

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Facultat de Filologia, Traducció i Comunicació



La cortesía en la petición.

Estudio contrastivo entre español y japonés

TESIS DOCTORAL

Presentada por:

Aiga Sakamoto

Dirigida por:

Dra. María Amparo Montaner Montava

Programa de doctorado:

Lenguas, Literaturas y Culturas, y sus Aplicaciones

Valencia, julio de 2020

AGRADECIMIENTOS

Quería agradecer a la directora de esta tesis Dra. María Amparo Montaner Montava por sus enseñanzas, por prestarme su tiempo y por mostrar interés en mi tema de estudio y en la cultura japonesa.

Asimismo me gustaría expresar agradecimiento de corazón de quienes he recibido una gran ayuda y palabras de ánimo y consejo, especialmente en la fase de recolección de los datos. Entre ellos se encuentran los siguientes doctores y profesores universitarios de Japón: Eriko Soeda, Hideaki Obuse, Hideo Hirata, Keiji Takahashi, Keisuke Sanada, Kousuke Yakubo, Shoji Takano, Shunsuke Yanagimura, Toshiomi Baba y Yoshio Arai. Gracias a todos estos docentes, he podido continuar este estudio. Igualmente doy las gracias a los alumnos que han colaborado para esta ocasión participando en la encuesta.

A la secretaría de la Universidad de Valencia, a Estrella y a Luis, muchísimas gracias por solucionar todas mis dudas.

No puede faltar mostrar mi gratitud a Cecilia, por tu generosidad extraordinaria; y a Miguel, por tu enorme apoyo en todos los momentos y darme tu aliento. Os doy las gracias a toda mi familia por vuestra disponibilidad para ofrecerme siempre todo lo que necesite.

RESUMEN

El presente estudio pretende contrastar la realización de peticiones entre los hablantes de español en España y de japonés en Japón, desde la perspectiva de la pragmática. Esta propuesta surge por la necesidad de llenar las carencias existentes entre los estudios interculturales que comparan las dos lenguas –español y japonés–, por lo que el objeto principal de la tesis es describir los patrones de uso de las estrategias lingüísticas que cada colectivo hablante de estos idiomas comparte socialmente para pedir de forma adecuada en situaciones específicas. De este modo, hemos observado qué casos ilustran en mayor medida las diferencias y semejanzas que hay entre estos dos grupos, tratando de conocer mediante qué fórmulas los sujetos intentan atenuar su solicitud.

En la investigación han participado 455 informantes universitarios, nativos de ambos países, para quienes hemos elaborado una encuesta dispuesta en formato escrito. El método establecido por Blum-Kulka et al. (1989), nos permite comparar el comportamiento verbal en dos sociedades que poseen una estructura lingüística y cultural tan divergente. Siguiendo sus instrucciones, hemos procedido al análisis de las estrategias del acto nuclear de la petición, así como del uso de los modificadores, que se constituyen en varias categorías: los modificadores internos, divididos a su vez en dos tipos, sintácticos y léxicos; y los externos, que favorecen el cumplimiento del acto desde fuera de la unidad mínima que puede realizar la petición.

Los resultados obtenidos han puesto de relieve, a menudo, las diferencias existentes en las preferencias lingüísticas de españoles y japoneses. Estos nos han revelado, igualmente, algunos de los valores culturales que subyacen en el fondo de la sociedad a la que pertenecen los hablantes y que afectan a las expresiones utilizadas. Tras estas cuestiones, que hemos tratado a lo largo de las páginas de la tesis, haremos una mención final sobre las tendencias del empleo de la petición, en la que encontramos que el peso de cada uno de los elementos que la forman difiere en español y en japonés, ya que la complejidad interna del acto está determinada por las características particulares de cada comunidad de habla.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	19
1.1. Planteamiento del problema: motivos, objetivos y fines de la investigación	19
1.1.1. El problema	19
1.1.2. El acto de pedir: su importancia en las lenguas extranjeras	20
1.1.3. Objetivos y preguntas planteadas	21
1.2. Justificación y relevancia del enfoque planteado	23
1.2.1. La adecuación del área: el campo de la pragmática	23
1.2.2. Relevancia del presente estudio	24
1.3. Estructura del estudio	25
CAPÍTULO II. ESTUDIO TEÓRICO: CONCEPTOS BÁSICOS Y ACERCAMIENTOS INTERCULTURALES	27
2.1. La petición y los actos del habla	27
2.1.1. Propuestas de Austin y Searle	27
2.1.2. Actos indirectos	29
2.1.3. Críticas a la teoría de Searle	31
2.1.4. La petición directa e indirecta y sus formas en español y en japonés	33
2.1.5. La estructura interna de la petición	38
2.2. Cortesía verbal	40
2.2.1. Evolución cronológica del concepto de cortesía	40
2.2.2. El <i>principio de cooperación</i> de Grice	42
2.2.3. Las reglas de cortesía de Lakoff	44
2.2.4. El <i>principio de cortesía</i> de Leech	45
2.2.5. El modelo de Brown y Levinson	48
2.2.5.1. Problemática del concepto de imagen pública en China y Japón	52
2.2.5.2. Cuestiones sobre la existencia de la imagen en España	57
2.2.5.3. La imagen: una nueva categoría sociocultural según Bravo	58
2.2.6. Otros enfoques en el estudio de la cortesía	60

2.3. Estudios interculturales relativos a cada una de las lenguas contrastadas	63
2.3.1. Variación cultural en las interpretaciones de la cortesía	63
2.3.2. Las restricciones culturales en la petición a través del estudio de Blum-Kulka et al.	67
2.3.3. Estudios contrastivos sobre la petición	70
2.3.4. Las premisas socioculturales en España y Japón	76
2.3.4.1. La sociedad y la cultura española	77
2.3.4.2. La sociedad y la cultura japonesa	79
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	85
3.1. Relación entre objetivo, preguntas iniciales y metodología	85
3.2. Metodología	85
3.2.1. Selección de la metodología de <i>Discourse Completion Test</i>	87
3.2.1.1. Instrucción del DCT	87
3.2.1.2. El modelo de CCSARP	91
3.2.1.3. Adaptación a nuestra encuesta	92
3.2.1.4. Análisis estadísticos	94
3.2.1.5. Consideraciones sobre la variación pragmática	95
3.2.1.6. El cuestionario	102
3.3. Los sujetos	105
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS CONTRASTIVO ENTRE ESPAÑOL Y JAPONÉS	108
4.1. Introducción	108
4.2. Actos nucleares: estrategias y subestrategias	109
4.2.1. Clasificación de las estrategias y las subestrategias	109
4.2.2. Análisis de estrategias	113
4.2.2.1. Distribución de los encuestados españoles	113
4.2.2.2. Distribución de los encuestados japoneses	115
4.2.2.3. Comparación entre ES y JP	117
4.2.2.4. Análisis de “no pedir”	119
4.2.2.4.1. Las situaciones relevantes en <i>pedir</i> y <i>no decir nada</i> en ES y JP	121
4.2.3. Análisis de subestrategias	123

4.2.3.1. Situación 1	123
4.2.3.1.1. Distribución de los encuestados españoles	124
4.2.3.1.2. Distribución de los encuestados japoneses	125
4.2.3.1.3. Comparación entre ES y JP	128
4.2.3.2. Situación 2	129
4.2.3.2.1. Distribución de los encuestados españoles	129
4.2.3.2.2. Distribución de los encuestados japoneses	131
4.2.3.2.3. Comparación entre ES y JP	133
4.2.3.3. Situación 3	134
4.2.3.3.1. Distribución de los encuestados españoles	134
4.2.3.3.2. Distribución de los encuestados japoneses	137
4.2.3.3.3. Comparación entre ES y JP	140
4.2.3.4. Situación 4	141
4.2.3.4.1. Distribución de los encuestados españoles	141
4.2.3.4.2. Distribución de los encuestados japoneses	144
4.2.3.4.3. Comparación entre ES y JP	146
4.2.3.5. Situación 5	147
4.2.3.5.1. Distribución de los encuestados españoles	147
4.2.3.5.2. Distribución de los encuestados japoneses	149
4.2.3.5.3. Comparación entre ES y JP	151
4.2.3.6. Situación 6	152
4.2.3.6.1. Distribución de los encuestados españoles	153
4.2.3.6.2. Distribución de los encuestados japoneses	156
4.2.3.6.3. Comparación entre ES y JP	158
4.2.3.7. Situación 7	159
4.2.3.7.1. Distribución de los encuestados españoles	160
4.2.3.7.2. Distribución de los encuestados japoneses	163
4.2.3.7.3. Comparación entre ES y JP	168
4.2.3.8. Situación 8	169
4.2.3.8.1. Distribución de los encuestados españoles	170
4.2.3.8.2. Distribución de los encuestados japoneses	173
4.2.3.8.3. Comparación entre ES y JP	177

4.2.3.9. Situación 9	178
4.2.3.9.1. Distribución de los encuestados españoles	178
4.2.3.9.2. Distribución de los encuestados japoneses	180
4.2.3.9.3. Comparación entre ES y JP	182
4.2.3.10. Situación 10	183
4.2.3.10.1. Distribución de los encuestados españoles	184
4.2.3.10.2. Distribución de los encuestados japoneses	186
4.2.3.10.3. Comparación entre ES y JP	187
4.2.4. Análisis de los aspectos altamente contrastivos en el género	188
4.2.4.1. Distribución de los encuestados españoles	189
4.2.4.2. Distribución de los encuestados japoneses	196
4.2.4.3. Comparación entre ES y JP	203
4.3. Modificadores internos y externos	204
4.3.1. Los modificadores internos	204
4.3.1.1. Definición de “modificador interno”	205
4.3.1.2. Análisis de los modificadores sintácticos	205
4.3.1.2.1. Clasificación de los modificadores sintácticos	205
4.3.1.2.2. Distribución de los encuestados españoles	207
4.3.1.2.3. Distribución de los encuestados japoneses	209
4.3.1.2.4. Comparación entre ES y JP	213
4.3.1.3. Análisis de los modificadores léxicos	215
4.3.1.3.1. Clasificación de los modificadores léxicos	216
4.3.1.3.2. Distribución de los encuestados españoles	218
4.3.1.3.3. Distribución de los encuestados japoneses	221
4.3.1.3.4. Comparación entre ES y JP	224
4.3.2. Los modificadores externos	225
4.3.2.1. Definición de “alertador”	226
4.3.2.2. Análisis de los alertadores	226
4.3.2.2.1. Clasificación de los alertadores	226
4.3.2.2.2. Distribución de los encuestados españoles	229
4.3.2.2.3. Distribución de los encuestados japoneses	234
4.3.2.2.4. Comparación entre ES y JP	239

4.3.2.3. Definición de “movimiento de apoyo”	241
4.3.2.4. Análisis de los movimientos de apoyo	242
4.3.2.4.1. Distribución de los encuestados españoles	245
4.3.2.4.2. Distribución de los encuestados japoneses	253
4.3.2.4.3. Comparación entre ES y JP	261
CAPÍTULO V. INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS	265
5.1. Introducción	265
5.2. Los actos nucleares	265
5.2.1. Las estrategias	266
5.2.2. Las subestrategias	274
5.2.2.1. Imperativo	274
5.2.2.2. Subestrategias convencionales	276
5.2.2.2.1. Formas de capacidad del oyente (ES) y de beneficio (JP)	276
5.2.2.2.2. Formas de la conformidad del oyente (ES) y de pedir permiso (JP)	278
5.2.2.3. Otras formas	280
5.2.2.3.1. Formas de necesidad (ES) y deseo (JP)	280
5.2.2.3.2. Sugerencias (ES y JP)	282
5.2.3. La variable de género	283
5.3. Modificadores internos y externos	285
5.3.1. Modificadores sintácticos	285
5.3.2. Modificadores léxicos	289
5.3.3. Alertadores	291
5.3.4. Movimientos de apoyo	294
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES	301
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	311
APÉNDICES	331
Apéndice A. Cuestionarios	331
Apéndice B. Números de peticiones realizadas	343
Apéndice C. Tablas de decisiones estadísticas	345

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

1) Tablas

Tabla 1. Información numérica de los encuestados en España y Japón	106
Tabla 2. Porcentajes de las estrategias de los españoles	113
Tabla 3. Porcentajes de las estrategias de los japoneses	115
Tabla 4. Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en España en función de edad y género del oyente	122
Tabla 5. Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en España en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante	123
Tabla 6. Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en Japón en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante	123
Tabla 7. Situación 1: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	124
Tabla 8. Situación 1: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	126
Tabla 9. Situación 1: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	128
Tabla 10. Situación 2: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	130
Tabla 11. Situación 2: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	131
Tabla 12. Situación 2: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	134
Tabla 13. Situación 3: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	135
Tabla 14. Situación 3: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	137
Tabla 15. Situación 3: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	140
Tabla 16. Situación 4: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	142
Tabla 17. Situación 4: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	144
Tabla 18. Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	146

Tabla 19. Situación 5: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	148
Tabla 20. Situación 5: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	149
Tabla 21. Situación 5: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	152
Tabla 22. Situación 6: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	153
Tabla 23. Situación 6: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	156
Tabla 24. Situación 6: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	159
Tabla 25. Situación 7: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	160
Tabla 26. Situación 7: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	163
Tabla 27. Situación 7: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	169
Tabla 28. Situación 8: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	170
Tabla 29. Situación 8: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	173
Tabla 30. Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	177
Tabla 31. Situación 9: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	179
Tabla 32. Situación 9: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	180
Tabla 33. Situación 9: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	183
Tabla 34. Situación 10: Porcentajes de las subestrategias de los españoles	184
Tabla 35. Situación 10: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses	186
Tabla 36. Situación 10: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón	188
Tabla 37. Porcentajes de la realización de la petición de los hombres y de las mujeres en España	189
Tabla 38. Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición de las españolas en función de edad y género del oyente	191
Tabla 39. Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante para los hombres y para las mujeres en España	191
Tabla 40. Porcentajes de las estrategias de los hombres y de las mujeres en España	193

Tabla 41. Porcentajes de las subestrategias de los hombres en España	194
Tabla 42. Porcentaje de las subestrategias de las mujeres en España	195
Tabla 43. Porcentajes de la realización de la petición de los hombres y de las mujeres en Japón	196
Tabla 44. Porcentajes de las estrategias de los hombres y de las mujeres en Japón	198
Tabla 45. Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante para los hombres y para las mujeres en Japón	200
Tabla 46. Porcentajes de las subestrategias de los hombres en Japón	201
Tabla 47. Porcentajes de las subestrategias de las mujeres en Japón	202
Tabla 48. Porcentajes de modificadores sintácticos de los españoles	208
Tabla 49. Porcentajes de modificadores sintácticos de los japoneses	210
Tabla 50. Tipos de combinación de modificadores sintácticos de los japoneses	212
Tabla 51. Porcentajes de modificadores léxicos de los españoles	218
Tabla 52. Porcentajes de modificadores léxicos de los japoneses	221
Tabla 53. Porcentajes de alertadores de los españoles	230
Tabla 54. Tipos de captador de atención de los españoles	231
Tabla 55. Tipos de combinación de alertadores de los españoles en S5 y S7	234
Tabla 56. Porcentajes de alertadores de los japoneses	235
Tabla 57. Tipos de captador de atención de los japoneses	236
Tabla 58. Porcentajes de movimientos de apoyo de los españoles	246
Tabla 59. Tipos de combinación de movimientos de apoyo de los españoles	249
Tabla 60. Porcentajes de movimientos de apoyo de los japoneses	253
Tabla 61. Tipos de combinación de movimientos de apoyo de los japoneses	256
Tabla B1. Números de los españoles en la realización de la petición	343
Tabla B2. Números de los japoneses en la realización de la petición	344
Tabla B3. Números de la realización de estrategias de la petición en España y Japón	344
Tabla C1. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 9	345
Tabla C2. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S1) en los que se basa la figura 9	346
Tabla C3. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S2) en los que se basa la figura 9	346

Tabla C4. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 9	346
Tabla C5. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S5) en los que se basa la figura 9	347
Tabla C6. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 9	347
Tabla C7. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S7) en los que se basa la figura 9	347
Tabla C8. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S8) en los que se basa la figura 9	348
Tabla C9. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 9	348
Tabla C10. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S10) en los que se basa la figura 9	348
Tabla C11. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basan las tablas 4, 5 y 6	349
Tabla C12. Resultados del análisis de χ^2 y de los residuos en los que se basan las tablas 4.2.3.1 a 4.2.3.10	349
Tabla C13. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 11	350
Tabla C14. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 11	350
Tabla C15. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 11	350
Tabla C16. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 11	351
Tabla C17. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basan las tablas 38, 39 y 45	351
Tabla C18. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 12	352
Tabla C19. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 12	352
Tabla C20. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 12	353
Tabla C21. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 12	353

Tabla C22. Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 13	354
Tabla C23. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 13	354
Tabla C24. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 13	355
Tabla C25. Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 13	355
Tabla C26. Resultados del análisis de χ^2 y de los residuos en los que se basa la figura 14	356
Tabla C27. Resultados del análisis de los residuos para España y su nivel de significación estadística (S7) en los que se basa la figura 14	356
Tabla C28. Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S2) en los que se basa la figura 14	357
Tabla C29. Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 14	357
Tabla C30. Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 14	358
Tabla C31. Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 14	358

2) Figuras

Figura 1. Máximas de cortesía de Leech	47
Figura 2. Posibles estrategias para realizar actos relativos a la imagen	50
Figura 3. Categorización de las dos imágenes del hablante	59
Figura 4. Condiciones de los factores sociales en nuestro cuestionario	102
Figura 5. Situaciones de petición en el presente estudio	103
Figura 6. Categorías de las estrategias expresadas sobre la petición	110
Figura 7. Categorías de las subestrategias entre español y japonés	112
Figura 8. Comparación de los porcentajes de las estrategias entre España y Japón, incluyendo la opción <i>no realizar la petición</i>	117
Figura 9. Significación estadística de la comparación de estrategias entre España y Japón	118
Figura 10. Porcentajes de <i>no pedir</i> en España y Japón	120
Figura 11. Significación estadística de la comparación de la realización de la petición	

entre los hombres y las mujeres en España	190
Figura 12. Significación estadística de la comparación de la realización de la petición entre los hombres y las mujeres en Japón	197
Figura 13. Significación estadística de la comparación de estrategias entre los hombres y las mujeres en Japón	199
Figura 14. Significación estadística, en las situaciones en las que hubo en cada país, de la comparación de subestrategias entre los hombres y las mujeres	203
Figura 15. Comparación de los porcentajes de presencia de modificadores sintácticos entre España y Japón	214
Figura 16. Comparación de los porcentajes de presencia de modificadores léxicos entre España y Japón	224
Figura 17. Comparación de los porcentajes de presencia de alertadores entre España y Japón	240
Figura 18. Comparación de los porcentajes de presencia de movimientos de apoyo entre España y Japón	262

LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

FTAs	Los actos amenazadores de la imagen
FFAs	Los actos agradadores de la imagen
S	Situación
H	Hablante
O	Oyente
CCSARP	<i>Cross-Cultural Speech Act Realization Project</i>
E.D.	Estrategias directas
C.I.	Estrategias convencionalmente indirectas
No C.I.	Estrategias no convencionalmente indirectas
H/M	Hombres/Mujeres
ES	Espanoles
JP	Japoneses
DCT	<i>Discourse Completion Test</i>
DS	Distancia social
IM	Grado de imposición del acto
PS	Poder social
↑	Significativamente mayor
↓	Significativamente menor
+	Mayor grado (detrás lleva asociado un factor social ¹)
-	Menor grado (detrás lleva asociado un factor social ²)

¹ Cuando modifica el poder social (PS), denota una relación de asimetría entre los interlocutores.

² Si afecta a la variable de poder social, significa simetría en la relación.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema: motivos, objetivos y fines de la investigación

1.1.1. El problema

Han pasado más de cuatrocientos años desde que dieron comienzo las relaciones entre España y Japón. Hemos dejado muy atrás aquella época en la que ambos países se encontraban separados por una gran distancia geográfica, pues ahora, el acceso a la información sobre cualquier lugar del mundo resulta mucho más sencillo. Debido al proceso de globalización generalizado que vivimos en la actualidad, el número de estudiantes españoles que aprenden japonés se ha visto incrementado de forma notable en los últimos años, tal y como señala Montaner (2010): “la enseñanza de la lengua japonesa en España es un tema de mayor relevancia, tanto más cuanto que el número de estudiantes de esta lengua ha experimentado un gran incremento en los últimos años” (p. 29).

Sin embargo, dominar un idioma tan distinto al propio presenta una serie de problemas. Cuando se supera el nivel básico y ya se es capaz de construir frases utilizando diversas estructuras, comienzan a manifestarse las dudas sobre los usos del lenguaje en lo concerniente a la interacción social. Por ejemplo, al plantearse cuándo y a quién hay que dirigirse de una manera o de otra. Esta realidad refleja el hecho de que los errores que cometen los alumnos españoles no solo son de carácter gramatical, sino que también están relacionados con otras cuestiones, como el uso de determinadas oraciones según la situación comunicativa o de ciertos enfoques socioculturales.

Una de las dificultades que se puede encontrar con frecuencia un español en el proceso de adquisición de una lengua extranjera, y concretamente en el caso del japonés, es el relativo a la cortesía. Esta constituye un escollo particularmente difícil de dominar en la práctica, debido a las diferencias existentes entre ambas lenguas y sociedades. Por esa razón, no es extraño escuchar comentarios alusivos a la inseguridad que estos estudiantes sienten en la selección de las frases más apropiadas. Algunos declaran no ser plenamente conscientes de la posición social que ocupan ellos y los nativos japoneses con los que interactúan, añadiendo que, aunque así fuese, no sabrían cómo reflejarlo mediante el uso del lenguaje. En otros

casos, aunque más o menos saben cuáles son las expresiones que transmiten formalidad, no saben en qué ocasión deben aplicar cada una.

Teniendo en cuenta todas estas cuestiones, todos estos obstáculos que con sus propias palabras han exteriorizado numerosos españoles que aprenden japonés, creemos que existe la necesidad de tratar el tema, y esa es la razón que nos ha llevado a emprender esta investigación sobre la cortesía verbal.

1.1.2. El acto de pedir: su importancia en las lenguas extranjeras

Sabemos que, dentro de los estudios que se ocupan de los mecanismos verbales de la cortesía, la teoría de los actos de habla siempre ha tenido un papel fundamental, suscitando un gran interés como materia de análisis. Dentro de estos actos, existen aquellos que suelen ser considerados corteses por su naturaleza léxica, como las invitaciones o los agradecimientos. Por el contrario, hay otro grupo opuesto que no es cortés y que incluye a las peticiones.³ Es en este en el que hemos decidido centrar nuestro estudio, por los motivos que explicaremos a continuación.

El primero tiene que ver con el carácter mismo de este acto. Mediante el hecho de pedir, el hablante intenta que el oyente lleve a cabo una acción determinada, imponiéndole de alguna manera su voluntad. Al mismo tiempo, se entiende que el beneficio va a recibirlo el hablante, es decir, la persona que no va a actuar. En consecuencia, se puede entender que al pedir existe el riesgo de que los interlocutores entren en conflicto y se dañe su relación personal, al haberse comunicado al otro que ejecute una determinada acción. Asimismo, en el caso de que este no cumpla con el acto requerido, no solo el hablante habrá perdido la ocasión de alcanzar su objetivo, sino que, además, tendrá que afrontar la inconveniencia de un rechazo al deseo solicitado.

Desde este punto de vista, es importante que los no nativos tengan conocimientos suficientes sobre cómo transmitir su voluntad en otra lengua que no es la suya, de una forma adecuada y equivalente, sin parecer descorteses. Reflexionemos sobre la siguiente cita de Pinto y de Pablos-Ortega (2014), que nos parece válida para argumentar nuestro enfoque:

³ Hacen mención de ello en su obra, por ejemplo, Brown y Levinson (1987), así como Leech (1983).

A lo largo de los años, las peticiones han llegado a representar el acto de habla por excelencia para comparar y contrastar dos o más culturas. Esto se debe a varias razones, entre ellas, su frecuencia en el habla y su carácter impositivo, dado que el destinatario realiza una acción en el beneficio del emisor. Por eso generalmente, las peticiones implican que uno necesita mostrar cierto grado de tacto y de destreza lingüística. (p. 202)

En segundo lugar, las peticiones implican que el hablante se exprese de manera correcta para que el otro interlocutor no se vea afectado por la obligación de actuar. Esta circunstancia nos permite reparar en una serie de recursos lingüísticos, en cómo el hablante muestra cortesía, y en el empleo de ciertas estrategias según la relación que une a los participantes, que dependen del contexto situacional que se trate. Iglesias (2001) afirma que este tipo de actos de habla son más estudiados que otros, porque “es más evidente la potencial intrusión del hablante en el territorio del destinatario, y dada su frecuencia en las interacciones, pueden observarse y evaluarse todos los factores que afectan al peso de tal instrucción” (p. 272). Por otro lado, la misma autora manifiesta que, como las lenguas ofrecen procedimientos más o menos convencionalizados para la formulación cortés de los actos de habla, estos son particularmente útiles para la realización de análisis contrastivos, así como para la definición de los usos de cada lengua.

En relación con lo que hemos dicho, existe otro motivo de peso por el que creemos conveniente analizar el acto de la petición, y son las consecuencias negativas que podría acarrear el hecho de que el hablante haya hecho un mal uso de la misma. No debemos olvidar que solicitar a alguien actuar de un modo inapropiado podría afectar gravemente a las buenas relaciones entre hablante y oyente. Daremos más detalles sobre este aspecto en el epígrafe 1.2.1 de esta misma introducción.

1.1.3. Objetivos y preguntas planteadas

Como acabamos de señalar, hay varias cuestiones cuyo estudio consideramos de interés para comprender en profundidad los contrastes entre las dos lenguas analizadas. Por tanto, el principal objetivo que perseguimos con este trabajo es descubrir las diferencias y semejanzas existentes en el patrón estratégico de la cortesía verbal en las peticiones expresadas por hablantes españoles y japoneses, a fin de aumentar los conocimientos

aplicables a futuras investigaciones de la enseñanza del japonés a los hispanohablantes. A la hora de analizar el corpus, optamos por la metodología de tipo encuesta escrita como se describe en *Discourse Completion Test*. Nos basamos en el esquema de codificación propuesto por Blum-Kulka, House y Kasper (1989), cuya validez en el terreno de la pragmática intercultural como medio para analizar el acto de petición, ha quedado demostrada hasta el día de hoy.

De este modo, al final de la investigación podremos responder a las incógnitas que nos hemos planteado de inicio respecto a cada elemento (nuclear y opcional) que conforma una petición: ¿Cuáles son las fórmulas lingüísticas para pedir adecuadamente que suelen encontrarse en la interacción entre hablantes de España y de Japón? ¿Cuáles son las principales diferencias y similitudes en la expresión de la cortesía en la petición entre las lenguas española y japonesa? ¿Mediante qué estrategias intentan los encuestados de cada comunidad mitigar sus peticiones? Y por último, ¿en qué condiciones de variación social se presentan las mayores diferencias entre ambas lenguas?

Respecto a estas preguntas que nos hemos marcado como objetivo del estudio hemos planteado las siguientes hipótesis:

1. Aunque entre las dos lenguas se encuentran a simple vista similitudes y diferencias que en su porcentaje mostrado puedan parecer sutiles, habrá durante las pruebas diferencias estadísticamente significativas en la distribución de estrategias del acto principal. Esto es así porque tanto el concepto de la cortesía como el modo de reflejarla lingüísticamente no serán iguales en comunidades tan distintas, cada cultura los percibirá y evaluará según sus propios baremos.

2. De entre todos los elementos adicionales de la petición, los que aparecerán más frecuentemente serán, en ambas lenguas, los movimientos de apoyo. Esta es una circunstancia que es reconocida habitualmente en otros estudios interculturales.

3. Tratando un mismo escenario, si se cambia el tipo de destinatario en función de una condición variable, como pueden ser el sexo, la edad o el hecho de estar fuera o dentro del mismo grupo social que el hablante, se observará un cambio en la actividad verbal, pues estas pueden ser factores influyentes a la hora de que el sujeto se comporte de forma distinta.

1.2. Justificación y relevancia del enfoque planteado

1.2.1. La adecuación del área: el campo de la pragmática

De manera somera, podemos definir la pragmática como uno de los estudios que forma parte de la lingüística y del discurso, y cuyo fin es el estudio sistemático de las relaciones entre el contexto y el lenguaje (van Dijk, 2011, p. 32). Para emplear adecuadamente una lengua es necesario respetar convenciones pragmáticas.⁴ En este sentido, y teniendo en cuenta el hecho de que la pragmática se ocupa de la acción y del uso lingüístico, su validez a la hora de lograr una mejor comprensión en la práctica para no nativos, es hoy en día ampliamente reconocida.

Como ya hemos señalado en más de una ocasión, para aquellos estudiantes que viven en una cultura alejada de la suya propia, actuar y expresarse adecuadamente en cada ocasión en una lengua que les es ajena, no resulta tarea sencilla. Pero, además, los errores cometidos en aspectos pragmáticos son complicados de corregir: al no poder ser consultados o aprendidos en los libros, como sí ocurre con la gramática, el hablante no se dará cuenta de que le ha faltado al respeto al oyente. En cuanto a este último, tampoco podrá advertir a su interlocutor del error cometido, al no estar seguro de si se ha tratado de una simple equivocación, o de una descortesía de carácter voluntario. A este respecto, Hernández Sacristán (1996) opina:

Mientras la corrección del error puramente gramatical, aunque no exenta de implicaciones sociales, puede ser una operación relativamente “limpia” (...), la corrección del error pragmático –y no sólo el hecho de cometerlo– presenta implicaciones graves para el propio marco conversación o para la conversación en tanto que acto social. (pp. 326-327)

En la misma línea, Díaz Pérez (2001) ha precisado, acerca del perjuicio sufrido por el hablante en el caso del acto de pedir, que “la producción de peticiones, el emplear unas estrategias inadecuadas en la lengua meta puede producir efectos no deseados, como la impresión de que el hablante es un maleducado, un estirado, un hipócrita, etc.” (p. 32).

⁴ En su trabajo, que podemos considerar pionero, Hymes (1972) dio a conocer la importancia de la adquisición de ciertas habilidades más allá de la competencia gramatical (en inglés, *grammatical competence*) como requisito necesario para el manejo del lenguaje en la comunicación. Dicha competencia, denominada por el mismo autor competencia comunicativa (*communicative competence*), consiste en la capacidad de conocer las normas que rigen el uso apropiado del lenguaje.

En base a los méritos propios demostrados por el enfoque pragmático, como modo de adquirir una buena comprensión de una lengua extranjera, hemos optado por conducir nuestra investigación hacia la pragmática intercultural (*cross-cultural pragmatics*), que permite contrastar aspectos lingüísticos y sociales a partir de datos de varias lenguas, pues consideramos que es un primer paso adecuado para hacer frente a los problemas que planteamos.

1.2.2. Relevancia del presente estudio

Pese a que en las últimas décadas el terreno de la pragmática ha ganado un cierto nivel de reconocimiento entre las investigaciones lingüísticas, y que el número de trabajos contrastivos que actualmente ven la luz es mayor, aún existe la necesidad de un aumento en el número de publicaciones al respecto. Son especialmente escasos los estudios sobre la cortesía en los que se compara el español de la Península y el japonés, lo que redundará de manera notable en el estado actual, y contribuye a que los resultados obtenidos no puedan ser lo suficientemente aplicables en la práctica.⁵ Son excepcionales, como decimos, aquellos que cotejan los usos de los actos de habla en la petición en las dos lenguas que nos ocupan, cosa que no ocurre con otras –particularmente el inglés– que sí están respaldadas con numerosas investigaciones de peso.

En consecuencia, si alguien quiere consultar las diferencias en el uso de la petición en español y japonés, no tendrá otro remedio que interpretar los datos únicamente a través de los parámetros de una tercera lengua plasmados en otros estudios contrastivos, como por ejemplo los existentes entre el español y el inglés (p. ej., Ballesteros Martín, 1999, 2001, 2002; Díaz Pérez, 1999, 2001; Sánchez, 2010; Vázquez Orta, 1995), y entre el inglés y el japonés (p. ej., Fukushima, 1996, 2003; Fukushima y Kimura, 2001; Ide, Oguino, Kawasaki e Ikuta, 1986; Konakahara, 2011; Rinnert y Kobayashi, 1999; Sasaki, 1995).

No obstante, debido a que en los trabajos realizados varían los métodos y las condiciones propuestas, en realidad no se pueden establecer comparaciones de esa manera y extraer información fiable. Del mismo modo, para comprobar científicamente si existe

⁵ Existen trabajos que tratan sobre el español y el japonés en este campo de la pragmática. Entre ellos, destacan los de López Sako (2008, 2012, 2016), quien analizó el acto de desacuerdo entre los hablantes de español, inglés y japonés.

diferencia entre dos variables es necesario incluir pruebas estadísticas. Por estas razones se impone la necesidad de abordar un trabajo que contraste el español y el japonés, tratado en la misma línea.

Con todo, creemos que la relevancia de nuestro trabajo se encuentra en que ofrece una serie de datos estadísticos extraídos de una muestra, y obtenidos bajo unas condiciones aprobadas científicamente. De este modo, hemos procurado llenar un hueco en los estudios empíricos que abordan el tema de la variación transcultural en la pragmática, lo que puede servir para la pedagogía de las lenguas extranjeras. Pero además, nuestra investigación está orientada hacia otras líneas de investigación dentro del ámbito de la Filología, como la pragmalingüística e incluso la traducción y la interpretación. Esperamos que nuestro estudio resulte útil para ayudar a los investigadores que, en un futuro, decidan dedicar sus esfuerzos a comparar el español y el japonés.

1.3. Estructura del estudio

La presente tesis doctoral está estructurada en seis capítulos, cuyo contenido expondremos a continuación, brevemente. A lo largo de las páginas del capítulo dos, realizaremos un estado de la cuestión en el que presentaremos las teorías –con sus principales conceptos– que, a lo largo del desarrollo de la disciplina, se han ocupado de estudiar la petición desde el punto de vista de la teoría de los actos de habla, así como la cortesía. Al mismo tiempo, daremos cuenta de las críticas a las que algunas de dichas teorías hubieron de hacer frente, como pudieron ser, por ejemplo, las relevantes propuestas que frente al planteamiento de los conceptos universales de Brown y Levinson (1987), demandaron la necesidad de una mayor relativización cultural.

Cabe decir que estos enfoques teóricos servirán como marco general de nuestro trabajo, aunque aún deberemos de unir todo ello al campo del estudio intercultural, por estar comparando dos sociedades tan distintas. De ello nos ocuparemos al final del mencionado segundo capítulo, al que hemos incorporado una serie de secciones que tratarán sobre la diversidad cultural existente en torno a la comunicación. A partir de la revisión de los estudios antecedentes dedicados a esta área, centraremos nuestra atención en los puntos indispensables que conviene tener en cuenta cuando se realiza este tipo de trabajos contrastivos, aplicados a más de una lengua. También atenderemos a aquellos valores propios

que subyacen en las comunidades española y japonesa, y que influyen en los diferentes comportamientos verbales presentes en ambas lenguas. Estos estudios nos serán igualmente de gran utilidad a la hora de examinar e interpretar nuestros propios datos, una vez que demos paso al análisis.

A lo largo del capítulo tres explicaremos la metodología escogida, el corpus empleado y los parámetros sociales que deben ser considerados, mientras que en el capítulo cuatro, teniendo esta información a la vista, iniciaremos los análisis estadísticos de las personas encuestadas. Contrastaremos los patrones de las estrategias de cortesía de los hablantes españoles y de los japoneses, según los niveles de función lingüística visibles en una oración de petición. La interpretación de los datos a través de los resultados obtenidos será el objetivo del capítulo cinco.

Para finalizar, en el último capítulo ofreceremos las conclusiones extraídas, y acabaremos con una serie de sugerencias de cara a futuros estudios.

CAPÍTULO II. ESTUDIO TEÓRICO: CONCEPTOS BÁSICOS Y ACERCAMIENTOS INTERCULTURALES

2.1. La petición y los actos del habla

2.1.1. Propuestas de Austin y Searle

En los años cincuenta del siglo XX, Austin (1962), un estudioso de la filosofía del lenguaje dio inicio los estudios de la pragmática moderna. Formuló su teoría de los actos del habla, bajo el presupuesto de que el lenguaje no solo permite describir el mundo mediante juicios de verdadero o falso, sino que es igualmente útil para la realización de acciones. Por ejemplo, mediante el uso de la frase “sí, quiero”, pronunciada en una circunstancia específica, se puede cumplir una acción. De esta manera, Austin distinguió dos tipos de enunciado: los constatativos, aquellos que se pueden evaluar en parámetros de verdad o no verdad; y los realizativos –o performativos–, cuya estructura no permite tal distinción. Estos últimos son efectivos para realizar la acción únicamente cuando se aplican de forma adecuada ciertas condiciones de uso –denominadas *condiciones de felicidad*, una idea que más adelante fue retomada y ampliada por Searle (1969)–, quedando por tanto su uso supeditado al contexto situacional.⁶

Tiempo más tarde, Austin (1962) se dio cuenta de que existen también enunciados en los que no es posible distinguir si son constatativos o realizativos, como puede ser el caso de “te prometo que estudiaré mucho”. Por este motivo, el autor modifica su propuesta inicial, admitiendo que todos los enunciados, incluso aquellos que responden a la dicotomía verdadero-falso, pueden servir para cumplir actos.

Así pues, el autor propuso una nueva idea, la de distinguir entre acto locutivo, locutivo y perlocutivo. De entre ellos, el acto locutivo es la idea de la oración, la actividad que implica, en sí misma, el hecho físico de emitir el enunciado, y está compuesto por los tres actos siguientes, que se observan simultáneamente: la emisión de ciertos sonidos, denominado acto fónico; la emisión de ciertas palabras correctamente estructuradas en

⁶ Debemos comentar que los realizativos solamente pueden ser evaluados en términos de *felicidad* o *infelicidad*, no en verdad o falsedad. Para la correcta realización del acto, y para que este no desemboque en *infortunio*, hace falta que se cumplan varios requisitos de adecuación, de adaptar el procedimiento convencional. Por ejemplo, que dicho acto sea realizado por tal persona y en tal situación concreta.

sentido gramatical, que es llamado acto fático; y el hecho de que dichas secuencias tengan un significado concreto, o acto rético. Por su parte, el acto ilocutivo, en el que se encuentra incluida la petición, es lo que se efectúa al decir algo por lo que es interpretable como la fuerza de enunciación. Por último, el acto perlocutivo es el efecto o la acción que se produce en el destinatario como consecuencia de que el interlocutor haya dicho algo. Sobre esta propuesta, Escandell (1996) explica que los tres actos se realizan a la vez, pero cada uno tiene su propia idiosincrasia: el acto locutivo tiene significado, el ilocutivo posee fuerza, y el perlocutivo logra efectos (p. 58).

Continuando con la idea planteada por Austin (1962), John Searle (1969) identificó acción y lenguaje estableciendo que los enunciados constituyen un tipo de acción intencional, aunque expresada verbalmente. Junto a este concepto, afirmó que cada tipo de acto de habla, que es la unidad mínima de comunicación, está relacionado con una forma lingüística fija. Así, la teoría de los actos de habla se convirtió en el principal trabajo del que se ocupó.

Según este autor, para que un acto ilocutivo sea realizado exitosamente, con una interpretación adecuada, hay que respetar unas ciertas reglas convencionales que predominan en el lenguaje. De este modo, Searle (1969) establece una serie de las *condiciones de felicidad* que es necesario cumplir y que, con respecto a los actos de habla directivos, se resumen de la siguiente manera: las *condiciones del contenido proporcional* consisten en que el hablante predica un acto futuro, ejecutado por el oyente; las *condiciones preparatorias* se refieren a la capacidad del oyente para la realización del acto; las *condiciones de sinceridad* constituyen el hecho de que el hablante desea que el oyente realice el acto; y la *condición esencial* supone un intento por parte del hablante de que el oyente lleve a cabo la relación del acto.

Además, desde el punto de vista semántico del enunciado, hay dos partes bien diferenciadas: por un lado, un indicador proposicional –la proposición, entendida como el contenido de un enunciado–; por otro, un indicador de fuerza ilocutiva, encargado de establecer cómo debe interpretarse la proposición y que, por tanto, se refiere al “efecto que intenta obtener el hablante al llevar a cabo un acto verbal” (Escandell, 2014, p. 238), como pueden ser *pedir* o *mandar*, entre otras muchas posibilidades. Con todo ello, Searle propone la clasificación de los diferentes actos ilocutivos en cinco categorías principales:

Actos asertivos, decir a la gente cómo son las cosas, con una descripción de lo que se cree: “hace frío”.

Actos directivos, se usa para conseguir que los demás hagan las cosas: “cierra la ventana”.

Actos compromisorios, comprometerse a hacer las cosas en el futuro: “te llamaré el fin de semana”.

Actos expresivos, expresar tanto el estado de ánimo como los sentimientos o las actitudes: “lo siento”.

Actos declarativos, producir cambios en la realidad mediante nuestras enunciaciones: “se cierra la convocatoria”.

En su diferenciación, las peticiones están categorizadas dentro del grupo de los actos directivos, igual que los mandatos o las sugerencias. De esta manera, el hablante expresa su intención dirigiendo la conducta del oyente, para que lleve a cabo una acción que necesita.

2.1.2. Actos indirectos

Frente a su hipótesis, en la que establece que entre la fuerza ilocutiva y la estructura gramatical de los enunciados debe haber una unión estrecha, Searle (1979) encuentra una serie de actos que no encajan con su explicación. El propio autor reconoce que no todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar, del mismo modo que tampoco todos los imperativos corresponderían al acto ilocutivo de mandar, así que existen algunos enunciados cuyo sentido depende de la interpretación:

El hablante emite una oración, quiere decir lo que dice, pero también quiere decir algo más (...). Existen también casos en los que el hablante puede emitir una oración y querer decir lo que dice a la vez que intentar otra ilocución, con un contenido proposicional diferente. (p. 23)

Para aquellos casos en los que el hablante quiere decir algo, y en los que manifiesta de manera diferente lo que pretende decir literalmente, transmitido a través de la forma lingüística, emplea expresiones del tipo actos de habla indirectos. Asimismo, asocia a su interpretación la idea de que, para que esta clase de actos directivos sean efectuados de

manera indirecta, es necesario satisfacer una de las *condiciones de felicidad* –que es denominada la *condición esencial*–, aseverando o preguntando por una de las demás condiciones que existen. Es decir, que si un español dice “¿podrías ayudarme ahora?”, aunque la modalidad interrogativa no está vinculada a las peticiones, mediante esta pregunta está solicitando que se realice la acción de ayudarlo. En este caso, el hablante pregunta, aludiendo a la *condición preparatoria*, si el otro es capaz de llevar a cabo el acto deseado. En cambio, en una petición como “me gustaría que me ayudaras a mover la mesa hacia la pared”, acude a la *condición de sinceridad*, que consiste en desear el cumplimiento de la acción indicada.

Las cuestiones surgidas sobre la interpretación de los enunciados de los actos del habla indirectos pudieron ser la razón para que Searle (1975) estableciese que, cuando una petición no es directa, la inferencia del oyente y las informaciones compartidas por los interlocutores son las que hacen que el oyente realice una interpretación correcta del enunciado respecto de la propia intención del hablante. Así, en su momento, sostuvo que la aspiración de ser cortés es lo que motiva que se empleen los actos de habla indirectos. Dicho de otra manera, la gente se muestra cortés utilizando un lenguaje indirecto. Asimismo, Escandell (1995) explica esta propuesta sobre la inferencia:

La idea de que es precisamente la distancia que media entre lo que se dice literalmente y lo que se quiere decir la que crea el efecto cortés sugiere que el grado de cortesía depende decisivamente de la distancia inferencial que separa el significado codificado de la interpretación: a mayor recorrido inferencial, mayor grado de cortesía. (p. 37)

Por esta razón, el grado de distancia inferencial se corresponde con el grado de cortesía. No obstante, esta creencia no encaja en todos los casos. Himeno (1991) opina que, en japonés, ser cortés se asocia a la idea de que el hablante evidencie su posición de beneficiado, otorgada por el oyente. La autora cuestiona, pues, la propuesta de Searle (1975) ya que, a su juicio, la consideración de que la cortesía sea la principal motivación por la que se realizan actos de habla indirectos en los actos directivos, no es aplicable del todo a la lengua japonesa (p. 79). Aun en el caso del uso de un lenguaje indirecto, según la situación, los tipos de alusión empleados –por ejemplo, al decir “no tengo boli” para que se lo preste un

compañero de clase a quien no se conoce— o la preferencia de la lengua tratada, es posible que el efecto resulte no demasiado cortés.

Algunos autores han ofrecido criterios mediante los cuales explicar las inferencias del mensaje implícito, lo que ha constituido una contribución al estudio de la pragmática. Grice (1975), quien se vio influida por los postulados de Searle, planteó una propuesta sobre las implicaturas conversacionales, que busca los principios inferenciales de tipo pragmático que subyacen en nuestra conversación y la reglamentan. Precisamente sobre esta teoría, Grice explicó el mecanismo por el cual el oyente puede entender lo que realmente quiere transmitir el hablante con su mensaje, sin que este manifieste de manera explícita sus intenciones. Más tarde, Sperber y Wilson (1986) se inspiraron en las ideas de Grice y, desde el aspecto cognitivo, presentaron la teoría de la relevancia. La tesis central de dicha teoría consiste en que “las expectativas de cumplimiento de la máxima de relevancia que suscita un enunciado deben resultar tan precisas y predecibles que guíen al oyente hasta el significado del hablante” (Sperber y Wilson, 2004, pp. 238-239). Según ellos, todos los estímulos externos o representación interna que valen para un sujeto como *input* de un proceso cognitivo en una situación específica, como los enunciados, los pensamientos y los recuerdos, son relevantes.

Existen otras propuestas alternativas, como puede ser la de Morgan (1978), quien considera que los actos de habla indirectos son, más bien, tipos convencionales que pueden variar su uso según cada cultura. Atenderemos a esta idea con más detalle en el siguiente apartado. Para terminar, cabe añadir que, el hecho de que la noción de los actos de habla no contase con las variables culturales, provocó que otros autores ampliaran el campo para incluirlas. A raíz de este hecho, se fueron descubriendo las grandes diferencias existentes en la interpretación del significado, así como una preferencia por las formas utilizadas de los actos del habla entre otras cuestiones. Estas influencias, igualmente, serán tratadas más adelante, dentro del marco teórico del presente trabajo.

2.1.3. Críticas a la teoría de Searle

Hemos considerado necesario comentar los problemas que otros autores han achacado a la teoría de los actos de habla desarrollada por Austin y —posteriormente— por Searle. Por eso, dedicaremos un breve espacio en nuestra investigación a las más recientes aportaciones a

la teoría de los actos de habla directivos, para lo que en esta sección nos apoyaremos en la síntesis realizada por Gancedo (2019).

En lo que respecta a la propuesta de los actos de habla indirectos de Searle, aparecieron dos grandes corrientes que, de diferente manera, pretendieron suplir las carencias que presentaba dicha teoría. Una fue la llamada corriente convencionalista, cuya idea principal giraba en torno a la defensa de la existencia de elementos lingüísticos que indican la fuerza ilocutiva de una expresión. La otra, denominada inferencialista, recurrió a aspectos inferenciales, rechazando la convención. Finalmente, desde la visión aportada por la Lingüística Cognitiva surgió el modelo de prototipos que, desde una concepción cognitivista de la comunicación, permitió superar la dicotomía anterior, afirmando que la adscripción de un miembro a la categoría es gradual y no absoluta. Esta idea sirvió para subsanar fallos del modelo clásico como la categorización inflexible de los actos de habla y la imposibilidad de ofrecer una taxonomía limitada de los actos de habla, y permitió que se adecuase más a la realidad.

Por otra parte, y centrando nuestra atención en los actos de habla directivos, que Brown y Levinson (1987) consideraron como amenazantes a priori pero cuyo grado de amenaza no está claramente establecido, es necesario citar, en primer lugar, la definición de Searle y las *condiciones de felicidad* que estableció en su momento (véase 2.1.1). A partir de la propuesta de este autor fueron surgiendo diversos enfoques y clasificaciones de los actos de habla directivos, entre los que cabe citar la aportación realizada por Hobbes (1651, citado por Gancedo, 2019, p. 99), que distinguió entre los actos directivos realizados en beneficio del hablante, los efectuados en beneficio del oyente, o los que beneficiaban a ambos. Algunas clasificaciones se basaron en la posibilidad de opcionalidad planteada por el acto de habla, mientras que otras diferenciaron entre directivos genuinos y metagenuinos (Mulder, 1998). Por otro lado, autores como Leech (2014) han defendido la interacción de diferentes escalas para caracterizar los subtipos de actos.

Es interesante igualmente considerar hasta qué punto los actos de habla directivos constituyen una amenaza intrínseca a la imagen, pues la naturaleza de estos actos implica la afectación de la imagen del otro. Como acabamos de decir, Brown y Levinson (1987) establecieron la existencia de una amenaza a priori en el acto directivo. En este mismo sentido, Gil (2006) consideró dentro del mismo continuo los conceptos de amenaza e

invasión de la imagen. Sin embargo, debemos decir que todas estas propuestas no han sido aceptadas por la totalidad de la comunidad científica (Gancedo, 2019, pp. 92-109).

Varios autores han intentado explicar el mecanismo de los actos de habla indirectos buscando la mejor forma de adaptación. En todo caso, tal y como afirman Placencia y Bravo (2002), “es innegable el aporte de trabajo de Austin y Searle, en cuanto a su concepción del lenguaje como acción” (p. 4), añadiendo que “su teoría ha servido de base para un sinnúmero de estudios de actos de habla dentro de una misma lengua/cultura y estudios contrastivos e interculturales que han permitido ampliar la comprensión del fenómeno de la comunicación intra e intercultural” (p. 4).

2.1.4. La petición directa e indirecta y sus formas en español y en japonés

Searle (1975) hizo también una distinción entre los actos de habla directos e indirectos. La diferencia entre unos y otros se puede definir, según Bravo (2017), de forma que “los directos son aquellos cuya forma y fuerza ilocutiva coinciden, mientras que los indirectos tienen una fuerza convencional y otra ilocutiva” (p. 84). Tal y como indica, los primeros se refieren a aquellas expresiones que dejan clara la intención del hablante, así como las oraciones que, de forma explícita, no dejan margen a una interpretación errónea, como las imperativas o las que son de tipo declarativo empleando, por ejemplo, los verbos *querer* o *necesitar*, como en “coge papel y lápiz” o “quiero un kilo de naranjas”.

En el caso del japonés, este primer tipo puede ser utilizado en dos variantes: con el verbo más la forma *-te*, que denota carácter informal, o con el verbo más *-te kudasai*, que otorga a la frase un sentido formal, donde *kudasai* es la forma imperativa de *kudasaru*, el honorífico de *kureru* (darme), que funciona como verbo auxiliar.⁷ Por ejemplo, al decir “pásame ese libro”, se pueden emplear estas dos estructuras mencionadas: la primera sería *sono hon totte*, mientras que la segunda daría lugar a *sono hon totte kudasai*. Ambas se traducen en castellano, de forma literal, como “ese libro pásame”.⁸

Para expresar deseo mediante el recurso a los auxiliares, se utiliza *-te hoshii* cuando se quiere que el otro realice la acción, como en “quiero que me pases ese libro”. Esa oración, en

⁷ Aunque los términos *formal* e *informal* no encajan exactamente con su correspondiente en japonés, hemos decidido optar por esta denominación para que los lectores no familiarizados con el idioma puedan entender nuestra explicación, tal y como hacen Rinnert y Kobayashi (1999).

⁸ En ambas frases de ejemplo ha sido omitida la partícula *o*, que marca el complemento directo.

japonés, se traduciría como *sono hon totte hoshii* (literalmente, *ese libro pasarme quiero), mientras que el verbo con *-tai* equivaldría a la forma de querer hacer algo.⁹ En este caso, sería “quiero beber agua”, que se corresponde en japonés con la oración *mizu ga nomitai* (palabra por palabra, *agua PARTÍCULA beber quiero).

En cuanto a los segundos, es decir, los actos de habla indirectos, hemos visto ya con anterioridad que son aquellos en los que, para dar el significado verdadero de lo que el hablante quería decir, se recurre a la interpretación del oyente. Sin embargo, parece ser que no todas las ilocuciones indirectas comparten dicha característica, pues existe un grupo que no está tan condicionado por el contexto específico como en otros casos, para que se pueda interpretar adecuadamente. Dicho de otra manera, se realizan mediante formas lingüísticas fijas, por lo que su interpretación adquiere un significado restringido por convención, con independencia de la situación en que se enmarca. Además, sus usos están compartidos socialmente entre los hablantes, y no necesariamente significan lo mismo en una lengua o en otra. La diferencia ha sido explicada por Mulder (1993) con las siguientes palabras:

El lenguaje indirecto cuya interpretación se efectúa de forma relativamente independiente del contexto o de la situación, es indirectión convencionalizada o lexicalizada; en cambio, la indirectión no convencionalizada se interpreta, en mayor medida, a base del contexto o la situación del enunciado. (p. 186)

Por su parte, Blum-Kulka et al. (1989) y Blum-Kulka (1989), que analizaron la selección de fórmulas lingüísticas por parte de los sujetos, clasificaron las peticiones indirectas en dos tipos, convencionales y no convencionales. La primera se emplea para lograr una acción del destinatario, expresada típicamente por convención, y su estructura varía según cada lengua. En español se forma mediante el uso del verbo *poder*, preguntando si se tiene la capacidad de ejecutar la acción, como en “¿puedes limpiar la mesa?”; con el verbo *importar* en el caso de “¿te importa que cambie de canal?”; o también con la sugerencia del tipo “¿por qué no llamas a Juan ahora?”. Estas formas, en español, suelen estar todas clasificadas como de tipo convencional, porque se utilizan habitualmente para que la otra persona actúe, y no como una simple pregunta que requiera una respuesta del tipo sí o no.

⁹ Nuevamente, se ha omitido la partícula *o* para la estructura *-te hoshii*. Cfr. nota anterior.

En japonés, estas mismas fórmulas convencionales se construyen de manera distinta en castellano. Una de las más comunes, que aquí llamamos *formas de beneficio*, tiene la siguiente estructura. Detrás de la forma *-te* del verbo, que corresponde a la acción que realiza el otro, se añade *kureru*, cuyo equivalente en español es “darme/darnos”, o *morau*, que equivale a “recibir”, que desempeñan el papel de verbos auxiliares y que, según Matsuura y Porta (2002), como tales “indican que una persona ha realizado una acción en beneficio de otra, o que alguien se ha beneficiado de la acción realizada por otra persona” (p. 209).

1. El uso del verbo auxiliar en “darme”.

Sono shashin o misete kuremasu ka
 *esa foto PARTÍCULA enseñarme darme PART. INTERROGATIVA

Español: ¿puede enseñarme esa foto?

2. El uso del verbo auxiliar en “recibir”.

Sono shashin o misete moraemasu ka
 *esa foto PARTÍCULA enseñarme recibir PART. INTERROGATIVA

Español: ¿puede enseñarme esa foto?

Conceptualmente, las dos formas presentadas arriba –ejemplos 1 y 2– se basan en subrayar el beneficio recibido por el hablante y dado por el oyente. En el primer caso, la visión del hablante –quien recibe el beneficio– está expresada mediante el complemento indirecto *darme a mí*, mientras que en el segundo, el beneficiado, que puede ser una tercera persona o el propio hablante y que aparece como sujeto, muestra una atención y un respeto sobre la posición del oyente, por lo que tiende al uso de la cortesía negativa (Kurotaki, 2000, p. 5).¹⁰

También es posible su formación por medio de *-te morattemo ii desu ka*, haciendo la pregunta de si le parece bien (*ii desu ka*) al otro realizar el acto, dejando claro que el beneficio del mismo lo recibe el hablante (con el verbo tipo auxiliar *-te morau*). Esta

¹⁰ Según explica Takiura (2017), cuando se expresa con el verbo *kureru*, el hablante muestra menor grado de empatía (más distancia) hacia el que le da el beneficio, en comparación con el caso del verbo *morau*, con el que el hablante muestra un mayor grado de empatía (menos distancia) hacia el que recibe el beneficio.

constituye una variante del tipo pedir permiso, y en ocasiones se usa para una petición, como ocurre en ejemplo número 3.¹¹

3. El uso de la variante de pedir permiso.

Sono shashin o misete morattemo ii desu ka

*esa foto PARTÍCULA enseñarme recibir bien está PART. INTERROGATIVA

Español: ¿le importa enseñarme esa foto?

Es posible que, a partir de estas estructuras básicas, a veces aumente el número de sus variantes. En japonés se puede recurrir a una oración interrogativa negativa para suavizar la oración, lo que en nuestros ejemplos solo puede aplicarse a las formas 1 y 2, cambiando la parte afirmativa *masu ka* por la forma negativa *masen ka*. Veremos este caso en el número 4, que hemos creado basándonos en el ejemplo 1.

4. La variante negativa del verbo auxiliar en “darme”, aplicado al ejemplo 1.

Sono shashin o misete kuremasen ka

*esa foto PARTÍCULA enseñarme no darme PART. INTERROGATIVA

Español: ¿no puede enseñarme esa foto?

Por otra parte, aunque nuestro análisis no se centra especialmente en observar los aspectos de los sistemas honoríficos desde un punto de vista gramatical, nos extenderemos en su explicación para ayudar a los lectores a comprender mejor esta cuestión. En una oración japonesa, el hablante elige expresarse de manera formal –es decir, mediante el honorífico– o informal. Dentro del estilo formal, existen tres fórmulas distintas. Por un lado, *teinei-go*, que consiste en el “lenguaje formal (mediante el que) el hablante expresa respeto hacia su interlocutor” (Matsuura y Porta, 2002, p. 261), y cuyas terminaciones características son *-desu* y *-masu*. Los ejemplos anteriores, de 1 a 4, pertenecen a esta categoría. Por otro,

¹¹ Estas estructuras son seleccionadas, obligatoriamente, entre tres niveles del habla: el uso del honorífico; formal pero sin honorífico; e informal. Por otra parte, Kurotaki (2000) afirma que, en la petición del japonés, en la que se evidencia quién da y quién recibe el beneficio, se da importancia a expresar la consciencia para el hablante de ser el beneficiario de la relación, y a quedar en deuda con el oyente. Por tanto, se evita así que el emisor de algún beneficio al receptor. Sobre la gramática de estas formas, véase el estudio de Kabaya, Kawaguchi y Sakamoto (1998), así como Hasegawa (2006, 2007) quien toma en consideración la aplicación de las expresiones entre el español y el japonés.

sonkei-go, que eleva a la persona que se debe respetar, de tal modo que “denota respeto tanto hacia la persona con quien y de quien se está hablando como hacia las acciones, los objetos, las características y las personas que están relacionadas con ella” (Matsuura y Porta, 2002, pp. 261-262).

5. El uso del verbo auxiliar en “darme”, aplicando el honorífico al ejemplo 1.

Sono shashin o misete kudasaimasu ka
 *esa foto PARTÍCULA enseñarme darse (SONKEI-GO) PART. INTERROGATIVA

Español: ¿puede enseñarme esa foto?

En cuanto a la tercera forma, llamada *kenjō-go*, muestra respeto igualmente, pero rebajándose, y “se utiliza cuando la acción que realiza el hablante está relacionada de alguna forma con la persona respetada por él” (Matsuura y Porta, 2002, pp. 261-262). Si aplicamos esta fórmula a los anteriores ejemplos 2 y 3, tendremos como resultado los números 6 y 7, que presentamos a continuación:

6. El uso del verbo auxiliar en “recibir”, aplicando el honorífico al ejemplo 2.

Sono shashin o misete itadakemasu ka
 *esa foto PART. enseñarme recibir (KENJŌ-GO) PART. INTERROGATIVA

Español: ¿puede enseñarme esa foto?

7. El uso del verbo auxiliar en “darme”, aplicando el honorífico al ejemplo 3.

Sono shashin o misete itadaitemo yoroshii desu ka
 *esa foto PART. enseñarme recibir (KENJŌ-GO) bien (TEINEI-GO) está PART. INT.

Español: ¿le importa enseñarme esa foto?

Volviendo al tema que estábamos tratando, la segunda categoría mencionada, las peticiones no convencionales, se dan en situaciones concretas para que el oyente acceda a la información que quería transmitir el hablante. Es posible lograrlo, en el caso de peticiones, a través de una mención única del objeto necesitado, o también sin hacer referencia sobre quién debe realizar el acto o qué acción es la que realmente quiere que realice. Por ejemplo, si en un bar alguien ha pedido una bebida hace ya bastante rato, pero el camarero aún no la ha traído,

se le puede decir: “había pedido una cerveza”, pero para que la oración funcione como una petición necesita de una circunstancia específica que implique el conocimiento compartido entre los participantes.

Con respecto a los actos directos e indirectos que se realizan con diferentes fórmulas y diferentes grados, como hemos señalado en este apartado, Félix-Brasdefer (2018) dice que “es importante señalar que la interpretación cortés de los actos de habla indirectos depende de la situación, la relación entre los participantes y el tipo de acto de habla comunicado” (p. 69).

¹²

2.1.5. La estructura interna de la petición

Teniendo en consideración que el enunciado de una petición está compuesto por varios elementos, en este epígrafe veremos con más detalle la principal diferenciación de los actos del habla en la petición en lo que respecta a su estructura interna. Es decir, que dentro del acto existen varias categorías, divididas según su función particular en cada parte, y son las que se muestran en el siguiente esquema (Blum-Kulka et al., 1989):

Acto nuclear (*head act*).

Modificadores internos (*internal modifications*).

Modificadores sintácticos.

Modificadores léxicos.

Modificadores externos (*external modifications*).

Alertadores.

Movimientos de apoyo.

La primera categoría, el acto nuclear, consiste en la unidad mínima necesaria para realizar el acto. Este se hará mediante la selección de una estrategia verbal dentro de la escala de (in)dirección propia de cada lengua, como hemos explicado en el apartado anterior. Por su parte, los modificadores internos son elementos opcionales, y su función consiste

¹² Según este autor, la distinción entre los actos de habla directos e indirectos se puede hacer a partir de: 1) el significado proporcional del enunciado –el proceso lingüístico– y 2) la interpretación del acto de habla que hace el oyente del enunciado –el proceso pragmático–. Además de considerar también el contexto cognitivo y situacional y la función pragmática del enunciado. Pero cabría añadir que sobre esta cuestión hay diversas opiniones, y que ha sido discutida (Félix-Brasdefer, 2018, pp. 68-69).

básicamente en atenuar o incrementar la fuerza ilocutiva de la petición, desde la parte interna del mencionado acto. Así, este puede ser mitigado por medio de modificadores sintácticos –por ejemplo, el tiempo condicional: “¿le importaría venir más tarde?”, o el uso del pasado “quería una blusa a juego con esta falda”– o léxicos –como el marcador de cortesía *por favor*–.

En cambio, los modificadores externos ejercen las mitigaciones o intensificaciones de la acción desde la parte externa del acto nuclear, situándose tanto antes como después del mismo. Su presencia no es obligatoria, y a esta categoría pertenecen los alertadores, que se observan al inicio de la conversación captando la atención del oyente –por ejemplo, *disculpa* u *hola*– y los movimientos de apoyo, que tienden a favorecer igualmente el acto solicitado –por ejemplo, una justificación en la petición–. Puede comprobarse con el siguiente ejemplo:

Ejemplo de *pedir apuntes*.

Hola.

Modificador externo (tipo: alertadores).

¿Podrías dejarme tus apuntes?

Acto nuclear → Puede contener mod. internos.

Aquí se observa el tipo sintáctico en el tiempo condicional.

Es que estuve mala y falté a clase ayer.

Modificador externo (tipo: movimientos de apoyo).

Lo más importante es destacar que existen divergencias, según la lengua, tanto en la forma de realización del acto principal como en su estructura interna. Por lo tanto, desde el punto de vista de la enseñanza, los estudiantes deben aprender las formas en una proporción similar a la que manejan los nativos, como opina Escandell (2004):

Enseñar una lengua lleva asociado, por tanto, enseñar a percibir y a evaluar las situaciones y las relaciones sociales tal y como las perciben y las evalúan los nativos, para poder adaptar el comportamiento lingüístico propio a los mismos parámetros que ellos. (p. 193)

Creemos que este es un punto de partida especialmente interesante para una investigación como la nuestra, que contrasta los usos de las formulaciones lingüísticas de cada comunidad, y que puede ser de utilidad para aquellos investigadores que tengan pensado centrarse en su aplicación al aprendizaje de una lengua extranjera.

2.2. Cortesía verbal

2.2.1. Evolución cronológica del concepto de cortesía

Según la definición reflejada por la Real Academia Española en la edición del tricentenario del Diccionario de la Lengua Española, el término cortesía supone la “demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene una persona a otra”.¹³ Desde el punto de vista de la índole propia de la sociedad humana también se comprende que:

Politeness is essentially a matter of taking into account the feelings of others as to how they should be interactionally treated, including behaving in a manner that demonstrates appropriate concern for interactors’ social status and their social relationship. (Brown, 2015, p. 326)

Haverkate (1994) considera que la cortesía está marcada por la naturaleza del comportamiento humano, y que todo el mundo es capaz de expresarse de modo cortés o descortés, así como de distinguir si una determinada forma de hablar es cortés o no (p. 17). Por otra parte, el mismo autor manifiesta que este fenómeno, la cortesía, “no es propia de determinadas clases de oraciones, sino de locuciones en una situación comunicativa específica” (p. 38). Según estas palabras, lo que está claro es que la selección de las palabras dependerá de la relación social y personal que el hablante tenga con la persona a quien las dirige. Más allá de esta cuestión, se encuentran las influencias que recibimos de numerosos factores, tanto de la variedad diastrática –la edad, el género o la posición social que ocupan los interlocutores–, como de la variedad diafásica –la situación comunicativa o el contexto–. Según este criterio, la definición de cortesía verbal en el ámbito de la pragmática se refiere a “cualquier manifestación lingüística que demuestre el modo en que la actividad verbal se ajusta a las características del destinatario en función de la situación” (Escandell, 2014, p. 242).

Aparte de estas cuestiones, es fundamental darse cuenta de que los comportamientos corteses o descorteses están socializados dentro de las prácticas de cada comunidad (Fraser, 1990, pp. 220-221), por lo que las formas de mostrar cortesía no son comunes a todas las sociedades. A menudo, la cortesía se ha tratado de explicar también como:

¹³ Entrada *cortesía* (Real Academia Española, s.f.).

Conjunto de estrategias que utilizan los hablantes entre ellos, en su interacción habitual, destinadas a gestionar todos los posibles problemas que puedan aparecer al utilizar expresiones que se presume que pueden resultar ofensivas, comprometedoras o demasiado directas. (Payrató, 2018, p. 135)

Sin embargo, a lo largo de la historia de la pragmática la cortesía ha recibido diversas definiciones, y sobre ella se han elaborado múltiples modelos a la hora de llevar a cabo su análisis. Por consiguiente, y teniendo consideración los puntos de partida que hemos anotado en este epígrafe, haremos a continuación una breve síntesis de los complejos aspectos sobre los que han trabajado los pioneros de la cortesía.

Hasta finales de los años ochenta, el objeto principal de las investigaciones se centró exclusivamente en descubrir los principios de comportamiento universal, así como en definir las reglas de la cortesía misma. Según Sasagawa (2016), pues, la cortesía verbal se concibió como una manifestación generada por un individuo, que recibe influencia, en su forma de comportarse, del fondo social que posee. Así, la autora explica que el interlocutor emplea las expresiones de cortesía para evitar el conflicto o la agresividad existente en la comunicación, o para mantener un equilibrio en las buenas relaciones con el otro. Este fue, por ejemplo, el enfoque de autores como Lakoff, Leech o Brown y Levinson (p. 67).

La cortesía también fue considerada desde otro punto de vista, desde el denominado *contrato conversacional* (Fraser, 1990; Fraser y Nolen, 1981). Esta propuesta se basaba en los derechos y obligaciones mutuas de los participantes en la comunicación, de tal manera que el hablante recibirá la calificación de cortés solo cuando el oyente considere que este no ha violado los derechos y obligaciones exigidos en el momento de la interacción. Dicho punto de vista tenía en cuenta, por tanto, situaciones en las que sí se prescribe un apropiado uso del lenguaje.

No mucho tiempo después aparecieron otros trabajos que incorporaron nuevas ideas con un enfoque más cultural, y que estudiaron la divergencia existente en las normas sociales según los países o las regiones. La cortesía se ha abordado, por ejemplo, como una noción relacionada con las normas sociales, como un comportamiento social compartido entre los miembros de la sociedad (Sasagawa, 2016, p. 66). Asimismo, desde la perspectiva de que la adecuación del uso de formas lingüísticas está reglada de manera convencional, a fin de manifestar aceptación social –la cortesía de *discernimiento*– (Ide et al., 1986; Ide, 1989).

Algunos autores como Watts (1989, 1992, 2003) han argumentado, bajo la consideración del concepto de hábito (*habitus*), que la cortesía:

Constituye una fuerza mediadora entre el individuo y la acción censurada por la comunidad. En la interacción, entendida como una práctica social, el individuo deberá rentabilizar la utilidad de la cortesía como medio simbólico. (González Sanz, 2014, p. 94)

Para ellos, esta debe ser evaluada dentro del discurso y desde la perspectiva del oyente. Además, reconocen que existen ciertas convenciones comunicativas que no llegan a producir efectos de cortesía, y evitan calificarlas de corteses o descorteses (Albelda y Barros, 2013, p. 85). Por tanto, en este caso, “politeness is taken to be the expected background to interaction; it is normally not communicated but consists in following expectations as to appropriate behavior” (Brown, 2015, p. 328), tomando la misma postura que en el caso del ya mencionado *contrato conversacional*.

Por último, partiendo de una visión cognitivista se presentó una interpretación alternativa, apoyada en la teoría de la relevancia (Sperber y Wilson, 1986). De esta forma, “el efecto cortés dependerá de la existencia de una norma cultural específica, relativa a la forma o al contenido del enunciado, y al grado de ajuste del enunciado con respecto a dicha norma”, siendo la cortesía, desde este punto de vista, concebida como “un efecto que depende de los supuestos que un individuo tiene acerca del comportamiento social” (Escandell, 1998, p. 15).

A partir de la siguiente sección, estudiaremos de primera mano algunas de las importantes propuestas que se hicieron durante esta primera etapa del estudio de la cortesía que acabamos de repasar, y una vez hecho esto, continuaremos con aquellas que fueron formuladas en períodos posteriores.

2.2.2. El principio de cooperación de Grice

En 1975, Herbert Paul Grice comenzó a tomar la iniciativa en los estudios de la pragmática. Trató de aclarar de qué forma el oyente puede, a partir de lo que el otro dice, acceder a la información de lo que realmente quiere decir. Para establecer su teoría se basó en la diferenciación de aquellas expresiones que están determinadas por el significado del léxico (las *implicaturas convencionales*), y de aquellas otras generadas por otros principios (las

implicaturas no convencionales). Entre estas últimas se incluyen las denominadas *implicaturas conversacionales*, que implican el principio de cooperación y las máximas propuestas, así como las *implicaturas no conversacionales*, en las que se aplican reglas de otra naturaleza, ya sean estéticas, morales o sociales.

De este modo, planteó el principio de cooperación, que conduce las operaciones comunicativas. Su modelo gira en torno al principio general –que no se considera como una normativa a seguir– que orienta a los interlocutores durante el intercambio conversacional, y al hecho de que, entre ellos, existe en la tarea de comunicarse un acuerdo tácito de colaboración.¹⁴ Este principio presenta cuatro máximas –de *cantidad*, de *cualidad*, de *relación* y de *manera*– que a su vez cuentan con varias submáximas. Las hemos resumido en la siguiente categorización:

1. Máxima de cantidad.

Dé la información necesaria, pero no más de la necesaria.

2. Máxima de cualidad.

Que su contribución sea verdadera:

No diga lo que crea que es falso, ni diga aquello que no tiene fundamento.

3. Máxima de relación.

Sea pertinente.

4. Máxima de manera.

Sea claro:

Evite ser ambiguo.

Evite la oscuridad.

Sea breve.

Sea ordenado.

Aparte de estas normas, Grice (1975) apuntó la posibilidad de que pudiese haber otros tipos de máximas, sin limitarse únicamente a las suyas, como es el caso de *sea cortés*, que genera implicaturas no convencionales que los interlocutores deben respetar. Veamos a

¹⁴ Se trata de una teoría de interpretación de enunciados, por lo que no constituye un cuerpo de principios normativos que obliguen a los interlocutores diciendo si deben comportarse de una manera u otra (Moeschler, 1999, p. 219).

continuación las propuestas de Lakoff (1998) y Leech (1983), quienes se encargaron de desarrollar la idea de Grice.

2.2.3. Las reglas de cortesía de Lakoff

En 1973, Lakoff propuso dos máximas de cortesía en la interacción desde el punto de vista pragmático (cfr. Lakoff, 1998). Propone la existencia de dos reglas, que se repiten: por una parte, *sea claro*, cuya intención es que la información sea transmitida de forma rápida, eficaz y sin malinterpretación, lo que equivale a las máximas de Grice; por otra, *sea cortés*, vinculada a las relaciones interpersonales. Con respecto a la segunda regla mencionada, establece tres modalidades que deben aplicarse. Son las siguientes máximas de cortesía:

Modalidad 1. No se imponga.

Esta idea indica que, al obtener el hablante información que le interese, necesita pedir permiso porque no debe entrometerse en el territorio de la intimidad de los demás. Puede ser interpretado como “manténgase distante, no se inmiscuya ‘en los asuntos de los demás’” (Lakoff, 1998, p. 268) por lo que una de las ocasiones en las que se favorece su aplicación es cuando entre los participantes hay cierta distancia social. Relacionado con las formas de petición, esta primera regla también se usa cuando preguntamos a otras personas cuestiones que pertenecen a su ámbito personal. Es una manera de hablar con cortesía, pidiendo autorización para realizar tales preguntas: “¿Puedo preguntarle cuánto le costó ese jarrón, Sr. Hoving?” (Lakoff, 1998, p. 269). De esta forma, el hablante elude obligar al otro a que actúe forzado.

Modalidad 2. Ofrezca opciones.

Esta modalidad, en algunas ocasiones, funciona simultáneamente junto con la primera, *no se imponga*. No obstante, en otras ocasiones se da aunque esta primera no se aplique. Véanse los siguientes ejemplos, propuestos por la autora: “Nixon es algo conservador” (Lakoff, 1998, p. 270). En la prensa formal, es mejor aplicar solo la primera regla de la cortesía, pero también es cierto que podría usarse como un argumento cortés para no manifestar desacuerdo, si lo que realmente piensa el hablante es: “Nixon es

archiconservador” (Lakoff, 1998, p. 271). En resumen, este concepto subraya la necesidad de dejar que el otro tome sus propias decisiones sin limitar sus opciones.

Modalidad 3. Refuerce los lazos de camaradería.

Esta regla da importancia a que el oyente se sienta apreciado como un amigo. Mediante expresiones que enfatizan la camaradería o la solidaridad entre los participantes, el hablante procura que en la relación subyazca la igualdad, produciendo un efecto cómodo para el oyente. Sin embargo, esta tercera modalidad de cortesía y la primera son incompatibles, pudiendo resultar en fracaso su uso conjunto. Si el hablante utiliza una fórmula correspondiente a la primera modalidad para dirigirse al oyente, este puede sentirse disgustado porque ya le había tratado con la calidad de amigo, y esperaba el uso de otra fórmula más franca que reflejase la camaradería existente entre los interlocutores. En este tipo de escenas en las que la interpretación permite aplicar la tercera modalidad, esta predomina sobre las dos anteriores.

Al final, podemos resumir que las tres modalidades se adaptan tanto a la utilización de los enunciados como a los comportamientos humanos. En este sentido, cuando una acción se califica como cortés, es porque se ajusta a una o más de las tres modalidades de cortesía que acabamos de ver. También aquí cabe añadir una puntualización, pues debemos recordar que la relevancia de aquellas normas de cortesía propuestas depende en gran medida de la cultura de la que procede el individuo, tal y como afirma la autora: si la interpretación de los buenos modales en una acción o una expresión difieren entre culturas, es porque el predominio de cada una de sus máximas es distinto.

Sin embargo, esta teoría ha sido cuestionada, y entre las críticas recibidas se han apuntado tanto la falta de precisión de las reglas de cortesía como el hecho de que han sido presentadas de manera abstracta, al no asentarse dentro de una teoría global de interacción social (Placencia y Bravo, 2002, p. 10).

2.2.4. El principio de cortesía de Leech

Geoffrey Leech (1983) introdujo un nuevo concepto, el principio de cortesía, a imitación del principio de cooperación de Grice (1975). Partió de la idea de que, en la cortesía, los interlocutores tienen dos propósitos principales. Por un lado, realizar una serie de

selecciones que fijen la forma del enunciado y puntualicen el significado del mismo; por otro, asumir una posición social al entablar relaciones interpersonales. Por consiguiente, en la interacción se aplica el principio de cortesía con el fin de, tanto mantener el equilibrio existente, como modificar la distancia social percibida entre los participantes.

Con su definición, el autor propone dos clases de cortesía, que reciben el nombre de *cortesía absoluta* y *cortesía relativa*. La primera es el principio regulador de la relación interpersonal, aquello por lo que un enunciado es evaluado como más o menos cortés, dependiendo de las posiciones sociales que ocupan los hablantes. En la segunda, en cambio, la valoración se basa en el coste y el beneficio que conlleva la realización de un determinado acto. De esta manera, cuanto mayor es el coste y menor el beneficio para el oyente, el comportamiento se califica como más descortés, como el ejemplo a). Por el contrario, se considera más cortés el caso inverso, como el b):

- a) *Prepara ese documento para hoy.* + coste para el oyente (– cortés)
 b) *Coge las vacaciones en las fechas que te vengan bien.* + beneficio para el oyente (+ cortés)

Asimismo, Leech (1983) piensa que algunas ilocuciones, como pueden ser los ofrecimientos, son inherentemente corteses, mientras que otras, como por ejemplo las órdenes, son inherentemente descorteses. La siguiente de sus propuestas consistió en identificar, en relación con el mantenimiento del equilibrio interpersonal, y bajo la óptica del coste y el beneficio que supone para cada uno de los participantes, cuatro grupos cuya definición gira en torno a la intencionalidad de los actos.

Aquellos que entran en conflicto con la cortesía (*competitive*): pedir, ordenar...

Aquellos que apoyan la cortesía (*convivial*): agradecer, invitar...

Aquellos que son indiferentes a la cortesía (*collaborative*): informar, afirmar...

Aquellos que llevan al enfrentamiento en la relación personal (*conflictive*):
amenazar, reprochar...

El acto de *pedir*, que es objeto de esta investigación, se encuentra dentro de la primera categoría de la lista. Por tanto, para que la relación entre los interlocutores no se convierta en conflictiva, se debe compensar la inconveniencia por medio de fórmulas corteses. Por lo

general, cuanto más indirectas sean las expresiones en mayor medida minimizan la descortesía, porque ayudan a evitar que el otro se sienta forzado a hacer lo que se le pide. Ello constituye el uso de la cortesía negativa, que en palabras del propio Leech consiste en “reducir al máximo la descortesía de las locuciones descorteses” (Leech, 1997, p. 146). De este modo, el hablante consigue disminuir las consecuencias negativas evitando el desacuerdo, y mantener de este modo su buena relación social. Respecto a la cortesía positiva, tiene la función de maximizar el grado de cortesía de las ilocuciones consideradas corteses (Leech, 1983, p. 84).

Leech establece una serie de máximas, que ofrecemos en la figura 1, que están vinculadas a una serie de efectos diferentes, tanto de signo positivo, que el hablante debe maximizar, como de signo negativo, que debe minimizar. En el caso de la máxima de tacto –aplicable en actos de índole impositiva, como por ejemplo las peticiones, y comisiva, como por ejemplo las ofertas–, el hablante debe minimizar el coste que una determinada acción supone para su interlocutor, y maximizar su beneficio.

Serie de máximas	(-) Minimice	(+) Maximice
Máxima de tacto	El coste hacia el otro	El beneficio hacia el otro
Máxima de generosidad	Su propio beneficio	El coste para sí mismo
Máxima de aprobación	El desprecio hacia el otro	El aprecio hacia el otro
Máxima de modestia	El aprecio hacia sí mismo	El desprecio para sí mismo
Máxima de acuerdo	El desacuerdo con el otro	El acuerdo con el otro
Máxima de simpatía	La antipatía con el otro	La simpatía con el otro

Figura 1. Máximas de cortesía de Leech (elaboración propia a partir de 1983, p. 132)

Sin embargo, Leech (1983) no asigna igual peso a las diferentes variables de estas máximas. Por una parte, resulta más importante minimizar los efectos negativos que maximizar los positivos. Por otra, las máximas de tacto y de generosidad se adaptan mejor a los actos impositivos y los comisivos. El autor reconoce igualmente que, en las diferentes culturas, pueden observarse divergencias en la importancia concedida a cada una de estas máximas. Por ejemplo, en las orientales como la china o la japonesa, se tiende a valorar la máxima de modestia en tanto que la cultura anglosajona da mayor importancia a la máxima

de tacto. Por su parte, el mundo mediterráneo suele priorizar el uso de la máxima de generosidad, en comparación con la de modestia (pp. 133, 150).

Debemos señalar, como ya hemos hecho para otras teorías explicadas en este capítulo, que la propuesta de Leech ha recibido varias críticas. Como han apuntado algunos de sus críticos, estas máximas no son aplicables a todas las sociedades, porque la cortesía está determinada por la cultura, y porque en algunas comunidades las expresiones directas no implican descortesía (Blum-Kulka, 1992). En otros casos, se ha comentado que no tiene sentido que las máximas carezcan de límites, mientras que Sifianou (1992) opinó que no se puede calificar una expresión como sustancialmente descortés sin tener en cuenta su contexto.

2.2.5. El modelo de Brown y Levinson

Penelope Brown y Stephen Levinson (1987) consideraron que la cortesía es un reflejo de la existencia de la agresividad en el comportamiento lingüístico, cuya intervención es requisito para que entre sus miembros haya buena relación, una circunstancia que ocurre comúnmente en cualquier sociedad. Partiendo de dos conceptos, a los que otorgaron la condición de universales –propios de lo que denominan *Model Person* o, en español, “persona-modelo”–, elaboraron su teoría. Por una parte, la racionalidad, que consistente en que cada individuo pretende lograr sus objetivos durante comunicación y, para ese fin, busca un medio eficaz. Por otra, la imagen pública –*face* en inglés–, según la cual cada individuo es poseedor de una imagen de sí mismo que desea dar y establecer ante los demás integrantes de la sociedad.¹⁵ Teniendo esto en cuenta, consideraron la existencia de dos deseos cuyo origen está en la propia naturaleza humana y que están unidos al concepto de imagen: la imagen negativa, con el deseo de conservar la libertad de las actitudes de uno mismo y no recibir impedimentos por parte de los demás; y la imagen positiva, con el deseo de ser aprobado por el resto de los miembros (Brown y Levinson, 1987, p. 61).

Según estos autores, allí donde hay interacción, incluido en los actos del habla, hay amenazas para la imagen pública. A este tipo de acciones se les llama *Face Threatening Acts*

¹⁵ Este concepto fue presentado por Goffman (1967) quien consideró que el concepto *face* implica la autoimagen que uno quiere dar y conservar ante las demás personas en el ámbito comunicativo.

(FTAs), *actos amenazadores de la imagen* en español, y el riesgo de gravedad de FTAs se calcula mediante la suma de los tres valores siguientes:

El poder social: supone el eje vertical y, por tanto, se refiere al grado de relación jerárquica, evaluado por medio de la posición social que ocupan los participantes entre sí.

La distancia social: consiste en el grado de familiaridad psicológica que existe entre los interlocutores, es decir, el eje horizontal que se observa en la relación interpersonal.

El grado de imposición: el peso del acto mismo, que conlleva una amenaza de la imagen pública.

Respecto a la fórmula para su cálculo, que establecieron los mismos autores, es la siguiente:

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

Cálculo de FTAs (Fuente: Brown y Levinson, 1987, p. 76)

El símbolo W_x indica el valor que mide los FTAs. La expresión $D(S, H)$ significa la distancia social entre hablante y oyente, y en cuanto a $P(H, S)$, es una medida del poder social que el oyente tiene sobre hablante. Por último, R_x es el grado en el que los FTAs de tipo x se consideran una imposición del acto para el oyente en la cultura tratada.¹⁶

La figura 2, que ofrecemos a continuación, representa un esquema de los posibles tipos de estrategias a los que se puede recurrir a la hora de llevar a cabo un acto en el que la imagen se encuentra bajo amenaza (Brown y Levinson, 1987, p. 60).

¹⁶ Las letras empleadas en la fórmula tienen los siguientes significados en inglés: W (*weightiness*), D (*distance*), P (*power*), R (*rank*), H (*hearer*) y S (*speaker*).

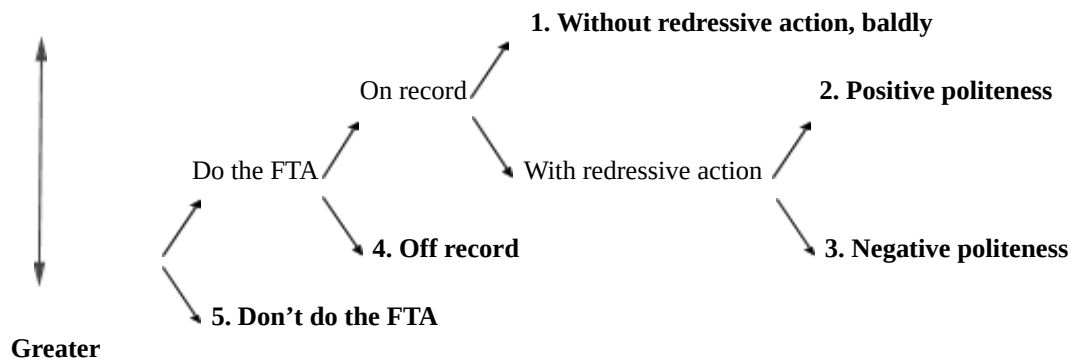
Leeser¹⁷

Figura 2. Posibles estrategias para realizar actos relativos a la imagen (Fuente: Brown y Levinson, 1987, p. 60)

De entre todas ellas, los números 1 a 3 pertenecen a la categoría *on record*, en los que resulta clara para los interlocutores cuál es la intención del hablante que ha llevado al destinatario a realizar la acción. Existe otra posibilidad, la de usar una estrategia encubierta mediante formas ambiguas, sin expresar claramente lo que se quiere que haga el otro, y que es denominada *off record*. Si el hablante utiliza una estrategia *off record*, entonces hay más de una intención inequívocamente atribuible, por lo que no se puede asegurar que el hablante haya elegido una intención particular (Brown y Levinson, 1987, pp. 68-69). Por último, en caso de que el riesgo sea considerablemente alto, se puede optar por no realizar el acto y no producir ninguna imposición para el otro.

Cuando el riesgo es mínimo, el hablante utilizará una estrategia abierta, sin reparación o minimización, mientras que si el riesgo resulta mayor, el hablante elegirá una estrategia indirecta de entre dos opciones, la cortesía positiva y la cortesía negativa. Con respecto al término cortesía positiva, este consiste en realizar un acto que aprueba los deseos del hablante y que, por tanto, se dirige hacia la imagen positiva del oyente, para compensar los FTAs. Las siguientes acciones son aquellas que pertenecen a la categoría de la cortesía positiva (Brown y Levinson, 1987, p. 102).

1. Avisar, atender al oyente (intereses, deseos y necesidades).
2. Exagerar intereses, aprobación y simpatía hacia el oyente.

¹⁷ La flecha indica una mayor o menor estimación de pérdida de la imagen.

3. Intensificar los intereses en el oyente.
4. Usar marcadores de tipo *in-group* (mostrar solidaridad, como miembro del mismo grupo social que el oyente).
5. Buscar el acuerdo con el oyente.
6. Evitar el desacuerdo con el oyente.
7. Presuponer o reafirmar el terreno común con el oyente.
8. Bromear.
9. Afirmar o presuponer el conocimiento y preocupación por parte del hablante de los deseos del oyente.
10. Ofrecer, prometer.
11. Ser optimista.
12. Incluir en la actividad a ambos interlocutores (el hablante y el oyente).
13. Ofrecer (o pedir) razones.
14. Asumir o afirmar la reciprocidad.
15. Ofrecer regalos al oyente (bienes, simpatía, comprensión, cooperación).

En cuanto a la cortesía negativa, está orientada a reparar la imagen negativa del oyente, y es una actividad que minimiza el impacto de los FTAs, mostrando que el hablante no amenaza la libertad de acción del oyente. Entre las acciones que se consideran dentro de este tipo de cortesía, Brown y Levinson (1987, p. 131) apuntan las siguientes:

1. Ser convencionalmente indirecto.
2. Preguntar, mitigar.
3. Ser pesimista.
4. Minimizar la imposición de FTAs.
5. Mostrar expresión de deferencia.
6. Disculparse.
7. Impersonalizar el verbo usado entre los interlocutores.
8. Constituir los FTAs como una regla general (ajeno al asunto existente entre los interlocutores).
9. Nominalizar.
10. Declarar si se incurre o no en una deuda ante el oyente.

Aunque continúa siendo el modelo más influyente en el estudio de la cortesía, el trabajo de Brown y Levinson ha atraído numerosas críticas. Las dos principales afectan a la universalidad, tanto en lo referente al concepto básico de imagen como, igualmente, a su vertiente negativa, por considerarlo orientado culturalmente hacia las sociedades anglosajonas. Lo mismo ocurre con el valor que asignaron a las estrategias, pues no todas las sociedades comparten la misma opinión de lo que es más o menos cortés. En próximos apartados trataremos de ofrecer un panorama de las visiones alternativas que se han dado sobre la cortesía.

2.2.5.1. Problemática del concepto de imagen pública en China y Japón

El principal punto de discusión de la teoría de cortesía de Brown y Levinson (1987) estriba en su afirmación en pro de la universalidad del término imagen, que podemos definir como aquel concepto que queremos que los demás tengan de nosotros, y que se centra, de forma exclusiva, en los deseos y las necesidades individuales. Janney y Arndt (1993) consideraron que este modelo universal de cortesía encuentra serias dificultades a la hora de tratar la cortesía como fenómeno social. Por esa razón, plantearon la duda de si verdaderamente podíamos considerar tal imagen como única y adecuada para todos los contextos socioculturales, y si podría generalizarse su uso en lo que respecta al estudio de la cortesía.

Fraser y Nolen (1981)¹⁸ establecieron, a través de su teoría, que en su interacción los interlocutores son conscientes de la necesidad de respetarse uno al otro, y de cumplir una serie de derechos y obligaciones mutuos. Denominaron a este proceso de negociación comunicativa *contrato conversacional* e identificaron que la cualidad de ser cortés o descortés depende de si se usa el lenguaje de un modo apropiado o no de acuerdo con las normas vigentes en tal situación, y de cómo el oyente evalúa el acto del hablante en el momento transitorio de la interacción.

Particularmente compleja ha resultado la situación a la hora de abordar esta cuestión en lenguas no pertenecientes al ámbito cultural anglo-occidental, como pueden ser el chino, el coreano o el japonés. La dificultad para aplicar las propuestas de Brown y Levinson en dichos casos ha sido mayúscula, teniendo en cuenta que tanto el concepto de cortesía en el

¹⁸ Véase además Fraser (1990).

que se basan estos idiomas como sus sistemas lingüísticos son completamente distintos a los del inglés. En algunas sociedades asiáticas, tan verticales, en las que las personas se sitúan en planos superiores o inferiores según una serie de valores intrínsecos, resulta fundamental identificar la posición que ocupa cada persona, y cuáles son sus obligaciones con respecto a los demás. En opinión de Mao (1994), en China, el concepto de imagen individual está estrechamente relacionado con la participación de los demás, por lo que es muy importante la imagen pública del grupo. Dicho de otro modo, hace falta tener en consideración la presencia de un consenso colectivo, responsable de la armonía entre el individuo y la visión de la comunidad, en detrimento de los deseos individuales, más propios de las personas que pertenecen a sociedades occidentales.

En este mismo sentido, existe otra contradicción por lo que respecta al concepto de imagen negativa. Según Brown y Levinson (1987), consiste en la necesidad del individuo de preservar o mantener su independencia y privacidad, logrando que sus actos no se vean constreñidos por una imposición externa. No obstante, la imagen negativa en el caso de los chinos se aproxima a la noción de *mian-zi*, según la cual la reputación o prestigio de una persona está relacionada estrechamente con su posición dentro de la comunidad, y su reconocimiento depende de su estatus como miembro de esta (Mao, 1994, p. 460).¹⁹ Parece, por tanto, que aquí encontramos una discordancia, ya que “si bien la imagen negativa pone de relieve la hegemonía del individuo, *mian-zi* lleva a cabo la idea de Confucio de subordinar los deseos del individuo en beneficio del grupo” (Taylor, 2004, p. 193).

Por otro lado, según Mao (1994) existe un concepto clave que resulta aún más grave que perder el *mian-zi*, y que forma parte importante de la imagen dada por los nativos chinos. Es el denominado *lian*, el respeto otorgado por parte del grupo a una persona con buena reputación moral (Hu, 1944, p. 45, citado por Padilla, 2016, p. 168). Aunque esta noción tiene características comunes con el deseo de ser apreciado por los demás –el concepto de imagen positiva–, presenta una diferencia notable: *lian* es un aval concedido por la sociedad en su conjunto, y no es dado únicamente por el interlocutor (Padilla, 2016, pp. 168-169).

Tampoco el modelo de Brown y Levinson resulta adecuado para el caso japonés. Matsumoto (1988, 1989, 2003) afirma que los honoríficos japoneses sirven para subrayar la comprensión de la situación conversacional, y la relación entre los interlocutores respecto a la dependencia de la posición que cada uno ocupa en el grupo social. En ese sentido, en la

¹⁹ Sobre el concepto chino de imagen negativa, véase también el estudio de Gu (1990).

cultura japonesa la gente no se percibe a sí misma solo como un individuo, sino también como miembros configurados dentro de estructuras jerárquicas. Por ello, a la hora de la interacción es particularmente importante seleccionar correctamente los honoríficos, reconociendo adecuadamente la posición socialmente asignada. Eso significa que, si el hablante escoge un honorífico diferente del que el oyente espera, como consecuencia de haber medido mal su posición social y su rol dentro del grupo, provocará de inmediato una pérdida en su imagen, malogrando la posibilidad de ganar aceptación social por parte del resto de miembros. Otro de sus argumentos, contradictorio con respecto al concepto de cortesía negativa, es el hecho de que algunas expresiones japonesas son considerablemente corteses, pero conservan un carácter impositivo para su interlocutor (Matsumoto, 1988).²⁰

En cuanto a la decisión de utilizar o no los honoríficos, resultan imprescindibles para completar las oraciones desde un punto de vista sociopragmático. Sirvan de ejemplo las oraciones b) y c), presentadas por Matsumoto (1988), que contienen un matiz honorífico para con el oyente y que, aunque ambas transmiten la misma idea, se usa una u otra únicamente dependiendo de las circunstancias de formalidad requeridas. En cambio, la primera oración, a), suele aparecer en conversaciones coloquiales, entre personas cercanas:

Contenido proposicional: “Hoy es sábado”.

a) *Kyō / wa / doyōbi / da.*

hoy / TÓPICO / sábado / CÓPULA-NORMAL

b) *Kyō / wa / doyōbi / desu.*

hoy / TÓPICO / sábado / CÓPULA-CORTÉS

c) *Kyō / wa / doyōbi / degozai masu.*

hoy / TÓPICO / sábado / CÓPULA-SUPER CORTÉS

Fuente: Matsumoto (1988, p. 415)

²⁰ La autora pone, como ejemplo, la frase *yoroshiku onegaishimasu*. Esta es comúnmente empleada en diferentes ocasiones, como cuando se conoce a alguien por primera vez, igual que en español se usa “encantado de conocerte”, pero tiene el significado literal de “trátame bien, por favor”, y por tanto manifiesta imposición para el oyente. No obstante, hay autores que no están de acuerdo con esta opinión. Véase, por ejemplo, Pizziconi (2003).

No obstante, según la autora estas formas de cortesía pueden provocar a su vez, y bajo determinadas situaciones, descortesía. Ello ocurre cuando su uso ha sido elegido inadecuadamente. De tal modo que, incluso aquellas frases consideradas generalmente muy corteses, pueden mostrar una mayor descortesía que las formas normales, según la posición ocupada por el hablante y el oyente. Dicha circunstancia puede generar un ambiente inapropiado en lo tocante a la relación de los interlocutores, y dar lugar a una situación conflictiva, y por esa misma razón, cualquier expresión japonesa pueden causar, de forma intrínseca, la amenaza de la imagen. Cuestiona así la validez universal de la imagen: “the postulated motivation underlying politeness phenomena seems unsuited to Japanese culture and language” (Matsumoto, 1989, p. 219).

Ide (1989; Ide et al., 1986), por otro lado, distingue dos tipos de cortesía lingüística, denominados *discernimiento* y *volición*. En lo que se refiere al sistema japonés de honoríficos y a los términos de tratamiento, hay que tener en cuenta que estos puntos fundamentales forman parte de una característica lingüística que consiste en expresar las relaciones personales, reconociendo adecuadamente de la posición y el rol social del hablante. Partiendo de esta percepción, los estudiosos sostienen que este hecho es reflejo de que existe una cierta distancia social establecida por las costumbres y normas sociales, que cada miembro de la sociedad debe discernir lingüísticamente (*wakimae*) y que es independiente de la libertad individual de cada uno. Asimismo, para evitar el conflicto en la comunicación, el hablante ofrecerá evidencias lingüísticas.

Sin embargo, para los autores que estamos viendo, el uso de la cortesía en Occidente apenas tiene la función de reconocer la situación que se ocupa dentro de la jerarquía social con el fin de actuar lingüísticamente acorde con ese escenario. Por consiguiente, en el caso de, por ejemplo, la lengua inglesa, que es usada en sociedades basadas en una cultura en la que se concibe la identidad del yo individual en sentido independiente, se tiende a otra fórmula, la de la volición, en la que el hablante expresa cortesía mediante estrategias verbales. Pese a lo que pueda parecer, esta distinción de la cortesía lingüística según los usos supone a su vez una íntima relación entre un tipo y otro, ya que no es raro conservar ambas vertientes en una misma lengua, como ha sido confirmado en estudios contrastivos entre inglés y japonés (Ide et al., 1986, pp. 24-27). Asimismo, la proporción de estas dos clases de cortesía varían de una lengua a otra (Ide, 1989; Ide et al., 1986).

Un estudio realizado por Fukada y Asato (2004) revela dos perspectivas. Por una parte, en él se enfatiza un hecho relevante, y es que en la sociedad japonesa, cuando las situaciones involucran a un destinatario de un estatus superior –o a un referente también de estatus superior que está presente en la situación–, al poder y/o a la distancia se les asignan valores marcadamente altos. Por otra, el fenómeno honorífico no está suficientemente automatizado como para ser llamado el equivalente sociopragmático de la concordancia gramatical (pp. 1997-1998).²¹ Basándose en trabajos empíricos previos, Yabuuchi (2015) apunta también que, al menos hoy en día, el uso del honorífico japonés no es una operación automática, pues el criterio de su elección varía bastante en función de cada región o individuo (pp. 25-26).

Pizziconi (2003) se interroga igualmente sobre el debate en el que se han polarizado las culturas: unas que poseen un carácter más individualista, y que provienen de la anglosajona, y otras cuyos comportamientos están sujetos a la norma social, como es el caso japonés. Así, esta autora opina que, si el sistema honorífico se aplica dependiendo de la relación entre los interlocutores y de la situación en el momento dado en la interacción, sería mejor que fuese tratado en el plano de estrategias verbales, igual que otras muchas lenguas que comparten esta característica. Ello se debe a que ese uso del honorífico no difiere tanto de lo definido en la cortesía denominada volitiva, y que se realiza mediante la selección lingüística según el objetivo del hablante.

A lo largo de los epígrafes precedentes, hemos realizado un repaso de aquellas fuentes que ponen en duda la existencia de teorías universales aplicadas al uso del lenguaje, utilizando como elemento principal ejemplos de la cultura asiática. A pesar de ello, autores como Chen (2010) matizan su postura al respecto: “do not explicitly deny the possibility of a universal theory of politeness or of pragmatics. They only argue that Brown and Levinson’s theory does not account for their data” (p. 180).

Sea como sea, lo que más nos importa es el hecho de que la corriente generada a partir de esta crítica provocó una revolución en la investigación, con el fin de tomar en consideración e incluir en este campo, con precisión, los sistemas lingüísticos y las

²¹ Según Brown y Levinson (1987), hay que considerar en este cálculo tres variables: la distancia social, el poder social y el grado de imposición del acto. La última se evalúa de un modo diferente en cada cultura, mientras que las dos primeras son variables universales (p. 76). Sin embargo, en el estudio de las expresiones de agradecimiento o de ruego realizado por Okamoto (1992), observamos que los factores del poder social o la distancia social pueden influir en la selección del honorífico (*keigo*), mientras que el grado de imposición interviene en el uso de fórmulas de expresión (directo, indirecto).

estrategias de cortesía que poseen otras culturas. En definitiva, y como resumen de este epígrafe, queremos aludir a las palabras de Díaz Pérez (2003), quien opina que, aun siendo necesario abordar las diferencias lingüísticas y culturales, no debe rechazarse de manera tajante el concepto de imagen (p. 127).

2.2.5.2. Cuestiones sobre la existencia de la imagen en España

La crítica hacia la teoría universal de cortesía no proviene únicamente de los estudiosos de las lenguas asiáticas. Entre aquellos que se han centrado en el estudio de culturas de otros continentes, han surgido voces discrepantes, que han manifestado su desacuerdo con tales presupuestos. Entre ellos, cabe destacar el debate referido a la concepción negativa de los FTAs. A continuación, trataremos de centrarnos en este asunto, poniendo especial atención a los autores hispanohablantes.

Hemos visto con anterioridad cómo la cortesía está vinculada a la reparación de las amenazas a la imagen –o al intento de evitarlas–, puesto que los actos de habla, presentes en cualquier comunicación, son susceptibles de verse amenazados por este peligro. No obstante, varios autores opinan que existen actos en los que el fin no es mitigar esta amenaza, sino que su función consiste simplemente en la confirmación de la imagen social, o en conseguir el estrechamiento de vínculos entre los participantes, según la ideología y la norma de relación propia de cada comunidad (p. ej., Bravo, 2000; Hernández Flores, 1999; Leech, 1983).

Según Carrasco (1999), en España hay un uso de cortesía que muestra en la interacción una actitud positiva con respecto al otro, y que actúa en beneficio de la imagen positiva del hablante. Al mismo tiempo, ofrece una explicación a por qué los españoles se comunican a menudo mediante estrategias de cortesía positiva y actos directos: estos proceden de la forma de evaluar la confianza, lo que hace que las relaciones entre personas cercanas se vean arrastradas hacia un terreno más personal. En otras palabras, en estos casos, el uso de expresiones de violencia verbal o el uso de apelativos de dudoso gusto –e incluso de tacos–, puede servir para crear lazos de unión grupal entre los participantes. Asimismo, Albelda (2004), en su estudio sobre la conversación coloquial de los españoles, observa que no siempre un acto calificado como descortés lo es realmente, y por ello debería comprender que los FTAs aportan, en su contexto obtenido, un rasgo desenfadado, y que son servidos como manifestación de la confianza e integración en el grupo de amigos (p. 122).

Hernández Flores (2004) explica con un ejemplo en español que un saludo ritual hacia un compañero de trabajo –como pueda ser “buenos días”–, no pretende evitar una amenaza a su imagen, sino que el acto es ejecutado por otros motivos, como confirmar que la presencia del hablante esté socialmente reconocida, y que su rol como compañero de trabajo es aceptado (p. 96).

De acuerdo con el aspecto que acabamos de tratar, Kerbrat-Orecchioni (1996, 2004) ofrece una definición de los actos agradadores de la imagen –*Face Flattering Acts* (FFAs), en inglés– frente a los actos amenazadores de la imagen –*Face Threatening Acts* (FTAs)–, que había sido definido por Brown y Levinson (1987) en referencia a la cortesía negativa. Este nuevo concepto se corresponde con un acto halagador, que se une al concepto de cortesía positiva. En su categoría, incluye expresiones como cumplidos y felicitaciones, que reconocen o aprueban la imagen positiva del oyente, sin amenazas, comprendiendo aquellos actos que buscan tanto un equilibrio de las imágenes positivas entre los interlocutores, como la propia aceptación social. De hecho, se comprende que algunos comportamientos están destinados a formar otro tipo de cortesía (FFAs), denominado también como la cortesía valorizante, un punto de vista completamente distinto a los actos amenazantes.²²

2.2.5.3. La imagen: una nueva categoría sociocultural según Bravo

A consecuencia del descubrimiento de conflictos en la teoría de universal, han proliferado trabajos dedicados a analizar las dificultades de comunicación derivadas de las diferencias que hemos visto, y que tienden a la afirmación de que la identidad que conserva cada persona depende de su propia cultura.

Fant (1989) y una de sus seguidoras, Bravo (1998, 1999, 2004), consideran que las figuras proyectadas por cada miembro de un grupo social, en lo concerniente a sus valores culturales y a sus normas de comportamiento, nos permiten saber cuáles son los contenidos socioculturales de una determinada imagen social. Así pues, esta nueva propuesta se basa en la dimensión coexistente de dos necesidades humanas en las relaciones entre el *ego* y el *alter*,

²² Albelda (2004) explica ambas clases de cortesía (FTAs y FFAs) del siguiente modo: “una cortesía mitigadora, de carácter negativo, motivada por un posible riesgo de amenazas al interlocutor y que se dirige a evitarlas o repararlas; y una cortesía valorizante, de carácter positivo, en la que no existe posible riesgo de amenazas y su cometido es producir actos corteses” (p. 115).

términos que se definen como autonomía y afiliación, y que resultan útiles para explicar comportamientos comunicativos más amplios desde un punto de vista cultural. Se trata de dos conceptos que se corresponden, aunque laxamente, con las imágenes positiva y negativa de Brown y Levinson (1987), pero que no proporcionan esquemas precisos sobre la definición de las dos imágenes, solo un bosquejo cuya profundidad depende del contexto sociocultural de que se trate.

Respecto al segundo de los términos, autonomía, Placencia y Bravo (2002) lo definen como “la percepción que tiene un individuo de sí mismo y la percepción que los demás dentro del grupo tienen de él como alguien diferente, es decir, contorno propio” (p. 14). Por su parte, afiliación supone: “percibirse y ser percibido por los demás como parte del grupo” (p. 15). En el esquema que ofrecemos a continuación hemos reflejado esta idea:

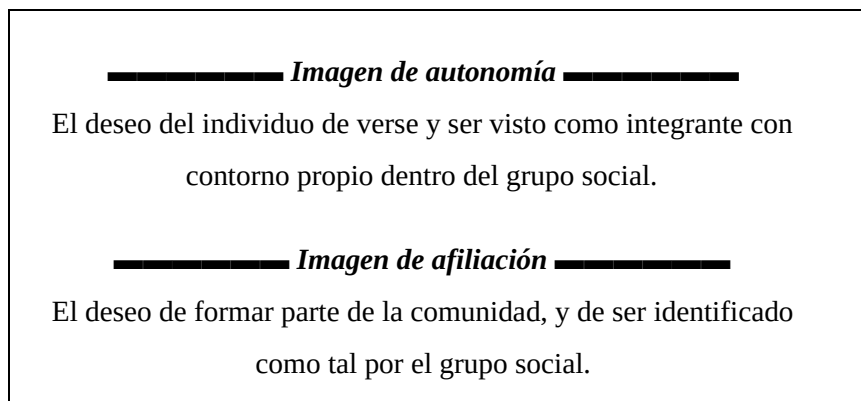


Figura 3. Categorización de las dos imágenes del hablante (elaboración propia a partir de Bravo, 1999)

Resumiendo, podríamos decir que, por un lado, acepta la idea de imagen social y cortesía de Brown y Levinson, pero por otro rechaza la configuración de la imagen positiva y negativa, bajo el presupuesto de que no se puede evaluar de la misma manera en todas las sociedades, es decir, que “cada sociedad definiría un conjunto de valores que, a su vez, determinarían el comportamiento y permitirían explicarlo” (Iglesias, 2001, p. 247). Profundizaremos en este concepto más adelante (a partir del epígrafe 2.3.4), y atendemos al principal objeto de nuestro estudio, las culturas española y japonesa.

2.2.6. Otros enfoques en el estudio de la cortesía

En el presente apartado dedicaremos un pequeño espacio a los enfoques ofrecidos por algunos trabajos recientes, tanto los que giran en torno a la corriente centrada en la secuencia de interacción –conocida como *Discursive Approach*–, como a su alternativa –la denominada *Frame Based Approach*–.

Aunque sus ideas varían entre unos y otros autores, la idea principal del grupo de investigadores que recibió el nombre de “paradigma postmodernista” fue dar mayor importancia a observar la forma en que los interlocutores perciben la cortesía en el discurso. Algunos de estos autores que entraron en la lista de los postmodernistas fueron, entre otros, Watts (1989, 1992, 2003, 2005, 2008; Watts et al., 1992; Locher y Watts, 2005), Eelen (2001), Mills (2006) y Locher (2004).

Con sus trabajos, reivindicaron la necesidad de considerar la cortesía como un conjunto formado por una situación dada y una relación de vinculación entre los participantes. Teniendo esto en cuenta, el fenómeno debía observarse dentro de una interacción, no como un simple enunciado separado de la situación determinada en que aparece. Por ello, también dieron una importancia particular al papel del destinatario, estableciendo que es este quien evalúa la cortesía, en vez de considerar la intención del hablante como único parámetro existente. De esta manera, el foco de atención en el estudio de la cortesía tomó otro rumbo, tratando de desentrañar cómo los interlocutores negocian el éxito de su relación en una situación concreta, dentro de un proceso de comunicación.

Los miembros del postmodernismo como Watts (2003; Watts et al., 1992) o Eelen (2001) entre otros, sugieren distinguir entre cortesía de primer orden (*first order politeness* o *politeness₁*) y cortesía de segundo orden (*second order politeness* o *politeness₂*). La primera se refiere a los comportamientos sociales que se expresan lingüísticamente, los que se pueden comprender como fórmulas corteses. La segunda es un concepto teórico, un término que, perteneciente a la teoría del comportamiento social y del uso del lenguaje (Watts et al., 1992, p. 3).

Asimismo, estos estudiosos proponen consideraciones acerca de lo que llaman *politic behaviour* (*comportamiento político*), que se refiere a las actuaciones lingüísticas que los interlocutores aprecian socialmente en una situación concreta. De esta forma, el objeto de la investigación deja de ocuparse exclusivamente de la cortesía, desplazándose hacia la

interacción personal, denominada *relational work* (*actividad relacional*), en la que se distinguen varias categorías: *impolite* (descortesía), *non-polite* (no cortesía), *polite* (cortesía) y *over-polite* (hipercortesía). Evitan de esta manera que todos los comportamientos sean etiquetados únicamente como corteses o descorteses, ya que existen otros que no implican el efecto de la cortesía, por ser la consecuencia del *habitus* (Locher y Watts, 2005; Watts, 2005).

23

Sin embargo, esta corriente recibió algunas críticas. Una de ellas consistió en el problema metodológico, al considerar que no desarrollaron un método propio mediante el cual analizar el corpus discursivo (Terkourafi, 2005; Xie, He y Lin, 2005). En relación con la parte teórica también hubo varias cuestiones, como que no está clara la definición y la diferenciación entre los conceptos de cortesía: cortesía₁ y cortesía₂; la necesidad de discutir el problema que suponen los cuatro tipos de categorización de la actividad relacional en cuanto a la validez de su utilidad, ya que varían su forma de medir según las personas; el hecho de que, en la propuesta de las cuatro categorías de actividad relacional, autores como Haugh (2007) han argumentado, entre otras cosas, que los interactuantes emplean una mayor cantidad de comportamientos que los establecidos por Locher y Watts (2005), además de que no está claro el criterio por el que las categorías están marcadas positiva o negativamente.²⁴

Terkourafi (2002, 2005, 2008) desarrolla la idea postmodernista partiendo del enfoque de *frame*, pero haciendo una síntesis de los estudios tradicionales y una nueva propuesta. La autora sugiere trabajar desde la perspectiva del *frame-based view*, que a través del método cuantitativo hace una cantidad mínima de presuposiciones sobre la interpretación de datos. Con el corpus obtenido, trata de encontrar los enunciados corteses a partir de la regularidad de la frecuencia de concurrencias entre los contextos del uso de particulares y las expresiones lingüísticas que utilizan los interlocutores.²⁵ Esta interpretación es común y compartida, debido al conocimiento de las normas de uso entre estos, y a su pertenencia a un determinado grupo social. En palabras de la propia autora (Terkourafi, 2005):

²³ *Habitus* es un concepto sociológico planteado por Bourdieu (citado por Watts, 2003) que este define como: “the set of dispositions to act in certain ways, which generates cognitive and bodily practices in the individual” (p. 149).

²⁴ Más tarde, Locher (2012) aclara que, en realidad, Locher y Watts establecieron estas cuatro categorías solo como ejemplos de cómo las actividades relacionales podían estar bien marcadas negativa o positivamente, o bien ser neutras, aunque sin llegar a afirmar que fueran las únicas posibilidades existentes (p. 49).

²⁵ Lucien Brown (2011) detalla este enfoque en el estudio que realizó sobre el uso del honorífico en coreano, reflexionando sobre él desde la óptica de esta lengua (pp. 66-70).

It is the regular co-occurrence of particular types of contexts and particular linguistic expressions as unchallenged realizations of particular acts that creates the perception of politeness. Politeness resides, not in linguistic expressions themselves, but in the regularity of this co-occurrence. (p. 248)

También hay opiniones que se oponen a esta propuesta *frame-based view*. Según la opinión de Culpeper (2010), este método no resulta tan adecuado para un análisis de las fórmulas de descortesía.

Es cierto que sobre la validez de los estudios tratados –tradicionales, postmodernistas y *frame-based view*– se entremezclan diversos juicios y críticas. Pero, según Terkourafi (2005), existe la posibilidad de establecer estas diferentes visiones dentro del plano de la cortesía sin rechazar las ventajas que posee cada enfoque. De hecho, la autora sugiere que los tres enfoques son complementarios, en el sentido de que cada uno ofrece aportaciones útiles al abordar los fenómenos de la cortesía desde diferentes perspectivas. En el nivel inicial, las teorías tradicionales se ocupan de los aspectos estructurales del uso de la lengua: “instead, they are concerned with the ‘formal’ face-constituting potential of an expression x as part of a system and in virtue of x’s relation to other expressions in that system” (Terkourafi, 2005, p. 254).

En el siguiente nivel se encuentra la *frame-based view*, que permite descubrir una preferencia común sobre la interpretación de una expresión de cortesía que se utiliza en un contexto concreto:

A socio-historically constrained preferred interpretation is merely predictive: given a minimal context (a frame), it biases interpretation toward a certain outcome –in this case, politeness– but it remains to be ratified on actual occasions of use. (Terkourafi, 2005, p. 255)

El último nivel, más detallado, es el postmodernista. Con este enfoque es posible acceder a la información acerca del significado particular de una expresión concreta en un determinado uso. De esa forma, se nos permite revelar la propia percepción de la cortesía existente entre interlocutores (Terkourafi, 2005, pp. 254-255).

2.3. Estudios interculturales relativos a cada una de las lenguas contrastadas

2.3.1. Variación cultural en las interpretaciones de la cortesía

A partir de ahora, nos iremos aproximando hacia el punto en el que convergen el estudio de la sociopragmática y la cortesía, lo que nos servirá para la parte de análisis e interpretación de los datos en español y japonés. Por tanto, el principal propósito de esta sección es poner de manifiesto cómo, en función de la cultura a la que pertenece el hablante, su comportamiento lingüístico puede obtener diferentes interpretaciones pragmáticas.²⁶ Basándonos en esta idea, procederemos a presentar los trabajos precedentes que han realizado aportaciones a este enfoque, y ofrecemos además nuestros propios ejemplos mediante los cuales contrastar los casos de español con japonés.

Hemos visto cómo, tras la publicación de la teoría de la cortesía universal propuesta por Brown y Levinson (1987), varios autores reclamaron la necesidad de tomar en consideración las diversas variables inherentes a los valores culturales propios de cada sociedad, evitando reducirlo todo a un punto de vista etnocéntrico. Queremos exponer a continuación algunos de los testimonios existentes al respecto. Wierzbicka (1985, 1991, 1997), a través de sus estudios contrastivos en los que comparó las lenguas inglesa y polaca entre otras, puso de manifiesto que:

In different societies and different communities, people speak differently; these differences in ways of speaking are profound and systematic, they reflect different cultural values, or at least different hierarchies of values; different ways of speaking, different communicative styles, can be explained and made sense of in terms of independently established different cultural values and cultural priorities. (Wierzbicka, 1991, p. 69)²⁷

Sugirió, además, que:

²⁶ Como comenta Morant (2005), no es fácil determinar exactamente el significado del término *cultura*, lo que dificulta el estudio de la relación entre lenguaje y cultura. Sobre esta cuestión, la explicación que ofrece el autor facilita nuestra comprensión. Hay tres componentes fundamentales y definitorios de una comunidad cultural, que son los siguientes: el primero establece que la cultura, como patrimonio identitario de una comunidad, está formado por modelos de conducta propios, formas de actuar vitalicias que son aprendidas dentro del grupo y compartidas por todos sus miembros; el segundo son las formas de pensar, en las que están incluidos las creencias y las supersticiones; el tercero, se considera también una parte de la cultura “lo que se dice” como pueden ser los cuentos o las formas de hablar.

²⁷ La autora se cuestionaba sobre el hecho de que, mientras en la cultura anglosajona se valora tanto la autonomía del individuo como la noción de cortesía orientada indirecta y el antidogmatismo, en la cultura polaca se tiende a la intimidad y la afectividad.

Progress in cross-cultural understanding requires a basis in well-founded studies of different cultural norms and historically transmitted patterns of meaning. (Wierzbicka, 1997, p. 21)

Por su parte, Hernández Sacristán (2012) señaló que:

La acción comunicativa constituye una problemática de carácter multidimensional donde se ven implicados todos los factores y estratos del ser humano en tanto que sujeto social. Las diferentes formas de llevar a cabo esta acción, esto es, los diferentes códigos pragmáticos, son –en último término– diferentes modos de interpretar o negociar nuestra imagen social y de construir nuestras identidades culturales. (p. 47)

De acuerdo con estas afirmaciones, aportaremos ahora un ejemplo para que pueda verse cómo las culturas española y japonesa perciben, de manera muy divergente, los actos corteses y descorteses. En ocasiones, los japoneses preguntan sin vacilar sobre la información personal relativa al estado civil del otro, continuando incluso el interrogatorio si se está pensando en formar matrimonio. Esto puede ocurrir aun cuando no se tenga confianza con el interlocutor –a veces siendo la primera vez que se ven–, porque ello es considerado un tema de conversación habitual y cotidiano. Los españoles que residen en Japón se sorprenden al principio de esta forma de actuar, pareciéndoles que constituye una falta de respeto por ser una cuestión que pertenece a la más estricta intimidad. Ahondando en esta idea, propondremos otro ejemplo: para los españoles está bien visto mirar a los ojos del otro durante la conversación. Si no se hace, puede dar una impresión inapropiada, puesto que denota falta de interés, poca confianza o algo que ocultar. Por el contrario, en la cultura japonesa, pese a que actualmente hay opiniones que lo valoran hasta cierto punto como algo positivo, esa misma actitud ha sido vista tradicionalmente como negativa, pues provoca la incomodidad y las sospechas del otro.

Podemos observar otro aspecto de la variación existente en las estructuras empleadas a partir de las reflexiones realizadas por Kerbrat-Orecchioni (2004). Oraciones como “¿puedes apagar la tele?” o “¿quieres preparar la maleta?”, sirven para crear fórmulas de la petición en español. Según este autor, en francés las peticiones de fórmulas indirectas que suavizan la expresión se hacen por medio de los modalizadores *poder* y *querer*, pero en las lenguas escandinavas se hace de otra manera, mediante el uso de un acompañador de

partícula, y en ruso empleando algún término de tratamiento afectuoso, cuya función es la de adular (p. 48).

Pero el hecho de que las fórmulas lingüísticas que se pueden escoger en cada lengua no sean homogéneas, no es la única muestra de la variedad cultural existente. Lo mismo ocurre con ciertas expresiones de los actos de habla, como saludar, dar las gracias o disculparse. A veces no existe una misma manera de decir algo en otro idioma. Es el caso del agradecimiento en árabe, que conlleva una fórmula de bendición, mientras que en japonés se emplea una disculpa, *sumimasen* (Kerbrat-Orecchioni, 2004, p. 48). Para ser más precisos, *sumimasen* indica no solo disculpa, sino también agradecimiento en determinadas situaciones. El uso de las expresiones de los actos de habla puede presentar diferencias de empleo de una lengua a otra, incluso para escenas similares. A modo de ejemplo, mientras que en inglés se debe recurrir a palabras de agradecimiento cuando se abandona la casa de alguien que te ha invitado a una fiesta, o cuando se recibe el regalo, en japonés se favorece el uso de la disculpa.²⁸ Al respecto, Huang (2007) comenta lo siguiente: “putting the matter the other way round, as is pointed out by many Japanese scholars, apologies can be used in a much broader range of speech situations in Japanese than in English” (p. 121).

Por su parte, Montaner (2008b) explica que:

Este hecho establece una diferencia tal, que el concepto de disculpa en japonés y español no es equivalente, las palabras van tan profundamente cargadas de valor cultural que una traducción precisa es imposible. (p. 1402)

En consecuencia, no cabe duda de que, en una lengua extranjera, no siempre es posible aplicar de forma literal las mismas expresiones que en nuestra lengua materna. Además, en ocasiones fórmulas parecidas pueden recibir en cada idioma distintas interpretaciones, debido a que varían en función de sus condiciones de uso.²⁹ Al respecto, Durão (2007) ha estudiado las frecuentes equivocaciones que comete un estudiante al abordar una segunda lengua, como consecuencia de la sustitución de formas empleadas en su lengua

²⁸ Sobre este contraste, véase el trabajo de Coulmas (1981).

²⁹ Raga Gimeno (2012), que ha estudiado el ámbito de los servicios sanitarios en España, lo describe de esta manera: “las diferentes lenguas están inmersas en sus correspondientes culturas y encarnan, de manera muy específica en el léxico, muchas de las características de estas” (p. 13).

materna, y que usa directamente en la lengua objeto de estudio. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que esos casos, en los que se producen errores por una mala interpretación, originan en ocasiones problemas pragmáticos que exponen un entendimiento distinto del que los hablantes nativos de la lengua objeto inferirían.

La cita de Escandell (1995) que ofrecemos a continuación sugiere, igualmente, que un conocimiento de una única lengua no es suficiente para ser correctamente comprendido en otro idioma: “la capacidad de inferencia solo no basta para salvarle a uno de la incompreensión: es el conocimiento tanto de las fórmulas precisas como de sus condiciones de uso lo que permite una interacción sin malentendidos” (p. 41).

El siguiente ejemplo que exponemos, sirve también para destacar el contraste existente entre una lengua y otra, en lo referente al significado social de la expresión utilizada. El concepto de cumplido social –ampliamente utilizado en la sociedad japonesa– es uno de los que continúan siendo un obstáculo para aquellas personas no nativas. Estas dificultades se deben, por una parte, a que hay discrepancia entre lo que se dice y el significado contenido en la frase, y por otra, a que tanto la forma de medir la distancia psicológica con el oyente como el uso adecuado según la relación que les vincula no coincide con la comunidad originaria del hablante. De este modo, en una situación de negocios, los empresarios japoneses a menudo suelen emplearlos para quedar bien, aunque no se los tomen muy en serio. En otras ocasiones, son utilizados como forma de negación, pero evitando decirlo clara y tajantemente: la expresión *maemuki ni kentō shimasu* (pensaré en ello positivamente), en una escena de negocios, significa que no.

Por otro lado, es posible observar, entre distintas comunidades, diferencias en la relación que une a los participantes en función de los parámetros sociales. En la sociedad japonesa, hay varios tipos de relaciones que son asimétricas, y ello puede influir en los comportamientos lingüísticos de un grupo social en una determinada ocasión. Partiendo de este supuesto, los dependientes deben prestar la máxima atención a sus clientes. En cambio, en las relaciones comerciales, los clientes españoles pronuncian expresiones de agradecimiento dependiendo de la atención que han recibido del dependiente tras realizar una compra, mientras que los japoneses lo hacen menos, debido a la importancia de la relación jerárquica de los participantes.

Por otra parte, existen otros códigos que afectan a la forma de hablar en lo relacionado con el grado de cortesía seleccionado: “el carácter público o privado del encuentro constituye

una nota determinante: los mismos dirigentes, cuando se encuentran en privado, no tienen su interacción tan pautada por condicionantes externos” (Escandell, 2005, p. 47).

De esta manera ocurre, pues, que el lenguaje y los comportamientos vinculados entre empleados japoneses, pese a que constituyen una relación vertical, a veces implican actos menos jerárquicos cuando los mismos interlocutores se encuentran en el ámbito privado y no en el público. Además, cabe mencionar que, en la sociedad nipona, existe otro punto crucial, las actitudes del hablante se diferencian en función de los conceptos *dentro* y *fuera* (*relation in-group* versus *out-group*) respecto al grupo social al que pertenecen los interlocutores. Por todo ello, en la comunicación en la que está implicada la interculturalidad hay que tener en cuenta dos cuestiones, en qué situaciones es necesario mantener la formalidad o la no formalidad, y hacia quién debe ser ejercida, ya que, como hemos visto, estas evaluaciones no son universales.

A modo de conclusión, antes de pasar al siguiente punto y a partir de los estudios empíricos que hemos señalado en este apartado, queremos ofrecer una serie de reflexiones imprescindibles, en forma de resumen.

- Según cómo percibe una sociedad el concepto de FTAs o FFAs, una misma actitud puede ser percibida como cortés o descortés.
- Cada sociedad elige diferentes fórmulas, tanto en los actos de habla como en los comportamientos de la cortesía.
- No todas las culturas comparten, necesariamente, un mismo término o léxico y su significado: hay casos en los que la literalidad no es aplicable.
- El rol social implicado o los conceptos sociales son puntos que pueden marcar una mayor o menor diferencia del uso de la lengua en una comunidad o en otra.

2.3.2. Las restricciones culturales en la petición a través del estudio de Blum-Kulka et al.

En este apartado, trataremos la variación cultural hallada a partir de las pruebas contrastivas recogidas en diferentes lenguas en la producción del acto de petición, pues consideramos que este aspecto no podía faltar en nuestro trabajo. A este respecto, resultan clave los trabajos realizados por Blum-Kulka, tanto individualmente (p. ej., Blum-Kulka, 1987, 1992) como en colaboración con otros investigadores (p. ej., Blum-Kulka et al., 1989;

Blum-Kulka y House, 1989; Kasper y Blum-Kulka, 1993), de forma especial los relacionados con la pragmática de la interlengua y la pragmática intercultural. El primero de estos conceptos versa sobre la adquisición y el uso de normas pragmáticas en una segunda lengua, con el objeto de tratar cómo los estudiantes aprenden y desarrollan sus competencias pragmáticas; el segundo se centra en la realización de los actos de habla en diferentes culturas, observando de qué forma los individuos de dos sociedades o comunidades llevan a cabo sus interacciones, y cómo en el proceso, a menudo, surgen percepciones erróneas sobre el otro grupo (Kecskes, 2012, pp. 601-602).

Desde este punto de vista, como las condiciones de partida establecidas por Blum-Kulka en sus diferentes trabajos son tan sustanciales, realizaremos a continuación una síntesis de los mismos, con el objeto de ver las diferencias sutiles subyacentes que han sido puestas al descubierto a partir de sus investigaciones. Blum-Kulka et al. (1989) analizaron los actos de petición y disculpa, y observaron que las diferencias a la hora de usar expresiones más o menos directas se fundamentaban en los distintos grados de convencionalización de una determinada forma de realización, en el valor social atribuido a los propios actos, en las situaciones sociales y en la sensibilidad de los hablantes en relación con su pertenencia sociocultural.³⁰

En los resultados obtenidos se evidenció que en la selección de estrategias del tipo *convencional indirecta* se hallaron preferencias lingüísticas según el idioma. Los hablantes del inglés de Australia, en comparación con otros grupos, utilizaron con mayor frecuencia peticiones orientadas al hablante, como “¿puedo tener la sal, por favor?”, mientras que los hispanohablantes –en este caso, de Argentina–, tendieron al uso de peticiones perspectivas orientadas hacia el oyente, como “pásame la sal, por favor”. Por su parte, los hablantes de hebreo mostraron exclusivamente formas impersonales: “¿sería posible tener un poco de sal?” (Blum-Kulka, 1989, p. 59, citado por Blum-Kulka, 1996b, p. 192). En cuanto a pedir a un compañero de piso que limpie la cocina, los hispanoparlantes eligieron estrategias directas en un alto porcentaje, mientras que otros grupos obtuvieron porcentajes más reducidos, con tan solo el 12% observado en el caso del inglés australiano (Blum-Kulka y House, 1989, p. 123, citado por Blum-Kulka, 1996b, p. 193). Kerbrat-Orecchioni (2004) explica que, en

³⁰ Los autores realizaron una prueba escrita bajo el método DCT sobre varias situaciones relacionadas con los actos del habla en ocho lenguas diferentes.

varias culturas, decir algo de una manera directa no se considera descortés (p. 49). Carrasco (1999), por su parte, hace referencia al hecho de que los españoles se comunican a menudo mediante estrategias directas y la cortesía positiva, de forma que estos incluso pueden utilizar los imperativos en la conversación cotidiana, sin que necesariamente suenen impositivos (p. 32).

Blum-Kulka (1996a) contrasta también estas diferencias a través del siguiente ejemplo: ¿cómo diría una mujer para cambiar de asiento con su pareja cuando ambos se encuentran sentados en el teatro y la persona que está delante de ella le impide ver bien? Mientras que una mujer israelí diría “¿te importaría cambiarme el asiento? La señora del sombrero me impide ver” (p. 157), una japonesa preguntaría empleando una oración del tipo no convencional, “¿te gusta tu asiento?” (p. 157), con la esperanza de que su pareja entienda cuál es la situación. Ello nos da a entender que estas expresiones más o menos directas, utilizadas en una determinada situación, no poseen *per se* el mismo grado en todas las lenguas. Además, esta autora apunta que existen divergencias entre las diferentes lenguas en lo que respecta al grado de variabilidad situacional ya que, según sus datos, los hablantes de inglés mostraron una escasa variación en las estrategias empleadas en la petición, en comparación con los de español (Blum-Kulka y House, 1989, p. 125, citado por Blum-Kulka, 1996b, p. 193).

Por lo tanto, y gracias a las conclusiones extraídas por los autores citados en sus estudios, sabemos que, en una determinada situación, ciertas culturas tienden más al uso de formas indirectas que otras.

En algunos casos, estas variaciones sociales suponen divergencias, como queda reflejado en las palabras de Iglesias (2001) que reproducimos a continuación:

Distintas culturas evalúan de manera muy diversa, en la escala de cortesía, una misma estrategia; pero lo que es también fundamental, que evalúan de manera distinta los parámetros –externos e internos– que intervienen en la selección de una determinada estrategia: los mismos roles sociales no son exactamente los mismos en lo que se refiere a las relaciones de poder o de distancia entre participantes; tampoco la imposición se percibe con la misma gravedad o peso en las diversas culturas. (p. 248)

De acuerdo con todo lo que hemos visto en este apartado, extraemos los puntos más destacados de esta sección, en la que hemos realizado un recorrido acorde a las necesidades de nuestro estudio.

- Existen, en cada lengua, preferencias lingüísticas para la selección de las estrategias verbales.
- Los factores de distancia social, poder social y grado de imposición son influyentes para la valoración del nivel de riesgo de los FTAs en la petición, pero no todas las culturas lo perciben de la misma manera, ni otorgan el mismo peso a estos factores sociales.
- Para las expresiones utilizadas, no todas las lenguas poseen el mismo grado de variabilidad situacional. Tampoco una fórmula lingüística existente en dos lenguas tiene por qué adquirir un mismo grado de cortesía, ya que no siempre las dos coinciden en el significado social que implica dicha fórmula.

Concluimos diciendo que el hecho de que cada lengua posea su propia forma de valorar y expresarse, así como el distinto significado que esta le asigna a una misma estrategia, convierte en requisito, antes de realizar una comparación entre el español y el japonés, aclarar algunos aspectos importantes relativos a los valores culturales que atañen a la selección de estrategias. A partir del apartado 2.3.4 nos ocuparemos de esta cuestión.

2.3.3. Estudios contrastivos sobre la petición

En esta sección haremos un repaso de las principales investigaciones que se han venido realizando sobre el acto de la petición, y que contrastaron algún idioma con el español peninsular o con el japonés. De este modo, pondremos al descubierto las tendencias anteriores, lo que nos permitirá a su vez saber cuáles son los puntos sobre los que conviene profundizar en nuestro estudio. Los resultados recogidos aquí, fruto de investigaciones pasadas, nos servirán igualmente a la hora de interpretar nuestros propios datos.

Existen varios estudios que se han ocupado de las variaciones regionales dentro de la comunidad hispanohablante, contrastando el español de América y el de España. Entre ellos, caben ser destacados los realizados en torno al castellano hablado en Ecuador (Placencia,

1998), Chile (Puga Larraín, 1997), México (Curcó, 1998; Curcó y de Fina, 2002) y Uruguay (Márquez Reiter, 2002). De todos es posible extraer algunas conclusiones interesantes que creemos conveniente citar. Placencia (1998), por ejemplo, observó que los ecuatorianos emplean los mitigadores en mayor medida y con más variedad que los españoles. Por su parte, Curcó (1998) encontró que los mexicanos evalúan los imperativos como menos corteses y más impositivos de lo que lo hacen los hablantes de la Península Ibérica. En cuanto a la comparación con los uruguayos, los peninsulares insertan menos, al inicio de la oración, los términos de disculpa (Márquez Reiter, 2002). Sobre los estudios que acabamos de citar, Félix-Brasdefer (2018) opina que, por lo general, en el español hablado en la Península las peticiones se perciben más directas que en algunas de las variedades del español latinoamericano (p. 194). Asimismo, podría ser que en distintas comunidades se den diferentes valores a una fórmula lingüística como los imperativos, ya sea por motivos culturales o por las posibles variaciones realizadas a nivel individual (Iglesias, 2001, p. 276).

El español hablado en España también ha sido tratado como materia para ser comparado con otros idiomas europeos. Le Pair (1996) observó que, frente a los holandeses que hablaban castellano como lengua extranjera, el grupo nativo español mostraba un elevado uso de las formas directas. Siebold (2008) vio a lo largo de su análisis, en el que comparaba el alemán y el español, que los hispanohablantes se comunicaron más habitualmente por medio de las peticiones directas, orientadas hacia la cortesía positiva, y que emplearon oraciones tendentes a la cooperación sin limitar la libertad del oyente cuando surgía un problema que solucionar. Los germanos, por su parte, actuaban de forma distinta, seleccionando las estrategias indirectas así como los elementos que mitigaban el impacto del acto. Aparte de los estudios mencionados, cabe destacar, en este mismo ámbito, los realizados por Albelda y Contreras (2009), y por Suárez Lasierra (2015), entre otros.

La línea de investigación que ha comparado el español y el inglés siempre ha suscitado un gran interés para los investigadores, puesto que ambos idiomas son los que poseen un mayor número de hablantes en el mundo, y por eso también han sido planteadas con el objeto de su aplicación a la enseñanza del otro idioma como lengua extranjera. Varios autores han tratado de descubrir la diferente valoración cultural existente entre los españoles y los británicos, Vázquez Orta (1995), Díaz Pérez (1999, 2001) o Ballesteros Martín (1999, 2001, 2002) entre otros. Estos autores han llegado más o menos a la misma conclusión, afirmando, por un lado, que los españoles suelen atenuar en menor medida por medio de

modificadores léxicos y sintácticos que los británicos y, por otro, que las estrategias no convencionalmente indirectas son escasamente utilizadas.³¹ Así mismo, los nativos de España seleccionan en mayor medida que los británicos las estrategias directas (Ballesteros Martín, 2001; Díaz Pérez, 2001).

Lorenzo-Dus y Bou Franch (2003), así como Márquez Reiter, Rainey y Fulcher (2005), se ocuparon del mismo tema, pero enfocado hacia una perspectiva interesantemente distinta. Los primeros se centraron en descubrir los contrastes que existían entre el inglés británico y el español en función del factor de género de los nativos involucrados. Según los resultados obtenidos, las preferencias mostradas por ambos géneros difirieron ocasionalmente: los hombres españoles fueron propensos al uso de algunos captadores como *disculpe*, *perdone*, *eh* y *oye*, mientras que las españolas usaron menos los movimientos de apoyo y mostraron su preferencia por las expresiones de agradecimiento. No obstante, tanto las mujeres españolas como los hombres españoles hicieron un notable uso de las peticiones directas, y entre ellos las mujeres más que los hombres.³²

En cuanto al mencionado estudio de Márquez Reiter et al. (2005), puso la atención en la percepción cultural característica de cada comunidad. De hecho, en varias ocasiones ambos grupos discreparon en los roles sociales preestablecidos de los interlocutores –en las relaciones de profesor-alumno o entre vecinos, por ejemplo– y resultaron especialmente relevantes los valores españoles de compromiso, compañerismo, simpatía y confianza.

Cabe señalar que, en algunos casos, se escogió para la comparación el inglés de los Estados Unidos. Así, por ejemplo, Sánchez (2010) recogió, por medio de un cuestionario, una buena cantidad de muestras con varios escenarios de solicitud, encontrando que en la comunidad española predomina el mayor uso de expresiones directas y un menor empleo de las estrategias convencionalmente indirectas, en comparación con la estadounidense.

Recientemente, han aparecido investigaciones que han llevado a cabo su comparación del español con alguna lengua asiática. Tanto Querol (2016, 2017) como Padilla (2016) examinaron las formas de pedir de los españoles contrastándolas con los hablantes del chino, utilizando en ambos estudios la metodología del cuestionario escrito. La primera autora estudió tanto las estrategias como los atenuadores y los intensificadores empleados en ambos

³¹ Véase Márquez Reiter y Placencia (2005, p. 64).

³² Hemos ofrecido solo un breve resumen de las tendencias encontradas. Para una explicación más detallada, véase: Márquez Reiter y Placencia (2005, pp. 66-68).

países. En cuanto a la segunda, indicó que los nativos de Taiwán dan importancia al reconocimiento social de la jerarquía hacia la persona situada por encima, y apuntó que estos hablantes recurrieron más a los mitigadores léxicos frente a los españoles, que prefirieron el uso de los modificadores sintácticos. Estos trabajos supusieron una importante aportación, orientándose hacia una nueva dirección, a la comparación de español con los idiomas hablados en Asia, tema que había sido tratado con anterioridad en pocas ocasiones.

En cuanto a los estudios interculturales centrados en el japonés, ha sido común abordar las diferencias existentes dentro del ámbito de las lenguas asiáticas. Son muchos, pero citaremos, entre otros, los casos del chino (Baba y Lu, 1992; Cho, 2015; Hamada, 1995; Kimura, 1987), el coreano (Ogoshi, 1995; Yoo, 2012), el tailandés (Horie Ingkaphirom, 1995) o el turco (Akdogan y Ohama, 2008).

Particular importancia tuvo el estudio de Hashimoto, Sasagawa, Kenjo y Sugita (1992) que recogió una importante variedad de idiomas, en total de nueve –varios de ellos asiáticos–, como el chino, el coreano, el japonés, el indonesio y el tailandés. En dicho proyecto se puso de relieve el hecho de que, para la selección de estrategias, parece que los japoneses son más sensibles al parámetro marcado por el eje vertical en las relaciones personales.

Más tarde, sus resultados fueron retomados y reexaminados por Sasagawa (1999, 2016). Pese a que observó una sola escena, desde el punto de vista de la variedad del concepto cultural su conclusión ha resultado interesante. Según su opinión, los chinos suelen pedir en más ocasiones porque el oyente, al recibir una solicitud, se considera una persona valorada por sus capacidades, y tiene la oportunidad de ayudar a otra persona. En cuanto a los coreanos, entre gente cercana no realizar la petición tiene un sentido negativo, puesto que indica una falta de confianza. Es por ello por lo que, en estos casos, los nativos que emplean este idioma lo hacen con la idea de porque eres tú, y no cualquiera.

Por el contrario, los japoneses, más que los grupos sociales que acabamos de mencionar, son conscientes de que la petición es un acto que provoca una molestia, y que con ello se puede faltar al respeto del otro (Sasagawa, 1999, pp. 177-178; 2016, pp. 202-203). Como se puede ver, aun siendo la misma región, también en Asia se pueden encontrar importantes variantes interculturales.

Por otra parte, debido a que el japonés no comparte origen lingüístico con el chino y el coreano, a veces los investigadores atienden a las diferencias estructurales típicamente

empleadas en estas lenguas. Uno de los documentos más citados es el de Hamada (1995) según el cual una de las diferencias más relevantes es que, en el japonés, una forma de pregunta con negación adquiere un sentido cortés, mientras que en chino solo ocurre cuando ya se tiene previsto recibir una respuesta positiva, es decir, el cumplimiento de la petición.

Aunque es poco habitual, la lengua japonesa ha sido comparada con idiomas de lugares más lejanos geográficamente hablando, como el alemán (Nakagawa, 2009), el francés (Izaki, 2000) o el español de México (Okura, 2000). Este último trabajo se realizó por medio del método de encuesta escrita, y en función del resultado extraído la autora recomienda que, para los mexicanos que aprenden japonés, además de resultar necesarios conocimientos previos sobre el uso de la estructura en forma de honorífico y de no honorífico, es apropiado, en referencia a los verbos auxiliares, usar expresiones de disculpa. Igualmente, advirtió que combinar varios elementos de cortesía puede conferir una impresión de pesadez a los nativos de Japón.

Otras investigaciones han comparado el japonés con el inglés. Aunque existen muchas referencias bibliográficas, citaremos solo algunas de ellas. Respecto al inglés hablando en los Estados Unidos, los estudios de Ide et al. (1986), Kitao (1990) y Sasaki (1995).³³ Los primeros de los autores citados, Ide et al., aclararon que la distinción que del uso de cortesía hacen los sujetos según los tipos de oyente –en función de la percepción de la posición social y la distancia social evaluadas– fueron menos evidentes entre los hablantes de inglés que entre los de japonés. A modo de conclusión, estos autores sugirieron realizar un análisis sobre la selección de las estrategias lingüísticas, previendo que, para los nativos del idioma inglés, su utilización tiene una importancia particular. Es necesario, por tanto, contribuir con dicho enfoque.

Por su parte, Rinnert y Kobayashi (1999) observaron el uso de alusiones –conocidas en inglés como *hints*– en estrategias no convencionalmente indirectas, en su estudio contrastivo sobre los hablantes de inglés estadounidense y de japonés, y encontraron que los japoneses tienden, por norma general, a expresarse de forma más opaca. Por ejemplo, al pedir un sello en una oficina de correos, uno de sus informantes dijo *chotto, hanko o*, que traducido al inglés sería “excuse me, (my) seal?” (p.1197).

³³ Esta última autora (Sasaki, 1995) reflexiona especialmente sobre interpretación cultural que difieren entre el uso inglés y japonés de petición por varios medios como encuesta oral y publicaciones por lo que no enfoca concretamente inglés hablado en tal local.

Para el caso del inglés británico, Fukushima (1996, 2000, 2003) realizó varios estudios buscando sus diferencias lingüísticas con el idioma nipón. Por citar solo un ejemplo de sus resultados, estableció que las peticiones de los japoneses se realizan de forma directa (Fukushima, 1996). De la misma manera, en otra investigación en forma de encuesta escrita, esta vez a cargo de Fukushima y Kimura (2001), los autores observaron nuevamente que, entre los hablantes de estas dos lenguas, en una situación condicionada por un grado de imposición bajo, los japoneses suelen ser más directos. Estos se inclinaron también hacia la táctica convencionalmente indirecta, mientras que los británicos tendieron más hacia la no convencionalmente indirecta.

En una línea similar, Konakahara (2011) comparó las estrategias a las que recurrieron los británicos, los japoneses, y los japoneses estudiantes de inglés como lengua extranjera. Según sus resultados, los informantes, comúnmente, prefirieron el uso de las estrategias convencionalmente indirectas, y emplearon notablemente tanto los justificadores como los captadores de atención. Por otra parte, la autora opina que muchos estudios se centran en las estrategias utilizadas en el acto nuclear, y pocos en los modificadores. A nuestro parecer, con el tiempo se ha visto incrementada bastante la incorporación de los elementos internos y externos al análisis de la petición. A pesar de todo, debemos recordar en particular, a partir de las conclusiones extraídas por los estudios empíricos, que es necesario retomar con fuerza este punto de vista.

De acuerdo con los trabajos que hemos señalado en este apartado, sabemos que según el objetivo que persiguen –contraste de la visión cultural sobre la cortesía; vinculación gramática; nivel de expresión lingüística; encontrar las diferencias entre dos grupos de nativos, o entre uno que lo es y otro que no, etc.– presentan una amplia variedad de métodos –juegos de rol, grabación de diálogos, encuestas escritas, encuestas de carácter oral, etc.– así como de tipos y cantidad de situaciones seleccionadas –una única, un conjunto de varias, etc.–. Igualmente, cabe decir que los sujetos seleccionados para el análisis pueden variar según el tipo y el número de objetivos que componen la muestra.

Por otra parte, los trabajos que utilizan el método estadístico y comparan los porcentajes obtenidos entre un grupo y otro, a menudo hablan de las diferencias encontradas sin antes establecer un criterio que ayude a mantener la objetividad, sin valorar si dichas diferencias son realmente significativas o cuáles de ellas son más o menos destacadas. De

este modo, la interpretación de las muestras puede carecer de imparcialidad, arrastrando la visión subjetiva del investigador.

Del mismo modo, la mayoría de los estudios precedentes han analizado las peticiones preparadas por el investigador dando por hecho que los encuestados las querrían realizar en esas situaciones. El valor que podemos dar a los porcentajes obtenidos en cada escenario no resulta equiparable cuando la petición ha sido realizada por voluntad propia que cuando todos los encuestados han sido obligados a pedir. Además, esa diferencia en el porcentaje entre realizar la solicitud y no hacerla, puede diferir grandemente entre una comunidad y otra. Consideramos que, si atendemos a esta cuestión, podremos extraer información valiosa, y creemos, por consiguiente, que estos aspectos metodológicos deben ser cuidadosamente tenidos en cuenta.

Finalmente, anotamos el hecho de la escasa cantidad de estudios que contrastan el español y el japonés, pese a la gran cantidad de investigaciones interculturales que existen. Por tanto, creemos que existe la necesidad de abordar este tema en nuestro trabajo.

2.3.4. Las premisas socioculturales en España y Japón

En este apartado, nuestro foco de interés se centrará en los aspectos culturales, siguiendo así con la línea que iniciamos anteriormente. Creemos importante considerar especialmente la propuesta de Bravo, quien sugiere incluir las premisas socioculturales a la hora de interpretar la cortesía, dentro del método de análisis comunicativo. De esta manera, contar con los valores sociales obtenidos por las normas y las convenciones sociales permite explicar los comportamientos comunicativos de cortesía dentro de un grupo social (Bravo, 1998, 1999, 2008, 2010), teniendo cuenta que, en una situación determinada, los hablantes no solo revelan su propia imagen sino que también la del grupo al cual pertenecen (Bravo, 2017, p. 64). En otras palabras, esa competencia cultural ofrece la oportunidad de “analizar la influencia que los contextos socioculturales tienen en la explicación de la fuerza ilocutiva de los enunciados” (Barros, 2011, p. 167). Desde este punto de vista, y basándonos en la idea de Bravo, trataremos de extraer los valores sociales propios de los españoles y los japoneses para ahondar en su conocimiento teórico y ver cuáles son las premisas socioculturales que podrían afectar a las expresiones de cortesía presentes en nuestro corpus. De esta manera, nos

servirá como orientación en el momento de comparar el uso de la cortesía entre ambos grupos de hablantes.

Pero antes de empezar, queremos dejar claras dos cuestiones. Por un lado, nuestra intención se ha visto limitada, obviamente, porque no podemos abarcar todas las dimensiones de que se compone una cultura, lo que de hecho no constituye el objetivo principal de la presente investigación. Lo importante es, tal y como hemos indicado con anterioridad, extraer, apoyándonos en los estudios realizados hasta ahora, las apariencias culturales que podrían influir en los comportamientos comunicativos de dos clases de hablantes, en lo que respecta a sus diferentes modos de abordar el acto de petición. Por otro, que en estas apariencias culturales, no cabe duda, dos individuos no siempre se comportarían de la misma manera ante una misma situación. De acuerdo con todo ello, expondremos en primer lugar la parte correspondiente a los españoles, para pasar más tarde a los japoneses.

2.3.4.1. La sociedad y la cultura española

En este apartado, daremos un repaso a los estudios empíricos en los cuales algunos autores han hecho referencia a las premisas culturales españolas. En la cultura hispana, la imagen social básica de la autonomía del individuo es satisfecha a través de la expresión de autoafirmación positiva, mostrando originalidad y unas buenas cualidades propias (Bravo, 1999, 2004). En el proceso de comunicación entre españoles, se observa que el individuo aprecia su propio valor a fin de confirmarse socialmente (Bravo, 1999, pp. 168-170). Así, Fant (1993) afirma que, en su estudio de las situaciones de negocios, como regla general los movimientos impositivos, asertivos y autoafirmativos se presentan de modo menos atenuado entre los españoles que entre los suecos.

También Hernández Flores (2002) confirma este carácter de autoafirmación a través de su experimento del uso de la cortesía en diálogos entre familiares y amigos. En él constata la alta frecuencia con la que los informantes españoles, en las escenas de consejo, emplean aserciones del tipo “yo creo que...”. Estos datos son significativos, en tanto en cuanto “el emisor del consejo hace la gala de su imagen de autonomía pues, tiene una opinión propia que, a sus ojos, es positiva y puede favorecer al aconsejado, por lo que la proclama abiertamente” (Hernández Flores, 2002, p. 87).

En relación con los conceptos claves para entender esta cultura, varios trabajos corroboran a través de sus resultados el hecho de que en el entorno conversacional de los hablantes españoles, las expresiones de autoafirmación no causan conflictos por el choque entre un individuo y el otro. Tal y como explica Bravo (1999), debido a lo habitual de escuchar opiniones divergentes, en la sociedad española existe un alto grado de tolerancia hacia estas, incluso cuando son opuestas. Ello implica que todo el mundo goza de la libertad de exteriorizar lo que cree de manera abierta, e incluso, hasta cierto punto, la discusión es aceptada como una forma de relación social, que puede crear lazos interpersonales entre los interlocutores. Dicho de otra manera, los españoles están acostumbrados a considerar que, aunque las opiniones de los participantes no coincidan o haya una confrontación discursiva, esto no sea tomado necesariamente como algo negativo sino que, más bien, en una situación como esa la conversación podrá ser aprovechada como una oportunidad para el intercambio de ideas, o para reforzar la relación entre los interlocutores (Bravo, 1999, p. 169).

En la misma línea, tenemos otro estudio de Fant (1996) que compara patrones de conversación en relación con los negocios entre mexicanos y españoles. El resultado mostró que el grupo español supera las cifras del grupo mexicano, tanto en la elección de enunciados reclamadores como en la frecuencia del uso de superposiciones, lo que implica, comparativamente, una mayor tolerancia de la comunidad española hacia la confrontación directa.

Según Hernández Flores (2002), pese a que estos hechos parecen subrayar la presencia de un marcado individualismo en la sociedad española, el deseo de autonomía de la imagen de sus integrantes depende del reconocimiento de los demás, y este no es un valor que uno adquiere por sí mismo. La autora argumenta que para obtener dicha aprobación social es necesario manifestar buenas cualidades hacia los miembros del grupo, ya que quien no defiende sus decisiones ni sus ideas no logra que destaquen su opinión ni su valor personal, y por tanto no consigue reconocimiento (pp. 85-86). De esta forma, los comportamientos tanto competitivos como autoasertivos pueden servir para establecer vínculos personales (Fant, 1989, p. 252).

Otra noción que obtiene un sentido muy positivo dentro de la cultura española es la confianza, que se corresponde con la imagen afiliativa de los españoles según Bravo (1999).³⁴

³⁴ Bravo (1999) explica también que, cuando el hablante muestra la mencionada confianza hacia el interlocutor, está dando evidencias de que ambos comparten familiaridad dentro del mismo grupo social (p. 171).

Albelda (2004) señala que este concepto social se asocia con la sinceridad, y que es un valor español más apreciado que el del respeto inofensivo, que puede transmitir la impresión de un falso acuerdo (p. 122). Este ideal no solo es aplicable a las relaciones entre personas próximas como familiares o amistades sino, igualmente, en algunos casos en que no existe la suficiente confianza. En esa situación, actuar como si tuvieran confianza funciona como una estrategia ideal para evitar la ofensa del otro, y su efecto tendrá como resultado que los interlocutores se sientan cómodos en la situación (Hernández Flores, 2002, p. 90). Esta noción influye también en la autonomía española, y es que, si entre los hablantes españoles existe confianza, es posible comunicarse sin temor a ofensas (Bravo, 1999, p. 169).

La cultura española, por otro lado, ha sido denominada en ocasiones la cultura de la solidaridad o del acercamiento, ya que, según González Ruiz (2015):

Revela una gran naturalidad, en conversaciones propias de la inmediatez comunicativa, por habla simultánea y las interrupciones como simbolización de la implicación afectiva, de un clima de más confianza y familiaridad. (pp. 283-284)³⁵

2.3.4.2. La sociedad y la cultura japonesa

La armonía constituye una idea fundamental entre las características de la sociedad japonesa a la hora de relacionarse. Al contrario del caso de España, en donde hasta cierto punto está permitido destacar el yo frente otros miembros sociales, el concepto del yo se ha venido conformado en Japón desde la antigüedad de una manera diferente, como explica Falero (2010): “el problema de la concepción del yo en la historia del pensamiento japonés reviste una singular relevancia desde el periodo medieval (Heian, Kamakura), en que aparecen ideas budistas y estéticas que lo sitúan en un contexto en que yo y mundo son indiferenciados. Esta tendencia monista ha llegado a nuestros días y ha dado lugar a diversos tipos de reflexión y debate” (p. 2). Según Rubio (2012), “el valor de la armonía es perseguido por todos sus miembros a través de un proceso sutil y casi intuitivo de entendimientos recíprocos; no mediante la confrontación, discusiones, ni decisiones individualistas”, y por tanto, “la posición del individuo no se muestra con claridad, ni se analizan las diferencias con respecto a las posiciones del otro” (pp. 334-335).

³⁵ Sobre la definición de las culturas de solidaridad y acercamiento, véase Haverkate (2004).

En relación con este hecho, en una típica conversación japonesa se da más importancia a la participación de todos en el grupo y a la tendencia al consenso que a otra cosa. Así, en lugar de destacar la opinión propia –como haría un español–, esta se omite para no sobresalir, o se dice de forma indirecta para evitar que resulte contradictoria, teniendo como objetivo que la conversación mantenga un tono armonioso, y resulte equilibrada. Pese a que ser llamativo se considera positivo en otros lugares, en Japón no se ve de la misma manera.³⁶ Rubio (2012) hace una interesante observación al respecto, contrastando la diferente visión cultural que existe en España y en Japón:

Afirmaciones inocentes expresadas en primera persona, del tipo de “creo”, “es mi firme opinión”, “estoy seguro de que”, “es indudable que”, frecuentemente formuladas en español y otras lenguas europeas, se asocian en los oídos japoneses a actitudes de arrogancia e individualismo, en especial cuando se pronuncian, como suele ser el caso, en un tono asertivo y rebosante de seguridad en uno mismo. (p. 337)

Podemos decir que un estilo de comunicación interpersonal, que da mayor importancia al concepto de armonía, se ajusta más a la idiosincrasia del pueblo japonés. Las palabras tienen menos relevancia que los elementos contextuales, lo que conlleva que todos comprendan el mensaje sin que este sea expresado explícitamente. Las culturas que comparten esta característica son denominadas, según Hall (1976), culturas de alto contexto.

Como bien añade Rubio (2012), en la conversación entre los japoneses también el silencio debe ser respetado: “antes el silencio que la lid” (p. 336). Esta acción no verbal constituye una auténtica virtud, porque se cree que lo esencial no puede transmitirse por medio de las palabras, sino que ha de hacerse por medio de los sentidos, algo que se observa, típicamente, en el discurso nipón (Wang, 2008, p. 107). Si comprendemos que el silencio es “la primera manifestación de un lenguaje que había de ser controlado por la conciencia”, y que “nuestra valoración del silencio debe hacerse relativa a nuestra valoración del lenguaje, y viceversa, cabría hablar a grosso modo de ethos culturales en los que el papel del silencio se ve relativamente destacado por relación a otros en los que, por contra, la palabra adquiere

³⁶ Hay varios refranes que son ejemplo de la colectividad propia de la sociedad japonesa: *deru kui wa utareru* (en castellano, “siempre se golpea la estaca que sobresale”), o *kōboku wa kaze ni netamareru* (el árbol alto atrae los celos del viento), que expresa cómo los árboles de mayor altura suelen sufrir más daños por causa del viento. Por lo tanto, ambos significan que uno que sobresale por su talento, suele ser objeto de crítica o víctima de los celos.

mayor relevancia” (Hernández Sacristán, 1999, pp. 145-146), no es de extrañar que los nativos nipones empleen a menudo esta táctica, dado que así lo demandan algunos conceptos propios de la cultura japonesa, como puede ser el de armonía.

Por otro lado, varios trabajos denotan que la identidad colectiva está asociada íntimamente a la noción de los términos japoneses *omoiyari* y *kikubari*. Ambos poseen, comúnmente, el sentido literal de dar o asignar sentimientos a los demás. El primero de ellos se refiere a algo similar a la empatía en castellano. Es un aspecto afectivo de los seres humanos, que está intrínsecamente relacionado con los sentimientos (Fukushima, 2015, pp. 269-270). En cambio, Haga (2004) explica que este término japonés consiste en tener en consideración el sentimiento de los demás mientras se reprime el propio, y subraya que es mucho más fuerte que *sympathy* en inglés (p. 67). Fukushima (2009), por su parte, afirma que, si un extranjero puede entender este concepto, mostrar sensibilidad hacia él le servirá para ganar crédito en Japón, por lo que mantener una buena relación personal es un valor fundamental en este país (p. 504).

En cuanto al segundo de los términos se traduce como prestar atención a los demás, esto es, tener en cuenta la situación e inferir los sentimientos del otro, necesidad y deseos mediante indicios verbales y no verbales (Fukushima, 2016, pp. 186-187). Esta autora explica que dicho concepto se usa en algunos estudios con el mismo sentido que *omoiyari*, pero que, en su opinión, *omoiyari* yace en el interior de la gente, y les motiva para actuar en atención a los demás (*kikubari*) (Fukushima, 2015, pp. 269-270).³⁷

Por otra parte, Uchida y Kitayama (2001) opinan que, aunque para la cultura nipona el término *empatía* engloba a su vez varios conceptos, de entre todos ellos resulta particularmente importante el denominado *sasshi*, la habilidad intuitiva de prever el sentimiento de la otra persona sin que esta lo exprese (p. 276). La transmisión de un pensamiento mutuo entre los participantes sin necesidad de pronunciar una sola palabra tiene un alto valor, como señala un proverbio japonés: *ishin denshin*, que podemos traducir, literalmente, como “con el propio corazón, se transmite el sentimiento al corazón del otro”.³⁸

³⁷ Sobre la idea de *omoiyari*, véase también Hara (2006) y Fukushima y Haugh (2014).

³⁸ Tal vez el refrán *el que no llora, no mama*, cuyo significado es que, si se quiere lograr algo, hay que pretenderlo e incluso solicitarlo repetidas veces, despertando la compasión (véase Centro Virtual Cervantes, 1997), representa la idea, algo diferente, de que hay que actuar. No vale con esperar, pensando en que alguien conozca tu voluntad y actúe por ti.

En lo que respecta al sistema social japonés, Nakane (1967) lo califica como sociedad vertical, en el sentido de que las personas son colocadas en toda ocasión en una escala, poniendo en relieve las relaciones asimétricas existentes entre unos y otros miembros, aunque ambos tengan la misma posición o una misma condición de identidad. Asimismo, Montaner (2008a) apunta hacia este aspecto social tan crucial, afirmando que:

Las relaciones de jerarquía dan pie a importantes consecuencias en el nivel sociológico del lenguaje: La fuerte jerarquización social de Japón se refleja de una manera tan marcada en su lengua, que da lugar a una gran riqueza en la variación social del japonés. (p. 390)

Sobre esta misma cuestión, Tsujimura (1977) hace referencia a varios condicionantes de índole personal cuando el hablante opta por mostrarse, lingüísticamente, cortés hacia el oyente. Constituyen un factor decisivo, por ejemplo, las posiciones que ocupan los interlocutores estando dentro de la misma organización, y de modo particular del inferior hacia el superior. Asimismo, la barrera de edad marca una desigualdad. Incluso habiendo un solo año de diferencia, hay que considerar esta circunstancia como motivación para tratar con respeto a los mayores.

Por otro lado, entre desconocidos o no muy conocidos, es habitual el uso de honoríficos debido a que, cuando el nivel de conocimiento no es suficiente, resulta difícil reconocer la propia posición dentro de la escala social.³⁹ En palabras de Sato (2011), no conocer la posición social que ocupa el otro produce confusión en el trato (p. 21).

Cabría comentar que los japoneses son sensibles a recibir algún beneficio, pues al hacerlo es fácil que se sientan obligados a devolverlo. A partir del trabajo realizado por Benedict (1946), Yabuuchi (2015) reorganizó el esquema de las nociones interiores de los japoneses, y entre ellas incluyó una moral de obligación –una clase de *giri*– que funciona como forma de devolver un beneficio a la persona de quien se ha recibido (pp. 84-85).⁴⁰ Este concepto es una de las cargas psicológicas que afecta negativamente al hablante al realizar la solicitud (Wang, 2001, p. 36), y se comprueba su importancia en la estructura de beneficio

³⁹ Haugh y Obana (2011) consideran que, en Japón, la noción de *tachiba* (posición), que se refiere al rol que uno ocupa en la interacción social, es relevante en el uso de las estrategias de la cortesía, ya que la gente va cambiando su comportamiento de acuerdo con cada situación, y la exigencia de la posición que uno debe ocupar socialmente (pp. 156-157).

⁴⁰ Sobre estas nociones, véanse los siguientes estudios: Yasuda (1974a, 1974b) y Hamaguchi (1988).

que se utiliza en las peticiones, a la que nos hemos referido anteriormente, y que se basa en reconocer las posiciones ocupadas y distinguidas por el beneficiador y el beneficiado.

A la hora de hacer una petición, existe también otro valor destacable, y es que la vergüenza podría ser motivo suficiente para que el hablante decida no llevar la acción a cabo. Sobre esta cuestión se puede decir que los japoneses son particularmente sensibles a la amenaza de la propia imagen positiva en lo que se refiere a esta cuestión de índole cultural (Sasagawa, 2016, p. 269).

Las descripciones de las premisas culturales que hemos visto a partir de los estudios empíricos tratados, nos serán de utilidad a la hora de interpretar los datos obtenidos de españoles y japoneses, al dar una explicación de por qué se comportan de tal manera.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Relación entre objetivo, preguntas iniciales y metodología

Creemos adecuado recordar una vez más el objetivo de este trabajo, que consiste en averiguar y describir tanto las semejanzas como las diferencias que unen y separan los rasgos del uso estratégico de la petición entre las lenguas española y japonesa. Con el fin de lograr el objetivo planteado, vamos a observar, desde una perspectiva pragmática y pragmalingüística, los recursos lingüísticos que los informantes seleccionan y en qué medida los usan en función de la situación.

Siguiendo este orden de ideas, pretendemos elegir una metodología que nos permita dar respuesta a una serie de preguntas respecto al acto nuclear y a cada elemento opcional que conforman una petición:

- ¿Cuáles son las fórmulas lingüísticas para pedir adecuadamente que suelen encontrarse en la interacción entre hablantes de España y de Japón?
- ¿Cuáles son las principales diferencias y similitudes en la expresión de la cortesía en la petición entre las lenguas española y japonesa?
- ¿Mediante qué estrategias intentan los encuestados de cada comunidad mitigar sus peticiones?
- ¿En qué condiciones de variación social se presentan las mayores diferencias entre ambas lenguas?

3.2. Metodología

A la hora de decidir una forma de reunir los *corpora* relativos a los actos de habla, se impone la necesidad de elegir, cuidadosamente, la metodología más correcta porque, según los puntos a los que el investigador quiera dar mayor importancia, así como los objetivos que se haya planteado alcanzar, se pueden emplear diferentes técnicas de recopilación. No obstante, y como es lógico, es necesario escoger una metodología concreta cuya certeza esté asegurada y científicamente contrastada ya que, en caso contrario, el resultado no tendría

validez y las conclusiones carecerían de fiabilidad. Por eso, dedicaremos una parte importante del presente capítulo a explicar convenientemente el tema de los métodos más comúnmente utilizados, al mismo tiempo que justificamos las razones por las que, finalmente, hemos seleccionado una de entre las diferentes opciones existentes.

Teniendo en cuenta que prácticamente no existe un estudio que haya ofrecido, de forma empírica, un contraste entre el español peninsular y el japonés referente a las peticiones, como primer paso nos interesa ante todo descubrir los patrones singulares que los dos grupos de hablantes presentan. Para lograrlo, a la hora de la obtención de los datos hemos creído más adecuado adoptar un estudio cuantitativo con una muestra sociolingüísticamente significativa de datos antes que unos pocos casos concretos, consiguiendo así que queden reflejados los patrones de cada grupo en vez del carácter más subjetivo que daría como resultado analizar un número limitado de muestras.

De hecho, el volumen de datos nos servirá para comparar los resultados y extraer de ellos tendencias estadísticas más amplias. Por tanto, la aplicación de este tipo de herramientas estadísticas, de carácter cuantitativo, redundará en la calidad de nuestro estudio, minimizando la subjetividad del análisis y evitando que los resultados se vean condicionados por la personalidad o la capacidad del investigador; por otro lado, hará transferibles y reproducibles los resultados obtenidos (Escandell, 2003, pp. 50-51).

Una vez aclarados los patrones lingüísticos que se han dado en las dos comunidades tratadas, será más fácil formular nuevas hipótesis en el futuro. Es decir, en relación con la conclusión que obtengamos, irán surgiendo preguntas que será necesario responder, y que constituirán una tarea para abordar en próximos estudios. Pero para ello serán necesarias las aportaciones cuantitativas que impulsen todos estos procesos con vistas al futuro.

Basándose en los fundamentos metodológicos de Hymes, Choi (2008) realizó un estudio comparativo entre el español y el coreano en los actos de habla cumplidos, empleando para ello el método *Discourse Completion Test* (DCT).⁴¹ Este tipo de trabajo orientado a la variación cuantitativa permite encontrar nuevos tipos de estructuras, porque la forma de hablar de cada individuo abarca numerosos caracteres. En palabras de la propia autora:

⁴¹ Hablaremos de forma más extensa sobre este método en el siguiente epígrafe.

El análisis estadístico nos ofrece la posibilidad de hacer inferencias, no generalizaciones, sobre grupos grandes basándonos en los resultados que han sido proporcionados por estas muestras pequeñas. (p. 57)

De acuerdo con esto, a la hora de seleccionar la metodología hemos querido adaptar la forma más conveniente respecto al propósito mencionado. A continuación, veremos en qué consiste.

3.2.1. Selección de la metodología de *Discourse Completion Test*

3.2.1.1. Instrucción del DCT

Para realizar un análisis pragmático en torno de los actos de habla, exceptuando aquellos cuyos *corpora* proceden del lenguaje escrito, conseguir datos lo más naturales posibles es algo fundamental.⁴² Entre los métodos más comunes para este campo de trabajo hay posibilidades tan variadas como el juego de rol, la realización de entrevistas, las grabaciones o los cuestionarios.

Sin embargo, en cualquier método el investigador encuentra obstáculos, ya que no es fácil evitar que las respuestas estén libres de control y sean escogidas en un ambiente totalmente natural, puesto que las instrucciones dadas necesitan crear escenarios que permitan representar aquellas situaciones que el propio investigador pretende observar. La única posibilidad de lograr un discurso realista en este sentido sería mediante la grabación secreta de las conversaciones con los encuestados. Pero en la práctica este método resulta problemático, por cuestiones relacionadas con la privacidad de las personas y la ley de protección de datos. Por otra parte, aunque se pudiese hacer, tampoco existiría la garantía de que surgiese la circunstancia que llevase a la realización de un acto concreto que sirviese a la investigación. Además, para la recolección de los *corpora* presenta una dificultad más: son necesarias muchas horas de grabación y de comprobación así que, pese a su cierta fiabilidad, no es practicable.

Respecto a los otros métodos, tanto el juego de rol como la grabación o la entrevista, hay que tener en cuenta que, aunque con ellos se pueden obtener formas de lenguaje hablado, ciertamente no conservan la misma calidad que el lenguaje natural. A la hora de comprobar

⁴² Los casos que quedan excluidos son aquellos que analizan documentos como textos de periódicos, comunicación hallada en Internet, correos, libros o incluso guiones de las películas.

su fiabilidad, es complicado saber hasta qué punto los datos obtenidos reflejan la realidad, porque si los informantes son conscientes de que están siendo grabados representando un rol, pueden comportarse de modo diferente a como lo harían normalmente. Por otro lado, existe otra desventaja en el hecho de que la obtención de datos requiere mucho esfuerzo, siendo posible que la cantidad de *corpora* reunidos quedase limitada.

Por todo ello, en el proceso de selección de la metodología, hemos creído que el método DCT resulta particularmente conveniente. Dicho instrumento consiste en un formulario en el que los sujetos deben completar conversaciones, rellenando los diálogos con palabras seleccionadas por ellos mismos, y escogiendo qué dirían en el desarrollo de la conversación.⁴³ Consideramos que esta técnica favorece recoger grandes cantidades de datos dentro de un tiempo limitado, aunque existen igualmente opiniones que cuestionan que sea la más adecuada. Algunos estudios han encontrado divergencias con datos obtenidos por medio de otros métodos (Beebe y Cummings, 1996; Félix-Brasdefer, 2003; Golato, 2003; Rose, 1994; Rose y Ono, 1995; Sasaki, 1998; Yuan, 2001), aunque también es cierto que en otros no ha sido así.⁴⁴ Es el caso de Rintell y Mitchell (1989), estos compararon la variedad de estrategias obtenidas en el acto de la petición entre el DCT y el juego de rol, siendo los resultados similares para ambas metodologías.

Este formato no mostrará, generalmente, información de elementos fónicos como la entonación o el tono de voz que interviene en una comunicación oral. También, por no tratarse de lenguaje hablado, es posible que la espontaneidad de los *corpora* sea menor, o que puedan verse reducidas la variedad en las estrategias o las secuencias que aparecen fuera del acto principal como, por ejemplo, el agradecimiento por el cumplimiento de la solicitud, o el proceso de negociación.⁴⁵ Bou Franch y Lorenzo-Dus (2008) aceptan cierta utilidad del DCT como forma de conocer los comportamientos lingüísticos apropiados que reflejan los sujetos (p. 270) y, para Golato (2003), dicha técnica permite extraer lo que la gente sabe de cómo hablaría ante una situación determinada, pero estas autoras no sugieren considerar las

⁴³ Existe otra variedad de DCT, en el que el propio investigador ofrece al encuestado varias opciones, de entre las que debe elegir la que considere adecuada.

⁴⁴ De entre los estudios mencionados, detallaremos algo sobre los realizados por Rose (1994), y por Rose y Ono (1995). Tras extraer los *corpora* empleando los métodos DCT y MCQ –*Multiple Choice Questionnaire*–, estas constataron que existen diferencias en los resultados obtenidos. Principalmente que en las respuestas obtenidas por medio del DCT fue menos frecuente el empleo de alusiones (*hints*). Según sus opiniones, el formato DCT no es apropiado para examinar una lengua basada en el oyente, como el japonés.

⁴⁵ Véase Bou Franch y Lorenzo-Dus (2008), así como los resultados obtenidos por estos autores.

muestras como si se tratase del lenguaje real (p. 111). De acuerdo con aquellas opiniones que cuestionan la fiabilidad del DCT, Félix-Brasdefer (2005) establece que:

Estos cuestionarios tienen la característica de extraer estrategias pragmalingüísticas estereotípicas con el fin de crear una clasificación preliminar sobre las estrategias comunes en determinados actos de habla. Además, los cuestionarios escritos se pueden administrar en contextos controlados y a grupos numerosos. (p. 224)

O’Keeffe, Clancy y Svenja (2011), por su parte, describen el carácter de este método afirmando que ha sido utilizado ampliamente y con éxito en el estudio de los actos de habla. Según sus propias palabras, “they are particularly favored as a methodology in the study of second language pragmatic competence” (p. 21). En la misma línea, Boxer (2004) reconoce la eficacia de esta herramienta a la hora de ser aplicada en el aprendizaje de una lengua extranjera. Para esta autora, el método DCT es típicamente empleado en el estudio de los actos de habla que ocurren de forma habitual cuando las muestras grabadas son difíciles de recoger. Aunque también apunta sus desventajas, opina que los buenos estudios lo utilizan para determinar los patrones de los actos de habla. Por tanto, son numerosos los trabajos que han obtenido valiosa información por medio de esta forma de recopilación.⁴⁶

Precisamente, en lo que respecta al tema de la pragmática intercultural, que atenderemos en nuestro trabajo, es imprescindible que un acto de habla sea realizado en una situación comparable entre una lengua y otra. En este sentido, el DCT resulta útil a fin de elaborar una serie de escenas en las que los dos grupos sociales realicen solicitudes, permitiendo una configuración de factores variables que estén bajo control del investigador para que, al final, sea posible reflexionar sobre ello.

Este método es, además, especialmente ventajoso para captar las peticiones que no se formulan claramente, como por ejemplo las alusiones, puesto que en ellas se pregunta directamente por su intención al emisor. Su utilización resulta óptima si tenemos en consideración importantes valores culturales existentes en la comunicación japonesa, de los que ya hemos hablado en el epígrafe 2.3.2 –dedicado a las restricciones culturales en la petición– y en el 2.3.4.2 –referente a las premisas culturales de Japón–. Creemos que los

⁴⁶ Van Mulken (1996) también valora la utilidad del DCT en su aplicación al estudio de una segunda lengua, al permitir encontrar diferencias del uso entre nativos y no nativos. A pesar de ello, reconoce las contraprestaciones del método mencionado.

nativos no deben verse obligados a realizar el acto en todas las escenas y, por tanto, lo más apropiado es que los participantes puedan decidirlo por sí mismos (véase también 2.3.3). De ser así, los métodos que se centran en la observación de la conversación, como la grabación o el juego de rol, no resultarían del todo útiles. De hecho, solo podemos saber si actuarían preguntándoselo.

Debemos añadir, en otro orden de cosas, que cada vez está siendo más difícil poder conseguir un gran número de informantes en Japón para hacer cualquier clase de prueba, por cuestiones relacionadas con las leyes de privacidad. Además, se necesita permiso para hacer encuestas en la calle y en lugares oficiales –en las universidades, por ejemplo–. Teniendo en cuenta que, debido a esta misma cuestión, en el futuro será aún más complicada la obtención de grandes cantidades de datos, pensamos que este es el momento oportuno para llevarlo a cabo.

Con todas estas consideraciones, trataremos los *corpora* no como reflejo del lenguaje natural, para indicar cómo hablan exactamente los nativos, sino como patrones que reflejan cómo creen los hablantes que es apropiado actuar lingüísticamente en tales circunstancias.

De cualquier forma, tal y como han señalado los autores, hasta la actualidad el DCT sigue siendo empleado habitualmente en el ámbito de los actos de habla relativos a la petición. Aunque son solo una pequeña muestra, podemos citar los trabajos de Márquez Reiter (1997) y Díaz Pérez (2001), que trataron sobre los hablantes de español peninsular e inglés. En cuanto a Fukushima y Kimura (2001) y Konakahara (2011), compararon el inglés con el japonés, mientras que Okura (2000) estudió el español de México y el japonés. Relativo a otros idiomas, encontramos el trabajo de Lee (2005), entre cantonés e inglés, y Peterson (2010), para el finlandés. Farenkia (2012), por su parte, examinó los comportamientos existentes entre el francés de Camerún y el francés de Canadá. Para el contraste entre idiomas asiáticos y español, recientemente tenemos el trabajo de Padilla (2016) con el chino mandarín en Taiwán, o el de Querol (2016) con el chino. Conforme a estos fundamentos, a partir del siguiente epígrafe precisaremos en qué ha consistido el proceso de elaboración de nuestra encuesta.

3.2.1.2. El modelo de CCSARP

A la hora de trabajar con el método DCT, es imprescindible que tenga un formato adaptado a dos lenguas tan dispares como el español y el japonés. Dicho de otro modo, debe estar diseñado para una meta global. Para ello, nos basaremos en el modelo empleado en *The Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP), cuyo sistema es especialmente útil para recopilar los *corpora* orientados a estudios contrastivos. El CCSARP tuvo su comienzo cuando Blum-Kulka y su equipo recopilaron datos procedentes de ocho lenguas al analizar la realización de los actos de habla como parte de este proyecto internacional, que implicó la participación de varias culturas.⁴⁷ Usaron para ello el formato de un cuestionario escrito que incorporaba consideraciones acerca de los parámetros sociales –los grados de distancia social, de poder social y de imposición–, que son influyentes en la selección de expresiones. Además, configuraron un esquema clasificatorio de estrategias en el acto de petición, ordenando la escala de formas de más directa a más indirecta. Junto a esta distinción, establecieron otras categorías que intervienen aparte del acto principal, como son los modificadores internos y externos –véanse a este respecto los apartados 2.1.5 y 4.1–.

Así, Huang (2007) describe, en el párrafo que ofrecemos a continuación, los beneficios que la creación del código manual CCSARP supuso a la investigación:

As result of these studies, it has now been established that there is indeed extensive cross-cultural/linguistic variation in directness/indirectness in the expression of speech acts, especially in FTAs such as requests, complaints, and apologies, and that these differences are generally associated with the different means that different languages utilize to realize speech acts. These findings have undoubtedly contributed to our greater understanding of cross-cultural/linguistic similarities and differences in face-redressive strategies for FTAs. (p. 125)

Así pues, en el presente estudio seguiremos este modelo, que favorece el contraste de los patrones de las estrategias lingüísticas utilizadas entre los diferentes idiomas tratados. De este modo, no hemos ampliado el esquema de las codificaciones con respecto al preestablecido añadiendo otras nuevas. Para incorporar el enfoque de lo que Ide et al. (1986) llama *cortesía lingüística de discernimiento* (*wakimae hōshiki*), nos hemos limitado a

⁴⁷ En 1989 Blum-Kulka editó con House y Kasper el libro *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, que escribieron junto a otros de sus colaboradores sobre los resultados del análisis de dos tipos de actos de habla: peticiones y disculpas.

observar únicamente fenómenos aparecidos a partir de las muestras registradas, teniendo cuenta que entre algunos aspectos altamente contrastivos del español y del japonés, como el tratamiento pronominal en el caso del español, y los honoríficos en el caso del japonés, no es posible establecer una equivalencia al mismo nivel.

3.2.1.3. Adaptación a nuestra encuesta

Con la intención de dar importancia a la similitud de las condiciones sociales para ambos países, los participantes fueron seleccionados de entre la población universitaria. Los alumnos completaron la encuesta de forma anónima y por escrito en 25-30 minutos. Antes de exponer los detalles de nuestro cuestionario, debemos comentar algunos aspectos sobre los cambios realizados respecto al modelo de formulario CCSARP preestablecido. A continuación, detallamos para cada parte de la encuesta los cambios realizados.

1) Instrucciones de la encuesta.

En la primera página, con anterioridad a las preguntas del cuestionario, se solicitan los datos sociolingüísticamente relevantes del encuestado –edad, género y lengua nativa–, para después ofrecer una breve explicación de las instrucciones que deben seguirse. La idea fundamental es indicar qué deben escribir los sujetos, para que no existan posibles ambigüedades. Por lo tanto, siguiendo en el modelo de Choi (2008) hasta en dos ocasiones se transmite el importante mensaje –que es subrayado para evitar dudas– de que se trata de la realidad, y que se deben escribir las palabras tal y como se dirían en una situación real.

2) Formato de los diálogos.

Otra tarea que requiere una consideración especial es la forma de ofrecer la descripción de cada escena para la elaboración del cuestionario. Aunque básicamente en este se pregunta al informante qué diría en una situación, varía el nivel de control según el investigador y el objetivo que quiera observar. Seguidamente, mostramos un ejemplo extraído de Blum-Kulka y Olshtain (1984), en el que los informantes completan los diálogos, interviniendo por turnos en una conversación en sentido circular (p. 198):⁴⁸

⁴⁸ El trabajo, dentro del proyecto CCSARP, trató de encontrar patrones en la realización de peticiones y disculpas en diferentes lenguas.

At a student's apartment:

Larry, John's room-mate, had a party the night before and left the kitchen in a mess.

John: Larry, Ellen and Tom are coming for dinner tonight and I'll have to start cooking soon; _____

Larry: OK, I'll have a go at it right away.

Sin embargo, en japonés la aplicación tanto de los pronombres como de las partículas finales puede estar, según la oración, determinada por la diferencia de género. Consideramos que es conveniente que los sujetos no tengan que imaginar el papel que juega el personaje que aparece en la situación, porque el corpus se alejaría del contexto más natural. En consecuencia, hemos escogido otro formato que ofrece la descripción situacional, preguntando al hablante qué diría frente a tal escena:

Estás de viaje dentro de tu país. Estás delante de un edificio muy famoso y quieres que te saquen una foto junto al edificio. Como aún es temprano, no hay gente alrededor. Pasa una chica que tiene más o menos tu edad.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

Tras leer un breve texto del escenario, pedimos contestación a la pregunta: *¿qué le dices?*, para que desarrolle la producción del acto de habla. Al mismo tiempo, para el momento en que creen que no sería apropiado pronunciar palabra alguna, hemos preparado otra opción: *no le dices nada*, pero pidiendo, eso sí, que nos expliquen su razón. Aunque los investigadores no suelen hacer precisiones sobre esta cuestión, debido a que no se corresponde con las estrategias de cortesía verbal, somos conscientes de que es un punto de reflexión interesante. Eso es porque las causas que conducen a elegir dicha opción, la de evitar completamente llevar a cabo el cumplimiento de las peticiones, pueden variar dependiendo de las normas sociales propias y vigentes para cada comunidad. Por otro lado, como queremos que los *corpora* reflejen los comportamientos naturales, es mejor si ofrecemos libertad de actuación, sin exigir que se realice la petición.

3) Información del oyente.

Nuestra encuesta está configurada en torno a varias situaciones en las que se requiere que el hablante realice peticiones teniendo en consideración la combinación de factores sociales, como el poder social, la distancia social y el peso de la imposición entre los participantes. Junto a la descripción del escenario hemos especificado más información social, como el tipo de relación existente entre los interlocutores, con el fin de evitar que cada sujeto imagine los rasgos del oyente de forma distinta. Ofrecemos por ello detalles por medio de frases como *un compañero de tu mismo sexo, con el que tienes buena relación...*⁴⁹

4) Método de control para obtener la certeza de los datos.

Cuando los sujetos empiezan a contestar, lo normal es que escriban con mayor nivel de concentración, y que este se vaya reduciendo por lo que disminuye la certeza de las respuestas. Por ello, lo que hemos hecho es preparar dos tipos de cuestionarios, en los que el orden de las preguntas se encuentra en orden inverso. Así logramos que la certeza de las preguntas sea la misma en ambos.

3.2.1.4. Análisis estadísticos

En el presente estudio sobre la distribución de las estrategias del acto nuclear y las subestrategias, después de realizar el análisis de estadísticas descriptivas, con el propósito de observar si entre las variables como idioma (español/japonés) respecto a otras, como el uso de estrategias, hay diferencias significativas, hemos aplicado un análisis estadístico llamado *prueba de chi-cuadrado* (χ^2). Este procedimiento sirve para estudiar la relación entre dos variables categóricas a partir de una tabla de contingencia en la que se cruzan los diferentes niveles o categorías de una variable con los de otra variable (Hernández Campoy y Almeida, 2005, p. 155). En dicha prueba, la hipótesis nula es una afirmación de que las variables analizadas son independientes. A la hora de comprobar si una hipótesis planteada es cierta o no, debe seguirse el criterio del nivel de significancia. Si el nivel de significancia es 0,05 o 5%, indica que hay un 95% de probabilidad de que rechazar la hipótesis nula sea la

⁴⁹ Al decidir poner el texto de esta manera, nos hemos apoyado en anteriores estudios. Particularmente, en el modelo de DCT que aplicó Choi (2008) para los actos de habla relativos al cumplido en la cortesía.

afirmación correcta. En nuestra investigación, el nivel de probabilidad se determinó para los valores $p < 0,10$ y $p < 0,05$.

En los casos donde procede, una vez rechazada la hipótesis nula, acudimos a un análisis post-hoc: los *residuos tipificados*. Este análisis permite conocer cuáles son las categorías que tienen una correlación estadísticamente significativa, y además indica el sentido de esta relación.

En el caso de que su resultado viole el *teorema de Cochran*,⁵⁰ hemos efectuado la *prueba exacta de Fisher*, que obtiene un valor preciso incluso para conjuntos pequeños de datos. La razón es que, tal y como explican Gorman y Johnson (2013), “la prueba de *chi-cuadrado* no es apropiada para pequeñas cantidades de datos ya que se basa en una aproximación que es verdadera bajo la suposición obviamente falsa de una muestra infinita; la precisión de esta prueba es peor a medida que la muestra se hace más pequeña” (pp. 219-220).

También hemos aplicado la prueba *V de Cramer*, que ofrece una indicación sobre la intensidad de la relación entre las variables, en una escala de valor entre 0 y 1. En su caso, 0 significa que las variables son totalmente independientes mientras que 1 es el valor de la máxima magnitud de relación, o correlación perfecta. Hay que tener en consideración que la *V de Cramer* es un número siempre positivo y, por tanto, no da indicación sobre la dirección de la relación.⁵¹

3.2.1.5. Consideraciones sobre la variación pragmática

El tema de la relación interpersonal que se activa entre los interlocutores es uno de los que, dentro de la cortesía verbal, ha sido más trabajado (Landone, 2009, p. 47). Para lograr el enfoque pragmático y examinar una amplia gama de relaciones interpersonales, –a fin de encontrar las diferencias ilustradas entre España y Japón–, es importante incorporar aquellos factores sociales que influyen, en mayor o menor medida, cuando el hablante selecciona las palabras en los recursos lingüísticos. Para la elaboración de nuestro cuestionario, y con

⁵⁰ Para la aplicación de la prueba de *chi-cuadrado* la mayoría de los autores recomiendan una regla: que no deben resultar más del 20% las celdas en una tabla de contingencia con valores esperados inferiores a 5.

⁵¹ En nuestro resultado, a veces se incluye el resultado del coeficiente estadístico ϕ (phi), un análisis que se asocia con el análisis de *chi-cuadrado* y que indica el grado de asociación de la relación entre las variables, en una escala de valor entre -1 y 1. De este modo, 1 señala el valor de la máxima magnitud de asociación perfecta.

oportunidad de decidir qué tipo de situaciones vamos a establecer, hemos considerado tres factores principales, que se corresponden con el poder social, la distancia social y el grado de imposición (Brown y Levinson, 1987). Procederemos, a continuación, a explicarlos uno por uno.

1) Poder social.

Uno de los conceptos que podemos observar en el proceso de funcionamiento de la acción verbal en la cortesía. En palabras de Brown y Gilman (1960), una persona tiene poder sobre otra en la medida en que es capaz de controlar su comportamiento, y esta idea constituye el eje vertical o jerarquía que proyecta la posición de los participantes dentro de la escala social (p. 255).

Herrero Cecilia (2006), por su parte, explica que el poder social implica un vínculo asimétrico que marca directamente un grado de autoridad entre los interlocutores, de tal manera que uno tiene la posición dominante, mientras que el otro ocupa un papel de inferioridad dentro de la comunicación verbal (p. 60). El poder es una forma de control social, conformado por recursos socialmente importantes, y que consiste en atributos o posesiones socialmente valorados, como la riqueza, la posición, el rango, el estatus, la autoridad, el conocimiento, la idoneidad o los privilegios (van Dijk, 2009, p. 62).⁵² Siendo así, es posible encontrar una multitud de combinaciones en las relaciones entre adultos y niños, médicos y pacientes, presidentes de empresa y empleados, etc., aunque estas valoraciones no se perciban de idéntica manera en todas las sociedades.

En relación con este concepto, Díaz Pérez (2001) considera que, además, se debe sumar una condición circunstancial. Según el propio autor ejemplifica, aunque es cierto que un policía ejerce su autoridad limitando los derechos del ciudadano –pidiendo a alguien, por ejemplo, que no circule por un determinado lugar–, en otras ocasiones, como cuando en su vida privada asiste a una fiesta familiar, carece de la autoridad que sí posee cuando se encuentra de servicio (p. 200).

⁵² Este concepto ha sido explicado igualmente por Moreno (1998), quien asegura que la diferencia de edad, la posición social, la fuerza física o la riqueza son factores que determinan la existencia de una relación jerárquica (p. 351).

2) *Distancia social.*

Este término se conoce como el eje horizontal, y se refiere a la distancia psicológica existente entre los interlocutores (Brown y Gilman, 1960). Las palabras que uno dirige a otro dependen en buena medida de este parámetro, puesto que al tratar con un desconocido no se habla del mismo modo que con alguien a quien se conoce muy bien. Aquí cabría comentar que, aunque existe una relación de tipo vertical, si la distancia social es menor, es posible que el peso de realizar la petición se vea reducido.

Existe también otra cuestión a tener en cuenta, y es que según Lorés Sanz (1997) el grado de afecto que el hablante siente por el oyente puede modificar el comportamiento verbal ya que, aunque ambos tengan contacto a menudo, el resultado será diferente según lo que marque este indicador.⁵³ Por tanto, a la hora de proceder a la preparación del formulario de nuestra encuesta, sería más eficaz hacer un control mediante la introducción de una descripción del nivel de afectividad que existe entre los interlocutores, además de precisar la frecuencia del contacto.

3) *Grado de imposición.*

Aparte de las dos variables sociales que acabamos de citar –el poder social y la distancia social–, Brown y Levinson (1987) incluyen como parámetro en su cálculo de los FTAs el grado de imposición, o lo que es lo mismo, el coste y el esfuerzo que la acción de pedir implica para el oyente.⁵⁴ Es decir, que no todas las actitudes solicitadas tienen el mismo grado de dificultad a la hora de ser cumplidas. Si el oyente está sentado cerca de la ventana de la habitación, aunque en ese momento esté estudiando sentado sobre su mesa, es posible que el coste de cerrar la puerta no sea alto. Pero en la misma situación, pedirle que conteste a una encuesta por escrito en la que tardará unos treinta minutos, supone un grado de imposición más elevado. Sobre esta cuestión, Leech (1983) también apunta la importancia de contar con este influyente factor en el uso de las estrategias: cuanto más aumenta el coste para el oyente y menor beneficio recibe este, se impone la necesidad de mostrar mayor cortesía (véase 2.2.4).

⁵³ Por esta razón, en su reconsideración acerca del concepto de distancia social, la autora sugiere incorporar dos aspectos a la relación entre los interlocutores: el grado de afecto y la frecuencia de contacto (Lorés Sanz, 1997, pp. 302-303).

⁵⁴ Este término también se llama *peso*, como explican Albelda y Barros (2013): “el peso del acto de habla se refiere al grado de imposición de este acto con respecto a la imagen pública de los interlocutores” (p. 84).

4) Diferencia de género.

El género pueden ser un factor influyente en el comportamiento lingüístico de los humanos. En el plano de la sociolingüística es un punto de referencia común, por lo que hoy en día existen muchas investigaciones empíricas que han tratado sobre ello. Se despertó el interés por esta cuestión hace ya más de cincuenta años, siendo autores como Labov (1966, 1972) o Lakoff (1975) los que iniciaron el camino. Más tarde, aparecieron estudios como el de Poynton (1989), quien observó que, en el aspecto léxico y sintáctico, las mujeres repiten en un mayor número de ocasiones los marcadores de cortesía como *please* y que, en comparación con los hombres, utilizan más elementos que sirven para suavizar la oración, del tipo *I wonder...*⁵⁵ Del mismo modo, Tannen (1994) centró su foco de atención en los distintos modos en que se desarrollan las normas aplicables a las situaciones comunicativas entre hombres y mujeres.

Sin embargo, hay que recordar que esta variable social no es común en todas las culturas, y por eso no es posible dar una explicación que sea válida por igual para cualquier comunidad (Moreno, 1998, p. 39). Además, según la época tratada las conclusiones resultarán muy diferentes, aun examinando una misma sociedad.

En 2003, Mills indicó que la creencia en que debe haber diferencias por el factor de género provoca que el investigador preste atención a ideas estereotipadas de comportamiento sobre hombres y mujeres, y no a las actitudes mostradas realmente (cfr. Mills, 2006). Esta autora sostuvo, por un lado, la necesidad de observar los casos más particulares y el proceso de desarrollo de la interacción y, por otro lado, que los hombres y las mujeres no deben ser considerados, a la hora de tratar la cuestión de género, como una simple dicotomía.

Sobre este último punto coinciden las opiniones de Lorenzo-Dus y Bou Franch (2003), quienes compararon las peticiones de hombres y mujeres en la Península Ibérica y en Gran Bretaña. En sus muestras señalaron que no siempre los hombres españoles son más directos que las mujeres españolas, a pesar de que, en algunas circunstancias, estas se muestran tendentes hacia la formalidad.

⁵⁵ En su obra, García Mouton (1999) reflexiona sobre este aspecto, centrándose en la lengua española. Por su parte, Moreno (1998) aborda igualmente este tema desde las preferencias léxicas. En cuanto al caso del idioma japonés, encuentra varias diferencias. Sobre todo, en lo tocante a algunas partículas, a las interjecciones que se sitúan al final de la oración, y a los pronombres, ya que su selección viene determinada por el sexo del hablante (McGloin, 1991, p. 36).

De acuerdo con estos argumentos hemos considerado que merece la pena dedicar un punto de nuestro análisis, el apartado 4.2.4, para visibilizar el estado actual del lenguaje utilizado, en este aspecto, por los jóvenes. De este modo, pretendemos responder a la pregunta de si ambas comunidades marcan alguna diferencia en los patrones repetidos en las estrategias de cortesía entre hombres y mujeres.

Por último, queremos matizar que en nuestra investigación pondremos una serie de límites. No entraremos a debatir, en caso de que encontremos diferencias, si estas se deben a la propia naturaleza de los participantes, el hecho de ser hombres o mujeres. Dicho de otro modo, sin considerar cuestiones de orden biológico, daremos importancia únicamente al hecho de que esta variable se constituye de acuerdo con normas del habla dentro de la sociedad, tal y como comenta de los Heros (2012, p. 194).⁵⁶

5) El grupo social: dentro y fuera.

Existen culturas especialmente sensibles al distinguir a qué grupo pertenecen socialmente el hablante y el oyente. En ellas, el comportamiento lingüístico cambia radicalmente en función de los parámetros *dentro del grupo* y *fuera del grupo* –lo que se materializa en el uso de honoríficos, o en los términos en que uno se dirige al otro– ya que, según el caso, la propia sociedad impone un rol diferente.

Japón constituye un caso paradigmático al respecto. Aunque es correcto dirigirse a un jefe con el tratamiento honorífico dentro del propio grupo, en el momento en que se habla con alguien que está fuera del mismo, ya sea un cliente o un miembro de otra empresa con el que se tiene trato en el ámbito laboral, al hablar del mismo jefe debe eliminarse el uso del honorífico, colocando a este en la misma posición que el hablante, haciéndole así permanecer dentro del grupo y rebajando la postura de ambos respecto del oyente, que pertenece a un grupo externo. En la situación número 8 (taxi), hemos aplicado dos casos diferentes bajo las mismas circunstancias, cuando el oyente es el jefe de la misma empresa que el hablante, y cuando es de otra empresa.

⁵⁶ Tampoco es de nuestro interés justificar la distinción entre las dos palabras utilizadas, sexo o género, ni discutir si el uso de uno u otro término es más apropiado desde un punto de vista léxico y gramatical.

6) *Combinación de las variables.*

De acuerdo con los puntos anteriores, organizamos estos factores según el carácter que cada uno de ellos posee. Desde a) hasta c) son los del propio acto del habla de la petición. Asimismo, son diferenciables como los factores microsociales (Barron y Schneider, 2009; Schneider, 2010, citados por Félix-Brasdefer, 2018, pp. 189-190). En cuanto a d) y e), podemos considerarlos como los factores macrosociales, según la definición dada por esos mismos autores.

FACTORES MICRO SOCIALES.

Tipo 1: Son inherentes del acto de habla de petición.

- a) Poder social (relaciones de participantes).
- b) Distancia social (relaciones de participantes).
- c) Grado de imposición.

FACTORES MACROSOCIALES.

Tipo 2: Son externos respecto al tipo 1.

- d) Género, edad... (entorno sociolingüístico).
- e) Dentro-fuera (entorno y etnicidad).

Tras describir las variables sociales que van a tener gran importancia en nuestro análisis, creemos conveniente resumir de nuevo las combinaciones de aquellos factores que encontraremos en nuestra encuesta respecto a la relación entre el hablante (H), y el oyente (O). Los dos factores principales, poder social (PS) y distancia social (DS), presentan las siguientes posibilidades:

1. Poder social.

- a) $H < O$: el hablante tiene menos poder social que el oyente.
- b) $H = O$: entre el hablante y el oyente existe un poder similar.
- c) $H > O$: el hablante tiene más poder social que el oyente.

2. Distancia social.

- a) + DS: entre el hablante y el oyente existe mayor distancia social.
- b) – DS: entre el hablante y el oyente existe menor distancia social.

Además, pueden verse las posibilidades del grado de imposición (IM), con mayor o menor grado, junto a las demás condiciones que acabamos de señalar, como la edad o el género, y que podrían influir en el comportamiento del hablante.

1. Grado de imposición.

- a) Bajo (-)
- b) Alto (+)

2. Edad.

- a) El hablante es menor que el oyente.
- b) El hablante y el oyente tienen la misma edad.
- c) El hablante es mayor que el oyente.

3. Género.

- a) Respecto al del hablante, el oyente es del mismo género.
- b) Respecto al del hablante, el oyente es de diferente género.

En la figura 4 pueden observarse los niveles de factores variables que corresponden a cada uno de los escenarios establecidos en nuestra encuesta.

Situación	PS	DS	Otros condicionantes
S1 (peluquería)	H = O	–	IM (–) H y O: mismo género
S2-1 (médico)	H < O	–	IM (–) H y O: mismo género
S2-2 (”)	”	”	IM (–) H y O: diferente género
S3 (padres)	H < O	–	IM (+)
S4-1 (autobús)	H = O	+	IM (+) H y O: mismo género
S4-2 (”)	”	”	IM (+) H y O: diferente género
S4-3 (”)	”	”	IM (+) H es menor que O
S5 (turno de trabajo)	H = O	–	IM (+) H y O: mismo género
S6-1 (DVD)	H = O	–	IM (–) H y O: mismo género
S6-2 (”)	”	”	IM (–) H y O: diferente género
S7 (ruido)	H = O	+	IM (+) H es mayor que O
S8-1 (taxi)	H < O	+	IM (+) H y O: mismo grupo
S8-2 (”)	”	+	IM (+) H y O: diferente grupo
S9 (restaurante)	H = O	+	IM (–) H y O: mismo género
S10 (foto)	H = O	+	IM (–)

Figura 4. Condiciones de los factores sociales en nuestro cuestionario

3.2.1.6. El cuestionario

Una vez que ha quedado clara la definición precisa de los factores sociales que vamos a tratar, nos centraremos en el contenido de la encuesta que hemos elaborado. En total, preparamos diez escenarios, en los cuales se presenta una breve descripción de cada uno, y que puede ser consultada en el cuadro de la figura 5:

Situación		Petición
S1	Peluquería	Pedir que le corten más el pelo en una peluquería habitual.
S2	Médico	Pedir que le den recetas para una semana más en la consulta.
S3	Padres	Pedir ayuda monetaria para los estudios delante de sus padres.
S4	Autobús	Pedir que cedan el asiento a su amigo enfermo.
S5	Turno de trabajo	Pedir que le cambien el turno en el trabajo.
S6	DVD	Pedir que le presten un DVD en el que tiene interés.
S7	Ruido	Pedir que bajen el volumen de la música.
S8	Taxi	Pedir compartir taxi con un jefe después de una fiesta.
S9	Restaurante	Pedir un nuevo tenedor que se ha caído en un restaurante.
S10	Foto	Pedir que le saquen una foto en la calle.

Figura 5. Situaciones de petición en el presente estudio

A la hora de proponer el cuestionario, hemos dado importancia principalmente a que los informantes puedan imaginar las circunstancias propuestas sin esfuerzo, con el fin de prevenir que las respuestas se alejen de la naturalidad. Por consiguiente, hemos insertado situaciones que tienen que ver con la vida propia de un estudiante (S3 y S6). En este caso, se trata de dos relaciones cercanas, familiar y de amistad, que implican un trato habitual.

Por otro lado, hemos añadido otras que puedan tener lugar en la vida cotidiana de cualquier persona, como cortarse el pelo, ir a la consulta del médico, pedir un nuevo tenedor en un restaurante o sacar una foto en la calle (S1, S2, S9 y S10). Finalmente, han sido incorporadas dos situaciones que ocurren invariablemente, y en las que el hablante siente mayor presión al realizar la solicitud (S4 y S7).

En lo que respecta al ámbito laboral, que aparece en las situaciones 5 y 8, puesto que los alumnos aún no dedican su tiempo en exclusividad a trabajar y carecen de experiencia como empleados, nos hemos ajustado a la realidad de los estudiantes de cada país. Pretendemos con ello que las circunstancias les parezcan más naturales, a riesgo de que la homogeneidad no sea completa entre los diferentes grupos encuestados a la hora de valorar las relaciones interpersonales en el ámbito laboral. En español hemos usado la expresión *trabajo en prácticas*, mientras que en la versión japonesa *trabajo a tiempo parcial*, porque la mayoría de ellos está empleada de esta manera, y es muy poco común en Japón la idea de

hacer prácticas.⁵⁷ Pero estas escenas son interesantes para saber cómo se comunicarían los sujetos al margen de su vida cotidiana de estudiantes, ante una relación que tenga un aspecto más serio, no orientada a lo que sería el aspecto lúdico.

Al final, queremos comentar que, en las situaciones 2, 4, 6 y 8 realizamos varias preguntas en el mismo escenario según el género o la edad del oyente y el concepto de *dentro* y *fuera*.

En definitiva, después de que los informantes hayan leído la parte relativa a las instrucciones, pasarán a contestar nuestras preguntas, en las que exponemos las situaciones descritas a continuación:

1. Estás en tu peluquería habitual. Tu estilista, que te ha cortado el pelo varias veces, es de tu mismo sexo y tiene, más o menos, tu edad. Te está cortando el pelo y prefieres que lo haga 2 o 3 centímetros más de lo que lo está haciendo.
2. 1) Estás en la consulta del médico. Es simpático, tiene unos 50 años y te trata desde hace 3 meses. Normalmente te receta cada 2 semanas. Tienes un viaje y necesitas recetas para tres semanas de medicación.
2) En la misma situación, cuando es una médica simpática y tiene unos 50 años.
3. Estás interesado en estudiar en una universidad en los Estados Unidos. No tienes suficiente dinero para ello y tienes necesidad de que tus padres te ayuden. Ahora estás en casa, delante de tus padres.
4. 1) Estás de pie con un amigo en un autobús que va lleno. A tu amigo, desde hace un rato, le duele el estómago y le cuesta estar de pie. Todavía queda bastante tiempo para la parada donde os vais a bajar. Delante de vosotros está sentada una chica de tu edad.
2) En la misma situación, cuando la persona que está sentada delante es un chico de tu edad.
3) En la misma situación, cuando la persona que está sentada delante es un hombre que tiene unos 40 años.

⁵⁷ Sobre esta misma cuestión, Choi (2008) explica que ha tomado la decisión de adaptar la encuesta al perfil de los encuestados. De este modo, estas situaciones se describen con condiciones que les puedan resultar más naturales.

5. En el trabajo, en el que estás de prácticas, hay un compañero de tu mismo sexo con el que tienes buena relación. Es menos antiguo que tú en la empresa y tiene un puesto inferior al tuyo. Creías que la boda de tu mejor amigo era este domingo. Acabas de darte cuenta de que es el sábado y tienes que trabajar. Tu compañero ese día tiene descanso, y tú lo tienes el sábado que viene.
6. 1) Estás hablando con un amigo de tu mismo sexo. Os conocéis desde hace mucho tiempo y os lleváis muy bien. Te dice que acaba de comprar un DVD que tenías mucho interés en ver.
2) En la misma situación, con un amigo de diferente sexo, al que conoces desde hace mucho tiempo, y con el que te llevas muy bien.
7. Tus vecinos son una familia que tiene un hijo de 15 años. Todas las noches, el hijo está escuchando música a un volumen alto. Tienes el problema de no poder dormir. No tienes relación con la familia, excepto saludarles cuando te los cruzas. En el momento que sales de casa, el hijo sale de la suya y te saluda.
8. 1) Has ido a la fiesta de la empresa en la que estás de prácticas. Como ya es tarde y está cerrado el metro, tienes que coger un taxi para volver a casa. Su coste es bastante alto y no llevas suficiente dinero. Un jefe de otro departamento de la empresa, al que no conoces bien y que vive cerca de ti, está esperando para coger un taxi.
2) En la misma situación, si es un jefe de otra empresa que tiene trato con la tuya y al que no conoces bien.
9. Estás en un restaurante con unos amigos. Mientras comes, se te ha caído el tenedor y necesitas uno nuevo. Cerca de ti hay un camarero, que parece que tiene más o menos tu edad, que no se ha dado cuenta de ello.
10. Estás de viaje dentro de tu país. Estás delante de un edificio muy famoso y quieres que te saquen una foto junto al edificio. Como aún es temprano, no hay gente alrededor. Pasa una chica que tiene más o menos tu edad.

3.3. Los sujetos

Esta encuesta fue realizada a varios grupos de estudiantes universitarios, a lo largo de los años 2014 y 2015, tanto en España como en Japón. Los participantes fueron hablantes

españoles y japoneses, que suman un total de cuatrocientas cincuenta y cinco personas. Hemos elegido objeto de estudio estudiantes universitarios de entre 18 y 26 años. Creímos conveniente que los dos grupos de informantes tuviesen un carácter homogéneo, para que pudiesen ser comparados en las mismas condiciones. De hecho, Rodríguez González (2002) subraya que:

La diferente edad del interlocutor establece unas distintas relaciones de poder y familiaridad en el intercambio verbal y conduce a distintas elecciones léxicas, a veces sólo concretadas en términos de frecuencia. (p. 24)

En este sentido, los individuos de ambos grupos son similares tanto en lo que respecta a su nivel educativo como a su edad. De este modo, podremos acceder también a los rasgos que muestran las actuales generaciones.

Tabla 1

Información numérica de los encuestados en España y Japón

Grupo	Ciudad	Hombres	Mujeres	N.º total de informantes
Español	Madrid	100	97	197
Japonés	Sapporo	106	152	258
N.º total	-	206	249	455

La tabla 1 que acabamos de presentar expone la información estadística de ambos grupos. El primero de ellos está formado por los hablantes españoles que se expresan, como lengua materna, en español. En esta ocasión, participaron alumnos de varias universidades de la Comunidad de Madrid: un total de ciento noventa y siete informantes, de los cuales noventa y siete son mujeres, y cien son hombres. El grupo de universidades españolas que colaboraron en la encuesta está formado por tres de carácter público. El segundo grupo lo constituyen japoneses, estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Sapporo.⁵⁸ Recogemos datos de doscientas cincuenta y ocho estudiantes, de las cuales ciento cincuenta y

⁵⁸ Esta ciudad se halla ubicada en Hokkaido, la isla más septentrional de Japón.

dos son mujeres, y ciento seis son hombres. Colaboraron en la recogida de datos seis universidades locales, públicas y privadas.

Los estudios a los que pertenecían los estudiantes, tanto de España como de Japón, son variados, e incluyen siete carreras de diferentes ámbitos en ambos países. Hemos tratado de que los sujetos no perteneciesen únicamente a un tipo de carrera universitaria, intentando que los resultados no reflejen la forma de hablar de un grupo concreto y conferirle así un carácter más genérico.

En cuanto a la proporción entre hombres y mujeres que han colaborado en nuestra encuesta no coincide exactamente en ambos países. Para evitar que, finalmente, los porcentajes mostrasen de forma parcial las respuestas del género mayoritario, hemos adoptado un método de cálculo basado en la media aritmética de hombres y mujeres.

Por otro lado, queríamos que las dos ciudades en las que recogimos los datos no estuviesen ubicadas en un lugar marcado por el carácter dialectal del idioma, porque ese tema no forma parte de nuestro estudio. Desde este punto de vista, ambas zonas geográficas resultaban adecuadas. Hemos querido así atenernos a expresiones más orientadas hacia un uno del lenguaje estándar, limitando su concepto como lengua que aprenden los extranjeros en clase.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS CONTRASTIVO ENTRE ESPAÑOL Y JAPONÉS

4.1. Introducción

En este voluminoso capítulo plantaremos el análisis lingüístico de los resultados obtenidos en nuestra encuesta. Recordemos que, para la realización del estudio de los datos, hemos tomado como base el esquema a partir de la codificación de CCSARP. Siguiendo los pasos de este estudio intercultural, hemos dividido las frases que componen una petición en cuatro partes, dependiendo de las funciones de las que se encargan, y que son las siguientes:

- 1. Alertadores** (*alerters*). Pueden observarse al inicio de la oración, y su función principal es captar la atención del oyente. Pertenecen a la categoría de los modificadores externos, junto con los movimientos de apoyo.
- 2. Acto nuclear** (*head act*). Es la parte que se corresponde con la unidad mínima con que se puede realizar una petición.
- 3. Modificadores internos** (*internal modifications*). Son los componentes sintácticos y léxicos que pertenecen al acto nuclear, y que ayudan a favorecer la solicitud desde el interior del mismo. Su presencia no es obligatoria al efectuar el acto de pedir.
- 4. Movimientos de apoyo** (*supportive moves*). Estos elementos son externos al acto nuclear, y sus funciones son las de modificar o acentuar la fuerza ilocutiva de la petición, esta vez desde el exterior.

De acuerdo con esta distinción, en los primeros apartados del capítulo analizaremos el acto nuclear, que es, como hemos indicado arriba, la unidad mínima necesaria para realizar el acto de pedir. Una vez que terminemos con esta tarea, daremos inicio, en orden, al estudio del resto de componentes, desde los modificadores internos –tanto sintácticos como léxicos–, pasando por los alertadores y terminando con los denominados movimientos de apoyo. Es decir, examinaremos aquellos elementos cuya presencia no resulta obligatoria para hacer una petición.

4.2. Actos nucleares: estrategias y subestrategias

En este punto, nos ocuparemos de estudiar los datos obtenidos en referencia al acto nuclear. Empezaremos viendo los resultados extraídos –tomando en consideración todo el cuestionario– con respecto a las estrategias escogidas por los informantes, para después dirigir nuestra mirada, de forma particular, hacia las respuestas en las que no se optó por realizar la petición.

A continuación, es nuestra intención llevar a cabo un análisis más profundo haciendo un estudio de las subestrategias, que en realidad consistirá en reorganizar y dividir en un mayor número de categorías, dependiendo de las fórmulas lingüísticas que ofrecen las estrategias analizadas con anterioridad. En esta ocasión, sin embargo, los resultados obtenidos se presentarán en cada situación por separado, y acompañados por primera vez con ejemplos, lo que permitirá constatar las sutiles diferencias entre una y otra lengua.

Una vez finalizado todo este proceso, trataremos en otros apartados cuestiones relativas a las estrategias y las subestrategias, evaluando los resultados desde la perspectiva de la diferencia de género. Este último punto de aproximación tiene cierta importancia para conocer los usos de lenguaje de los jóvenes actuales en su aspecto social.

Antes de cerrar este apartado, vamos a aclarar el orden planteado para nuestro análisis. Primero, propondremos dos esquemas de codificación de datos, uno para las estrategias y otro para las subestrategias. Luego mostraremos cada resultado en formato estadístico, siempre en apartados separados, primero para la Península y después para Japón. Finalmente, habrá una sección en la que haremos una comparación entre los españoles (ES) y los japoneses (JP). Exceptuando el análisis de no pedir (4.2.2.4), el proceso de contrastar los dos grupos de forma consecutiva se repetirá cada vez que tratemos de los componentes de la petición, hasta llegar a explicar el último escenario de la sección de subestrategias.

4.2.1. Clasificación de las estrategias y las subestrategias

La categorización de las estrategias establecida por Blum-Kulka y Olshtain (1984) y por Blum-Kulka et al. (1989) ha influido notablemente en los estudios empíricos, particularmente cuando se ha tratado de contrastar varias lenguas. Su modelo está dividido en tres escalas de estrategias organizadas desde las más directas hacia las más indirectas, según el grado de oblicuidad con el que el hablante transmite su voluntad al oyente. Entre ellas, se

encuentran las estrategias directas (E.D.), que se solicitan a través de una fórmula más explícita, y las estrategias convencionalmente indirectas (C.I.), cuyo formato lingüístico consiste básicamente en la convención de significado semántico, o bien en la convención de forma (Ballesteros Martín, 1999, p. 144).

Por último, están las estrategias que reciben la denominación de no convencionalmente indirectas (No C.I.), y que se caracterizan por el hecho de que la intención del hablante está encubierta. En este caso, para que el otro cumpla el acto deseado se incluyen en el texto pistas de tipo contextual como, por ejemplo, una referencia al objeto o a los elementos necesarios para la realización del acto. Por otra parte, la opción de no realizar solicitud ocupa su posición fuera del esquema de las estrategias comunicadas verbalmente, pero también atenderemos a ella en nuestro estudio.

Estrategia que se expresa	Voluntad que el hablante transmite al oyente
Estrategias directas (E.D.)	Más directo (+)
Estrategias convencionalmente indirectas (C.I.)	↕
Estrategias no convencionalmente indirectas (No C.I.)	Menos directo (-)

Figura 6. Categorías de las estrategias expresadas sobre la petición

Aunque el diseño del *CCSARP Coding Manual* está pensado para la adaptación sociocultural, y por tanto para la variación lingüística, no encaja a la perfección en todos los idiomas. Es por esta razón que, como citamos más abajo, los autores sugieren la necesidad de ser más específicos según las lenguas-objetivo estudiadas por los investigadores, y es precisamente eso lo que haremos con motivo de la elaboración de nuestro código.

While the main categories can be considered as universals [alerter, request perspective, request strategies, syntactic downgraders, lexical and phrasal downgraders, upgraders, supportive moves], the subcategories may vary in availability and relevance crosslinguistically and cross-culturally. They should be supplemented, refined, conflated, or left out according to the structure of the language(s) and culture(s) under study and the goal pursued. (Blum-Kulka et al., 1989, pp. 274-275)

A continuación, incluimos un esquema con la codificación de las subestrategias referidas (figura 7).⁵⁹ Para poder ajustarnos a los caracteres lingüísticos que poseen tanto el español como el japonés, hemos añadido o dividido algunas categorías con respecto al original. Hemos considerado conveniente esta revisión de criterios con la finalidad de hacer nuestro análisis más adecuado a las lenguas que estudiamos. Nos gustaría, brevemente, puntualizar algo sobre las nuevas incorporaciones. La forma que señala el beneficio (número 2.4) es una fórmula muy propia de la lengua japonesa, basada en el concepto de beneficio que recibe el hablante. Hemos considerado necesaria la inclusión de esta estructura japonesa, dado que no se encuentra en la versión original. Por otra parte, hemos separado la categoría llamada condición preparatoria (*query preparatory*), que está contenida en los puntos 2.3, 2.5 y 2.7, en un intento de evidenciar el uso de cada estructura. En 1.2 hemos preferido juntar los dos grados de performativo en un solo grupo, pues así ajustamos de forma imparcial las diferencias de estructura existentes entre las dos lenguas.⁶⁰ Por último, hemos añadido 1.4 porque, entre las respuestas obtenidas, su uso se dio entre los hispanohablantes.

⁵⁹ Según Blum-Kulka et al. (1989), en las estrategias No C.I. existen dos estilos: las alusiones fuertes (*strong hints*) y las alusiones débiles (*mild hints*). El primero de ellos se compone de una expresión que contiene una referencia parcial al objeto o a los elementos necesarios para realizar el acto, mientras que el segundo se puede explicar mediante las expresiones que no hacen la referencia a la propia petición (o a cualquiera de sus elementos), y que son interpretables, gracias al contexto, como peticiones.

⁶⁰ De esta forma coincidimos con la praxis de Díaz Pérez (2001). A pesar de realizar la mencionada agrupación, esta categoría obtiene entradas muy pobres en nuestros resultados.

1. ESTRATEGIAS DIRECTAS (E.D.)		
1.1. Modalidad imperativo. (Mood derivable)	(1) <u>Corta</u> más.	(2) Sore <u>kashite</u> . (esp.: <u>Préstame</u> eso.)
1.2. Verbo performativo. (Explicit / hedged performatives)	(3) <u>Te pediría</u> , por favor, que intentarás bajar el volumen a cierta hora de la noche.	(4) <i>Konkai wa kaminoke ni, san senchi gurai kiru kanji de onegai shimasu.</i> (esp.: Esta vez, <u>le pido</u> por favor que corte como 2 o 3 cm)
1.3. Obligación. (Obligation statement)	(5) Buenos días. Ah, y <u>tienes que bajar</u> el volumen de la música por la noche, que hay gente que quiere dormir, si haces el favor.	
1.4. Necesidad del hablante. (Need statement)	(6) Voy a estar fuera y <u>necesito</u> recetas para tres semanas.	
1.5. Enunciado de deseo. (Want statement)	(7) Hoy <u>quiero</u> el pelo un poco más corto, por favor.	(8) <i>Onegai! Konshū no doyōbi to raishū no doyōbi sonomama sokkuri kawatte hoshii no!</i> (esp.: ¡Por favor! <u>¡Quiero que me cambies</u> , trasladando el turno de este sábado por el sábado que viene!)
2. ESTRATEGIAS CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS (C.I.)		
2.1. Pregunta sobre la voluntad del oyente (ES).	(9) Perdona, ¿ <u>me sacas</u> una foto?	
2.2. Sugerencia. (Suggestory formula)	(10) ¿ <u>Quieres que cojamos</u> juntos el taxi, y así nos sale más barato?	
2.3. Pregunta sobre la capacidad del oyente. (Query preparatory)	(11) Perdona, ¿ <u>Me puedes hacer</u> una foto?	(12) <i>Itsumo yori chotto mijikaku dekimasu ka.</i> (esp.: ¿ <u>Puede hacerlo</u> más corto que siempre?)
2.4. Forma que señala el beneficio (JP).	(13) Shashin o <u>totte moraemasu ka.</u> (esp.: ¿ <u>Puede hacerme</u> una foto?)	
2.5. Pregunta sobre la conformidad del oyente (ES).	(14) ¿ <u>Te importa</u> que lo veamos juntos?	
2.6. Pedir permiso.	(15) ¿ <u>Puedo verla</u> contigo, tío?	(16) <i>Nee, Kondo karitemo ii?</i> (esp.: Oye, ¿te importa si lo tengo prestado otro día?)
2.7. Pregunta sobre la posibilidad.	(17) Doctor, me voy a ir tres semanas de viaje, ¿ <u>sería posible que me recetase</u> medicamento para una semana más de lo normal, por favor?	
3. ESTRATEGIAS NO CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS (No C.I.)		
3.1. Alusiones fuertes. (Strong hints)	(18) Joé (<i>sic</i>), estás a tope con la música por las noches.	(19) <i>Ryūgaku shitai n da kedo okane nai n da yo ne.</i> (esp.: Quiero estudiar en extranjero, pero no tengo dinero.)
3.2. Alusiones débiles. (Mild hints)	(20) Gracias, tío. (para pedir que le preste un DVD)	(21) <i>Saikin nerete (sic) masu ka.</i> (para un vecino que pone música alta por las noches) (esp.: ¿Últimamente, duerme bien?)
4. NO REALIZAR PETICIÓN		

Figura 7. Categorías de las subestrategias entre español y japonés

4.2.2. Análisis de estrategias

De acuerdo con los criterios propuestos arriba, veremos la distribución de los resultados entre los estudiantes de ambos países, empezando por los españoles.

4.2.2.1. Distribución de los encuestados españoles

Tabla 2

Porcentajes de las estrategias de los españoles

Situación	Condición del oyente	E. D.	C. I.	No C. I.	Total (%)
S1 (peluquería)		41,8	54,9	3,2	100
S2-1 (médico)	= Género	24,1	75,3	0,5	100
S2-2 (")	≠ Género	26,6	72,8	0,5	100
S3 (padres)		33,6	57,9	8,5	100
S4-1 (autobús)	= Género	2,6	94,9	2,5	100
S4-2 (")	≠ Género	2,6	94,8	2,6	100
S4-3 (")	Hombre: 40 años	4	95	1	100
S5 (turno de trabajo)		8	89,4	2,6	100
S6-1 (DVD)	= Género	23,6	64,3	12,1	100
S6-2 (")	≠ Género	23,7	63,8	12,5	100
S7 (ruido)		20,9	65,1	14	100
S8-1 (taxi)	Jefe: misma empresa	0	98,4	1,6	100
S8-2 (")	Jefe: otra empresa	1,6	98,4	0	100
S9 (restaurante)		2,3	97,7	0	100
S10 (foto)		0	100	0	100

Como se ve en la tabla 2, las estrategias más comunes, que ocupan el primer puesto a lo largo de todas las situaciones, son las convencionalmente indirectas. Su dominio ha quedado ilustrado especialmente en los escenarios S4 (autobús), S8 (taxi), S9 (restaurante) y S10 (foto), en los que los resultados oscilan entre un 95% y el 100%.⁶¹ Estas peticiones se corresponden con el nivel de mayor distancia social, lo que implica que entre los hablantes no hay trato. Otra situación relevante es S5 (turno de trabajo), en la que los hablantes se relacionan de forma habitual, y que también refleja un porcentaje elevado, de casi un 90%.

Las estrategias directas, en cambio, han destacado menos que las C.I. Aun así, existen dos casos, S1 (peluquería) y S3 (padres), en los que sus cifras cubren más de un tercio de las peticiones realizadas. En la primera escena, en la que se ha visto aumentado notablemente este uso, se da la coincidencia de que los factores sociales de distancia e imposición son menores, además de que no está indicado un desequilibrio de poder. En cambio, si hablamos de la segunda, ante una petición que cuenta con una alta imposición, en la que el poder es desigual entre los padres y el hijo, y el entorno está en el ámbito familiar, el hablante se expresa de manera más directa. Aunque de forma menos relevante que en los casos citados, también en las escenas S2 (médico), S6 (DVD) y S7 (ruido) el empleo de las E.D. supera el 20%.

La otra estrategia, considerada la más indirecta de las que hemos incluido en la tabla 2, es la No C.I. En nuestra encuesta su empleo nunca ha sido mayoritario. Sin embargo, en S6 (DVD) y en S7 (ruido), algunos españoles la escogieron como opción, entre el 12% y el 14% de los encuestados. En la petición en la que intervienen los dos amigos (S6), no se hace referencia a la petición parcial sobre el objeto de interés (el DVD), sino que se usan expresiones que refuerzan el lazo de amistad, tratando con ello de contar con la colaboración del otro en lugar de preguntar acerca de su disponibilidad. Por ejemplo, a través de un “bueno, ¿a qué hora en tu casa para verlo?”. Observaremos más adelante todos estos usos, en la parte dedicada a las subestrategias.

Por otro lado, en la escena del ruido, los informantes manifestaron sus sentimientos negativos mediante una serie de palabras que se pueden interpretar como una especie de queja o amenaza.

⁶¹ Por una cuestión técnica, hemos optado en las tablas por no incluir decimales en aquellos casos en que el porcentaje ha resultado inferior a un 1%. Por esa razón, es posible que alguno de los totales no sume con exactitud el 100%.

4.2.2.2. Distribución de los encuestados japoneses

Una vez vistos los resultados extraídos de los españoles, pasamos a los de los japoneses, que pueden verse en la siguiente tabla 3.

Tabla 3

Porcentajes de las estrategias de los japoneses

Situación	Condición del oyente	E. D.	C. I.	No C. I.	Total (%)
S1 (peluquería)		62,1	35,9	2	100
S2-1 (médico)	= Género	36,4	62,2	1,4	100
S2-2 (")	≠ Género	37,6	61,4	1	100
S3 (padres)		43,7	43,7	12,6	100
S4-1 (autobús)	= Género	5	94	1	100
S4-2 (")	≠ Género	5,8	93,1	1,1	100
S4-3 (")	Hombre: 40 años	6,7	92,3	1	100
S5 (turno de trabajo)		17,9	81,8	0,4	100
S6-1 (DVD)	= Género	57,7	36,3	6	100
S6-2 (")	≠ Género	57,7	37,3	5	100
S7 (ruido)		21,6	51,4	27	100
S8-1 (taxi)	Jefe: misma empresa	3,9	86,7	9,3	100
S8-2 (")	Jefe: otra empresa	3	82	15	100
S9 (restaurante)		19,6	68,9	11,4	100
S10 (foto)		14	85,4	0,6	100

Los alumnos japoneses usan con mayor frecuencia las estrategias C.I., con excepción de unas pocas situaciones. En S4 (autobús) su uso fue más intenso, con más de un 90% del total. Del mismo modo, por encima del 80% se sitúan las estrategias ubicadas en las escenas S5 (turno de trabajo), S8 (taxi) y S10 (foto).

Con respecto a las estrategias directas, dos casos concretos son, con mucha diferencia, los que han obtenido porcentajes más altos. Las cifras arrojadas por las E.D. tanto en S1 (peluquería) como en S6 (DVD) superaron las de las C.I., ya que más de la mitad de los hablantes eligieron comunicarse a través de este estilo. Cabe destacar que el fenómeno se repite cuando la relación entre los participantes no está marcada por una asimetría en el poder social, la distancia es menor y la imposición es baja. Igualmente, en S2 (médico) y en S3 (padres) podemos observar el uso de peticiones directas, aunque con unos porcentajes menores –de entre el 36% y el 44%– en comparación con los que acabamos de ver.

Por último, las No C.I. son difícilmente aplicables a cualquiera de las ocasiones presentadas. Es cierto que en la mayoría de las situaciones apenas se dio, pero también lo es que, de vez en cuando, ocupan un lugar importante en la clasificación. En concreto, nos referimos a S7 (ruido), donde su empleo consigue el 27%. Observamos igualmente el mismo uso, entre un 11% y un 15%, en S3 (padres), S8-2 (taxi con el jefe de otra empresa) y S9 (restaurante). Veremos más adelante, a través de minuciosos ejemplos, si estos enunciados comparten el mismo tipo de intención desde el punto de vista de la pragmática.

4.2.2.3. Comparación entre ES y JP



Figura 8. Comparación de los porcentajes de las estrategias entre España y Japón, incluyendo la opción *no realizar la petición*

Situación	E. D.	C. I.	No C. I.
S1 (peluquería)	**	**	
S2-1 (médico)	**	**	
S2-2 (")	**	**	
S3 (padres)	*	**	
S4-1 (autobús)			
S4-2 (")			
S4-3 (")			
S5 (turno de trabajo)	**	**	
S6-1 (DVD)	**	**	**
S6-2 (")	**	**	**
S7 (ruido)		*	**
S8-1 (taxi)		**	**
S8-2 (")		**	**
S9 (restaurante)	**	**	**
S10 (foto)	**	**	

Figura 9. Significación estadística de la comparación de estrategias entre España y Japón. Azul: ES↑JP↓; Rosa: JP↑ES↓. *p < ,10. ** p < ,05.

Es seguro que, en términos más generales, tanto los españoles como los japoneses utilizan en gran medida las estrategias C.I. El segundo puesto lo ocupan las E.D., mientras que las No C.I. son a las que menos se recurre en todas las categorías, pese a que obtuvieron porcentajes notables en casos concretos. Estos rasgos se dan de forma común entre ambas comunidades (figura 8).

En cuanto a las diferencias existentes entre ambos grupos según los cálculos de significación estadística realizados, se centran en los siguientes puntos (véase la figura 9).⁶² En primer lugar, en las estrategias C.I. se han comprobado diferencias significativas en casi

⁶² Sobre el resultado del análisis de χ^2 y de la prueba exacta de Fisher de la figura 9, véase la tabla C1. En cuanto al resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de cada caso consulte las tablas C2 a C10 en el apéndice C.

todas las preguntas, exceptuando en las de S4 (autobús), y siempre con el mismo resultado (ES↑JP↓).

En cuanto a las estrategias directas, en todas las situaciones menos S4 (autobús), S7 (ruido) y S8 (taxi) existen diferencias significativas, pero la tendencia indica lo contrario de lo que hemos señalado para el caso de las C.I. (es decir, ES↓JP↑). En estas situaciones excepcionales no se pudieron comprobar dichas diferencias, ya que las cifras de ambos países fueron especialmente escasas, como puede comprobarse en la figura 8.

Por último, en las estrategias No C.I. las diferencias entre españoles y japoneses fueron significativas en S6, DVD (ES↑JP↓), y también en S7, S8 y la petición en el restaurante, S9 (ES↓JP↑).

Únicamente en S4 no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en ninguna de las categorías de estrategias. Es decir, que en esos casos no difirieron significativamente los usos entre las dos lenguas, ni en las E.D., ni en las C.I., ni en las No C.I., pero en el resto de las escenas siempre hubo al menos una diferencia en las estrategias empleadas por cada uno de los grupos.

Para terminar, haremos una mención acerca de los resultados de las estadísticas con respecto a las diferencias significativas en un mismo escenario tratado cuando cambian las condiciones del oyente, como en S2 (médico), S4 (autobús), S6 (DVD) y S8 (taxi). Con la óptica de este enfoque, los datos obtenidos no mostraron diferencia alguna, ni entre los encuestados españoles, ni entre los japoneses.

4.2.2.4. Análisis de “no pedir”

Muchos estudios no analizan aquellas opciones en las que, por alguna razón, no se ha llegado a formalizar la petición. Sin embargo, consideramos que, para nuestro trabajo, resulta útil saber en qué situación los estudiantes han optado por no pedir, ya que, por razones culturales, los criterios empleados por españoles y japoneses no siempre coincidirán. A continuación, veremos cuáles son las escenas en las que, de forma mayoritaria, los participantes rechazan la opción de efectuar la petición.

Para empezar, vamos a confirmar de nuevo en qué situaciones aumentaron o disminuyeron los porcentajes del acto de no pedir, así como en qué ocasiones destacó dicha

diferencia, tras comparar los resultados obtenidos en ambas lenguas. Para ello, ofrecemos la figura 10, que muestra los porcentajes de esta opción en nuestra encuesta.

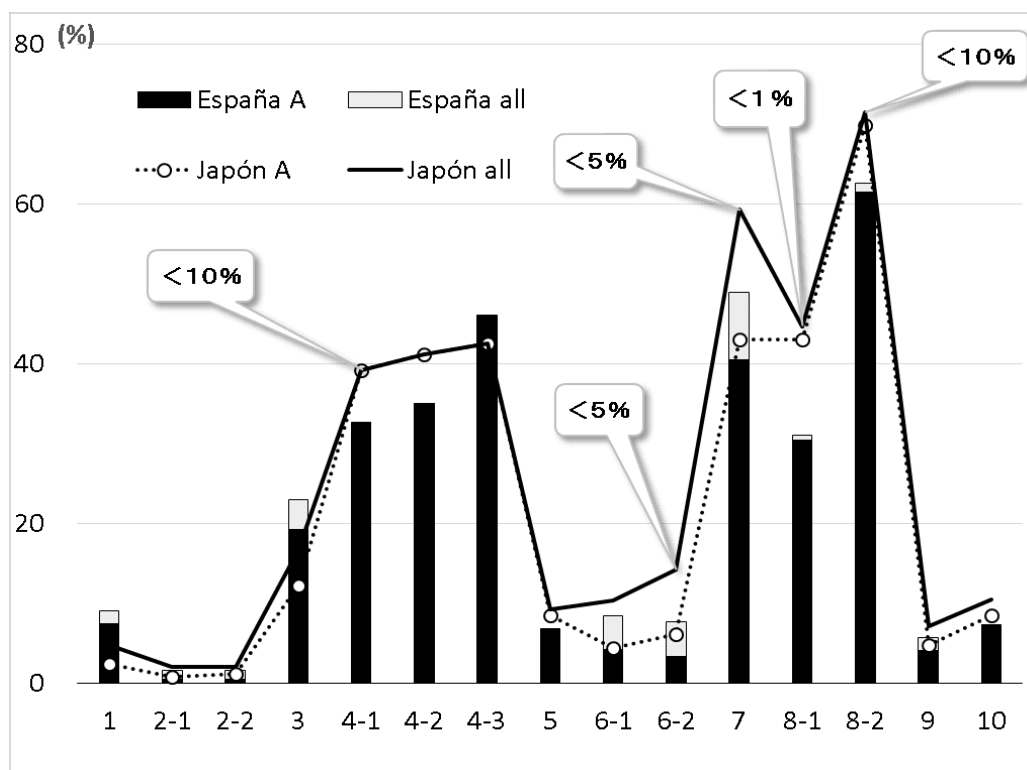


Figura 10. Porcentajes de *no pedir* en España y Japón. A: No decir nada; all: Incluye los que dicen algo que no tiene que ver con la petición.

Los números colocados en el eje horizontal se corresponden con las situaciones, mientras que los situados en el eje vertical señalan los porcentajes de no pedir. En la parte superior de la figura 10 hemos insertado una leyenda, donde indicamos las categorías pertenecientes a A y a all para cada uno de los grupos sociales. A muestra solamente los resultados de *no decir nada*, mientras que all incluye, además, las respuestas de *decir algo que no tiene que ver con la petición*. Por último, los porcentajes aparecidos dentro de bocadillos indican el nivel de significancia (el valor de p) encontrado entre el all de España y el all de Japón.

De acuerdo con el gráfico que acabamos de presentar, podemos extraer tres conclusiones:

1) Al comparar las situaciones de *no decir nada* (A), los nativos de ambas lenguas coincidieron en un descenso de sus porcentajes, en las situaciones S1 (peluquería), S2

(médico), S5 (turno de trabajo), S6 (DVD), S9 (restaurante) y S10 (foto). Por el contrario, las que obtuvieron una suma total de más de un 30% fueron S4 (autobús), S7 (ruido) y S8 (taxi). S3 (padres), por su parte, se mantuvo en la media.

2) Las cifras de *decir algo que no tiene que ver con la petición* son notables en los escenarios S1 (peluquería), S3 (padres), S6 (DVD) y S7 (ruido). Este hecho es común en ambas lenguas.

3) El porcentaje que incluye la suma los dos puntos anteriores, es decir, la línea que representa la categoría *all*, por lo general es más elevado entre los japoneses que entre los españoles. Queremos subrayar que esta tendencia fue particularmente relevante en las situaciones en las que más del 30% de los españoles no realizaron la petición, ya que fue en la mayoría de estas ocasiones donde se comprobaron diferencias significativas entre España y Japón. Es decir, en S4-1 (autobús con el oyente de mismo sexo), S7 (ruido), S8-1 (taxi con el jefe de la misma empresa) y S8-2 (misma situación anterior, pero con el jefe de otra empresa).

4.2.2.4.1. Las situaciones relevantes en pedir y no decir nada en ES y JP

De acuerdo con la conclusión obtenida en el epígrafe anterior, vamos a hacer una división en dos niveles, en función de la cantidad percentil que ocupó la opción *no decir nada* en cada petición: por una parte, aquel que obtuvo cifras menores al 10%, y por otra, el que consiguió más de 30%. Las dos comunidades llegaron, más o menos, al mismo resultado.

El primer nivel, en el que la gente realiza más peticiones, incluye las situaciones S1 (peluquería) y S2 (médico), en las que la relación existente vincula a un cliente o usuario con un dependiente o con un empleado encargado de la atención al público, y que además han tenido contacto en más ocasiones. En otros casos, S5 (turno de trabajo) y S6 (DVD), los interlocutores se llevan bien, y se conocen por ser compañeros de trabajo o amigos, por lo que se entiende que dicha relación es estable.⁶³ Las cuatro escenas indicadas presentan buenas condiciones para el hablante, favoreciendo que este exprese la solicitud.

Aunque en el caso de S9 (restaurante) los interlocutores no se conocen, teniendo en cuenta que el contenido de dicha petición está incluido como parte de una tarea del oyente –el camarero debe atender al cliente–, parece que el acto se realiza con facilidad. Igualmente,

⁶³ Anotamos que, en S6-2 (DVD), los porcentajes japoneses superaron ligeramente el 10%.

en la situación 10 (foto) los participantes no se conocen, pero supone una petición sin coste alguno.

Por el contrario, el segundo nivel, aquel que consiguió un mayor número de abstenciones con más de un 30%, incluye situaciones con un desconocido, como en S4 (autobús), o con alguien con quien apenas se tiene relación, como en S7 (ruido) y S8 (taxi). Aparte, las circunstancias impuestas en estos escenarios suponen asumir el riesgo de un elevado grado de imposición, y en dos de las tres escenas indicadas se añaden dos obstáculos, y es que se corre el peligro tanto de que la relación interpersonal se vea afectada negativamente en el futuro (S7 y S8), como de que el hablante ocupe un papel de inferior en la jerarquía social (S8). En este sentido, son solicitudes en las que se vuelve necesario tomar en cuenta varias consideraciones a la hora de pedir.

Finalmente, queremos comentar algo sobre las diferencias en el uso de estrategias en aquellas escenas en que, para la misma petición, puede haber más de un tipo de oyente. En España, en la petición del autobús (tabla 4), cuando el oyente era de más edad que el hablante (S4-3), la opción de *no decir nada* fue mayor que cuando el oyente era un joven del mismo género (S4-1). En Japón, en cambio, no hubo diferencias significativas.⁶⁴

En cuanto a S8, los estudiantes de ambas comunidades coincidieron en que cuando el oyente se situó fuera del grupo social del hablante, el jefe de otra empresa (S8-2), la respuesta de *no decir nada* fue significativamente mayor que cuando los dos interlocutores procedían de la misma empresa (S8-1) (tablas 5 y 6).

Tabla 4

Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en España en función de edad y género del oyente

Opción	Residuos tipificados		
	S4-1	S4-2	S4-3
Pedir	1,854*	1,013	-2,868**
No decir nada	-1,854*	-1,013	2,868**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

⁶⁴ Sobre el resultado del análisis de χ^2 de las tablas 4, 5 y 6 véase la tabla C11 en el apéndice C.

Tabla 5

Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en España en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante

Opción	Residuos tipificados	
	S8-1	S8-2
Pedir	6,198**	-6,198**
No decir nada	-6,198**	6,198**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla 6

Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en Japón en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante

Opción	Residuos tipificados	
	S8-1	S8-2
Pedir	5,849**	-5,849**
No decir nada	-5,849**	5,849**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3. Análisis de subestrategias

4.2.3.1. Situación 1

Descripción de la situación n.º 1: en tu peluquería habitual, tu estilista, que te ha atendido con anterioridad varias veces, te está cortando el pelo y prefieres que lo haga dos o tres centímetros más de lo que lo está haciendo.

Configuración de los factores: se trata de una escena de servicio de peluquería. Existe un conocimiento previo entre los interlocutores, ya que el hablante es cliente habitual del establecimiento. El poder social marca una relación de igualdad, pero puede ser que influya el rol jerárquico dependiente-cliente, que exige un comportamiento determinado según el país.

4.2.3.1.1. *Distribución de los encuestados españoles*

Guiados por el repertorio de estrategias registradas por Blum-Kulka et al. (1989), hemos establecido las distribuciones de esta primera situación. La tabla 7 muestra el porcentaje de los tipos de subestrategias seleccionadas por el grupo español.

Tabla 7

Situación 1: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S1 (%)
Imperativos	35
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	6,8
Pregunta sobre la voluntad del oyente	0
Sugerencias	0,6
Pregunta sobre la capacidad del oyente	49,4
Pregunta sobre la conformidad del oyente	4,3
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	0,6
Alusiones fuertes	3,2
Alusiones débiles	0

La opción elegida mayoritariamente es la pregunta sobre la capacidad del oyente para llevar a cabo la acción, con el 49,4%. En nuestros datos, se pueden comprobar dos formaciones de uso del tiempo verbal, el presente o el condicional simple, como en los siguientes ejemplos:

(22) ¿Puedes cortármelo un poco más?

(23) ¿Puedes cortarme dos dedos más el pelo, por favor?

(24) Eh... ¿podrías cortarlo un par de dedos más?

También llama la atención el gran porcentaje que adquiere la forma de imperativo, un 35%, a menudo acompañada por elementos léxicos internos (*porfa*, *por favor*) que ayudan a atenuar dicha solicitud directa, o por apelativos amistosos (*tío*):

(25) Tío, córtame un poco más por aquí.

(26) Lo quería más corto, córtamelo un poco más.

(27) Córtamelo un poquito más, porfa.

En esta escena, aunque no es tan común, se conforman los enunciados de deseo mediante el uso del verbo en primera persona del singular (*querer* o *me gustaría...*), con el 6,8%, mientras que el resto de las formas –como es el caso del último ejemplo, (30)– han sido escasamente manejadas por los encuestados, con menos del 5%.

(28) Me gustaría un poco más corto esta vez.

(29) Hoy quiero el pelo un poco más corto, por favor.

(30) ¿Te importaría cortármelo 2 o 3 cm más, por favor?

4.2.3.1.2. Distribución de los encuestados japoneses

La tabla 8 muestra el porcentaje de los tipos de subestrategias seleccionadas por los hablantes japoneses. Las estrategias directas mediante las formas de imperativo se repiten frecuentemente, con el 37,9%. Están construidas en modo formal, con el formato del verbo *-te* + *kudasai*, aunque también se puede observar el uso de lenguaje informal, como en el último ejemplo (33), que tiene la función de enfatizar la familiaridad:

(31) 2、3 cm 切って下さい。

Ni, san senchi kitte kudasai.

Español: Corte unos 2 o 3 cm más.⁶⁵

⁶⁵ Nuestra traducción de japonés a español de los *corpus* de la encuesta no siempre queda como un enunciado natural en español ya que respetamos el significado literal para que los lectores comprendan el uso de palabras y

(32) 今より2、3 cm ほど短くして下さい。

Ima yori ni, san senchi hodo mijikaku shite kudasai.

Español: Corte unos 2 o 3 cm más corto.

(33) もうちょっと短くして。

Mō chotto mijikaku shite.

Español: Hazlo un poco más corto.

Tabla 8

Situación 1: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S1 (%)
Imperativos	37,9
Performativos	12
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	12,1
Sugerencias	0,5
Pregunta sobre la capacidad del oyente	1,2
Formas de beneficio	18,7
Petición de permiso	15,5
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	2
Alusiones débiles	0

En cuanto a las formas de beneficio, suponen un 18,7%, una cifra más bien baja en comparación con la proporción general que obtienen en nuestra encuesta, lo que indica que han cedido su dominio a las estrategias directas que acabamos de ver.

estructuras propias del idioma japonés sin que tengan muy buen nivel de conocimiento sobre esta lengua. Hemos establecido algunas reglas para que todos los lectores puedan enterarse cuando algunas estructuras propias de idioma contienen dentro de la oración traducida. En el estilo formal en japonés se utiliza el tratamiento de *usted*, mientras que en el informal, el tratamiento de *tú*. Si hay un verbo con honorífico se sustituye por el tiempo verbal condicional de español. Para la estructura de pedir permiso, traducimos principalmente a la forma de pregunta sobre la conformidad del oyente (*¿le/te importa...?*) y para las formas de beneficio se usa la forma de pregunta sobre la capacidad del oyente (*¿puede/puedes...?*). Sin embargo, estas son unas reglas generales que podrán tener excepciones cuando existan expresiones naturales que encajarían mejor al traducir.

Por otra parte, la petición mediante la solicitud de permiso ocupa el 15,5%, mostrándose en ella una cierta cortesía, como en el ejemplo (35):

(34) あと2、3 cm 短くしてもらえますか。

Ato ni, san senchi mijikaku shite moraemasu ka.

Español: ¿Me lo puede hacer más corto, como unos 2 o 3 cm?

(35) あと2、3センチくらい切ってもらっていいですか。

Ato ni, san senchi kurai kitte moratte ii desu ka.

Español: ¿Le importaría cortarlo unos 2 o 3 cm más?

Al final, las expresiones acerca del deseo del hablante han dado como resultado un 12,1%. Con respecto a esta circunstancia, hemos visto un cierto empleo de las formas del performativo explícito –con un 12%– a través de la expresión *onegai shimasu* (traducido literalmente como “le pido por favor”), que tanto se escucha en escenas en público o en el ámbito de un servicio, como es el caso de (37). Los demás tipos apenas obtuvieron resultados destacables, como por ejemplo las alusiones fuertes (2%), que no son comunes en esta situación (38).

(36) もう少し短く切ってほしいです。

Mō sukoshi mijikaku kitte hoshii desu.

Español: Quiero que lo corte un poco más corto.

(37) もう少し短めをお願いします。

Mō sukoshi mijikame ni onegaishimasu.

Español: Le pido por favor un poco más corto.

(38) 前と同じくらいで。

Mae to onaji gurai de.

Español: Igual que la anterior vez.

4.2.3.1.3. Comparación entre ES y JP

Tabla 9

Situación 1: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-0,497	0,497
Performativos	-4,576**	4,576**
Enunciados de deseo	-1,714*	1,714*
Pregunta sobre la capacidad del oyente	11,757**	-11,757**
Formas de beneficio	-5,827**	5,827**
Petición de permiso	-5,225**	5,225**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	3,262**	-3,262**
Alusiones fuertes	0,647	-0,647

Nota. *p < ,10. **p < ,05

La tabla 9 muestra si los datos que hemos registrado son estadísticamente significativos.⁶⁶ Tanto los españoles como los japoneses muestran aprecio por la subestrategia de tipo directo con imperativos. Pero, además, los segundos manifiestan su predilección por los performativos, comprobada a través de su significación estadística, pues se trata de una preferencia lingüística de los japoneses cuando estos esperan que el oyente cumpla el cometido de la petición por tratarse de alguna clase de servicio.

Existe otra diferencia destacada, y es que los españoles se muestran a favor de la pregunta sobre la capacidad del oyente como una de las dos opciones mayoritarias junto con los imperativos, mientras que los hablantes japoneses demuestran una mayor variabilidad, escogiendo distintas estrategias después de los imperativos. Les siguen, con poca diferencia, las formas de beneficio (18,7%) y de pedir permiso (15,5%), pero también otros, como un modo más explícito en el deseo del hablante (12,1%) y los performativos (12%). Por lo tanto, podemos resumir que, aunque en ambos grupos la gran cantidad de uso de los imperativos coincide, la selección de los japoneses es menos fija, en el sentido de que está menos centrada

⁶⁶ Sobre los resultados del análisis de χ^2 de cada situación que presentamos en las secciones 4.2.3.1 a 4.2.3.10 véase la tabla C12 del apéndice C.

en unas fórmulas estandarizadas que la de los españoles. Esto significa que, dependiendo de las decisiones de cada individuo, la forma de pedir cambia bastante.

4.2.3.2. Situación 2

Descripción de situación n.º 2: estás en la consulta del médico, quien normalmente te receta cada dos semanas. No obstante, tienes un viaje, y necesitas recetas para tres semanas de medicación.

Configuración de los factores: aunque en la relación interpersonal está indicada una menor distancia, el poder social es jerárquico, por lo que el hablante se sitúa en una posición de menor poder que su interlocutor. Por el contrario, el médico tiene una gran autoridad, al acceder a la petición solicitada.

4.2.3.2.1. Distribución de los encuestados españoles

En lo que respecta a los *corpora* españoles, frecuentemente se repiten las formas de capacidad, con más de un 56% (tabla 10). Así pues, se ha desplazado casi por completo a los imperativos, pese a que la distancia psicológica es baja.

(39) Mira, es que me voy de vacaciones 3 semanas, ¿me podrías adelantar la receta?

(40) ¿Me puedes mandar recetas para 3 semanas? Es que tengo un viaje.

(41) Hola. Me voy de viaje por 3 semanas. ¿Me podría dar una receta para tres semanas?

El 17,1% (S2-1) y el 22,1% (S2-2) de los individuos expresan la solicitud por medio de la necesidad del hablante, acompañada del objeto necesitado detrás (en este caso la receta), o con un verbo indicando la acción del oyente, *hacer una receta*, como se puede confirmar en los siguientes ejemplos:

(42) Necesito recetas para 3 semanas, porque me voy de viaje.

(43) Me voy de viaje y necesitaría que me hicieras una receta para 3 semanas.

Tabla 10

Situación 2: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	2-1 (%)	2-2 (%)
Imperativos	1,8	1,1
Performativos	1,2	0,6
Obligaciones	0	0
Necesidades	17,1	22,1
Enunciados de deseo	4	2,8
Pregunta sobre la voluntad del oyente	1,1	0,5
Sugerencias	1,2	1,2
Pregunta sobre la capacidad del oyente	57,9	55,7
Pregunta sobre la conformidad del oyente	10,6	10,9
Petición de permiso	0	0
Pregunta sobre la posibilidad	4,6	4,5
Alusiones fuertes	0,5	0,5
Alusiones débiles	0	0

A bastante distancia, alrededor del 11% de los sujetos utilizan la pregunta sobre la conformidad del oyente, mostrando consideración para no causar molestia al médico. También es interesante observar el uso de la fórmula de preguntar sobre la posibilidad (4,6% en S2-1 y 4,5% en S2-2): pese a que su cifra es escasa, es la única situación en la que su empleo fue apreciable. De la misma manera, la opción de expresar deseo por parte del hablante fue poco habitual, pues no supera el 4%.

(44) Perdone, ¿le importaría darme recetas para tres semanas? Me voy de viaje y no volveré en un tiempo.

(45) Me voy a ir de viaje a Brasil, ¿te importa darme recetas para tres, en vez de para dos?

(46) Doctor, me voy a ir tres semanas de viaje, ¿sería posible que me recetase medicamento para una semana más de lo normal, por favor?

(47) Buenas, mire, me voy a ir de viaje durante tres semanas, y me gustaría que me recetase mi medicación para esas tres semanas, si es tan amable.

En último lugar, queremos referirnos a las diferencias halladas entre S2-1 –un médico del mismo sexo que el hablante– y S2-2 –un médico de diferente sexo que el hablante–, para saber si cambiarían las subestrategias en función del género del oyente. En este caso no hemos observado mayores diferencias, únicamente que la forma de necesidad aumenta un 5% en el caso de S2-2.

4.2.3.2.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 11

Situación 2: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	2-1 (%)	2-2 (%)
Imperativos	14,8	14,9
Performativos	2,7	2,7
Obligaciones	0	0
Necesidades	0	0
Enunciados de deseo	19	20,1
Sugerencias	0	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	11,9	12,4
Formas de beneficio	38,9	38,3
Petición de permiso	11,3	10,7
Pregunta sobre la posibilidad	0	0
Alusiones fuertes	1	0,7
Alusiones débiles	0,3	0,3

A menudo hemos desglosado las formas de beneficio, en las que se obtienen porcentajes muy altos, de cerca del 40%. Empieza a haber formulaciones honoríficas al dirigirse a un médico, como en el segundo caso (49):

(48) すみません、都合がつかないのので3週間分出してもらえますか。

Sumimasen, tsugō ga tsukanai node san shūkan bun dashite moraemasu ka.

Español: Como no me viene bien, ¿puede darme la receta para tres semanas?

(49) Xへ旅行へ行くので、お薬を3週間分、出していただけますか。

X e ryokō e iku node okusuri o san shūkan bun dashite itadakemasu ka.

Español: Como me voy a X, ¿podría darme medicina para tres semanas?

En cuanto a los enunciados de deseo, adquieren unas significativas cantidades, del 19% (S2-1) y del 20,1% (S2-2). Por otra parte, los porcentajes obtenidos por los imperativos no son elevados en comparación con la situación anterior, arrojando unos resultados del 14,8% (S2-1) y del 14,9% (S2-2) de las peticiones, pero siempre mostrando una total inclinación hacia el estilo formal.

(50) これから旅行に行く予定があるので、3週間分の薬が欲しいです。

Korekara ryokō ni iku yotei ga aru node san shūkan bun no kusuri ga hoshii desu.

Español: Como tengo plan del viaje, quiero una receta para tres semanas.

(51) 旅行行くので、多めに出して下さい。

Ryokō iku node ōme ni dashite kudasai.

Español: Como me voy de viaje, recete más, por favor.

Tanto la forma de *pedir permiso* como la forma de *pregunta sobre la capacidad del oyente* arrojan un poco más del 10% –ninguna consiguió un porcentaje alto–. Sin embargo, podemos pensar que esta última estructura fue característica de la situación consultada. La razón es que, como un médico suele dar una cantidad exacta durante un cierto periodo, bajo el límite obligado por las reglas propias de cada medicamento, el hablante pregunta acerca de la capacidad, es decir, si le es posible o no realizarlo. Presentamos varias formas que hemos incluido en esta categoría:

(52) 3週間の旅行に行くので、その分の薬をまとめてお願いできますか。

San shūkan no ryokō ni iku node sono bun no kusuri o matomete onegai dekimasu ka.

Español: Como voy de viaje, ¿puede darme todo en una vez?

(53) 3週間分の薬もらうことができますか。

San shūkan bun no kusuri morau koto dekimasu ka.

Español: ¿Puedo recibir la receta para tres semanas?

(54) 旅行に行く予定あるんで、今回3週間分もらえたりします?⁶⁷

Ryokō ni iku yotei aru nde konkai san shūkan bun moraetari shimasu?

Español: Como tengo planes de viaje, ¿esta vez puedo recibir para tres semanas?

Por último, los japoneses apenas reflejan cambios notables en la distribución, dependiendo de que se trate de un médico o una médica. A continuación, contrastaremos los rasgos de ambas lenguas.

4.2.3.2.3. Comparación entre ES y JP

En la relación en la cual el destinatario ostenta el poder social, se han revelado con vehemencia las formas de capacidad en español, y de beneficio en japonés. En lo que respecta a los imperativos, únicamente el segundo grupo se acerca a un 15%, aunque se aprecia un consenso en el lenguaje formal; en cambio, el primero es muy poco recurrente.

Por otro lado, nos llama la atención que los españoles destacan el uso de la forma de necesidad, mientras que los japoneses, en vez de esta, emplean las expresiones de deseo. Trataremos de comprobar, en próximas situaciones, si se repite esta tendencia.

En definitiva, todas las diferencias que acabamos de mencionar para ambos conjuntos de hablantes se pueden comprobar como estadísticamente significativas, ya que en ellas ha quedado reflejada la variedad de estrategias que se suele utilizar en cada lengua (tabla 12). Los dos grupos, por tanto, han usado una gama muy variada de opciones. Para terminar, diremos que no se observan diferencias importantes en función del cambio de género del oyente, aunque podemos apreciar algo más de movilidad en el caso español.

⁶⁷ Este uso del adverbio-partícula *tari*: ...*tari shimasu (ka)?*, tiene el efecto de que el hablante no le dé importancia a la petición. A la hora de preguntar o pedir, puede dar una impresión más suave, o, como ya hemos dicho, puede servir para que el hablante no le da demasiada importancia al asunto (Honda, 2007, p. 9).

Tabla 12

Situación 2: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados			
	S2-1		S2-2	
	ES	JP	ES	JP
Imperativos	-4,287**	4,287**	-4,661**	4,661**
Performativos	-1,078	1,078	-1,598	1,598
Necesidad	7,030**	-7,030**	8,056**	-8,056**
Enunciados de deseo	-4,301**	4,301**	-5,014**	5,014**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	10,564**	-10,564**	10,099**	-10,099**
Formas de beneficio	-9,087**	9,087**	-9,058**	9,058**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	5,360**	-5,360**	5,477**	-5,477**
Petición de permiso	-4,442**	4,442**	-4,380**	4,380**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3.3. Situación 3

Descripción de la situación n.º 3: estás interesado en estudiar en una universidad en los Estados Unidos. No tienes suficiente dinero para ello, y tienes la necesidad de que tus padres te ayuden.

Configuración de los factores: la situación está vinculada a una conversación familiar, una relación donde se comparte la intimidad. Como los padres tienen autoridad y responsabilidad sobre los hijos, en este sentido existe un cierto tipo de relación jerárquica, pero con poca distancia psicológica. En cuanto al pago de la estancia en el extranjero, se supone una imposición mayor, porque el tema está relacionado con un gasto elevado.

4.2.3.3.1. Distribución de los encuestados españoles

La tabla 13 recoge las distribuciones del uso de cada una de las subestrategias registradas en las encuestas de los hablantes de España.

Tabla 13

Situación 3: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S3 (%)
Imperativos	3,2
Performativos	1,4
Obligaciones	0,8
Necesidades	22
Enunciados de deseo	6,2
Pregunta sobre la voluntad del oyente	8,7
Sugerencias	0,8
Pregunta sobre la capacidad del oyente	45,2
Pregunta sobre la conformidad del oyente	3,2
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	7
Alusiones débiles	1,5

En primer lugar, se puede apreciar que las formas de preguntar por la capacidad, en esta ocasión, siguen manteniendo su vigor con el 45,2%.

(55) Creo que estudiar en USA sería muy bueno para mi futuro, pero claro, me falta dinero, ¿vosotros me podríais prestar?

(56) Mamá, papá, ¿podríais ayudarme económicamente para mis estudios en Estados Unidos?

(57) Me quiero ir a estudiar al MIT y me han admitido: ¿podéis pagarme la matrícula?

La segunda alternativa es la estructura de necesidad, con 22%. Con ella, los informantes hacen su solicitud abiertamente, es decir, el enunciado impone su atención con más claridad por la confianza. Esta escena constituye, junto con la anterior, uno de los pocos casos en los que las formas de necesidad aparecen de manera notable. A continuación mostramos ejemplos de las respuestas que hacen uso de estas estructuras:

(58) Necesito dinero para poder estudiar en EE. UU. y completar mi formación.

(59) Papá y mamá, necesito dinero para estudiar en una universidad de EE. UU.

Las otras subestrategias ocupan puestos bajos, incluyendo entre ellas la pregunta sobre la voluntad del oyente –con un 8,7%–, que pide una contestación tras cuestionar directamente si el destinatario quiere cumplir la petición o no.

(60) Papá, mamá, quiero estudiar en Estados Unidos, ¿me prestáis el dinero?

(61) Papá, quiero ir a estudiar a Estados Unidos. Pero no tengo dinero suficiente, me faltan X euros. ¿Me lo prestarías? Cuando esté de vuelta te lo devuelvo y con recompensa.

Por otro lado, algunos sujetos prefieren comunicarse por medio de alusiones fuertes (7%). De esta manera, los informantes pretenden ocultar su verdadera intención, para ver cómo se interpretan sus palabras, y decidir entonces cómo reaccionar:

(62) Mamá, papá, he estado pensando en estudiar el año que viene en una universidad en los Estados Unidos, sería una muy buena universidad, pero no tengo dinero suficiente...

(63) Papá, mamá, me apetece ir a Estados Unidos a estudiar, pero me falta dinero.

En cuanto a las expresiones de deseo fueron poco empleadas, con un 6,2%, y la pregunta sobre la conformidad del oyente, que tan solo obtuvo un 3,2%. Los encuestados no se suelen dirigir de esta manera porque no es muy apropiada en la presentación de la situación ya que, por ejemplo, la estructura de conformidad puede sonar como si el hablante pensase, desde el principio, que los padres pueden pagarle el gasto con facilidad.

Tampoco las estrategias directas, tanto los imperativos –3,2%– como los performativos –1,4%– han sido considerados expresiones adecuadas, probablemente por el alto grado de imposición que implica, a pesar de la familiaridad existente. Con todo ello, comprobamos que los siguientes ejemplos fueron minoritarios:

(64) Hola, papá. ¿Te acuerdas que quería ir a estudiar a América?, pues he recibido una carta de la “uni” diciendo que me han aceptado. Lo malo es que no tengo el dinero suficiente, pero es una universidad de gran prestigio, y me gustaría que me ayudaseis con la matrícula.

(65) Me gustaría ir a EE. UU. a estudiar. ¿Os importaría pagármelo todo?

(66) Papito y mamita, dejadme dinero para poder ir a estudiar a EE. UU., hacedlo por mí, es para labrarme un futuro.

4.2.3.3.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 14

Situación 3: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S3 (%)
Imperativos	14,1
Performativos	2,8
Obligaciones	0
Necesidades	1,7
Enunciados de deseo	25
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	4,8
Formas de beneficio	30,8
Petición de permiso	8,1
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	9,5
Alusiones débiles	3,1

Preferentemente, aparecen dos estructuras: las formas de beneficio, con el 30,8%, seguidas por las que muestran el deseo del hablante, con el 25%, a menudo con un lenguaje coloquial. Nuestros sujetos, en su mayoría, escogen una de ellas:

(67) 留学したいんだけど、お金だしてくれる?

Ryūgaku shitai n da kedo, okene dashite kureru?

Español: Quiero ir a estudiar fuera, pero, ¿podéis pagarme el dinero?

(68) 留学したいんだけど、ちょっとお金が足りないから貸してほしい。

Ryūgaku shitai n da kedo chotto okane ga tarinai kara kashite hoshii.

Español: Quiero ir al extranjero, me falta un poco de dinero, por eso quiero que me lo prestéis.

(69) 留学したいからお金を援助してほしい。帰って来た後に、働いて必ず返すから。

Ryūgaku shitai kara okane o enjoshite hoshii. Kaette kita ato ni hataraitte kanarazu kaesu kara.

Español: Como quiero ir al extranjero, quiero que me ayudéis con el dinero. Cuando regrese voy a trabajar, y sin falta os lo devuelvo.

Un 14,1% de los estudiantes solicitan usando estrategias directas, mediante imperativos. Aquí puede haber, con frecuencia, un lenguaje informal, pero también un estilo formal, suponemos que por la elevada imposición. Véanse al respecto los ejemplos expuestos abajo, (70) y (71), pertenecientes al primer caso; en cambio, (72) transmite sinceridad y seriedad desde una postura rebajada. La selección de esta forma (72) consigue un efecto positivo enfatizando la importancia de la solicitud por la formalidad con la que el hablante se dirige hacia personas cercanas, a quienes normalmente no se habla tan cortésmente:

(70) 金貸して。留学したいんだ。出世払いで返す。

Kane kashite. Ryūgaku shitai n da. Shusse barai de kaesu.

Español: Prestadme dinero. Quiero estudiar en el extranjero. Os lo devolveré cuando tenga mucho dinero.

(71) 留学したいから、お金貸して。

Ryūgaku shitai kara okane kashite.

Español: Como quiero ir a estudiar en extranjero, prestadme dinero.

(72) アメリカに留学したいんだけどバイト代だけじゃ無理...。絶対あとで返すからお金を貸して下さい!

Amerika ni ryūgaku shitai n da kedo baitodai dakeja muri... Zettai ato de kaesu kara okane o kashite kudasai!

Español: Aunque quiero estudiar en EE. UU., es imposible con el dinero de mi trabajo... ¡os lo devuelvo sin falta, por eso, prestadme dinero!

Las oraciones que solicitan a través de la estrategia No C.I. mediante alusiones fuertes han obtenido el 9,5%. Los jóvenes de Japón dan solamente la explicación de que no tienen dinero, es decir, se refieren al objeto necesitado.

(73) あのさ... 実はアメリカの大学に留学したいと思うんだけど。お金が...足りなくて。

Anosa... jitsuwa amerika no daigaku ni ryūgaku shitai to omou n da kedo. Okane ga... tarinakute.

Español: Oye... en realidad, estoy pensando en estudiar en una Universidad de los Estados Unidos, pero... me falta... el dinero.

(74) 留学したい...。お金ない...。

Ryūgaku shitai... Okane nai...

Español: Quiero estudiar fuera... no tengo dinero...

La última alternativa es la petición de permiso (8,1%). Exponemos solamente algunos de sus ejemplos, dado que las demás estructuras apenas han sido empleadas.

(75) アメリカに留学したいと思ってるんだけど、お金貸してもらってもいい?

Amerika ni ryūgaku shitai to omotteru n da kedo, okane kashite morattemo ii?

Español: Como estoy pensando estudiar en los Estados Unidos, ¿os importa prestarme el dinero?

(76) 留学のお金少し出してもらっていい?

Ryūgaku no okane sukoshi dashite moratte ii?

Español: ¿Os importa pagar un poco del dinero de los estudios?

4.2.3.3.3. Comparación entre ES y JP

Tabla 15

Situación 3: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-3,228**	3,228**
Necesidades	6,117**	-6,117**
Enunciados de deseo	-4,342**	4,342**
Pregunta sobre la voluntad del oyente	4,238**	-4,238**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	9,026**	-9,026**
Formas de beneficio	-7,018**	7,018**
Petición de permiso	-3,273**	3,273**
Alusiones fuertes	-0,762	0,762

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

En este tipo de conversaciones, mantenidas por personas cercanas, podemos encontrar desemejanzas entre los dos países. De hecho, las proporciones de subestrategias aparecidas en ningún modo coincidieron en español y japonés. Para empezar, el primer puesto lo ocupa, mayoritariamente, una estructura lingüística propia de cada lenguaje: la pregunta con el verbo *poder* en español y las formas de beneficio en japonés.

Pero también nos llaman la atención las siguientes alternativas, que muestran el diferente carácter empleado para dirigirse a su familia. Por parte de los españoles, las formaciones de necesidad y la pregunta sobre la voluntad del oyente tienen preferencia, en tanto que los hablantes japoneses presentan expresiones bastante explícitas, igual que los primeros, pero a través de las estructuras de deseo y del imperativo. Estos rasgos que acabamos de destacar se encuentran bien diferenciados estadísticamente –véase la tabla 15–.

Ahora bien, si lo extrapolamos a la tendencia vista en la situación anterior –S2, consulta médica–, el uso del imperativo en japonés y de dos estructuras opuestas como son la necesidad para el español y el deseo para el japonés siguen poniéndose de manifiesto. A la

hora de interpretar los datos tomaremos en cuenta este hecho, cuando consideremos estos usos desde una perspectiva pragmalingüística.

Por otro lado, los españoles presentan números ligeramente inferiores que los japoneses en lo que respecta a las alusiones. Los motivos de su selección se deben, por una parte, a la imposición existente, pero también a la confianza que se tienen los interlocutores, ya que tan solo al hablar de esta forma los padres comprenden la voluntad del hablante sin que se interprete como descortés una expresión implícita, y ese punto fue común entre las dos comunidades tratadas.

4.2.3.4. Situación 4

Descripción de la situación n.º 4: Estás de pie en un autobús que va lleno, con un amigo. A este le duele el estómago desde hace un rato, y le cuesta mantenerse en pie. Todavía queda bastante tiempo para la parada donde os vais a bajar.

Configuración de los factores: Esta petición se realiza entre desconocidos, es decir, que existe mayor distancia psicológica. En cuanto al poder social, marca dos direcciones: por una parte, 4-1 y 4-2 presentan una condición no jerárquica, mientras que en 4-3, aunque hemos valorado que no está implicada una desigualdad en la relación de poder social, puede que influya el condicionante de un desequilibrio por edad, ya que el otro interlocutor aparenta unos 40 años. Se supone que el coste de la petición es elevado, ya que la libertad del oyente está restringida. Por tanto, el hablante puede sentir dificultades en la realización del acto.

4.2.3.4.1. Distribución de los encuestados españoles

Antes de empezar, queremos apuntar que en esta situación se ha visto incrementada, de forma notable y para ambos grupos universitarios, la opción de *no decir nada*. No obstante, de momento únicamente nos centraremos en los datos de aquellos encuestados que optan por hacer la solicitud en favor del amigo.

Tabla 16

Situación 4: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	4-1 (%)	4-2 (%)	4-3 (%)
Imperativos	0	0	0
Performativos	0	0,8	1
Obligaciones	0	0	0
Necesidades	1,7	0,9	1
Enunciados de deseo	0,9	0,9	2
Pregunta sobre la voluntad del oyente	7,3	6,7	8,2
Sugerencias	0	0	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	40,8	42,6	39,7
Pregunta sobre la conformidad del oyente	46,1	44,7	46,1
Petición de permiso	0,8	0,8	1
Pregunta sobre la posibilidad	0	0	0
Alusiones fuertes	2,5	2,6	1
Alusiones débiles	0	0	0

En primer lugar, nos llama atención que alrededor de un 45% de los informantes se expresaron preguntando sobre la conformidad del oyente, con frecuencia acompañado de oraciones que justifican el motivo, y que atenúan el impacto de la petición. En relación con esta forma, también se suele usar el verbo *dejar* en vez de *ceder el asiento*.⁶⁸

Además de esta forma, es habitual el empleo de la fórmula de preguntar sobre la capacidad del oyente para llevar a cabo la acción, y que está comprobada en una horquilla de uso que oscila entre el 39,7% y el 42,6%. Por tanto, podemos afirmar, en base a estas cifras, que ninguna de las dos estructuras presenta una tendencia mayoritaria respecto a la otra. A continuación reproducimos los casos relativos a estas subestrategias, en los que se manifiestan dos direcciones de cortesía, diferenciadas por la sintaxis –formas simple y condicional– y por el tratamiento empleado –tú y usted–:

(77) Perdona, ¿te importa dejarle el sitio a mi amigo? Es que no se encuentra bien.

(78) Perdona, ¿te importaría dejar que se sentase un momento? No se encuentra bien.

⁶⁸ El texto *Español Actual* (Peleteiro, 1994), indica que este verbo se usa como el verbo *prestar* para una petición (p. 141).

(79) Perdona, ¿le importaría dejar a mi amigo sentarse? Es que no se encuentra demasiado bien.

(80) ¿Le puedes dejar el asiento a mi amigo? Se encuentra mal, por favor.

(81) Perdona, ¿puedes dejar a mi amigo que se siente? Es que se encuentra bastante mal.

(82) Perdona, ¿podría dejarle sentarse? Es que se encuentra bastante mal.

El tercer puesto lo ocupa la pregunta sobre la voluntad del oyente y, como puede verse en los ejemplos reproducidos más abajo, (83) y (84), las frases provocan una impresión directa a pesar de presentarse en forma de pregunta. Cabe decir que el resto de las estructuras han obtenido bajos porcentajes, por lo que se pueden considerar minoritarias: las alusiones fuertes, las de necesidad, las formas de deseo, las de petición de permiso y los performativos; todos con porcentajes menores o iguales al 2,6%. Además, no se ha encontrado ninguna respuesta en la que hayan sido insertados imperativos, formas de obligación, sugerencias, preguntas sobre la posibilidad del oyente o alusiones débiles. Queda claro, por tanto, que estas últimas no son fáciles de aplicar en una situación como esta. Formar una solicitud semejante en este escenario resulta inapropiado para su uso pragmático: “¿quieres dejar a mi amigo su asiento?” o “déjale su sitio a mi amigo, por favor”.

(83) Perdona chica, ¿le dejas el asiento a mi amigo? Es que no se encuentra bien.⁶⁹

(84) Perdona, se encuentra mal, ¿le dejarías tu sitio?

(85) Mi amigo no se encuentra bien y necesita sentarse, ¿te importa?

Respecto a las diferencias en la condición del oyente, en ningún caso se han detectado grandes diferencias en los tipos de subestrategias, siempre menores del 5%. Sin embargo, queremos añadir que, en la sintaxis relativa a la pregunta tanto sobre la capacidad del oyente como sobre la conformidad del oyente –que como hemos dicho fueron las dos formas principalmente elegidas–, la opción del uso del condicional simple aumentó notablemente

⁶⁹ A lo largo de los *corpora* recogidos, en raras ocasiones se observó un cambio anómalo en el tratamiento, como en este caso, aunque son escasos, menores del 5% en todas y cada una de las situaciones.

con respecto al del tiempo presente cuando el oyente era de mayor edad que el hablante. En este aspecto, se confirmó una diferenciación en la forma de dirigir las palabras, como manera de manifestar cortesía. Veremos esta cuestión más adelante.

4.2.3.4.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 17

Situación 4: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	4-1 (%)	4-2 (%)	4-3 (%)
Imperativos	3	3,2	4,1
Performativos	1	1,1	1
Obligaciones	0	0	0
Necesidades	0	0	0
Enunciados de deseo	1	1,6	1,6
Sugerencias	0	0	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	4,5	4,2	4,7
Formas de beneficio	78,6	77,9	76,3
Petición de permiso	10,9	11	11,3
Pregunta sobre la posibilidad	0	0	0
Alusiones fuertes	1	1,1	1
Alusiones débiles	0	0	0

Las formas más extendidas del grupo japonés fueron, en orden de frecuencia, las de beneficio, situándose entre el 76,3% y el 78,6% de todas las peticiones. Las variantes, causadas por las diferentes posibles combinaciones de honorífico, fueron abundantes: tipo *kenjō-go* (86) o *teinei-go* (87) acompañado de una oración bien en afirmativo (87) o bien en negativo (86).

Por otra parte, los japoneses emplearon el verbo *yuzuru*, equivalente en español a “ceder” (86), mientras que *kawaru*, que literalmente significa “cambiar” o “sustituir”, fue menos utilizado (87).

(86) 申し訳ありませんが、お席を譲って頂けませんか。

Mōshiwake arimasen ga, oseki o yuzutte itadakemasen ka.

Español: Disculpe, pero, ¿podría ceder el asiento?

(87) 友人がお腹痛くて立ってられないんで、かわってもらえますか。

Yūjin ga onaka itakute tatterarenai n de, kawatte moraemasu ka.

Español: Como mi amigo no puede estar de pie por el dolor de estómago, ¿puede cambiar el sitio por él?

Aunque no ocupan una posición importante, los estilos de pedir permiso han obtenido unos porcentajes de alrededor del 11%, y la pregunta sobre la capacidad del oyente ha sido tan escasa que ha supuesto como mucho un 4,7%. En cuanto a las formas de imperativo, presentan porcentajes inferiores o iguales al 4,1%. Los demás tipos prácticamente no aparecieron, e incluso en varios casos obtuvieron un valor del 0%. Los siguientes *corpora* fueron algunos de los pocos ejemplos encontrados:

(88) すいません、ちょっとこの子立つの無理そうなので、席譲ってもらってもいいですか。

Suimasen, chotto kono ko tatsu no murisō na node, seki yuzutte morattemo ii desu ka.

Español: Perdona, parece que a esta chica le es imposible estar de pie, así que, ¿puede cederle el asiento?

(89) 申し訳ないのですが、彼が腹痛で辛そうなので、席を代わってもらうことはできますか。

Moushiwakenai no desu ga, kare ga fukutsū de tsurasō na node, seki o kawatte morau koto wa dekimasu ka.

Español: Perdona, como tiene un dolor fuerte y parece complicado, ¿podría cambiarle el sitio?

(90) すみません。いま友人が大変なんです、よかったら、譲って下さい。

Sumimasen. Ima yūjin ga taihen nan desu ga, yokattara yuzutte kudasai.

Español: Perdona, ahora mi amigo está grave. Si quiere cederle el sitio, por favor.

(91) すみません。友達の体調が良くないので、席を譲ってほしいのですが、いいですか。

Sumimasen. Tomodachi no taichō ga yokunai node seki o yuzutte hoshii no desu ga ii

desu ka.

Español: Perdone. Como mi amigo se encuentra mal, quería que le cediese su asiento...
¿está bien?

Por lo que se refiere a los tres tipos de situaciones que presentan una condición distinta del oyente, no se han observado cambios significativos cuando se trata del mismo o de diferente género, o de una persona de más edad que el hablante.

4.2.3.4.3. Comparación entre ES y JP

Tabla 18

Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados					
	S4-1		S4-2		S4-3	
	ES	JP	ES	JP	ES	JP
Pregunta sobre la capacidad del oyente	7,752**	-7,752**	7,865**	-7,865**	7,050**	-7,050**
Formas de beneficio	-13,073**	13,073**	-12,814**	12,814**	-11,764**	11,764**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	9,882**	-9,882**	9,373**	-9,373**	9,299**	-9,299**
Petición de permiso	-3,333**	3,333**	-3,262**	3,262**	-2,972**	2,972**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Los *corpora* españoles revelan la existencia de dos tipos de expresiones de particular importancia, por lo que los porcentajes han superado, en general, el 40% en la conformidad del oyente y la forma de capacidad. La siguiente alternativa está formada por la pregunta sobre la voluntad del oyente, aunque sin porcentajes destacables. En cambio, en el caso de japonés su preferencia se centra, exclusivamente, en las formas de beneficio, que adquirieron una proporción de más del 76%.

Otro contraste llamativo fue la selección del verbo, por el hecho de que a los hablantes de España les gusta formular la solicitud mediante el verbo *dejar* (el asiento), mientras que

los japoneses tienden a escoger *ceder*. De hecho, como hemos visto en la parte teórica no tienen por qué coincidir los léxicos que se suelen emplear en una lengua y en la otra.

Por último, cuando comparamos los resultados según la combinación de factores sociolingüísticos relativos al género y la edad del oyente, el cambio de las condiciones no ha afectado mucho a la elección de las subestrategias en ninguno de los países.

4.2.3.5. Situación 5

Descripción de la situación n.º 5: Creías que la boda de tu mejor amigo era este domingo. Acabas de darte cuenta de que es el sábado y tienes que trabajar. Tu compañero ese día tiene descanso, y tú lo tienes el sábado que viene.

Configuración de los factores: La presente escena es informal, aunque se trata de un asunto laboral. Está vinculada con la relación de familiaridad, pues el oyente es un compañero con quien se lleva bien, y con quien hay frecuencia en el trato. En cuanto al poder social, en principio no les separa una gran jerarquía social, pero puede que influya el puesto del hablante, que ostenta una posición superior. De todos modos, pedir un cambio de turno de trabajo de improviso es una situación incómoda puesto que, se supone, el oyente podría tener ya plan para ese día, y ello limitaría su libertad. Por lo tanto, se espera que pudiera haber un elevado grado de imposición a la hora de realizar la pregunta.

4.2.3.5.1. Distribución de los encuestados españoles

La mayoría de los hispanohablantes –nada menos que el 49,2%– intenta, con la forma interrogativa sobre la conformidad del oyente, que el compañero actúe (tabla 19). Debido a la mayor imposición implicada, parece que los sujetos buscan la expresión cortés por vía indirecta mediante el uso del condicional –como en el ejemplo (92)–, mientras que la selección del tiempo verbal en presente es menos frecuente –como ocurre en (93)–.⁷⁰ Veamos los ejemplos:

⁷⁰ En esta ocasión en concreto, el tiempo condicional tiene un uso del 76,7%, mientras que el tiempo presente únicamente el 23,3%.

(92) Perdona X, ¿te puedo pedir un favor? ¿Te importaría cambiarme el turno este sábado por el siguiente? Es que es la boda de mi mejor amigo y creía que la tenía el domingo.

(93) Oye, ¿te importa cambiarme tu sábado libre por el siguiente, que libro yo?

Tabla 19

Situación 5: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S5 (%)
Imperativos	2,6
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	2,7
Enunciados de deseo	2,6
Pregunta sobre la voluntad del oyente	3,4
Sugerencias	3,9
Pregunta sobre la capacidad del oyente	31,6
Pregunta sobre la conformidad del oyente	49,2
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	1,3
Alusiones fuertes	2,6
Alusiones débiles	0

Por otro lado, se comprueba un 31,6% de uso en la expresión de la capacidad del oyente, acompañado a menudo de modificadores externos para una justificación, como puede verse en los casos expuestos más abajo. Igual que en la anterior formación, se usa mayoritariamente el tiempo en condicional, como en (94) y (95), mientras que el tiempo presente (96) fue poco habitual.⁷¹

(94) Tengo una boda este sábado. ¿Me podrías cambiar tu día libre por el mío?

(95) Tío, este fin de es la boda de mi mejor amigo, ¿podrías cambiarme el día?

⁷¹ El tiempo condicional ocupa el 73,5% y el tiempo presente el 26,5%.

(96) ¿Puedes cambiarme el día de descanso? Es la boda de mi mejor amigo.

Finalmente, el resto de las fórmulas han quedado fuera del uso habitual, y han resultado claramente minoritarias, con menos del 4%.

4.2.3.5.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 20

Situación 5: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S5 (%)
Imperativos	6,4
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	11,4
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	9
Formas de beneficio	64,5
Petición de permiso	8,3
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	0,4
Alusiones débiles	0

Vista la distribución de los hablantes japoneses debemos decir, para empezar, que la cantidad de formas de beneficio se elevó hasta un 64,5%, permitiendo conformar las variadas combinaciones que ofrece el uso de la sintaxis afirmativa –en el caso (97)– o negativa –casos (98) y (99)–, y la elección del verbo *-te morau* (recibir), en (97) y (98), o *-te kureru* (darme) en (99):

(97) 申し訳ないんだけど、バイト代わってもらえる?

Moushiwakenai n da kedo, baito kawatte moraeru?

Español: Perdóname, ¿puedes cambiarme el turno de trabajo?

(98) 大変申し訳ないんだけど、私とシフト交換してもらえない?

Taihen moushiwakenai n da kedo, watashi to shifuto kōkan shite moraenai?

Español: Lo siento mucho, pero, ¿puedes cambiar tu turno por el mío?

(99) 勤務交代してくれないかなあ。

*Kinmu kōtai shite kurenai kanā.*⁷²

Español: ¿Puedes cambiar el turno de trabajo...?

Entre otras de las opciones que aparecen, aunque estas siguen de lejos a las anteriores, se encuentran las peticiones relativas a los enunciados de deseo, que transmiten la intención del hablante de manera más evidente, con el 11,4%:

(100) 急用があるので、シフト代わってほしいです!! お願いします!! すみません!!

Kyūyō ga aru node shifuto kawatte hoshii desu!! Onegaishimasu!! Sumimasen!!

Español: Por un asunto urgente, ¡quiero que me cambie el turno! ¡Por favor! ¡Perdón!

En esta situación, un 9% de los informantes emplean la pregunta sobre la capacidad del oyente. De esta manera, preguntan para saber si el compañero realmente está en condiciones de poder cumplir su petición. A continuación, observaremos los *corpora* reproducidos más abajo, y las variadas formas que presentan. El primer ejemplo, (101), utiliza la construcción clásica verbo + *koto ga dekiru*, preguntando acerca de la capacidad según el sentido semántico que posee. El segundo, (102), en cambio, se compone de otro modo, con el verbo + *eru/rareru*.⁷³ El último caso, (103), es menos habitual, pero interesante porque muestra la forma más indirecta de entre los tres *corpora* ofrecidos. En esta última, *-tari suru* produce un efecto de ambigüedad, que se suele observar en conversaciones, o en ensayos escritos de modo informal, para evitar mencionar lo explícito (Hibi, 2009, pp. 23-24).

(101) 今週の土曜日と来週の土曜日のシフトを交換することはできますか。

Konshū no doyōbi to raishū no doyōbi no shifuto o kōkan suru koto wa dekimasu ka.

⁷² El término *kana* tiene como función remarcar el deseo del hablante.

⁷³ El japonés es un idioma de tipo aglutinante y, por tanto, la capacidad se indica mediante un sufijo que se añade a la raíz del verbo.

Español: ¿Puedes cambiarme el turno del sábado de esta semana por el de la siguiente?

(102) ごめん、シフト代われる?

Gomen, shifuto kawareru?

Español: Lo siento, ¿puedes cambiarme el turno?

(103) ごめん。今週の日曜日、親友の結婚式のはずが土曜日と勘違いしてて土曜日バイト入
れちゃったんだけど、もし良かったら代わってもらえたりする?

*Gomen. Konshū no nichiyōbi, shinyū no kekkonshiki no hazu ga doyōbi to kanchigai shitete
doyōbi baito irechatta n da kedo, moshi yokattara kawatte moraetari suru?*

Español: Lo siento. Este domingo es la boda de mi mejor amiga, pero en lugar de eso, me he equivocado, es el sábado y tengo que trabajar. Si no te importa, ¿tienes posibilidad de poder cambiármelo?

Por último, comentaremos que hubo personas que optaron por otras estructuras, como la petición de permiso (8,3%) o los imperativos (6,4%).

(104) 親友の結婚式が日曜日にあると思ってたら土曜日だったからシフト代わってもらってもいい? ごめんね。

Shinyū no kekkonshiki ga nichiyōbi ni aru to omottetara doyōbi datta kara shifuto kawatte morattemo ii?

Español: Pensaba que el domingo había una boda de mi mejor amiga, pero era el sábado, por eso ¿te importa cambiarme el turno?

(105) シフト代わって!

Shifuto kawatte!

Español: ¡Cámbiame el turno!

4.2.3.5.3. Comparación entre ES y JP

El empleo de la forma de capacidad, con el 31,6%, y de la de conformidad del oyente, con el 49,2%, son mayores por parte de los españoles, que en ambos casos manifiestan la cortesía, en mayor medida, mediante el tiempo condicional simple. Por su parte, los hablantes

japoneses, con el 64,5%, se centran en las formas de beneficio. Además, las expresiones de deseo han obtenido cifras altas en comparación con las de España, siendo sus diferencias estadísticamente significativas (tabla 21).

Tabla 21

Situación 5: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-1,345	1,345
Enunciados de deseo	-2,717**	2,717**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	6,218**	-6,218**
Formas de beneficio	-11,646**	11,646**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	12,494**	-12,494**
Petición de permiso	-3,349**	3,349**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3.6. Situación 6

Descripción de la situación n.º 6: Te dice tu amigo/a que acaba de comprar un DVD que tenías mucho interés en ver.

Configuración de los factores: La escena es informal, y coincide con el menor grado de distancia social, dado que es una relación muy cercana. Por tanto, existe familiaridad, y está indicada la igualdad en lo que respecta al poder relativo entre los dos amigos. En cuanto al coste de la petición, se supone bajo.

4.2.3.6.1. Distribución de los encuestados españoles

Tabla 22

Situación 6: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	6-1 (%)	6-2 (%)
Imperativos	13,8	16
Performativos	0	0
Obligaciones	3,7	2,6
Necesidades	0	0
Enunciados de deseo	6,1	5,1
Pregunta sobre la voluntad del oyente	7,9	6,8
Sugerencias	42	39,5
Pregunta sobre la capacidad del oyente	7,2	9,3
Pregunta sobre la conformidad del oyente	5,5	5,6
Petición de permiso	1,8	2,5
Pregunta sobre la posibilidad	0	0
Alusiones fuertes	9,7	10
Alusiones débiles	2,4	2,5

La gran parte de los españoles prefiere expresar su voluntad mediante la fórmula de sugerencia. Desde el punto de vista de la pragmática, al hacer una propuesta se entiende que el hablante insinúa que el oyente colabore para lograr el objetivo. Dicha estrategia se considera directa dentro de la categoría de las C.I., pues no se presta gran atención a la imagen negativa del otro (Díaz Pérez, 2001, p. 372). Aunque en el estudio del autor citado no se observó su uso entre los españoles, en esta escena hemos visto que muchos la consideraron apropiada.

Además, llama la atención que las formaciones lingüísticas presentan una mayor variabilidad. Algunos encuestados han planteado la situación mediante diferentes fórmulas, como el uso del verbo con la primera persona del plural, acompañado con una interrogación, como en (106); la primera persona del plural con la perífrasis *ir a* + infinitivo, como en el ejemplo (107); o la expresión *¿por qué no...?*, que puede verse en (108). Otros proponen un acto con dos verbos en perífrasis, con el valor modal *querer que* + verbo, el caso (109), y *apetecer que* + verbo, como en (110). Por último, han quedado apuntadas las formas *¿qué tal*

si + verbo?, que vemos en (111), y *¿qué te parece que + verbo?* con la primera persona del plural del ejemplo (112), que ofrece la opción de tomar la decisión.

(106) *¿Quedamos el sábado y lo vemos juntos? Me apetece mucho ver esa película.*

(107) Tú, *vamos a ver* el DVD.

(108) ¡No sabes el tiempo que llevo queriendo ver esa película! *¿Por qué no la vemos juntos en mi casa este sábado? Yo pongo la cena y tú la peli.*

(109) *¿Quieres que lo veamos juntos?*

(110) Me encantaría verlo, *¿te apetece que quedemos un día para verlo juntas?*

(111) *¿Qué tal si quedamos este finde y lo vemos juntas?*

(112) *¿Qué te parece que lo veamos juntas en casa un día? Yo pongo las palomitas.*

Por otra parte, los imperativos, que forman las estrategias más directas, han obtenido unas cifras del 13,8% y del 16% en S6-1 y S6-2 respectivamente. Aparentemente, dicha forma está dirigida exclusivamente a dar órdenes sin que haya connotación de descortesía, puesto que se trata de una relación de amistad, como puede ser comprobado en los siguientes ejemplos:⁷⁴

(113) ¡*Déjamel*o, men!

(114) ¡Hostia! ¡Qué bien! Cuando lo termines, *déjamel*o.

(115) *Déjamel*a en cuanto la veas.

En esta situación hemos encontrado alrededor de un 10% de expresiones de alusiones fuertes en las que existe confianza entre los hablantes. Entre ellos hay algunos casos particulares que explicaremos a continuación. En estos enunciados no se cuestiona si el oyente está dispuesto a corresponder la petición del otro. Parece que, para el hablante, la

⁷⁴ En este caso, se favorece la tendencia de que, en español, es posible dar órdenes usando el imperativo sin que haya ningún tipo de descortesía (Padilla, 2016, p. 123).

actitud de ver el DVD es algo muy esperable, y bajo la presuposición de que el acto se va a llevar al cabo hace la pregunta, como puede verse en (116), (117) y (118). En cuanto al ejemplo (119), es una oración que pertenece a esta misma categoría, y que requiere de la interpretación del oyente para ser comprendida como una petición.

(116) ¿Cuándo dices que la vemos?

(117) ¿Cuándo me invitas a verlo?

(118) Bueno, ¿a qué hora en tu casa para verlo?

(119) ¿En serio? Yo sé de alguien que me lo va a dejar... jajaja.

Por el contrario, el resto de subestrategias ha reflejado cantidades poco destacables, incluida la pregunta sobre la capacidad, que no llegó al 10%, pese a que en general ha ostentado unos porcentajes elevados en el cuestionario. Se incluyen en estos bajos porcentajes la pregunta sobre la voluntad del oyente, los enunciados de deseo y la fórmula de conformidad del oyente. Los siguientes casos se corresponden con cada una de las formas mencionadas.

(120) ¿Me puedes dejar el DVD? Es que me apetece un montón verlo.

(121) ¡No me digas! Cuando lo veas, ¿me lo dejas?

(122) Uff, esa a mí también me gusta. A ver si quedamos y lo vemos juntos. Yo tengo la bebida.

(123) ¿Te importa que algún día veamos juntos este DVD? Tengo ganas de verlo.

Además, aunque aquí son escasas, hemos encontrado el empleo de las obligaciones como muestra de confianza, que no habían aparecido antes, como puede comprobarse en el caso (124). Del mismo modo, tan solo se han dado unos pocos casos de alusiones débiles, pero exponemos algunos ejemplos –los casos (125) y (126)– dado que, a lo largo de la encuesta, esta opción ha solido obtener resultados nulos.

(124) ¡Qué guay! Me lo tienes que dejar.

(125) Gracias, tío.

(126) Bueno, ¿llevo algo de picar?

En lo que respecta a las dos variantes de la conversación, 2-1 –mismo sexo– y 2-2 –diferente sexo–, no se detectan grandes diferencias a la hora de realizar comparaciones lingüísticas. En otras palabras, los españoles no hicieron distinciones en el uso de subestrategias dependiendo del género del oyente.

4.2.3.6.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 23

Situación 6: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	6-1 (%)	6-2 (%)
Imperativos	46,2	47,7
Performativos	0,6	0
Obligaciones	0	0
Necesidades	0	0
Enunciados de deseo	10,9	10
Sugerencias	11,6	13,8
Pregunta sobre la capacidad del oyente	0,9	0,4
Formas de beneficio	14,9	16,3
Petición de permiso	8,9	6,9
Pregunta sobre la posibilidad	0	0
Alusiones fuertes	3,4	1,8
Alusiones débiles	2,6	3,2

Entre los nativos japoneses, el recurso más usado está constituido por las formas imperativas, que transmiten claramente la intención del hablante, y cuyo empleo fue del 46,2% y del 47,7% (S6-1 y S6-2).

(127) 貸して。

Kashite.

Español: Déjamelo.

(128) ねえー、それ貸してー！

Nē, sore kashitē!

Español: Oye, ¡déjamelo!

El segundo lugar lo ocupan las formas de beneficio, como en el caso (129), aunque lejos de las anteriores, con aproximadamente un 15%. En el tercer puesto aparecen las expresiones de sugerencia, entre las que destaca, de modo particular, la fórmula *miyō* –que en español sería similar a “vamos a verla”– junto al verbo en afirmativo, como en el caso (130). En cambio, observamos en (131) la estructura compuesta por interrogación + negación del verbo *ver*, con la que se suaviza la impresión de imposición de manera más destacada que en el caso (130):

(129) 見終わったら貸してくれない?

Miowattara kashite kurenai?

Español: Cuando termines de verla, ¿puedes dejármelo?

(130) 私も見たい！一緒に見よう!

Watashi mo mitai! Issho ni miyō!

Español: ¡Yo también quiero verla! ¡Vamos a verla juntas!

(131) 今度飲みながら一緒に見ない?

Kondo nominagara isscho ni minai?

Español: ¿Por qué no la vemos juntos tomando copas otro día?

Entre nuestros informantes, la categoría relativa a los enunciados de deseo del hablante ha obtenido alrededor de un 10%, y la de pedir permiso con menos del 9%. A ellas corresponden las siguientes frases:

(132) 見終わったら、貸してほしい!

Miowattara kashite hoshi!

Español: ¡Quiero que me lo dejes cuando termines de verlo!

(133) 見終わったら貸してもらっていい?

Miowattara kashite moratte ii?

Español: ¿Te importa dejármelo después de que lo veas?

Por último, cabe comentar que el género del destinatario es indiferente para la selección de las subestrategias.

4.2.3.6.3. Comparación entre ES y JP

Lo primero que debemos remarcar es que las sugerencias han sido utilizadas por los estudiantes de ambas nacionalidades, aunque los españoles le dieron una mayor relevancia, casi cuatro veces más. Frente a esta expresión, el grupo nipón se manifestó de manera más clara a favor de los imperativos.

Por su parte, hubo entre los hispanohablantes quienes optaron por seleccionar las alusiones fuertes. Encontramos entre este grupo preguntas que presuponían ya la realización de la acción por parte del oyente, lo que supone una importante muestra de confianza. A nuestro juicio, aunque exista familiaridad, si el oyente fuese un japonés nativo cabría la posibilidad de que pareciese que el hablante impone su autoridad, y esa es la razón por la que se generó tal diferencia entre los dos grupos. Lo mismo puede decirse sobre las fórmulas de obligación: pese a que en español obtuvieron cifras reducidas, su uso se reveló como característico de la presente situación.

Exceptuando las últimas expresiones de obligación, de los rasgos mencionados arriba resultan obvias las significativas diferencias estadísticas existentes entre ambos grupos (tabla 24). En cambio, ninguno de ellos ha mostrado diferencias remarcables en la selección de las subestrategias según el género del oyente. Es decir, desde un punto de vista estadístico, para el hablante es indiferente la forma de dirigir la petición si el oyente es un hombre o una mujer.

Tabla 24

Situación 6: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados			
	S6-1		S6-2	
	ES	JP	ES	JP
Imperativos	-6,535**	6,535**	-6,213**	6,213**
Enunciados de deseo	-1,662*	1,662*	-1,698*	1,698*
Pregunta sobre la voluntad del oyente	4,331**	-4,331**	3,913**	-3,913**
Sugerencias	7,147**	-7,147**	5,925**	-5,925**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	3,396**	-3,396**	4,235**	-4,235**
Formas de beneficio	-5,090**	5,090**	-5,266**	5,266**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	3,584**	-3,584**	3,529**	-3,529**
Petición de permiso	-2,882**	2,882**	-1,946*	1,946*
Alusiones fuertes	2,554**	-2,554**	3,483**	-3,483**
Alusiones débiles	-0,115	0,115	-0,421	0,421

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3.7. Situación 7

Descripción de la situación n.º 7: Tus vecinos son una familia que tiene un hijo de 15 años. Todas las noches, el hijo escucha música a un alto volumen. Tienes, por tanto, el problema de no poder dormir. En el momento que sales de casa, el hijo sale de la suya y te saluda.

Configuración de los factores: Esta situación apunta que, entre los participantes, el factor de distancia es mayor porque no hay trato. Sobre el grado de imposición implicada en el coste, no es bajo, dado que se estamos ante un acto en el que se limita la libertad del oyente para hacer lo que le gusta, pero también depende de la cultura y de la valoración que el hablante hace de la situación: si le preocupa más que la relación personal no se dañe, o si da mayor importancia a su propio derecho a pedir que se cumpla el sentido común, un punto de vista mediante el que podría justificar su motivación, e incluso le permitiría comunicarse de un modo más firme.

4.2.3.7.1. Distribución de los encuestados españoles

Tabla 25

Situación 7: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S7 (%)
Imperativos	11,6
Performativos	2,3
Obligaciones	1,2
Necesidades	0
Enunciados de deseo	5,8
Pregunta sobre la voluntad del oyente	2,3
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	40,7
Pregunta sobre la conformidad del oyente	22,1
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	14
Alusiones débiles	0

La tabla 25 señala la distribución de las estrategias escogidas por los españoles. El 40,7% de los estudiantes contestaron seleccionando formas de capacidad. En cuanto al uso de las formas de conformidad, las utilizaron poco más de la mitad que las anteriores, con un 22,1%. Según lo que podemos saber a partir de estos datos, los encuestados cuidaron mucho el mostrarse corteses con el oyente por lo que, reiterativamente, ambos casos presentaron la formación del tiempo condicional en mayor medida:⁷⁵

(134) ¿Podrías poner la música más baja por las noches, por favor? Es que se oye bastante desde mi casa.

(135) ¿Te importaría bajar el volumen de la música por las noches?

⁷⁵ Un 84% para la primera estrategia, y un 90,6% para la segunda.

A continuación, creemos interesante dedicar algunas palabras a explicar el uso de las alusiones fuertes. En primer lugar, cabe destacar que los ejemplos expuestos más abajo pertenecen al 14% señalado para esta categoría. La mayoría de las respuestas producen un efecto contrario a la cortesía, como un enfrentamiento, pues a estos sujetos no les importa reflejar sus sentimientos negativos frente al oyente. Se incluyen algunas expresiones de cierta agresividad, con un matiz de queja o crítica. De este modo, pese a que los hablantes se manifiestan mediante frases que poseen un significado distinto al literal, se pone en evidencia su voluntad, como ocurre en (137) y (138). De entre ellos, cabe la posibilidad de que haya gente que se sienta peor al recibir un comentario como (136), al tomarlo como un comentario irónico y preferir que la petición fuese más directa.

También hemos incluido los *corpora* que podrían sonar más agresivos. Por ejemplo, los señalados con los números (139) y (140) transmiten emociones impulsadas especialmente por los léxicos *por tu culpa* o *vaya* como reproche, y los términos *chaval* o *niño*, que sirven para acentuar el sentido de menosprecio hacia el vecino. En realidad, esas menciones son las responsables de que el contenido vaya más allá de una simple petición, convirtiéndose en expresiones fuertes.

(136) ¡Hola! ¿Qué tal? Me he dado cuenta de que te gusta mucho la música. Rock, ¿no? Es que se escucha bastante bien desde mi casa, a veces cuando estoy estudiando.

(137) Perdona, chico, ¿puedo hablar contigo? Es que me molesta mucho la música y no me deja descansar por las noches.

(138) Joé (*sic*), estás a tope con la música por las noches.

(139) Vaya volumen para la música tienes por la noche chaval... ¿Podrías cortarte un poco no?, que hay gente que madruga.

(140) ¿Te gusta la música? ¿Sabes por qué lo sé? Porque la escucho desde mi cuarto todas las noches, niño.

Asimismo, los dos siguientes ejemplos no esconden un sentimiento de ira, sin mención siquiera al tema del ruido producido. De esta manera, se vinculan a la función de los

actos amenazantes de la imagen positiva del oyente, con los cuales el hablante no se preocupa por la posición del otro. Por consiguiente, en esta ocasión las alusiones tienden gradualmente hacia expresiones fuertemente contrarias al concepto de cortesía.

(141) Con tu edad deberías irte a la cama a las 9 y no ponerte a molestar a los demás.

(142) ¿Sabes que no vives en un chalet, que la música molesta a determinada hora? ¿No sabes vivir en comunidad o qué?

En un 11,6% de los casos aparecen los verbos en modo imperativo. Aquí, dicha estrategia directa vuelve a elevar sus dígitos en relación con la molestia que causa el vecino haciendo que, a la hora de comunicarse, los sujetos prefirieran ser más claros. Así pues, el individuo ve la necesidad de transmitir el mensaje de dejar de hacer ruido, apoyándose en su derecho a solicitar que las normas de la sociedad, a la que ambos pertenecen, sean respetadas. No obstante, con el fin de no provocar una sensación de ofensa tan fuerte, la solicitud se acompaña con términos que reparan la frase, los modificadores internos *un poco* o *por favor*.

Por otro lado, el ejemplo (143) puede sonar más suave que (144), aunque este último incluya el marcador *por favor*. Queremos decir que, según la entonación del hablante, se puede dar una impresión bien diferente, de mayor o menor imposición:

(143) Perdona, majo, baja un poco el volumen, por las noches me cuesta dormir.

(144) Hola, buenos días. Mira, lo siento, pero tu música tan alta, cuando es de noche me molesta, ¡bájala un poco, por favor!

Por último, debemos decir que solo unos pocos han utilizado otros tipos de expresiones. En lo que respecta a los enunciados de deseo, que constituyen el 5,8%, todos se construyeron a través de la estructura *a ver si...*, como el ejemplo (145). Los demás –los performativos, las preguntas sobre la voluntad del oyente y las obligaciones– han resultado inferiores o iguales al 2,3%, y son por lo tanto muy escasos.

(145) ¡A ver si puedes bajar la música por las noches que no me dejas dormir!

4.2.3.7.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 26

Situación 7: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S7 (%)
Imperativos	14,1
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	7,5
Sugerencias	7,2
Pregunta sobre la capacidad del oyente	2,7
Formas de beneficio	36,8
Petición de permiso	4,7
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	16
Alusiones débiles	11

El porcentaje que ocupa el primer puesto, con el 36,8% es, como en ocasiones anteriores, la petición a través de formas de beneficio. No obstante, aunque las dos frases que ofrecemos a continuación a modo de ejemplo han sido construidas mediante el uso del formato honorífico con *-te itadakemasen ka* o *-te moraemasu ka*, existe la posibilidad de que provoquen un efecto contrario al de la cortesía. La expresión del ejemplo (146) es habitual, una forma que combina el verbo *bajar* + afirmación del verbo *recibir* + interrogación (*sagete moraemasu ka*). Puede ser interpretada como cortés o descortés según cómo la diga el oyente, mientras que (147), compuesta con la negación del verbo *escuchar* (*kikanaide*) + afirmación del verbo *recibir* en *kenjō-go* + interrogación (*itadakemasu ka*), da una impresión muy fría y negativa sobre el comportamiento del oyente. Un efecto que se produce porque también aquellas partes que no forman el acto nuclear contribuyen a que se intensifique el sentido de la petición.

(146) 音量下げてもらえますか。

Onryō *sagete moraemasu ka*.

Español: ¿Puede bajar el volumen?

(147) 夜中に大音量で音楽を聴かないで頂けますか、非常に迷惑です。常識を考えて下さい。

Yonaka ni daionryō de ongaku o kikanaide itadakemasu ka. Hijō ni meiwaku desu. Jōshiki o kangaete kudasai.

Español: ¿No podría ser que estuviese escuchando la música con el volumen muy alto? Me molesta mucho. Tenga sentido común.

Un 16% de los sujetos prefieren utilizar alusiones fuertes. Nos interesa describir los detalles, ya que lo hemos hecho anteriormente con los españoles. Varios informantes japoneses han realizado, exclusivamente, comentarios acerca del ruido. En la primera frase, (148), se transmite la voluntad mediante una referencia que puede interpretarse como humorística o algo irónica. En el segundo corpus (149), por su parte, se manifiesta de forma tajante la molestia sentida, por lo que el sentido cortés del tratamiento formal se suspende, y queda convertido en un completo distanciamiento a la vez que da un claro significado de desprecio.

(148) いつも音楽大音量だね(笑)。

Itsumo ongaku daionryō da ne.

Español: Siempre estás a tope con la música por las noches, ¿eh? –con una sonrisa–.

(149) いつもうるさいです。

Itsumo urusai desu.

Español: Siempre hace ruido.

Existen otros encuestados que disimularon lo que de verdad pensaban, como si no supiesen que el problema fue causado por este vecino. En nuestra opinión, este tipo de expresión es empleada para ofrecer una salida a que la relación entre los interlocutores quede dañada, ya que el chico puede tomar la posición de hacer como si no fuese él quien hace el ruido. Podemos verlo en los ejemplos (150) y (151). Sin embargo, en (152) parece que el hablante ha decidido emplear la ironía.

(150) 最近さーすごい音楽が聞こえてくるんだけどさ、Xくん夜なんか聞いている？

Saikinsā sungoi (sic) ongaku ga kikoete kuru n da kedo sa, X kun yoru nanka kiiteru?

Español: Oye, últimamente oigo mucha música muy alta. X (nombre), ¿tú por las noches escuchas algo?

(151) 最近、家の周りがうるさくて、寝つけないんだよね。そう思うことない？

Saikin ie no mawari ga urusakute netsukenai n da yo ne. Sō omou koto nai?

Español: Últimamente por aquí hay mucho ruido así que me cuesta dormir. ¿No te pasa a ti algunas veces?

(152) や～。昨日はよく眠れた？ なんか最近、音楽がどっからか聞こえてきて眠れないのよね～。

Yā. Kinō wa yoku nemureta? Nanka saikin ongaku ga dokkaraka kikoete kite nemurenai no yo nē.

Español: Eh, ¿dormiste bien anoche? Bueno, últimamente, como oigo música sin detectar desde donde suena, no puedo dormir.

Por otro lado, hubo otras respuestas interesantes. La oración (153) usa el término *onīsan*, que literalmente significa “hermano mayor”. Esta palabra sirve, a veces, para referirse a uno mismo frente a alguien de menor edad, y constituye una técnica que con frecuencia aparece en conversaciones mantenidas con niños. Así, se entiende que el hablante toma el papel social de “mayor” con respecto al joven, manifestando tolerancia y comprensión hacia la posición de este. No obstante, aunque queda menos serio y más humorístico, también tiene cierto toque irónico. Igualmente, en la frase (154) se destaca la ironía:

(153) 昨晩は楽しそうな音楽聴いていたね。 お兄さん、君の聴いていた音楽で夜更かししちゃったよ。

Sakuban wa tanoshisō na ongaku kiiteita ne. Oniisan, kimi no kiiteita ongaku de yofukashi shichatta yo.

Español: Anoche estabas escuchando canciones alegres, ¿eh? Se me ha hecho tarde al acostarme por tu música.

(154) おはよう、 夜遅くも元気にやってねー(笑)。

Ohayō, yoru osoku mo genki ni yatte nē.

Español: Muy buenas, por las noches actúa también con el mismo ánimo –con una sonrisa–.

Por último, y como ocurría en los datos españoles, en algunos pocos casos se han producido protestas que dejan al descubierto un fuerte enfado:

(155) いい加減にしないと出るところだよ！

Īkagen ni shinai to derutoko deru yo!

Español: ¡Como sigas así, voy a tomar una decisión!, ¿eh?

En esta ocasión, en la que resulta fácil provocar una situación de conflicto, hemos constatado algunas respuestas donde no queda clara la voluntad del hablante de pretender que el oyente tome su frase como una petición porque, aunque se menciona la música, no se hace referencia al ruido. Hemos diferenciado este tipo de frases de las anteriores, con alusiones fuertes, y las hemos incluido en las alusiones débiles, como casos excepcionales encontrados con esta circunstancia. Los siguientes enunciados sirven como ejemplo, pues en ellos se han utilizado:

(156) こんにちは。なんか最近夜遅くまで起きてるの？音楽聞こえるよ。

Konnichiwa. Nanka saikin yoru osoku made okiteru no? Ongaku kikoeru yo.

Español: Hola. ¿Últimamente estás despierto hasta muy tarde? Oigo la música.

(157) 音楽好きなんだね。(男の子がいるであろう部屋の窓を指差す)

Ongaku suki nan da ne.

Español: Veo que te gusta la música –señalando la ventana de su habitación–.

En lo que respecta a los imperativos han sido elegidos en un 14,1%, algunos con la estructura formal *-te kudasai*, como en (159) y (160), y otros indicando informalidad con *-te*, como en (158). Ello convierte esta petición en diferente a las anteriores, y nos permite observar un uso particularmente interesante. Sirva como ejemplo el corpus extraído a continuación. Aunque el estilo de (159) es formal, según cómo se diga puede parecer más fuerte que el informal de (158).

Por otra parte, (159) y (160) presentan la misma fórmula del imperativo, pero en este último, con la expresión situada al inicio “¿está escuchando todas las noches música?”, el hablante no pregunta si realmente escucha música o no, sino que subraya el sentido de crítica sobre la mala costumbre del oyente para que este quede en evidencia, y por ello suena mucho más agresivo. Con todo, hay que apuntar que, dependiendo de la selección de los modificadores externos que intervienen así como del tono, puede producirse una sensación aún más fría, al enfatizar un fuerte distanciamiento entre los participantes y transmitir los sentimientos sumamente negativos del hablante.

(158) 夜に音楽を聞く時は、もう少しボリュームを下げて聞いてね。

Yoru ni ongaku o kikutoki wa mō sukoshi boryūmu o sagete kiite ne.

Español: Cuando escuche música por las noches, hazlo bajando un poco del volumen, ¿eh?

(159) すいません。夜はもう少し音量を下げて下さい。

Suimasen. Yoru wa mō sukoshi onryō o sagete kudasai.

Español: Perdone. Por las noches baje un poco el volumen.

(160) 毎晩音楽聞いてます？私、隣の家に住んでるんですけど、うるさくて眠れないから、音量下げて下さい。

Maiban ongaku kiitemasu? Watashi tonari no ie ni sundeiru n desu kedo, urusakute nemurenai kara onryō sagete kudasai.

Español: ¿Está escuchando todas las noches música? Yo vivo a su lado, pero como no puedo dormir por el ruido, baje el volumen.

Los porcentajes del resto de peticiones fueron más bien reducidos. Como hay varios tipos que ni siquiera llegan al 5%, nos hemos limitado a citar los ejemplos de las fórmulas de deseo y las sugerencias, que fueron de poco más del 7%. Sobre el caso (161), enfatiza el sentimiento positivo y la esperanza del hablante de que se cumpla el deseo expresado. De esta manera, el informante procura, en la medida de lo posible, no imponer su intención al vecino.

(161) 音楽よく聴くの？もう少し小さめにしてくれるといいなあ....。

Ongaku yoku kiku no? Mō sukoshi chiisame ni shite kureru to ii nā...

Español: ¿Escuchas música a menudo? Me gustaría que la pusieras a un volumen un poco más bajo...⁷⁶

(162) もうちょっと音下げた方がいいよー。

Mō chotto oto sageta hōga ii yō.

Español: Será lo mejor bajar un poco menos el volumen.⁷⁷

4.2.3.7.3. Comparación entre ES y JP

Los españoles y los japoneses prefieren solicitar mediante las formas –de capacidad los primeros, y de beneficio los segundos– que, repetidas veces, han sido características de cada lengua. En esta ocasión ha quedado constatado el uso de las peticiones directas, a través de los imperativos, en ambos dos grupos.

Como hemos comentado, en el caso de los hispanohablantes, dependiendo de otros componentes que forman también parte de la petición, como pueden ser los modificadores externos, el empleo de exclamaciones, etc., la interpretación pragmática puede cambiar radicalmente. Algo parecido ocurre en japonés, donde emplear un tipo de habla formal o informal no constituye la condición primordial para ser cortés puesto que, como hemos visto en algunos ejemplos, también al emplear un lenguaje formal, si el hablante utiliza eficazmente los elementos modificadores puede producirse un efecto de distanciamiento entre los participantes.

Por otra parte, en las dos comunidades han sido elevados los porcentajes obtenidos por las alusiones. No obstante, no todos sus usos implican una forma moderada e indirecta, sino que observamos a personas que hicieron hincapié en dejar al descubierto sus sentimientos negativos, sin dar importancia a cómo el oyente ve al hablante.

Por otro lado, en el grupo japonés algunos han preferido disimular que saben que quien hace ruido es el chico, e incluso otros parecen entablar una conversación más cotidiana, al no comentar nada especial sobre el ruido, un rasgo que resulta particularmente atractivo desde el punto de vista de la diferencia intercultural que separa a los países estudiados.

⁷⁶ En general, esta es una estructura que hemos visto muy pocas veces, y la hemos incorporado a la categoría de los enunciados de deseo.

⁷⁷ Solo en esta situación aparece una expresión como esta, en la que se da un consejo y el hablante ofrece su propia opinión. Lo hemos incluido en la categoría de sugerencia, al igual que hizo Isabel Lorenzo en su estudio (Lorenzo Díaz, 2016, p. 78).

Tabla 27

Situación 7: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-0,406	0,406
Enunciados de deseo	-0,530	0,530
Sugerencias	-2,467**	2,467**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	6,504**	-6,504**
Formas de beneficio	-6,352**	6,352**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	5,047**	-5,047**
Alusiones fuertes	-0,307	0,307
Alusiones débiles	-3,129**	3,129**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3.8. Situación 8

Descripción de la situación n.º 8: Has ido a la fiesta de la empresa en la que estás de prácticas. Como ya es tarde y está cerrado el metro, tienes que coger un taxi para volver a casa. Su coste es bastante alto y no llevas suficiente dinero, pero un jefe de otro departamento de la empresa, al que no conoces bien y que vive cerca de ti, está esperando para coger uno.

Configuración de los factores: Es una relación de subordinación dentro del ámbito laboral, y por consiguiente existe una jerarquía de poder social entre los interlocutores. Por otra parte, como prácticamente no hay trato entre ellos, el factor de relación social está indicado como distante. Además, al tener que compartir el espacio del taxi con alguien que no se conoce, es posible provocar una cierta incomodidad, y se trata de una petición que limita la libertad del oyente. En la situación 8-1, es un jefe de la misma empresa, en cuanto a la 8-2, es de otra. Así observaremos si los sujetos se comportarían de misma manera con el cambio de parámetro *dentro* y *fuera* respecto al grupo social al que pertenecen los interlocutores.

4.2.3.8.1. Distribución de los encuestados españoles

Tabla 28

Situación 8: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	8-1 (%)	8-2 (%)
Imperativos	0	1,6
Performativos	0	0
Obligaciones	0	0
Necesidades	0	0
Enunciados de deseo	0	0
Pregunta sobre la voluntad del oyente	4,5	3,1
Sugerencias	39,3	46,1
Pregunta sobre la capacidad del oyente	7,2	3,2
Pregunta sobre la conformidad del oyente	44,1	46,1
Petición de permiso	3,3	0
Pregunta sobre la posibilidad	0	0
Alusiones fuertes	1,6	0
Alusiones débiles	0	0

En esta ocasión, el grupo hispano resalta especialmente dos fórmulas. La primera, la de preguntar sobre la conformidad del oyente, en la que se han registrado alrededor de un 45% de las peticiones. La mayoría de estos casos han logrado, además, aumentar el grado de cortesía mediante el tiempo condicional, mientras que el uso del presente ha sido menos empleado:⁷⁸

(163) Perdona, ¿te importaría compartir taxi? Ahora mismo no llevo suficiente dinero.

(164) Perdona, ¿le importaría compartir taxi conmigo? El coste, ¿ves?, lo cubro con lo que llevo.

(165) ¿Te importa que lo cojamos juntos? No he salido con el dinero suficiente y así podríamos pagar la mitad?

⁷⁸ En este caso, el tiempo condicional ha obtenido el 63,2% y el tiempo presente el 36,8%.

(166) ¡Hola! Mira, he visto que ibas a coger un taxi y vivimos por la misma zona. No tengo mucho dinero. ¿Te importa que lo compartamos?

En segundo lugar, se incrementan notablemente las sugerencias que suscitan la colaboración del jefe, con porcentajes elevados de un 39,3% (S8-1) y un 46,1% (S8-2). Aunque las circunstancias en que se pueden aplicar estas formas están limitadas, según Díaz Pérez (2003) estas son las más directas dentro de las estrategias pertenecientes a la categoría de las C.I., debido a que “no se presta gran atención a la imagen negativa del oyente. Al presentar la acción solicitada como beneficiosa para él, cuando en realidad será el hablante el que salga beneficiado de la misma” (p. 265).⁷⁹ Aquí cabe destacar que las estructuras lingüísticas han sido abundantes. Aparte de los ejemplos expuestos, de (167) a (169), también encontramos otras construcciones que pertenecen a la misma categoría: *¿y si...?*, *¿por qué no...?*⁸⁰ y *podríamos...*

(167) Hola. Perdona, como vivimos cerca, ¿te parece bien si compartimos el taxi?

(168) Perdona, me he percatado de que vivimos relativamente cerca; ¿qué le parecería compartir taxi?

(169) ¿Quieres que cojamos juntos el taxi y así nos sale más barato?

Al pedir que le deje subir al taxi, se detectó una mínima cantidad de formas de capacidad, compuestas con el verbo modal *poder*. Este uso se presenta exclusivamente en el caso de solicitar el préstamo de dinero para poder regresar solo a casa. Pese a que lo hemos observado frecuentemente a lo largo de las variadas escenas que hemos propuesto, en esta ocasión no es habitual decir algo como: “¿puedes compartir el taxi conmigo?”. Por añadidura, esta tendencia se observó aún más con el jefe de otra empresa, a quien se considera fuera del grupo social del hablante, pues únicamente lo encontramos en el 3,2% de los casos frente al 7,2% en S8-1, en el que el jefe pertenece a la misma corporación. Los estudiantes tampoco

⁷⁹ En lo que respecta a su investigación comparativa de la petición entre inglés y español, en ninguna ocasión se recurrió a este tipo de estrategia.

⁸⁰ En el libro de enseñanza *Gramática básica del estudiante de español* se realiza la siguiente anotación: “preguntar por qué no se hace una actividad puede servir para proponer esa actividad a alguien” (Alonso Raya, 2014, p. 219).

emplean las peticiones sobre la voluntad del oyente, la petición de permiso, las alusiones, o la pregunta sobre la posibilidad del oyente –todos con menos del 4,6%–, por lo que no se consideran comunes las siguientes expresiones que hablamos en este párrafo:

(170) Perdona, no llevo suficiente dinero, ¿podrías dejármelo y te lo devuelvo el próximo día en la empresa?

(171) Perdona, me llamo X y trabajo en la empresa. Verás, el problema es que no tengo suficiente dinero para el taxi y vivimos cerca. ¿Puedes compartirlo?

(172) Hola, ¿puedo coger el taxi contigo? Es que no tengo suficiente dinero y el metro y el bus aún no están abiertos.

(173) Oye, me falta un poco para pagar el taxi. ¿Me lo prestas y te lo devuelvo mañana?

Comparando el resultado entre los dos escenarios propuestos, S8-1 y S8-2, se puede observar un 6,8% de diferencia en las formas de sugerencia entre uno y otro.

4.2.3.8.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 29

Situación 8: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	8-1 (%)	8-2 (%)
Imperativos	2,9	0
Performativos	0	0
Obligaciones	0	0
Necesidades	0	0
Enunciados de deseo	1	3
Sugerencias	8,5	10,3
Pregunta sobre la capacidad del oyente	3,2	0
Formas de beneficio	22,2	21,9
Petición de permiso	52,8	49,8
Pregunta sobre la posibilidad	0	0
Alusiones fuertes	4,4	7,7
Alusiones débiles	5	7,3

Con respecto a la distribución, lo que más llama atención es la petición de permiso, como en el ejemplo (174), que obtiene el mayor porcentaje y ocupa el primer puesto, con alrededor de un 50%. En cambio, las formas de beneficio, como en (175), se reducen hasta más o menos el 22%. Comentaremos a continuación algo acerca de los verbos que fueron seleccionados. En nuestro corpus, aparecen básicamente dos tipos: *nosete morau* y *go-issho suru*. El primero es una formación del verbo causativo *nose (-ru)*, con el significado de “hacer que coja el taxi”, y que acompañado detrás por *-te morau* indica recibir el acto del oyente señalado por el anterior, de modo que el verbo pasa a ser el acto del hablante. Para que la petición tenga esta estructura, debe cumplir la condición de que el hablante sea el que actúe al final. Especialmente, los que contestaron pidiendo permiso, en vez de emplear formas más simples como “¿me permite coger el taxi con usted?”, optaron por una manera más indirecta, a través de la aplicación del causativo, como en el ejemplo (174). Este largo proceso tiene como fin conseguir el aumento del grado de cortesía, y es consecuencia de su consideración hacia la relación jerárquica existente entre los participantes.

(174) 課長。今お金をあまり持っていないので、一緒に乗せてもらってもいいでしょうか。

Kachō. Ima okane o amari motteinai node issho ni nosete morattemo ii deshō ka.

Español: Jefe. Como ahora no tengo mucho dinero, ¿le importa dejarme coger el taxi con usted?

(175) すみません、一人でタクシーに乗るお金を持っていないのですが、一緒にタクシーに乗せてもらえませんか。

Sumimasen, hitori de takushī ni noru okane o motteinai no desu ga, issho ni takushī ni nosete moraemasen ka.

Español: Perdona, como no tengo dinero para poder coger un taxi sola, ¿puede dejarme que lo coja junto a usted?

El segundo verbo, *go-issho suru*, se traduce literalmente como hacer (*suru*) juntos (*go-issho*), es decir, “ir juntos” o “acompañar”. La primera letra, *go*, tiene la función de prefijo honorífico, que se añade “delante de nombres, adjetivos y verbos para expresar la deferencia y respeto del hablante hacia su interlocutor” (Matsuura y Porta, 2002, p. 113). Cuando la acción se comparte con el acto del oyente, como en este caso, se puede insertar tal y como señala el ejemplo (176), en el que se incorpora además otro prefijo para mencionar la casa del jefe, y que en el texto original corresponde a *go-jitaku*.

(176) 課長!!ご自宅こっちの方向ですか。私もこっちなんですよー。ご一緒してもいいですか。

Kachō!! Gōjitaku kocchi no hōkō desu ka. Watashi mo kocchi nan desu yō. Goissho sitemo ii desu ka.

Español: ¡Jefe! ¿Su casa está para allá? Yo también voy allí. ¿Le importa que le acompañe?

De acuerdo con la explicación anterior, queremos referirnos a otro uso interesante. Aunque se trata del mismo verbo, en el corpus (177) la forma causativa *sasete morau* se convierte en la forma honorífica *sasete itadaku*, todavía más formal a la hora de pedir permiso al jefe. Esta expresión, compleja desde un aspecto lingüístico, sirve para dar un sentido más cortés en comparación con la oración anterior (176). Debido a que en la situación

presentada sería preciso suavizar la imposición existente, no es extraño que algunos informantes se expresen de esta manera:

(177) すいません、タクシーご一緒させていただいてもいいですか。

Suimasen, takushī goissho sasete itadaitemo ii desu ka.

Español: Perdone, ¿le importaría dejarme que le acompañe?

Aunque sólo obtuvieron, en comparación con los españoles, cifras del 8,5% (S8-1) y del 10,3% (S8-2), hubo personas que utilizaron las sugerencias, y que dan una impresión bastante más abierta que las anteriormente vistas.

(178) すみません。たしか家近くでしたよね？タクシー代、割り勘しませんか。

Sumimasen. Tashika ie chikaku deshita yo ne? Takushīdai warikan shimasen ka.

Español: Perdone. Creo que vive cerca de mí, ¿no? ¿Por qué no dividimos el gasto de taxi?

Para terminar, ante una situación en la que al hablante le cuesta dirigir sus palabras, aunque no es mayoritario, aparecen las alusiones (un 4,4% en S8-1 y un 7,7% en S8-2). En el primer ejemplo, (179), el sujeto comenta simplemente el hecho de que no tiene dinero para volver. Espera así a que el oyente le ofrezca alguna solución, sin realizar una petición clara. Asimismo, en los dos *corpora* presentados en los casos (180) y (181), aunque ambos se refieren al problema del dinero, los encuestados únicamente declararon cómo iban a actuar a partir de ese momento. Pero entonces, ¿por qué había necesidad de comunicárselo a un jefe al que no se conoce, cuando está a punto de coger el taxi? Pensamos que es para ver cómo reaccionaría el otro, y de esta forma, el hablante puede evitarse por completo la posibilidad de recibir un rechazo. Si su jefe no le ofrece compartir el taxi, nadie se va a sentir mal debido a que, desde el principio, en ningún momento el hablante ha manifestado la necesidad de que el oyente haga algo al respecto. Por su parte, al jefe siempre le queda la opción de no interpretar el comentario como una petición si tiene alguna inconveniencia para aceptar la solicitud. Hemos incorporado los siguientes enunciados: (179), (180) y (181), que contienen información sobre la verdadera razón de la solicitud, a la categoría de las alusiones fuertes:

(179) タクシー代足りなくて家帰れないんですけど...。

Takushīdai tarinakute ie kaerenai n desu kedo...

Español: Por falta del dinero, no puedo volver...

(180) 申し訳ありません。私お金がなくて、家までのタクシー代足りるか微妙なんですよね。朝まで時間つぶします。

Mōshiwake arimasen. Watashi okane ga nakutte, ie made no takushīdai tariru ka bimiyō na n desu yo ne. Asa made jikan tsubushimasu.

Español: Perdóneme. No tengo mucho dinero, así que no estoy segura de si podré volver. Voy a matar el tiempo hasta mañana por la mañana.

(181) 僕お金ないので、歩いて帰ります。

Boku okane nai node, aruite kaerimasu.

Español: Como no tengo dinero, voy a volver andando.

A continuación, prestaremos atención a las alusiones débiles que se registran en nuestros *corpora*. En ciertos casos, se evita realizar mención a la ausencia de dinero para volver a casa y a la situación, al tiempo que se procura introducir una conversación sobre el regreso del otro. Es posible que el oyente se dé cuenta de que el hablante quiere pedirle algo, pero también se le puede escapar porque no resulta fácil captar la intención del hablante.

(182) すいません、Xさんは何で帰られますか。

Suimasen, X san wa nan de kaerare masu ka.

Español: Perdona, ¿de qué manera regresa a casa el señor X?

(183) あっ！課長ー！お帰りですか？

A! Kachō! Okaeri desu ka?

Español: ¡Ay!, ¡jefe!, ¿va a casa?

Por último, en lo que respecta a las diferencias de resultado entre S8-1 y S8-2, no hemos observado variaciones importantes según la distinción *dentro y fuera*, en función del grupo social al que pertenecen los interlocutores.

4.2.3.8.3. Comparación entre ES y JP

Tabla 30

Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados			
	S8-1		S8-2	
	ES	JP	ES	JP
Sugerencias	5,855**	-5,855**	4,306**	-4,306**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	1,552	-1,552	-	-
Formas de beneficio	-5,665**	5,665**	-4,230**	4,230**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	8,643**	-8,643**	6,128**	-6,128**
Petición de permiso	-9,002**	9,002**	-7,084**	7,084**
Alusiones débiles	-2,597**	2,597**	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

En esta ocasión, los españoles se inclinan principalmente hacia dos opciones, la conformidad del oyente y las sugerencias. Estas últimas abarcaron también una gran variedad estructural, en su intención de que el oyente se involucre en el acto. En cuanto al caso japonés, la preferencia se centró en las formas de petición de permiso, muy por encima de las de beneficio. Aparte de estas, se incluyen igualmente las sugerencias, pero el uso de esta estructura ha manifestado diferencias estadísticamente significativas entre los hablantes de ambas nacionalidades (tabla 30).

También se encontró que existen diferencias en la selección verbal, pues los españoles se expresan mediante “compartir (el taxi)”, mientras que el grupo japonés lo hace de dos maneras: dejar que el oyente suba al taxi o acompañar/ir juntos. Pero además, al aumentar el grado de cortesía los hablantes nipones utilizaron oraciones causativas. Estas diferencias derivan de la preferencia del uso lingüístico que rodea a cada sociedad, así como de la estructura propia de sus respectivas lenguas.

Por otro lado, algunos de los nativos japoneses no se atrevieron a realizar la solicitud mediante formas convencionales. Por medio de las alusiones, buscaron la posibilidad de ver si el oyente ofrecía la petición por su cuenta o cómo reaccionaba el jefe. Sin embargo, dentro

de los datos españoles no hemos hallado estos comentarios ambiguos. Por lo tanto, podemos considerar que, en una situación como esta, en la sociedad española no es habitual comunicarse de esa manera tan indirecta.

4.2.3.9. Situación 9

Descripción de la situación n.º 9: estás en un restaurante. Mientras comes, se te ha caído el tenedor y necesitas uno nuevo.

Configuración de los factores: en este penúltimo escenario, en el que los participantes no se conocen, se examinará la petición bajo el contexto de servicio. Aunque hemos evaluado la existencia de una relación de poder simétrica, es posible que los participantes respeten el rol camarero-cliente, y que se produzca, por tanto, algún comportamiento jerárquico. Especialmente, puede que en la sociedad japonesa se observe este aspecto. Por otro lado, la imposición no es particularmente elevada, pues para un camarero traer cubiertos limpios no supone una tarea costosa. Se considera parte de su trabajo.

4.2.3.9.1. Distribución de los encuestados españoles

Los informantes españoles recurrieron mayoritariamente a la pregunta sobre la capacidad, con un 84,7% del total de las peticiones, siendo esta, por tanto, la expresión más ampliamente aprobada como la forma lingüística convencionalizada (tabla 31). Sobre la elección entre *tú* y *usted*, apuntamos que el primero se ha repetido con más frecuencia que el segundo. Pero el uso de esta segunda opción resulta bastante interesante, a la hora de conocer la diferenciación que los jóvenes realizan de estos dos tipos de pronombres cuando ejercen como clientes en un restaurante.

(184) Perdona, ¿me puedes traer un tenedor?

(185) Disculpa, se me ha caído el tenedor, ¿podrías darme uno nuevo?

(186) Perdón, ¿me puede traer un tenedor nuevo? Es que se me ha caído.

Tabla 31

Situación 9: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S9 (%)
Imperativos	0,6
Performativos	0,6
Obligaciones	0
Necesidades	0,6
Enunciados de deseo	0,6
Pregunta sobre la voluntad del oyente	6,8
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	84,7
Pregunta sobre la conformidad del oyente	6,2
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	0
Alusiones débiles	0

En lo que respecta a las restantes subestrategias, todas presentan cifras muy reducidas. Como acabamos de ver, resulta que la mayor parte de la producción de la petición se ha centrado en el empleo del verbo modal *poder*, y tanto la *pregunta sobre la voluntad del oyente* (6,8%) como la *pregunta sobre la conformidad del oyente* (6,2%) arrojan un escaso porcentaje. Por su parte, los imperativos, los performativos, mostrar el deseo del hablante o las formas de necesidad no alcanzan, en ningún caso, el 1%. Los siguientes ejemplos corresponden a aquellos resultados minoritarios, que se encuentran incluidos en estas formas porcentualmente escasas:

(187) ¿Me traes otro tenedor?

(188) Perdona, ¿te importaría traerme un tenedor? Es que se me ha caído este al suelo.

(189) Cámbiame el tenedor, por favor, que acaba de caérseme al suelo.

(190) Disculpe, se me ha caído el tenedor al suelo y me gustaría que me lo cambiase, gracias.

(191) Por favor, necesito un tenedor.

4.2.3.9.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 32

Situación 9: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S9 (%)
Imperativos	14,5
Performativos	3
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	2,2
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	2,6
Formas de beneficio	49,7
Petición de permiso	16,7
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	11,4
Alusiones débiles	0

La mitad de los estudiantes de Japón se inclinan, exclusivamente, hacia las formas de beneficio, con el 49,7%.⁸¹

(192) フォークを落としてしまったのですが、新しいフォークと交換してもらえますか。

Fōku o otoshite shimatta no desu ga, atarashii fōku to kōkan shite moraemasu ka.

Español: Como se me ha caído el tenedor, ¿puede cambiármelo por uno nuevo?

⁸¹ Únicamente en esta categoría aparecen oraciones como (193) o (194), donde al verbo *recibir* (o *darme*) no se le añade la forma auxiliar *-te morau*, como sí se hace en el (192). Ello se debe a que en “recibir (o *darme*) el tenedor”, utilizar la estructura auxiliar resultaría redundante, al emplear dos veces el verbo *morau*. En este caso, hemos seguido la clasificación de las formas de beneficio de Yokokura (2012, pp. 44-45). De este modo, tanto los verbos *darme*, en japonés *kureru* y su honorífico *kudasaru*, como *recibir*, en japonés *morau* y su honorífico correspondiente *itadaku*, están incluidos en la lista que recoge las formas de beneficio sin que lleven la forma auxiliar.

(193) すみません、フォークもらえませんか。

Sumimasen, fōku moraemasen ka.

Español: Perdón, ¿me puede dar un tenedor?

(194) すいません、新しいフォークを頂けますか。

Suimasen, atarashii fōku o itadakemasu ka.

Español: Perdón, ¿me podría dar un nuevo tenedor?

Las otras formas idiomáticas que han aparecido son las de pedir permiso –con menos frecuencia, un 16,7%–, como en el ejemplo (195), así como la petición directa mediante los imperativos con estilo formal –un 14,5%–, registrada en (196).

(195) すいません、フォークかえてもらっていいですか。

Suimasen, fōku kaete moratte ii desu ka.

Español: Perdón, ¿le importaría cambiarme el tenedor?

(196) 新しいフォークを下さい。

Atarashii fōku o kudasai.

Español: Deme un nuevo tenedor.

A continuación, queremos referirnos a las alusiones fuertes, pertenecientes a la categoría de las estrategias No C.I., y que son usadas por varios motivos como reforzar o atenuar la fuerza de los actos ilocutivos. Hablando concretamente de la presente escena, los sujetos pronuncian pocas palabras, ante la circunstancia de que estas son suficientes para ser interpretadas como una petición. Por ello, su uso en una situación de servicio como esta ha sido elevado, con hasta el 11,4% de los casos.

Presentamos, a continuación, algunos ejemplos que ilustran este hecho. En el primer corpus, el ejemplo (197), el enunciado ofrece únicamente una descripción de lo que acaba de ocurrir, al mismo tiempo que alude indirectamente al objeto necesitado. Pero en los ejemplos (198) y (199) la frase queda incompleta, llegando en el segundo, incluso, a omitirse la referencia al objeto mismo, el tenedor.

(197) すみませーん。フォーク落としちゃいました！

Sumimaseen. Fōku otoshichai mashita!

Español: Perdona. ¡Se me ha caído el tenedor!

(198) すいません、フォーク落としちゃったんですけど...。

Suimasen, fōku otoshichatta n desu kedo...

Español: Perdona, se me ha caído el tenedor...

(199) すみません、落としてしまったのですが...。

Suimasen, otoshiteshimatta no desu ga...

Español: Perdona, se me ha caído...

Para terminar, hemos obtenido porcentajes menores o iguales al 3% del tipo performativo –ejemplo (200)– y de la pregunta sobre la capacidad del oyente –ejemplo (201)–.

(200) すいません！新しいフォークお願いします。

Suimasen! Atarashii fōku onegaishimasu.

Español: ¡Perdona! Le pido un nuevo tenedor, por favor.

(201) すいません、フォークを落としてしまったのですが、新しいのお願いできますか。

Suimasen, fōku o otoshiteshimatta no desu ga, atarashii no onegai dekimasu ka.

Español: Perdona, como se me ha caído el tenedor, ¿puedo pedirle uno nuevo?

4.2.3.9.3. Comparación entre ES y JP

La distribución española refleja una convencionalización en el tipo preguntar sobre la capacidad del oyente. En ese caso, junto al pronombre tú se encuentran también los usos de *usted*. Gracias a esto sabemos que algunos informantes consideran que el tuteo no es lo más adecuado.

Por otro lado, los sujetos japoneses tienden a las formas de beneficio, pero no adquieren porcentajes altos, ya que estos muestran otras predilecciones, como son pedir permiso o los imperativos. Sobre el uso de las alusiones fuertes por parte del grupo japonés,

es notablemente mayor que por parte del grupo español. Así pues, estos únicamente dejan comentarios relativos a la descripción de la situación, tratando de que el camarero los interprete como una petición.

Por el contrario, entre los españoles no hay nadie que responda por medio de este lenguaje encubierto, pero no porque de esta manera el camarero no sobreentienda la voluntad del cliente, sino por su preferencia por una comunicación más directa. Lo que se extrae de ello es que, en esta situación en concreto, en castellano resulta menos apropiado solicitar a través de la táctica de las alusiones. Como muestra la tabla 33, estas diferencias mencionadas están comprobadas de forma significativa desde un punto de vista estadístico. En este sentido, en ninguno de los dos países los hablantes recurrieron a recursos similares, y esto sucede tanto por las diferencias preferenciales lingüísticas como por la manera particular en que cada sociedad concibe la relación social existente entre los interlocutores.

Tabla 33

Situación 9: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-5,025**	5,025**
Performativos	-1,804*	1,804*
Pregunta sobre la voluntad del oyente	3,982**	-3,982**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	16,808**	-16,808**
Formas de beneficio	-11,102**	11,102**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	3,808**	-3,808**
Petición de permiso	-5,726**	5,726**
Alusiones fuertes	-4,659**	4,659**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.3.10. Situación 10

Descripción de la situación n.º 10: estás de viaje dentro de tu país. Estás delante de un edificio muy famoso, y quieres que te saquen una foto junto a él.

Configuración de los factores: este último escenario supone un mayor grado de distancia psicológica, ya que está vinculado al caso de una conversación entre desconocidos. La otra variable social la determina una relación sin verticalidad. Se supone que la solicitud no implica un gran coste de imposición para el oyente.

4.2.3.10.1. Distribución de los encuestados españoles

Tabla 34

Situación 10: Porcentajes de las subestrategias de los españoles

Subestrategias de peticiones	S10 (%)
Imperativos	0
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	0
Pregunta sobre la voluntad del oyente	11,3
Sugerencias	0,6
Pregunta sobre la capacidad del oyente	65,2
Pregunta sobre la conformidad del oyente	22,3
Petición de permiso	0
Pregunta sobre la posibilidad	0,6
Alusiones fuertes	0
Alusiones débiles	0

La tabla 34 ilustra el hecho de que el grupo español tiende mayoritariamente hacia las formas de capacidad, con el 65,2%, presentando dos posibilidades de formación lingüística, en tiempo presente y en condicional, como estos casos en (202) y (203):

(202) Perdona, ¿podrías sacarme una foto?

(203) Hola, ¿me puedes sacar una foto?

El segundo lugar está ocupado por la forma de preguntar sobre la conformidad con el oyente. Esta opción consiguió solo un tercio de la primera alternativa, las formas de capacidad, con un 22,3%, seguida de lejos por la pregunta sobre la voluntad del oyente, que aparece con el 11,3%. Respecto a esta última, se trata de la fórmula en la que “se le pregunta al oyente si tiene la voluntad de llevar a cabo la acción solicitada, si desea hacer lo que el hablante le pide” (Díaz Pérez, 2001, p. 369). Por consiguiente, el riesgo de pérdida de imagen para el destinatario es mayor. Cuando realizan la solicitud, no tan costosa pese a que el oyente es un desconocido, hay españoles que se atreven a usar un lenguaje hasta cierto punto franco por medio de estas fórmulas de voluntad, pero también es posible que empleen el tiempo condicional para atenuar la petición, como en el caso (207). Aparte de eso, apenas se confirma la presencia de personas que soliciten de otra manera: ni las formas de performativo, ni los imperativos, ni las frases de expresión de deseo, entre otras, son consideradas una petición adecuada.

(204) ¡Perdona!, ¿te importa sacarme una foto con el edificio detrás?

(205) Hola, perdona, ¿te importaría hacerme una foto junto a este edificio, por favor?

(206) Perdona, ¿me sacas una foto?

(207) Disculpa, ¿me harías una foto?

4.2.3.10.2. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 35

Situación 10: Porcentajes de las subestrategias de los japoneses

Subestrategias de peticiones	S10 (%)
Imperativos	3,8
Performativos	0
Obligaciones	0
Necesidades	0
Enunciados de deseo	10,2
Sugerencias	0
Pregunta sobre la capacidad del oyente	2,3
Formas de beneficio	43,4
Petición de permiso	39,8
Pregunta sobre la posibilidad	0
Alusiones fuertes	0
Alusiones débiles	0,6

La gran parte de los hablantes eligen, principalmente, dos tipos de estrategias: las formas que señalan el beneficio, con un 43,4%, y las de pedir permiso, con un 39,8%, ambos porcentajes muy aproximados. Los siguientes ejemplos ilustran las posibles combinaciones estructurales, que resultan de una gran variedad. En los tres primeros casos estamos ante formas de beneficio. En el primero (208), el verbo *recibir* se transforma en una oración afirmativa con honorífico, mientras que los dos siguientes (209) y (210) son expresiones formales en negativa pero sin honorífico. Por su parte, el cuarto (211) y el quinto (212) son de pedir permiso, siendo el primero de ellos en forma honorífica (211).

(208) すみません、写真を撮って頂けますか。

Sumimasen, shashin o totte itadakemasu ka.

Español: Perdona, ¿podría sacar una foto?

(209) すいません、写真を撮ってもらえませんか。

Suimasen, shashin o totte moraemasen ka.

Español: Perdone, ¿puede sacar una foto?

(210) すいません、写真を撮ってくださいませんか。

Suimasen, shashin o totte kuremasen ka.

Español: Perdone, ¿puede hacer una foto?

(211) すみません。写真を撮って頂いてもいいですか。

Sumimasen. Shashin o totte itadaitemo ii desu ka.

Español: Perdone. ¿Le importaría hacerme una foto?

(212) すいません、写真撮ってもらっていいですか。

Suimasen, shashin totte moratte ii desu ka.

Español: Perdone, ¿le importa hacerme una foto?

Un 10,2% de los miembros del grupo japonés decidió seleccionar las peticiones relacionadas con el deseo del hablante. Esta expresión puede llevar detrás predicativos nominales –como *desu ga* o *desu kedo*–, con lo que logra una elevación del grado de cortesía, evitando imponer, explícitamente, la voluntad del hablante. Respecto a las demás estructuras, son escasas, de la misma manera que apenas se presentan casos de alusiones (0,6%).

(213) すみません。写真を撮ってほしいんですが...

Suimasen. Shashin o totte hoshii n desu ga...

Español: Perdone. Quería que sacase una foto...

(214) あの、写真を撮ってもらいたいんですけど、いいですか。

Ano, shashin o totte moraitai n desu kedo ii desu ka.

Español: Oiga, quería que sacase una foto, pero, ¿está bien?

4.2.3.10.3. Comparación entre ES y JP

Ambos grupos de sujetos exhiben una menor variación de las subestrategias. Sin embargo, en lo que se refiere al resultado del grupo español, la estructura de la conformidad del oyente ha quedado en segunda posición, obteniendo una importante diferencia respecto a

la primera alternativa, la forma de capacidad. En esta ocasión podemos afirmar, por tanto, que esta última está altamente convencionalizada.

Por el contrario, en el grupo japonés se indican dos direcciones, pero sin marcar evidencias en sus diferencias: el pedir permiso amenaza la primera posición de las formas de beneficio, ya que en nuestro resultado no se pudo encontrar una fórmula típica, como sí ocurría en el caso de los españoles.

Para terminar, queremos comentar sobre el uso de los enunciados de deseo que, desde un punto de vista estadístico, existe una diferencia significativa entre ambos idiomas. Aunque no tanto como esta, el imperativo también marca una diferencia, como se puede confirmar en la tabla 36.

Tabla 36

Situación 10: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la comparación de subestrategias entre España y Japón

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
Imperativos	-2,471**	2,471**
Enunciados de deseo	-4,276**	4,276**
Pregunta sobre la voluntad del oyente	5,169**	-5,169**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	13,661**	-13,661**
Formas de beneficio	-9,834**	9,834**
Pregunta sobre la conformidad del oyente	7,396**	-7,396**
Petición de permiso	-9,293**	9,293**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

4.2.4. Análisis de los aspectos altamente contrastivos en el género

Nuestro propósito en este apartado será averiguar si las sociedades objeto de estudio exhiben algún comportamiento específico en lo que respecta al porcentaje de realizar o no la petición, desde una perspectiva de género. Una vez comprobado, estudiaremos las estrategias y las subestrategias empleadas en los casos en los que se realice dicha petición.

4.2.4.1. Distribución de los encuestados españoles

La tabla 37 contiene la distribución porcentual de las personas que respondieron si realizarán la petición o no.⁸² En ella se pueden advertir las diferencias existentes entre hombres y mujeres en algunas situaciones, pese a que, por lo general, la semejanza no resultó tan evidente. Los resultados obtenidos por ambos grupos no coincidieron ni en S3 (padres), ni en S4-1 ni en S4-2 (autobús con el/la oyente joven), de modo que el número de mujeres que llevaron a cabo la petición superó notablemente al de hombres.

Tabla 37

Porcentajes de la realización de la petición de los hombres y de las mujeres en España

Situación	Hombres			Total (%)	Mujeres		
	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición		Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición
S1	89,2	8,6	2,2	100	92,8	6,2	1,0
S2-1	98,0	1,0	1,0	100	99,0	0	1,0
S2-2	98,0	1,0	1,0	100	98,9	0	1,1
S3	69,8	26,0	4,2	100	84,4	12,5	3,1
S4-1	58,8	41,2	0	100	73,2	26,8	0
S4-2	61,5	38,5	0	100	71,1	28,9	0
S4-3	52,6	47,4	0	100	55,2	44,8	0
S5	90,7	9,3	0	100	95,7	4,3	0
S6-1	87,4	6,3	6,3	100	95,8	2,1	2,1
S6-2	89,0	5,5	5,5	100	95,7	1,1	3,2
S7	47,9	40,6	11,5	100	54,3	40,4	5,3
S8-1	71,7	27,3	1,0	100	66,3	33,7	0
S8-2	35,4	63,5	1,0	100	39,4	59,6	1,1
S9	92,9	7,1	0	100	95,8	1,0	3,1
S10	94,7	5,3	0	100	90,6	9,4	0

Como muestra la figura 11, las diferencias significativas entre ambos géneros se

⁸² En esta tabla hemos separado *no decir nada* y *decir algo que no tiene que ver con la petición* para ser más precisos, pero en el gráfico que muestra el porcentaje de uso de las estrategias (figura 8) se muestra consolidado como no realizar la petición.

hallaron en S3, S4-1, S4-2 y S9 (pedir H↓M↑; no decir nada H↑M↓), aunque solo la primera de ellas tuvo el nivel de significancia $p < 0,05$.⁸³ Por otro lado, llama la atención que para ambos grupos fuese en las situaciones S4 (autobús), S7 (ruido) y S8 (taxi) en las que menos se realizaron peticiones.

Situación	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición
S1 (peluquería)			
S2-1 (médico)			
S2-2 (")			
S3 (padres)	**	**	
S4-1 (autobús)	*	*	
S4-2 (")	*	*	
S4-3 (")			
S5 (turno de trabajo)			
S6-1 (DVD)			
S6-2 (")			
S7 (ruido)			
S8-1 (taxi)			
S8-2 (")			
S9 (restaurante)	*	*	
S10 (foto)			

Figura 11. Significación estadística de la comparación de la realización de la petición entre los hombres y las mujeres en España. Azul: H↑M↓; Rosa: M↑H↓. * $p < ,10$. ** $p < ,05$.

Con respecto a aquellas preguntas en las que se habían indicado distintos tipos de

⁸³ Sobre el resultado del análisis de χ^2 y de la prueba exacta de Fisher de la figura 11, véase la tabla C13. En cuanto al resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de cada caso consulte las tablas C14 a C16 en el apéndice C.

oyentes para una misma escena (S2, S4, S6 y S8), en algunos casos quedaron de manifiesto las diferencias existentes entre hombres y mujeres. En los datos pertenecientes a las mujeres en la tabla 38 se encuentran diferencias significativas entre la opción de pedir y *no decir nada* a un joven del mismo sexo que el hablante en S4-1 (pedir↑; no decir nada↓), y a un hombre de unos 40 años en S4-3 (pedir↓; no decir nada↑). En cambio, en los datos de los hombres no hubo diferencias.⁸⁴

También, a la hora de relacionarse con el jefe de la misma empresa (S8-1) y con el de la otra empresa (S8-2) hubo diferencias significativas entre la selección de pedir y *no decir nada* por parte de ambos grupos de hablantes. Como sugiere la tabla 39, los dos conjuntos coincidieron en la misma tendencia (S8-1: pedir↑, no decir nada↓; S8-2: pedir↓, no decir nada↑).

Tabla 38

Situación 4: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición de las españolas en función de edad y género del oyente

Opción	Residuos tipificados		
	S4-1	S4-2	S4-3
Pedir	1,700*	1,173	-2,880**
No decir nada	-1,700*	-1,173	2,880**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla 39

Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante para los hombres y para las mujeres en España

Opción	Residuos tipificados			
	H		M	
	S8-1	S8-2	S8-1	S8-2
Pedir	5,112**	-5,112**	3,645**	-3,645**
No decir nada	-5,112**	5,112**	-3,645**	3,645**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

⁸⁴ Sobre el resultado del análisis de χ^2 y de la prueba exacta de Fisher de las tablas 38, 39 y 45 véase la tabla C17 en el apéndice C.

Según la tabla 40, que señala el resultado del uso de estrategias entre hombres y mujeres, podemos concluir que, en líneas generales, la distribución ofrecida por ambos grupos no manifestó grandes diferencias excepto en S6-2 (DVD con el amigo de diferente género) y S7 (ruido). En el primer escenario los hombres utilizaron más las estrategias No C.I. (15,4%) que las mujeres (9,6%), mientras que en los porcentajes de las C.I. ocurrió lo contrario, es decir, las mujeres (68,7%) superaron a los hombres (59%). Si nos fijamos en S7, los hombres optaron por el empleo de E.D. (25,6%) y No C.I. (18,6%), pero entre el género femenino las cifras se centraron en el uso de las estrategias C.I. (74,4%). A pesar de todo, no encontramos ningún caso en el que las diferencias entre los españoles y las españolas mostrasen ser significativas en el análisis de los residuos.

En cuanto a las subestrategias seleccionadas por parte de cada género, el resultado obtenido puede consultarse en las tablas 41 y 42. En algunas ocasiones, como en S4 (autobús), S5 (turno de trabajo) y S10 (foto), el uso de la fórmula de la pregunta sobre la conformidad del oyente destacó más entre las mujeres que entre los hombres quienes, en su lugar, optaron por expresarse a través de la estructura de la pregunta de la capacidad del oyente, formada con el verbo *poder*.

Sin embargo, debemos decir que no se detectaron diferencias significativas entre estos dos grupos. La única excepción fue la escena del ruido (S7), en la cual los hombres optaron por el imperativo, mientras que las mujeres por la conformidad del oyente para intentar que su vecino bajase el volumen de la música.

Tabla 40

Porcentajes de las estrategias de los hombres y de las mujeres en España

Situación	Hombres			Total (%)	Mujeres		
	E. D.	C. I.	No C. I.		E. D.	C. I.	No C. I.
S1	38,5	55,1	6,4	100	45,2	54,8	0
S2-1	27,5	71,4	1,1	100	20,7	79,3	0
S2-2	28,6	70,3	1,1	100	24,7	75,3	0
S3	33,3	56,7	10,0	100	33,8	59,2	7,0
S4-1	5,2	91,4	3,4	100	0	98,5	1,5
S4-2	3,6	92,9	3,6	100	1,6	96,8	1,6
S4-3	6,0	92,0	2,0	100	2,1	97,9	0
S5	10,3	85,9	3,8	100	5,7	92,9	1,4
S6-1	26,3	60,0	13,8	100	20,9	68,6	10,5
S6-2	25,6	59,0	15,4	100	21,7	68,7	9,6
S7	25,6	55,8	18,6	100	16,3	74,4	9,3
S8-1	0	98,5	1,5	100	0	98,2	1,8
S8-2	3,1	96,9	0	100	0	100	0
S9	2,2	97,8	0	100	2,3	97,7	0
S10	0	100	0	100	0	100	0

Tabla 41

Porcentajes de las subestrategias de los hombres en España

Situación	E. D.			C. I.							No C. I.		Total (%)	
	Imperativo	Perfor- mativo	Obli- gación	Necesidad	Deseo	Voluntad	Suge- rencia	Capacidad	Confor- midad	Permiso	Posibilidad	Alusión fuerte		Alusión débil
S1	30,8	0	0	0	7,7	0	0	48,7	5,1	0	1,3	6,4	0	100
S2-1	1,1	0	0	20,9	5,5	2,2	0	56,0	7,7	0	5,5	1,1	0	100
S2-2	1,1	0	0	24,2	3,3	1,1	0	54,9	7,7	0	6,6	1,1	0	100
S3	5,0	0	1,7	20,0	6,7	11,7	1,7	38,3	5,0	0	0	8,3	1,7	100
S4-1	0	0	0	3,4	1,7	6,9	0	43,1	41,4	0	0	3,4	0	100
S4-2	0	0	0	1,8	1,8	5,4	0	46,4	41,1	0	0	3,6	0	100
S4-3	0	0	0	2,0	4,0	8,0	0	46,0	38,0	0	0	2,0	0	100
S5	3,8	0	0	2,6	3,8	2,6	6,4	34,6	39,7	0	2,6	3,8	0	100
S6-1	11,3	0	6,3	0	8,8	8,8	36,3	6,3	6,3	2,5	0	11,3	2,5	100
S6-2	12,8	0	5,1	0	7,7	6,4	32,1	10,3	6,4	3,8	0	12,8	2,6	100
S7	18,6	0	2,3	0	4,7	4,7	0	39,5	11,6	0	0	18,6	0	100
S8-1	0	0	0	0	0	9,0	35,8	9,0	41,8	3,0	0	1,5	0	100
S8-2	3,1	0	0	0	0	6,3	43,8	3,1	43,8	0	0	0	0	100
S9	1,1	0	0	0	1,1	8,9	0	81,1	7,8	0	0	0	0	100
S10	0	0	0	0	0	11,4	1,1	70,5	17,0	0	0	0	0	100

Tabla 42

Porcentaje de las subestrategias de las mujeres en España

Situación	E. D.				C. I.					No C. I.		Total (%)		
	Imperativo	Perfor- mativo	Obli- gación	Necesidad	Deseo	Voluntad	Suge- rencia	Capacidad	Confor- midad	Permiso	Posibilidad		Alusión fuerte	Alusión débil
S1	39,3	0	0	0	6,0	0	1,2	50,0	3,6	0	0	0	0	100
S2-1	2,4	2,4	0	13,4	2,4	0	2,4	59,8	13,4	0	3,7	0	0	100
S2-2	1,2	1,2	0	20,0	2,4	0	2,4	56,5	14,1	0	2,4	0	0	100
S3	1,4	2,8	0	23,9	5,6	5,6	0	52,1	1,4	0	0	5,6	1,4	100
S4-1	0	0	0	0	0	7,7	0	38,5	50,8	1,5	0	1,5	0	100
S4-2	0	1,6	0	0	0	8,1	0	38,7	48,4	1,6	0	1,6	0	100
S4-3	0	2,1	0	0	0	8,3	0	33,3	54,2	2,1	0	0	0	100
S5	1,4	0	0	2,9	1,4	4,3	1,4	28,6	58,6	0	0	1,4	0	100
S6-1	16,3	0	1,2	0	3,5	7,0	47,7	8,1	4,7	1,2	0	8,1	2,3	100
S6-2	19,3	0	0	0	2,4	7,2	47,0	8,4	4,8	1,2	0	7,2	2,4	100
S7	4,7	4,7	0	0	7,0	0	0	41,9	32,6	0	0	9,3	0	100
S8-1	0	0	0	0	0	0	42,9	5,4	46,4	3,6	0	1,8	0	100
S8-2	0	0	0	0	0	0	48,4	3,2	48,4	0	0	0	0	100
S9	0	1,2	0	1,2	0	4,7	0	88,4	4,7	0	0	0	0	100
S10	0	0	0	0	0	11,3	0	60,0	27,5	0	1,3	0	0	100

4.2.4.2. Distribución de los encuestados japoneses

Como muestra la tabla 43, en las situaciones S3 (padres) y S10 (foto) se dio en menor medida el acto de pedir en el grupo de los hombres que en el de las mujeres, mientras que en S4 (autobús), S7 (ruido) y S8 (taxi) tanto los hombres como las mujeres de Japón decidieron en gran medida no decir nada.

Tabla 43

Porcentajes de la realización de la petición de los hombres y de las mujeres en Japón

Situación	Hombres			Total (%)	Mujeres		
	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición		Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición
S1	95,1	2,9	1,9	100	95,3	2,0	2,7
S2-1	97,1	1,0	1,9	100	98,6	0,7	0,7
S2-2	96,2	1,9	1,9	100	99,3	0,7	0
S3	75,2	16,8	7,9	100	88,9	9,0	2,1
S4-1	50,0	50,0	0	100	68,2	31,8	0
S4-2	46,5	53,5	0	100	67,4	32,6	0
S4-3	50,5	49,5	0	100	62,3	37,7	0
S5	92,1	5,9	2,0	100	89,8	10,2	0
S6-1	86,5	7,7	5,8	100	91,9	2,0	6,1
S6-2	81,4	10,8	7,8	100	89,0	2,8	8,3
S7	44,8	36,2	19,0	100	37,8	48,0	14,2
S8-1	50,5	49,5	0	100	58,6	38,6	2,8
S8-2	29,3	70,7	0	100	28,0	69,2	2,8
S9	90,2	6,9	2,9	100	94,7	3,3	2,0
S10	84,5	10,7	4,9	100	93,2	6,8	0

En cuanto al resultado arrojado por el cálculo estadístico de los residuos (figura 12), este sugiere la existencia de diferencias significativas entre los hombres y las mujeres, confirmando que tanto en S3 como en S4, en lo que respecta a la opción de pedir o *no decir nada*, destacó la elección de pedir por parte femenina, frente a *no decir nada* del sector

masculino.⁸⁵ Igualmente, en S6 (DVD) pueden observarse algunas diferencias entre hombres y mujeres. Para los primeros la opción de *no decir nada* es significativamente mayor que para las segundas.

Situación	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición
S1 (peluquería)			
S2-1 (médico)			
S2-2 (")			
S3 (padres)	**	*	**
S4-1 (autobús)	**	**	
S4-2 (")	**	**	
S4-3 (")	*	*	
S5 (turno de trabajo)			
S6-1 (DVD)		**	
S6-2 (")	*	**	
S7 (ruido)			
S8-1 (taxi)			
S8-2 (")			
S9 (restaurante)			
S10 (foto)			

Figura 12. Significación estadística de la comparación de la realización de la petición entre los hombres y las mujeres en Japón. Azul: H↑M↓; Rosa: M↑H↓. *p < ,10. **p < ,05.

La tabla 44 muestra las intervenciones en las que aparecen las estrategias lingüísticas utilizadas por los hombres y las mujeres residentes en Japón. Llama la atención que en S4 (autobús) y S9 (restaurante) los hombres eligieron comparativamente más las formas directas.

⁸⁵ Sobre el resultado del análisis de χ^2 y de la prueba exacta de Fisher de la figura 12, véase la tabla C18. En cuanto al resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de cada caso consulte las tablas C19 a C21 en el apéndice C.

Por el contrario, en S6 (DVD) el conjunto femenino prefirió solicitar de forma explícita mediante el uso de E.D., mientras que los hombres escogieron las C.I. De estos casos mencionados arriba, en la mayoría se observaron diferencias significativas entre las estrategias empleadas por hombres y por mujeres, como se puede comprobar en la figura 13.

86

Tabla 44

Porcentajes de las estrategias de los hombres y de las mujeres en Japón

Situación	Hombres			Total (%)	Mujeres		
	E. D.	C. I.	No C. I.		E. D.	C. I.	No C. I.
S1	61,2	34,7	4,1	100	62,9	37,1	0
S2-1	36,3	63,7	0	100	36,6	60,7	2,8
S2-2	37,0	63,0	0	100	38,3	59,7	2,0
S3	43,2	47,3	9,5	100	44,1	40,2	15,7
S4-1	8,0	90,0	2,0	100	2,0	98,0	0
S4-2	10,6	87,2	2,1	100	1,0	99,0	0
S4-3	12,2	85,7	2,0	100	1,1	98,9	0
S5	19,6	80,4	0	100	16,2	83,1	0,8
S6-1	49,4	41,6	9,0	100	65,9	31,1	3,0
S6-2	48,2	45,8	6,0	100	67,2	28,9	3,9
S7	21,7	45,7	32,6	100	21,4	57,1	21,4
S8-1	7,8	84,3	7,8	100	0	89,2	10,8
S8-2	3,4	79,3	17,2	100	2,6	84,6	12,8
S9	25,0	69,3	5,7	100	14,3	68,6	17,1
S10	10,3	88,5	1,1	100	17,6	82,4	0

⁸⁶ Sobre el resultado del análisis de χ^2 y de la prueba exacta de Fisher de la figura 13, véase la tabla C22. En cuanto al resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de cada caso consulte las tablas C23 a C25 en el apéndice C.

Situación	E. D.	C. I.	No C. I.
S1 (peluquería)			
S2-1 (médico)			
S2-2 (")			
S3 (padres)			
S4-1 (autobús)	*	*	
S4-2 (")	**	**	
S4-3 (")	**	**	
S5 (turno de trabajo)			
S6-1 (DVD)	**		*
S6-2 (")	**	**	
S7 (ruido)			
S8-1 (taxi)			
S8-2 (")			
S9 (restaurante)	**		**
S10 (foto)			

Figura 13. Significación estadística de la comparación de estrategias entre los hombres y las mujeres en Japón. Azul: H↑M↓; Rosa: M↑H↓.

*p < ,10. **p < ,05.

En lo que respecta a las peticiones en las que existen diferentes configuraciones en los tipos de oyentes para los mismos escenarios (S2, S4, S6 y S8), únicamente hubo diferencias significativas entre las opciones de pedir y *no decir nada* en la escena del taxi (S8-1: pedir↑, no decir nada↓; S8-2: pedir↓, no decir nada↑), lo que puede comprobarse en la tabla 45 que mostramos a continuación.

Tabla 45

Situación 8: Resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de la realización de la petición en función de si el oyente pertenece a la misma empresa que el hablante para los hombres y para las mujeres en Japón

Opción	Residuos tipificados			
	H		M	
	S8-1	S8-2	S8-1	S8-2
Pedir	3,060**	-3,060**	5,302**	-5,302**
No decir nada	-3,060**	3,060**	-5,302**	5,302**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Ahora compararemos las dos tablas, 46 y 47, que ofrecemos debajo, en las que se dan detalles acerca del empleo de las diferentes subestrategias. De manera especial, en las peticiones S2 (médico) y S3 (padres) los datos masculinos registraron una mayor cantidad de imperativos frente a los femeninos que, en las mismas situaciones, reflejaron su disposición a los enunciados de deseo. Además de en estas escenas, se revela una vez más la misma preferencia, por parte de las japonesas, en S6 (DVD). El grupo de los hombres japoneses apreció la estrategia indirecta, a través de dos fórmulas: el beneficio o la sugerencia. En esta última, de forma especial, resultó patente el aumento cuando se indicó que el oyente es de distinto género que el hablante, es decir, cuando se trataba de una amiga. En todas las peticiones tratadas en este párrafo se han podido comprobar las significativas diferencias existentes entre los dos grupos (véase la figura 14 en el siguiente epígrafe, en la que pueden encontrarse más diferencias).

Tabla 46

Porcentajes de las subestrategias de los hombres en Japón

Situación	E. D.			C. I.					No C. I.		Total (%)	
	Imperativo	Perfor- mativo	Obli- gación	Necesidad	Deseo	Sugerencia	Capacidad	Forma de beneficio	Permiso	Alusión fuerte		Alusión débil
S1	36,7	16,3	0	0	8,2	1,0	1,0	16,3	16,3	4,1	0	100
S2-1	20,6	3,9	0	0	11,8	0	10,8	39,2	13,7	0	0	100
S2-2	21,0	4,0	0	0	12,0	0	10,0	39,0	14,0	0	0	100
S3	20,3	4,1	0	2,7	16,2	0	4,1	36,5	6,8	9,5	0	100
S4-1	6,0	2,0	0	0	0	0	6,0	76,0	8,0	2,0	0	100
S4-2	6,4	2,1	0	0	2,1	0	6,4	72,3	8,5	2,1	0	100
S4-3	8,2	2,0	0	0	2,0	0	6,1	71,4	8,2	2,0	0	100
S5	9,8	0	0	0	9,8	0	6,5	67,4	6,5	0	0	100
S6-1	44,9	1,1	0	0	3,4	13,5	1,1	20,2	6,7	4,5	4,5	100
S6-2	44,6	0	0	0	3,6	20,5	0	19,3	6,0	1,2	4,8	100
S7	17,4	0	0	0	4,3	10,9	0	32,6	2,2	19,6	13,0	100
S8-1	5,9	0	0	0	2,0	9,8	3,9	21,6	49,0	3,9	3,9	100
S8-2	0	0	0	0	3,4	10,3	0	20,7	48,3	10,3	6,9	100
S9	18,2	4,5	0	0	2,3	0	4,5	44,3	20,5	5,7	0	100
S10	4,6	0	0	0	5,7	0	2,3	47,1	39,1	0	1,1	100

Tabla 47

Porcentajes de las subestrategias de las mujeres en Japón

Situación	E. D.			C. I.					No C. I.		Total (%)	
	Imperativo	Perfor- mativo	Obli- gación	Necesidad	Deseo	Sugerencia	Capacidad	Forma de beneficio	Permiso	Alusión fuerte		Alusión débil
S1	39,2	7,7	0	0	16,1	0	1,4	21,0	14,7	0	0	100
S2-1	9,0	1,4	0	0	26,2	0	13,1	38,6	9,0	2,1	0,7	100
S2-2	8,7	1,3	0	0	28,2	0	14,8	37,6	7,4	1,3	0,7	100
S3	7,9	1,6	0	0,8	33,9	0	5,5	25,2	9,4	9,4	6,3	100
S4-1	0	0	0	0	2,0	0	3,0	81,2	13,9	0	0	100
S4-2	0	0	0	0	1,0	0	2,1	83,5	13,4	0	0	100
S4-3	0	0	0	0	1,1	0	3,3	81,1	14,4	0	0	100
S5	3,1	0	0	0	13,1	0	11,5	61,5	10,0	0,8	0	100
S6-1	47,4	0	0	0	18,5	9,6	0,7	9,6	11,1	2,2	0,7	100
S6-2	50,8	0	0	0	16,4	7,0	0,8	13,3	7,8	2,3	1,6	100
S7	10,7	0	0	0	10,7	3,6	5,4	41,1	7,1	12,5	8,9	100
S8-1	0	0	0	0	0	7,2	2,4	22,9	56,6	4,8	6,0	100
S8-2	0	0	0	0	2,6	10,3	0	23,1	51,3	5,1	7,7	100
S9	10,7	1,4	0	0	2,1	0	0,7	55,0	12,9	17,1	0	100
S10	2,9	0	0	0	14,7	0	2,2	39,7	40,4	0	0	100

4.2.4.3. Comparación entre ES y JP

País	Situación	Imperativo	Deseo	Sugerencia	Beneficio	Conformidad	Permiso	Alusión fuerte
JP	S2-1 (médico)	**	**					
JP	S2-2 (")	**	**				*	
JP	S3 (padres)	**	**					
JP	S6-1 (DVD)		**		**			
JP	S6-2 (")		**	**				
ES	S7 (ruido)	**				**		
JP	S9 (restaurante)	*					*	**

Figura 14. Significación estadística, en las situaciones en las que hubo en cada país, de la comparación de subestrategias entre los hombres y las mujeres. Gris: H↑M↓; Naranja: M↑H↓. *p < ,10. **p < ,05.

Tanto en español como en japonés, pocas preguntas de las realizadas en el cuestionario mostraron variaciones significativas en función del género del encuestado. Pero al decidir si realizar el acto de pedir o no, en ambas sociedades las mujeres son las que escogieron en mayor medida la posibilidad de hacerlo (especialmente en S3 y en S4-1 y S4-2).

En lo que respecta a las estrategias empleadas, quedaron reflejadas algunas diferencias por parte de los españoles, pero en ningún caso la elección de uno y otro género fue estadísticamente significativa. Al contrario, los datos proyectados por los japoneses ofrecieron un claro contraste entre hombres y mujeres dado que, de entre todos los escenarios planteados, en S4 (autobús), S6 (DVD) y S9 (restaurante) se observaron diferencias significativas pese a que no siempre cada grupo mostró la misma tendencia.

En lo que concierne a los tipos de subestrategias observadas, en varias ocasiones las mujeres japonesas dejaron ver su tendencia al uso de las estrategias directas, mediante las fórmulas de deseo (figura 14).⁸⁷ Los españoles únicamente mostraron ciertas tendencias que

⁸⁷ Sobre el resultado del análisis de χ^2 de la figura 14, véase la tabla C26. En cuanto al resultado del análisis de los residuos y su nivel de significación de cada caso consulte las tablas C27 a C31 en el apéndice C.

podríamos considerar estadísticamente significativas en S7 (ruido), donde los hombres tuvieron predilección por el uso de imperativos, mientras que las mujeres por la fórmula de conformidad del oyente.

Para terminar queremos comentar que, en ambas sociedades, tanto entre los hombres como entre las mujeres, la elección de pedir fue significativamente mayor frente al jefe de la misma empresa que frente al jefe de otra empresa a la que pertenecía el hablante. Y en cuanto a la situación 4, únicamente las españolas pidieron significativamente más cuando el destinatario era una joven que cuando era un hombre mayor (S4-1 y S4-3 en la tabla 38).

4.3. Modificadores internos y externos

Hasta ahora, hemos afrontado nuestro análisis centrándonos en la línea de los actos nucleares. No obstante, a partir de esta sección examinaremos los elementos tanto internos como externos al acto nuclear. Estos modificadores son aquellos que no aparecen, de forma obligatoria, en la realización de la petición, y que se activan como reparadores del coste de la misma. Estos componentes forman parte del análisis de la petición junto a su estudio nuclear, porque este proceso permite la obtención de una conclusión más completa. Con ello, podremos abordar una nueva perspectiva que nos llevará a descubrir una disparidad más profunda, así como el mecanismo lingüístico del conjunto del acto de pedir, haciendo preguntas como, ¿es igual en ambas lenguas el papel jugado por los componentes? ¿Actúan estos atenuando con intensidad en momentos concretos? En definitiva, a partir del siguiente epígrafe daremos un giro a nuestro análisis, y lo haremos comenzando por los modificadores internos.

4.3.1. Los modificadores internos

Los modificadores internos del acto nuclear están divididos en dos: modificadores sintácticos y léxicos. En primer lugar, vamos a definir los sintácticos, y a continuación procederemos a su clasificación, ofreciendo algunos ejemplos que hemos recogido. Más tarde, a través de los resultados extraídos, haremos una comparación entre ambas lenguas. Una vez que hayamos terminado, seguiremos el mismo orden pero centrándonos, esta vez, en los léxicos.

4.3.1.1. Definición de “modificador interno”

La parte nuclear de la petición puede estar modificada internamente por los aspectos sintácticos o léxicos que, formando parte del acto nuclear, tienen la función de mitigar o aumentar la fuerza ilocutiva, y por esa razón son denominados modificadores internos. Este tipo de modificadores aparecen mediante los usos sintácticos conocidos como mitigadores sintácticos, pero también a través de componentes léxicos y frasales, los mitigadores léxicos (Díaz Pérez, 2001, p. 210).

Es cierto que, en cada lengua, la gama de estos modificadores se presenta en diferente medida. Por poner un ejemplo, en español los tiempos verbales no sirven únicamente para dar sentido de un tiempo cronológico. En ciertas ocasiones, las fórmulas de los tiempos pretérito imperfecto o condicional simple ayudan a que la frase aumente el grado de cortesía: *¿qué quería?*, *¿podría hacer el favor?* No obstante, algunas lenguas como el japonés prácticamente carecen de este sistema deíctico de desplazamiento temporal para dar sentido de cortesía. Por tanto, hemos tomado como base la codificación propuesta por Blum-Kulka et al. (1989), y la hemos ajustado a nuestra versión, para el español y el japonés.

4.3.1.2. Análisis de los modificadores sintácticos

4.3.1.2.1. Clasificación de los modificadores sintácticos

Para distinguir y evaluar las contestaciones obtenidas, nos hemos basado en la clasificación de Díaz Pérez (2001), quien a su vez se basó en los modelos de Blum-Kulka et al. (1989) modificados por Trosborg (1995). Muchos de los tiempos que ofrecemos en nuestra lista representan el sistema lingüístico propio de cada uno de los idiomas objeto de estudio.

1. Tiempo pasado (solo en español).

(215) Oye, me preguntaba si me puedes cambiar el día de descanso, es que tengo una boda el sábado, y si no, no puedo ir.

2. Tiempo condicional (solo en español).

(216) ¿Cómo estás? ¡Qué bueno verte! Es que llevo una serie de noches sin poder descansar bien porque subes el volumen de la música excesivamente a unas horas inadecuadas. Te pediría, por favor, que intentaras bajar el volumen a ciertas horas de la noche.

3. Tiempo condicional con estructura interrogativa (solo en español).

(217) Perdona, ¿te importaría hacerme una foto junto al edificio?

4. Tiempo con certidumbre con estructura interrogativa (solo en japonés).

(218) 写真撮ってもらってもよろしいでしょうか。

Shashin totte morattemo yoroshii deshō ka.

Español: ¿Le importaría sacarme una foto?

5. Subjuntivo (solo en español).

(219) Papá, mamá, como sabéis, me gustaría terminar mis estudios en EE. UU., pero debido a los elevados precios, quisiera que me ayudaseis a pagar el coste que supone irme a terminar mis estudios universitarios allí.

6. Negación.

(220) ¡Hola! Verás, han cerrado el metro ya, y no tengo suficiente para volver. ¿No te importará compartir un taxi, no?

(221) あと2、3センチくらい短くしてくれませんか。

Ato ni, san senchi kurai mijikaku shite kuremasen ka.

Español: ¿No puede hacerlo 2 o 3 cm más corto?

7. Cláusula condicional.

(222) Buenas. Si no te importa, ¿te parece que cojamos el taxi juntos? Que así nos ahorramos dinero.

(223) 課長、すいません。もし良かったらタクシー一緒に乗りませんか。きちんとお金も払うので。

Kachō, suimasen. Moshi yokattara takushī ishthoni norimasen ka. Kichinto okane mo harau node.

Español: Jefe, perdone. Si no le importa, ¿por qué no cogemos el taxi juntos? Por supuesto, yo también pago.

8. Combinación de elementos.

(224) Tiempo condicional + cláusula condicional

Tenía que hacerte una consulta. Es que tengo un viaje de varias semanas y necesitaría que me dieras recetas para ese periodo de tiempo, si es posible.

(225) Negación + tiempo con certidumbre

すみません、この子具合が悪いので席を譲って頂けないでしょうか。

Sumimasen, kono ko guai ga warui node seki o yuzutte itadakenai deshō ka.

Español: Perdone, como esta chica no encuentra bien, ¿no podría cederle el asiento?

4.3.1.2.2. Distribución de los encuestados españoles

Como puede verse en la tabla 48, las situaciones en las que la ausencia de modificadores sintácticos crece mayormente son S1 (peluquería) y S6 (DVD), que presentan valores por encima del 69%. En ambas peticiones, los factores variables están orientados a un nivel bajo (-PS, -DS y -IM), favorecido por el hecho de que los sujetos realizan la solicitud sin atenuación alguna.

Por el contrario, las situaciones que presentan cifras altas de presencia de modificadores sintácticos, entre un 64% y un 70%, son la S2 (médico), la S4-1 y la S4-2 (autobús frente los jóvenes), siendo esta tendencia particularmente fuerte en S4-3 (autobús con un hombre) y S5 (turno de trabajo), en las que los porcentajes fueron incluso más elevados. Ello quiere decir que estas son en las que, con mayor frecuencia, se utilizó algún reparador sintáctico.

Tabla 48

Porcentajes de modificadores sintácticos de los españoles

Situación	0. Ausente	1. Pasado	2. Condic.	3. Condic.+ Interrog.	5. Subjuntivo	6. Negación	7. Cláusula Condic.	8. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	69	1,3	3,7	24,1	0	0	1,2	0,6	100
S2-1 (médico)	31,7	1,2	9,1	53,4	0	0	1,8	2,8	100
S2-2 (")	30,1	3,4	9,5	51,3	0	0	2,9	2,8	100
S3 (padres)	50,6	1,5	7,8	33,4	1	0	0,7	5,1	100
S4-1 (autobús)	36,3	0,8	3,4	56,4	0	0	0,8	2,4	100
S4-2 (")	35,8	1,7	3,5	57,3	0	0	0	1,7	100
S4-3 (")	23,3	2,1	4	66,5	0	0	0	4,1	100
S5 (turno de trabajo)	26	2,1	4,6	61,3	0,7	0	2	3,3	100
S6-1 (DVD)	76,3	0	6,7	9,7	0	0	4,4	3	100
S6-2 (")	71,9	0	7,4	9,3	0	0	6,4	5	100
S7 (ruido)	41,9	0	4,7	48,8	0	0	1	3,5	100
S8-1 (taxi)	50,1	1,5	1,6	34,4	0,9	1,5	4	6	100
S8-2 (")	49,1	0	1,6	33,4	1,6	0	9,5	4,8	100
S9 (restaurante)	47,3	0	0,6	51,6	0	0	0	0,6	100
S10 (foto)	49,1	0	0	50,2	0	0	0	0,6	100

Entre todas las categorías existentes, la más usada es el tiempo condicional con estructura interrogativa. Se ve claramente en los siguientes casos, que superan el 50%: S2 (médico), S4 (autobús), S5 (turno de trabajo), S9 (restaurante) y S10 (foto). Solamente en S6 (DVD) decae notablemente su empleo hasta menos de un 10%.

Seguidamente presentaremos los ejemplos más típicamente encontrados en las respuestas de los informantes.

(226) Hola, mi amigo está mal y necesita sentarse. ¿Podrías dejarnos el sitio?

(227) Disculpa, ¿podrías cambiarme el tenedor? Es que se me ha caído.

(228) Perdona, ¿Te importaría hacerme una foto?

Aunque no de forma tan habitual como los que acabamos de indicar, se obtuvo la máxima presencia de tiempo condicional en S2 (médico), con un 9,1% (S2-1) y un 9,5% (S2-2), que principalmente se ha aplicado para el verbo *necesitar*.

(229) Me voy de viaje y necesitaría que me hicieras una receta para tres semanas.

(230) Tengo un viaje, no sé si podrías recetar por tres semanas.

En lo que respecta al tipo cláusula condicional, es más bien escaso, tanto que solo un 9,5% de los hablantes modifican el impacto de su petición en S8-2 (taxi) por medio de esta fórmula, como en el ejemplo (231). Cabe añadir que el tiempo pasado, la negación y el tiempo subjuntivo se han dado muy poco en todas las preguntas del cuestionario, cuyos usos se pueden consultar en los criterios de clasificación vistos con anterioridad.

(231) Oye, disculpa. Si quieres, cogemos el mismo taxi para que nos salga más barato.

Por último, el tipo que combina más de un elemento sintáctico, en nuestro resultado su uso es limitado. Las cifras máximas se obtienen en S3 (padres), S6-2 (DVD) y S8 (taxi), con porcentajes de alrededor de un 5%, y en la mayoría de las combinaciones se utiliza la cláusula condicional, como en (232) o (233).

(232) ¡Halaaa, te has comprado ese DVD! ¿Sabes que lo quería ver yo también? ¿Te apetecería venirte, si tú quieres, a mi casa y lo vemos juntos?

(233) Se me ha caído el tenedor, ¿Podría traerme otro, si no es una molestia?

4.3.1.2.3. Distribución de los encuestados japoneses

En lo que concierne a los componentes, aparecen mucho (más del 76%) en S4 (autobús), para una situación comunicativa en la que se encuentran presentes los atributos de distancia social e imposición (tabla 49). Contrariamente, S1 (peluquería), S2 (médico), S6-1 (DVD) y S9 (restaurante) registran más de un 81% de peticiones libres del uso de

modificadores sintácticos, en situaciones que comparten la condición de presencia de una menor imposición, y en las que, además, al menos uno de los factores, distancia social o poder social, es mínimo.

Tabla 49

Porcentajes de modificadores sintácticos de los japoneses

Situación	0. Ausente	4. Certidum.+ Interrog.	6. Negación	7. Cláusula Condic.	8. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	95,9	0	3,6	0	0,5	100
S2-1 (médico)	83,2	1,7	10,5	0,8	3,8	100
S2-2 (")	81,6	2	11,4	0,8	4,2	100
S3 (padres)	68,5	0,8	22,9	2,6	5,2	100
S4-1 (autobús)	22,9	2	45,7	2,5	26,9	100
S4-2 (")	24,2	1,6	45,1	2,5	26,6	100
S4-3 (")	24,3	1,6	42,2	3,2	28,7	100
S5 (turno de trabajo)	34,3	0	49,4	5,1	11,2	100
S6-1 (DVD)	81,4	0	12,4	3,8	2,5	100
S6-2 (")	75,6	0	13,5	6,2	4,8	100
S7 (ruido)	78,2	0	20,7	0	1,1	100
S8-1 (taxi)	50,5	10,9	19,7	5	13,9	100
S8-2 (")	51,9	13,3	16,3	5,6	12,9	100
S9 (restaurante)	82,8	0	15,9	0	1,3	100
S10 (foto)	66,1	3,8	25,7	0,9	3,4	100

Sobre los elementos sintácticos que se emplean, resulta evidente que los japoneses pretenden mitigar a través de la negación en forma interrogativa, ya que en casi todas las preguntas sus porcentajes han mantenido una línea elevada en comparación con otros elementos, llegando incluso a superar el 42% tanto en S4 (autobús) como en S5 (turno de trabajo). Aunque no de una forma tan destacada como en los dos últimos casos mencionados, también S3 (padres), S7 (ruido) y S10 (foto) obtienen guarismos por encima del 20%.

Por otro lado, el tiempo que indica certidumbre con forma interrogativa *-deshō ka-*, únicamente manifiesta relevancia en la escena del taxi (S8). Ello hace entender que en nuestra encuesta no es tan habitual que los individuos sientan la necesidad de modificar el

acto por medio de esta fórmula de cortesía. En el caso de que la utilicen, suele llevar delante la estructura de pedir permiso, como (236).

(234) 将来返すから留学のお金出してくれない?

Shōrai kaesu kara ryūgaku no okane dashite kurenai?

Español: ¿No podéis pagar el dinero del estudio, que os devuelvo en el futuro?

(235) 親友の結婚式が土曜日にあるんだけど、来週出るから今週代わってくれない?

Shinyū no kekkonshiki ga doyōbi ni aru n da keredo, raishū deru kara konshū kawatte kurenai?

Español: Este sábado tengo una boda de mi mejor amiga, y por eso ¿no puedes cambiarme el turno que yo trabajo por la próxima semana?

(236) 一緒に同席してもよろしいでしょうか。

Issho ni dōseki shitemo yoroshii deshō ka.

Español: ¿Le importaría que compartiera el asiento con usted?

Respecto a la cláusula condicional, diremos a priori que su utilización no es reiterada. En cualquier caso, nos referiremos a ella en breve en la parte que hemos dedicado a la combinación de elementos.

(237) シフト間違っ出しちゃって今週の土曜日出勤できないんだよね。来週の土曜代わりに出るから、よければ代わってほしい。

Shifuto machigatte dashichatte konshū no doyōbi shukkin dekinai n da yo ne. Raishū no doyō kawari ni deru kara, yokereba kawatte hoshii.

Español: No puedo venir al trabajo este sábado, que me había equivocado al pedir el turno. Como sustituyo la semana que viene, quiero que me lo cambies, si no te importa.

(238) もしよかったら、今度貸して。

Moshi yokattara, kondo kashite.

Español: Si no te importa, déjamela otro día.

Antes de cerrar esta sección, veremos las peticiones que están compuestas por más de un mitigador sintáctico, y cuyo incremento es evidente bajo algunas situaciones específicas. Para que la información sea más detallada, dividiremos esta categoría en varios tipos. Las cifras bajo los tipos de combinación que aparecen en el siguiente esquema (tabla 50), se relacionan con los números de los modificadores sintácticos señalados anteriormente, en la tabla 49.

Tabla 50

Tipos de combinación de modificadores sintácticos de los japoneses

Situación	Tipo de combinación				Total (%)
	4 + 6	4 + 6 + 7	4 + 7	6 + 7	
S1 (peluquería)	0,5	0	0	0	0,5
S2-1 (médico)	3,0	0	0,5	0,3	3,8
S2-2 (")	3,4	0	0,5	0,3	4,2
S3 (padres)	3,4	0	0	1,8	5,2
S4-1 (autobús)	13,0	3,5	0	10,5	26,9
S4-2 (")	13,5	3,1	0	9,9	26,6
S4-3 (")	16,3	3,6	0	8,8	28,7
S5 (turno de trabajo)	0	0,5	0	10,7	11,2
S6-1 (DVD)	0	0	0	2,5	2,5
S6-2 (")	0	0	0	4,8	4,8
S7 (ruido)	1,1	0	0	0	1,1
S8-1 (taxi)	2,2	0	3,2	8,4	13,9
S8-2 (")	3,0	1,7	0	8,1	12,9
S9 (restaurante)	1,3	0	0	0	1,3
S10 (foto)	2,1	0	0	1,3	3,4

Nota. 4: Tiempo con certidumbre con estructura interrogativa; 6: Negación; 7: Cláusula condicional.

Como se puede ver, entre las posibilidades que se ofrecen, las más destacadas han sido 4 + 6 (certidumbre y negación, que se corresponde con el ejemplo 239) y 6 + 7 (negación y cláusula condicional, que puede verse en los ejemplos 240 y 241). Ambas tienen mayor peso en S4 (autobús), mientras que en S5 (turno de trabajo) y S8 (taxi) optan únicamente por 6 + 7. En cualquier caso, todas ellas llevan asociados condicionantes de

factor social con alta imposición, además de una alta desigualdad de poder o una mayor distancia social –o bien estos dos últimos factores variables al mismo tiempo–.

Existen estructuras lingüísticas en el acto nuclear que no son aplicables al tiempo de certidumbre con negación, como el caso de pedir permiso, porque deben respetarse una serie de normas gramaticales. En cambio, la cláusula condicional es la que mayor libertad presenta para la aplicación de subestrategias, y no resulta extraño que vaya acompañada de negación.

(239) すみません。友人が体調を崩してしまって立っているのがつらいので、席を譲って頂けないでしょうか。

Sumimasen. Yūjin ga taichō o kuzushite shimatte tatteiru no ga tsurai node, seki o yuzutte itadakenai deshōka.

Español: Perdone. Mi amigo se ha puesto malo, y como le cuesta estar de pie, ¿no podría dejarle el sitio?

(240) すいません。友人の具合が悪くて…よろしければ座らせてもらえませんか。

Suimasen. Yūjin no guai ga warukute... yoroshikereba suwarasete moraemasen ka.

Español: Perdone. Mi amigo se encuentra mal... ¿no puede dejarle que se siente, si no le importa?

(241) もしよかったら乗せてもらえませんか。

Moshi yokkataru nosete moraemasen ka.

Español: ¿No puede dejarme que suba, si no le importa?

4.3.1.2.4. Comparación entre ES y JP

Por lo que hemos podido confirmar de forma general, hay más respuestas que contienen modificadores sintácticos en el grupo de encuestados españoles que en el de los japoneses (véase la figura 15). En el primero de ellos no hubo ningún caso en el que su presencia bajase del 20%, mientras que en el segundo lo hizo en varias ocasiones. Las situaciones S4-1 y S4-2 (autobús) son en las únicas donde la presencia de estos modificadores en las peticiones de los nipones superó la de los españoles, mientras que en S4-3 y S8 (taxi) los porcentajes se mostraron similares.

En lo que respecta a estas situaciones comunicativas en las que los japoneses hicieron gran uso de modificadores (S4 y S8), es en estas en las que también se dieron con más frecuencia los tipos que combinaban más de un modificador sintáctico, y concretamente la negación, con cláusula condicional o con el tiempo certidumbre. De hecho, en las dos lenguas suelen ser menos los casos que combinan más de un tipo de elemento sintáctico, pero únicamente los japoneses mostraron en algunas ocasiones concretas (S4, S5 y S8) un porcentaje elevado donde comúnmente se observa la implicación de una alta imposición.

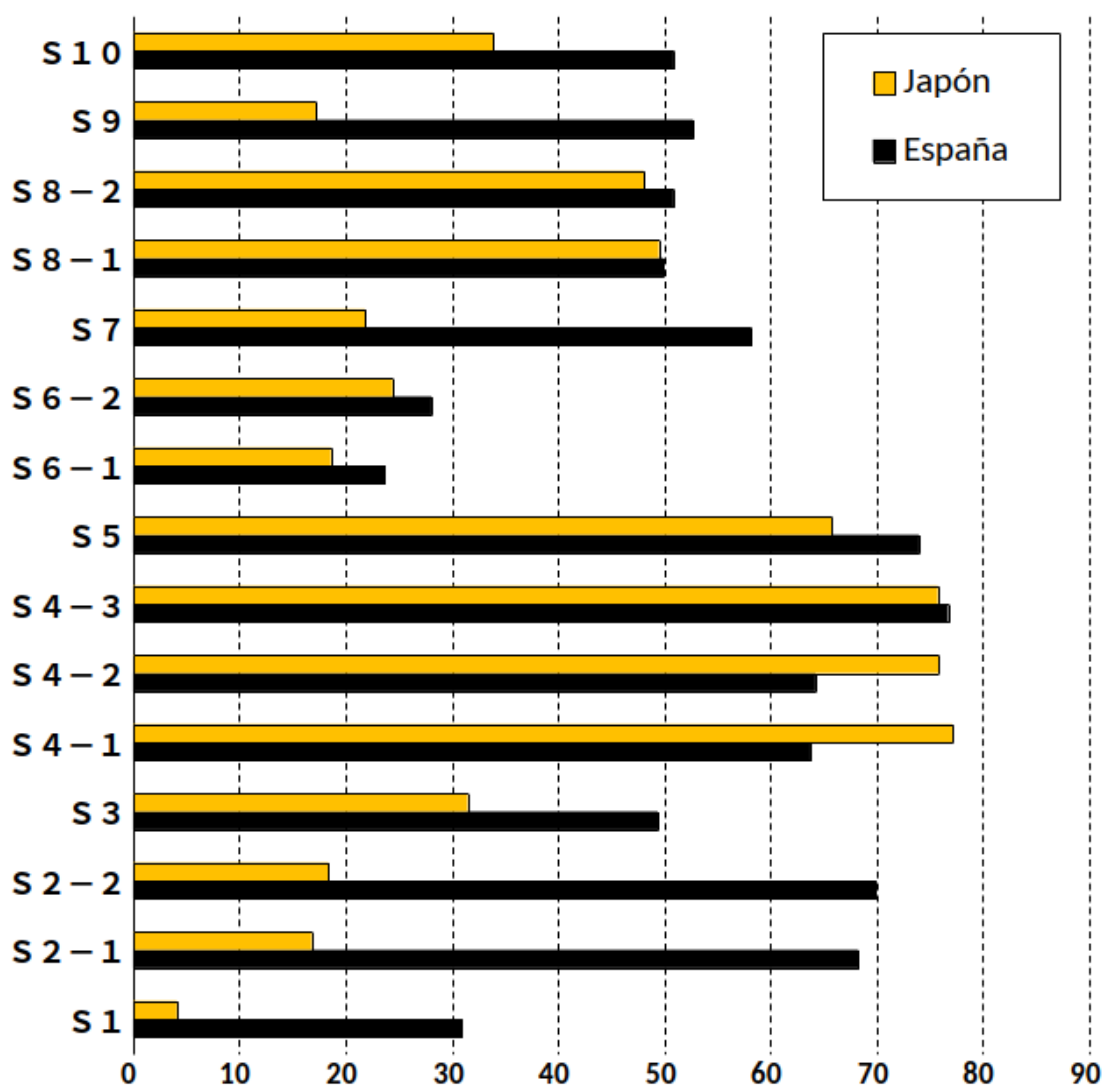


Figura 15. Comparación de los porcentajes de presencia de modificadores sintácticos entre España y Japón

Por otra parte, mientras la mayoría de los españoles muestra predilección por el tiempo condicional con forma interrogativa, la herramienta principal de la que se sirven los japoneses para suavizar la fuerza de la petición es la negación. Si nos fijamos en el resultado de las dos categorías, y en lo que respecta al primer puesto que ocupa cada lengua, constatamos que hay varias situaciones marcadas con más de un 50% por parte de los españoles. Por su parte, los datos entre los japoneses no presentaron ningún caso en el que el uso de la negación constituyera la mitad de los casos en que realizan la petición.

En cuanto a la cláusula condicional, mantiene una línea percentil baja, sin grandes variaciones en ninguna de las dos comunidades de hablantes. Aun así, los mayores resultados se obtienen en S6 (DVD) y S8 (taxi), peticiones tanto para un amigo con una menor imposición, como para un jefe con una elevada imposición y unas mayores distancia social y jerarquía. En este sentido, los españoles que entablan la conversación con un jefe que no es de la misma empresa que el hablante (S8-2), atenúan con algo más de diferencia que cuando el jefe es de su propia empresa, además de que muestran mayor cortesía por medio de la combinación. Pero en este punto hay que tener en cuenta que, en la situación del taxi, hubo bastante gente que se negó a realizar el acto de la petición (véase el apartado 4.2.2.4), por lo que partimos de una cantidad total de peticiones bastante menor respecto a otras situaciones.

El uso del tiempo condicional, que es un tipo propio de España, es más bien reducido, y solo frente a la petición en la consulta del médico (S2) muestra un crecimiento debido al aumento de la subestrategia que implica el empleo de la fórmula *necesitaría...* De igual forma, el tiempo pasado, subjuntivo o negación son restringidos, e incluyen a menudo situaciones en las que ni siquiera alcanzaron un 1%. Así que, aunque existan varias formas sintácticas de atenuar, hay preferencias y grandes diferencias en lo que respecta a la cantidad que se emplean una y otra.

4.3.1.3. Análisis de los modificadores léxicos

Como hemos mencionado en el apartado anterior, los modificadores internos pueden también ser tratados desde el punto de vista de los fragmentos léxicos. Nos ocuparemos a continuación de examinar su tipología, siguiendo la línea general marcada por la codificación de Blum-Kulka et al. (1989).

4.3.1.3.1. Clasificación de los modificadores léxicos

La presente clasificación parte de la de Díaz Pérez (2001), basada en el esquema de Blum-Kulka et al. (1989) modificado por Trosborg (1995). Con el fin de respetar la cualidad lingüística del japonés hemos añadido un nuevo criterio, el prefijo honorífico, que se corresponde con el punto número 5. Queremos apuntar igualmente que no tenemos entradas de datos para todas las categorías que proponen los trabajos citados ya que, al ser nuestra lengua de estudio y las escenas escogidas, entre otras cosas, distintas a las de las investigaciones mencionadas, los tipos que encajan en la categoría de modificadores léxicos han variado sensiblemente.

1. Marcador de cortesía.

(242) Por favor, ¿puedes dejar a mi amigo tu asiento? Es que le duele mucho la tripa.

(243) アメリカで勉強したいのでお金をください。お願いします。

Amerika de benkyō shitai node okane o kudasai. Onegaishimasu.

Español: Como quiero estudiar en EE. UU. denme dinero, por favor.

2. Minimizador.

(244) Perdona, ¿te importaría dejar que se sentase un momento? No se encuentra bien.

(245) すみません、ちょっと写真を撮ってもらっていいですか。

Suimasen, chotto shashin o tottemoratte ii desu ka.

Español: Perdón, ¿le importa sacarme una foto un momento?

3. Subjetivizador (solo en español).

(246) Tengo un viaje, no sé si podría recetarme por tres semanas.

4. Animador.⁸⁸

(247) Cuando termines de verlo, déjame a mí también, ¿vale?

⁸⁸ Según Padilla (2016) los animadores “son palabras que facilitan que el oyente esté dispuesto a realizar la petición, pues buscan obtener su consentimiento o confirmación” (p. 226). En cambio, Díaz Pérez (2001) utiliza el término de “marcador pragmático interpersonal”, donde incluye otros tipos de expresiones como “anda” (p. 213). Respecto a nuestros datos, serán más preciso nombrar la manera que hemos propuesto.

(248) すみません。友達の体調が良くないので、席を譲ってほしいのですが、いいですか。
Sumimasen. Tomodachi no taichō ga yokunai node seki o yuzutte hoshii no desu ga ii desu ka.
Español: Perdona. Como el estado de mi amigo no es bueno, quería que le cediese su asiento, ¿está bien?

5. Prefijo honorífico (solo en japonés).

(249) 旅行に行くので、3週間分のお薬もらえませんか。
Ryokō ni iku node san shūkan bun no okusuri moraemasen ka.
Español: Como voy de viaje, ¿puede darme medicinas para tres semanas?

6. Evasiva.⁸⁹

(250) Papá, necesito algo de dinero extra para estudiar al año que viene en EE. UU. ¿Podrías prestarme algo de dinero?

7. Combinación de elementos.

(251) Marcador de cortesía + minimizador

Hola. Perdona, pero es que quería decirte que por las noches escucho tu música. Es por si, por favor, podrías bajarla un poco.

(252) Minimizador + animador

アメリカの大学に行きたいんだけど、バイトで貯めたお金じゃ足りないんだよね。だから、ちょっとお金貸して欲しいんだけど、いい?

Amerika no daigaku ni ikitai n da kedo, baito de tameta okane dake ja tarinai n da yo ne.

Dakara, chotto okane kashite hoshii n da kedo, ii?

Español: Quiero ir a la universidad de Estados Unidos, pero me falta del dinero que he ahorrado. Por eso, quiero que me prestes un poco de dinero, ¿bien?

⁸⁹ Lorenzo Díaz (2016) establece esta categoría del siguiente modo: “evasivas: locuciones adverbiales utilizadas por el hablante cuando desea eludir una especificidad concreta de la proposición para evitar la provocación potencial de dicha proposición” (p. 80).

4.3.1.3.2. *Distribución de los encuestados españoles*

Como se puede comprobar en la tabla 51, son bastante frecuentes las peticiones que se efectúan sin hacer uso de este elemento. Entre los escenarios en los que destacó su ausencia están S6 (DVD) y S8 (taxi). En dichas circunstancias los porcentajes se situaron en unos máximos que rondan el 90%. Por el contrario, casi la mitad de los alumnos encuestados emplearon al menos un modificador léxico en el acto nuclear en el supuesto S7 (ruido).

Tabla 51

Porcentajes de modificadores léxicos de los españoles

Situación	0. Ausente	1. Marcador	2. Minimizad.	3. Subjetiviz.	4. Animador	6. Evasiva	7. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	67,6	32,4	0	0	0	0	0	100
S2-1 (médico)	82,6	11,8	0	2,2	3,4	0	0	100
S2-2 (")	80,1	10,9	0	3,3	5,1	0	0,6	100
S3 (padres)	82,6	3,2	6	1,4	0	3,8	2,9	100
S4-1 (autobús)	81,3	11,6	5,5	0	0,9	0	0,8	100
S4-2 (")	76,2	15,5	5,7	0,9	0,9	0	0,8	100
S4-3 (")	75,4	13,3	8,3	1	1	0	1	100
S5 (turno de trabajo)	81,6	10,2	0	4,1	2,1	0,7	1,4	100
S6-1 (DVD)	93,5	3	0	0	3,6	0	0	100
S6-2 (")	91,4	4,9	0	0	3,7	0	0	100
S7 (ruido)	53,5	10,5	23,3	0	1,2	0	11,6	100
S8-1 (taxi)	87,3	4,8	1,5	1,6	0,7	2,5	1,5	100
S8-2 (")	90,5	4,8	1,6	1,6	1,6	0	0	100
S9 (restaurante)	73,2	26,8	0	0	0	0	0	100
S10 (foto)	76,1	23,4	0,6	0	0	0	0	100

Con respecto a la frecuencia de los tipos que aparecen en el esquema, el primer puesto es ocupado a menudo por los marcadores de cortesía, es decir, por el marcador del discurso *por favor*. Aquellas ocasiones que tratan de una relación con distancia social elevada pero con un menor coste en la petición, como pueden ser S9 (restaurante) o S10 (foto), arrojan más de un 23% de empleo de este tipo de atenuante. Pero además, en nuestros resultados, existe una situación que muestra un mayor porcentaje de obtención confirmado, y

es con motivo de la recepción por parte del hablante de un trato más habitual en la peluquería (32,4%). En ese caso, se registra una variante de uso coloquial mediante *porfi(s)* y *porfa*.

(253) Córtaame el pelo 2 o 3 cm más, por fi.

(254) Porfa, ¿me podrías cortar el pelo un poco más, dos o tres centímetros más o menos?

(255) ¿Podrías sacarme una foto, por favor?

(256) ¿Me puedes cambiar el tenedor, por favor?

Ahora prestaremos atención al minimizador, que actúa para disminuir la fuerza ilocutiva de la solicitud.⁹⁰ Los españoles solo recurren a él en determinados ámbitos. El término *un poco*, por ejemplo, se repite hasta en un 23,3% de las ocasiones para comunicar al vecino que debe bajar el volumen de la música. Mediante este recurso léxico, el interlocutor reduce el coste de la petición para facilitar que el oyente actúe así, al mismo tiempo que subraya el mensaje de que *no hace falta realizar por completo la acción de bajar el volumen*. Lo mismo ocurre en S4 (autobús), ya que algunos transmiten la información de que no es necesario que se desplacen de su asiento por mucho tiempo para cedérselo a su amigo, sino que sería suficiente con hacerlo solo *un rato* (entre el 5,5% y el 8,3%).

(257) Perdona, ¿te importaría bajar un poco la música por las noches?

(258) Hola, mi amigo lleva un rato encontrándose mal y aún nos queda un rato de camino, ¿te importaría que se sentase aquí un rato?

No obstante, esta manera de minimizar que se realiza por medio de un cuantificador no es apta para ser aplicada en cualquier petición, por lo que su empleo tiene que ver, fundamentalmente, con si su uso resulta adecuado para un contexto situacional concreto. Además, conviene apuntar el hecho de que, en dicha categoría, están incluidas las contestaciones que van acompañadas de un diminutivo, y siendo estos tan característicos de

⁹⁰ En la situación de la peluquería (S1) recibimos respuestas que contenían la expresión *un poco*, como en: “¿puedes cortar un poco el pelo?”. Debemos aclarar que estos casos no han sido contados como minimizador, ya que el uso de esta fórmula no estaba destinada a cumplir la función de modificador.

la lengua española, su uso en tales respuestas expresa cortesía positiva, como en *bajar la música un poquito*.

El resto de los modificadores léxicos obtuvieron resultados minoritarios. La utilización de animadores ha sido menor de un 5% en todos los casos, salvo uno que registró un máximo de 5,1%. Queremos apuntar que, en la consulta del médico, debido a que el oyente tiene la autoridad a la hora de recetar la cantidad de medicina al paciente, se comprueba en la posición final del acto nuclear una breve confirmación que busca un acuerdo con el otro, como *¿sería posible?* o *¿puede ser?*,⁹¹ razón por la que ha sido incluida también en esta categoría. Igualmente los subjetivadores, que aportan la transmisión de una opinión, una intención subjetiva, vacilación o duda (Díaz Pérez, 2003, p. 290) a través de expresiones como *me pregunto si...* o *no sé si...*, han mantenido una línea baja en sus porcentajes en todas las preguntas.

(259) Disculpe, me voy a ir de viaje y necesitaría recetas para tres semanas en vez de dos, ¿sería posible?

(260) Hola, vengo porque necesito recetas ya que me voy de viaje tres semanas, ¿sería posible?

(261) Perdone, ¿queda mucho para su parada? Mi amigo se encuentra mal y me preguntaba si podría dejarle el asiento.

(262) Tengo un viaje, no sé si podrías recetar por tres semanas.

Para cerrar esta sección, diremos que los casos de combinación son escasos, excepto en el escenario del ruido (S7), en que asciende de forma destacable (11,6%). Se observa en esta situación la unión de dos léxicos atenuantes, *por favor* y *un poco*. Así, el hablante demuestra que realmente quiere que el vecino deje de hacer ruido pues, según cómo se diga, puede sonar como un acto de reproche o dar fuerza a la petición, pero con la táctica del minimizador se suavizan estos aspectos (263). En el segundo ejemplo (264) que ofrecemos,

⁹¹ Este uso existe, pero corresponde al tipo combinación junto a otro léxico, por lo que no añadimos ningún ejemplo.

además de actuar de este modo, el sujeto se defiende por medio de un modificador externo, lo que nos permite revelar la complejidad de la estructura de la petición.

(263) Hola, perdona. Por las noches pones la música demasiado alta, y se escucha desde mi habitación y no me deja dormir. ¿Podrías bajarla un poco, por favor?

(264) Perdona macho. Pones la música demasiado alta por las noches y yo madrugo todos los días para ir a trabajar. Ponla un poco más bajita, por favor.

4.3.1.3.3. Distribución de los encuestados japoneses

Tabla 52

Porcentajes de modificadores léxicos de los japoneses

Situación	0. Ausente	1. Marcador	2. Minimizad.	3. Subjetiviz.	4. Animador	5. Prefijo honorífico	6. Evasiva	7. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	97,4	1,7	0	0	0,9	0	0	0	100
S2-1 (médico)	83,2	0	2	0	3,5	10,1	0	1,2	100
S2-2 (")	81,9	0,3	2	0	4,5	10,1	0	1,2	100
S3 (padres)	80,1	5	10,5	0	3	0	0	1,5	100
S4-1 (autobús)	87	0,5	8	0	0,5	4	0	0	100
S4-2 (")	86,9	0,5	8,4	0	0	4,2	0	0	100
S4-3 (")	84,4	0,5	8,8	0	1	5,3	0	0	100
S5 (turno de trabajo)	89,5	5,5	0	0,4	3,9	0,8	0	0	100
S6-1 (DVD)	98,9	0,8	0	0	0,4	0	0	0	100
S6-2 (")	97,9	0,8	0	0	1,2	0	0	0	100
S7 (ruido)	58,5	0,9	39,5	0	0	1,1	0	0	100
S8-1 (taxi)	76,1	0	0	0	0	23,3	0	0,6	100
S8-2 (")	76	0	0	0	0	22,8	0	1,3	100
S9 (restaurante)	99,1	0	0,9	0	0	0	0	0	100
S10 (foto)	91,3	0,4	3,4	0	3,6	0,4	0	0,9	100

Resulta notable que los porcentajes generales de ausencia de modificadores léxicos son muy altos, e incluso existen varias situaciones en las que sobrepasa la línea del 90%.

Estos son S1 (peluquería), S6 (DVD), S9 (restaurante) y S10 (foto), pero también es cierto que hay una escena (S7, ruido) en la que su ausencia desciende considerablemente, llegando tan solo al 58,5%. Precisamente, este hecho tiene que ver con el aumento de los minimizadores, que en dicha ocasión ofrecen un empleo de casi un 40% del total. Aunque menos empleados, en S3 (padres) y en S4 (autobús) se puede encontrar igualmente la incorporación de minimizadores.

(265) あの、音楽の音をもう少し下げてくださいかな。ごめんね。

Ano, ongaku no oto o mō sukoshi sagete kureru kana. Gomen ne.

Español: Oye, ¿puedes bajar un poco más el volumen de música? Lo siento.

(266) 私、留学に行きたいって思っているんだけど、私のバイトだけじゃお金足りないんだよね。だから、少しお金出してほしいんだ。

Watashi ryūgaku ni ikitaitte omotteiru n da kedo, watashi no baito dake ja okane tarinai n da yo ne. Dakara sukoshi okane dashite hoshii n da.

Español: Estoy deseando ir a estudiar fuera, pero con el dinero que ahorro del trabajo no me llega. Por eso quiero que colaboréis con un poco de dinero.

(267) 友人が体調をくずしたので少しの間、席を代わってくださいませんか。

Yūjin ga taichō o kuzushita node sukoshi no aida seki o kawatte kuremasen ka.

Español: Como mi amigo se ha puesto malo, ¿puede cambiar su sitio por él un rato?

Hemos comprobado que tanto los marcadores de cortesía como los animadores únicamente están disponibles en determinadas situaciones. El primer tipo, cuando delante de los padres el sujeto quiere actuar con énfasis para que obren a su favor. Con respecto al segundo, añaden al final del acto nuclear las coletillas interrogativas, tratando de ver si el destinatario lleva a cabo la acción. A pesar de todo, estos modificadores representan, como máximo, un 5,5%. De igual manera, tanto la combinación como la acción evasiva no han sido encontradas, respectivamente, en ningún caso o prácticamente en ninguno.

(268) アメリカで勉強したいので、お金を下さい。お願いします。

Amerika de benkyō shitai node, okane o kashite kudasai. Onegaishimasu.

Español: Como quiero estudiar en Estados Unidos, deme dinero. Por favor.

(269) ごめん。今週さあ、友達^の結婚式、日曜だと思ってたら、土曜で、シフト入れちゃったんだよね。だからさ、シフト代わって欲しいんだけど、いい?

Gomen. Konshū sā, tomodachi no kekkonshiki, nichiyō dato omottetara, doyō de, shifuto irechatta n da yo ne. Dakara sa, shifuto kawatte hoshii n da kedo, ii?

Español: Perdón. Esta semana me había propuesto trabajar pensando que la boda de mi mejor amiga era el domingo, pero era el sábado. Así que, quiero que cambies el día por mí, ¿bien?

Por otro lado, en este análisis contamos con una nueva categoría, el denominado prefijo honorífico, que es propio de la lengua japonesa. Este prefijo *o*, precede a nombres y expresa respeto, educación o familiaridad (Matsuura y Porta, 2002, p. 112). Se registra con un 10% para *o-kusuri*, “receta médica” (S2, médico) y también *o-seki*, “asiento” (S4, autobús). De la misma manera, *go-issho suru*, cuyo significado es “acompañar” o “ir juntos”, predomina incluso con más de un 22% de las peticiones realizadas. Aquí, el prefijo *go* es para expresar la deferencia y el respeto del hablante hacia su interlocutor, siguiendo a Matsuura y Porta (2002, p. 112).

(270) 旅行の予定があるので、今回は3週間分、お薬もらえますか。

Ryokō no yotei ga aru node, konkai wa san shūkan bun, okusuri moraemasu ka.

Español: Como tengo un plan de viaje, ¿esta vez puede darme medicinas para tres semanas?

(271) 申し訳ありませんが、お席を譲って頂けませんか。

Mōshiwake arimasen ga, oseki o yuzutte itadakemasen ka.

Español: Disculpe, ¿podría ceder su asiento?

(272) 課長、タクシーで帰りますか。家近いのでご一緒させてもらってもいいですか。すみません。

Kachō, takushī de kaeri masu ka. Ie chikai node goissho sasete morattemo ii desu ka. Sumimasen.

Español: Jefe, ¿vuelve en taxi? Como mi casa está cerca de suya, ¿le importaría que le acompañe? Perdóneme.

4.3.1.3.4. Comparación entre ES y JP

Si bien es cierto que los datos de ambos países, a lo largo de nuestro cuestionario, denotan un mayor porcentaje de ausencia de modificadores léxicos, también lo es que esta tendencia se manifiesta de forma más evidente en el grupo japonés que en el español (figura 16). Dicho de otro modo, comparativamente los hispanohablantes atenúan la petición por medio del mitigador léxico desde el interior del acto nuclear más que los japoneses. Este comportamiento se da especialmente en S1, S9 y S10, como puede comprobarse en el mencionado gráfico. Como excepciones de entre nuestras situaciones, las respuestas de españoles que no han sido acompañadas por ningún elemento léxico superan a las de los japoneses en S3 (padres) y, en mayor medida, en S8 (taxi).

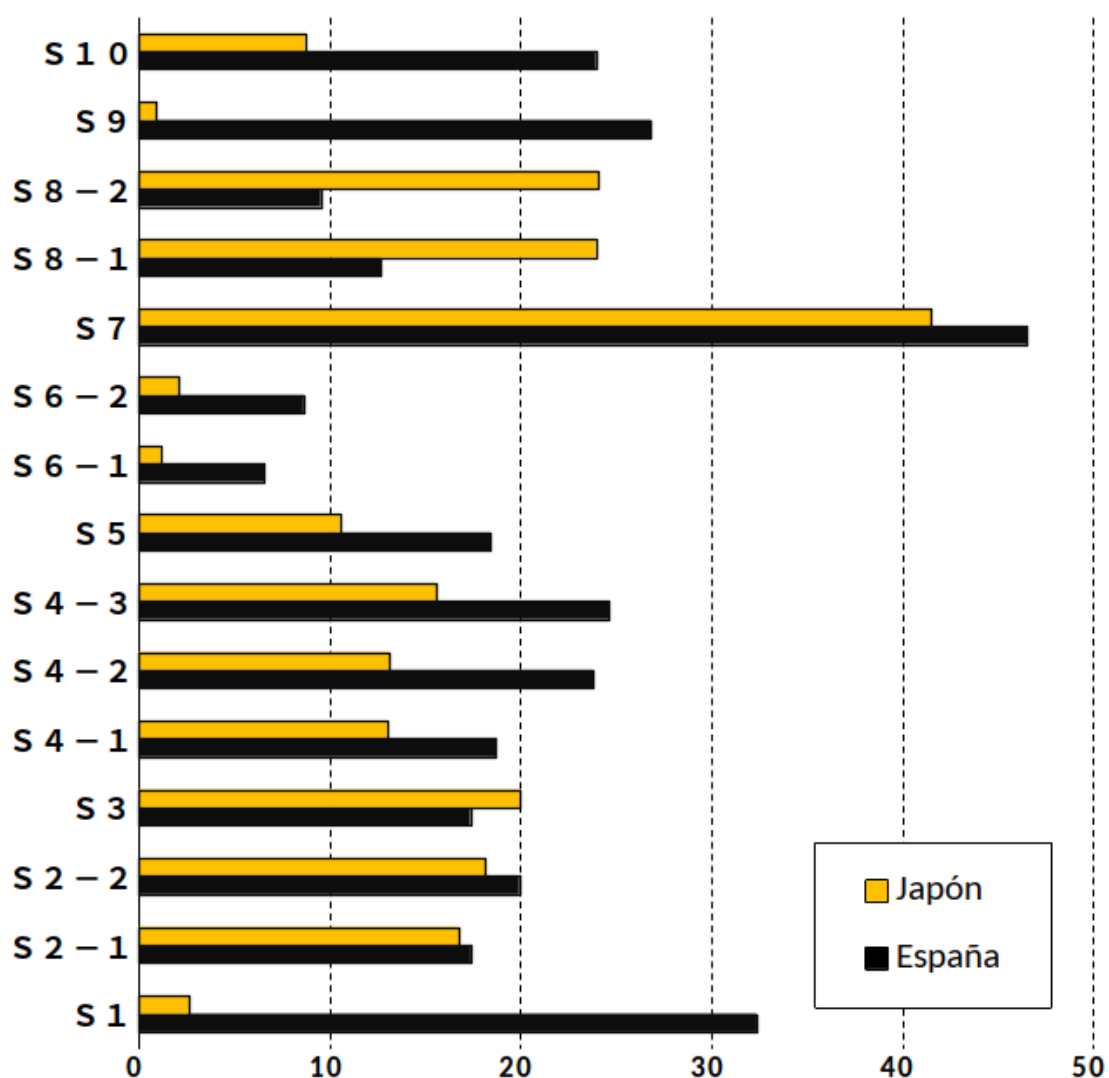


Figura 16. Comparación de los porcentajes de presencia de modificadores léxicos entre España y Japón

Si nos fijamos en las categorías de los modificadores que intervienen, se observa el uso de los marcadores de cortesía exclusivamente en el corpus español. La razón principal por la que fue muy alta la presencia de los elementos léxicos en los tres escenarios mencionados antes (S1, S9 y S10), tiene que ver con este uso de los marcadores.

En lo que concierne al prefijo honorífico japonés, este predomina en S2 (médico) y en S8 (taxi). En aquella ocasión que permite cumplir la condición de poder aplicar gramaticalmente *o-* o *go-* con un sustantivo, los hablantes se dirigen al otro de manera formal, sobre todo en el caso de relaciones asimétricas, como forma de mostrarse corteses y de ser educados.

Por otra parte, frente a la petición de reducir el ruido (S7) –donde existe bastante distancia social y un gran coste–, comúnmente una notable cantidad de las personas prefirieron insertar un minimizador del tipo cuantificador en ambos grupos. Pero el grupo japonés ofrece un porcentaje superior (39,5%) al español (23,3%), debido a que en este último grupo había contestaciones que lo combinaron con un marcador de cortesía como *por favor* (11,6%). Aparte, estos minimizadores aparecen tanto en S3 (padres) con pagar *un poco* de dinero, como en S4 (autobús) con ceder el asiento *un rato*, aunque son más bien bajos en ambas lenguas, con un máximo del 8,8%.

Los animadores, que ayudan a aumentar la expectativa de que el otro actúe, fueron poco abundantes pese a que, de forma trivial, aparece en la escena de la consulta médica (S2). El subjetivizador se repite más veces entre los españoles que entre los japoneses, pero en ambos casos queda constatado su escaso uso. Respecto al tipo que combina más de un elemento léxico, no se muestra como tendencia propia de ninguna de las comunidades. No obstante, cuando se trata de comunicar que el vecino baje música (S7), ya hemos explicado que, solamente en el caso de España, el número ascendió de un modo peculiar.

4.3.2. Los modificadores externos

Después de haber realizado el pertinente examen de los elementos modificadores integrados en la unidad mínima en la que se puede realizar la acción de pedir, ampliaremos el objetivo de nuestro análisis a la parte exterior del acto nuclear. En los epígrafes que componen este punto daremos inicio al estudio de los alertadores, un componente que sirve como apertura del diálogo y cuya función es básicamente la de atraer la atención del oyente.

Después, centrarnos en otra clase de modificadores, los llamados movimientos de apoyo, que se sitúan en la parte anterior y/o posterior del acto nuclear.

4.3.2.1. Definición de “alertador”

Los alertadores son aquellos que, a menudo, aparecen en la parte inicial de la interacción, y que en el acto del habla trabajan con el fin de captar la atención del destinatario (Blum-Kulka et al., 1989, p. 277). Aunque su presencia no es un requisito necesario para llevar a cabo la petición, cabe la posibilidad de que en una misma oración haya, en la parte exterior del acto nuclear, incluso más de un alertador.

Ejemplo:

(Llamar atención)	(Nombre)	
Oye,	María.	¿Me pasas esa revista?
Alertador	Alertador	Acto nuclear

Por otra parte, como cada comunidad gira en torno a su propio mundo, en el sentido de que cada sociedad es única, estas no siempre coinciden en el uso de las clases de alertadores. En España, no es raro escuchar en una conversación cotidiana apelativos cariñosos como *cielo*, *cariño*, *tío* o *guapo*. Pero resulta difícil buscar una traducción equivalente a estos términos en japonés. Por tanto, no cabe duda de que encontrar esas diferencias interculturales sería una interesante materia de estudio.

4.3.2.2. Análisis de los alertadores

4.3.2.2.1. Clasificación de los alertadores

Aunque nos hemos basado en la codificación establecida por Díaz Pérez (2001), que se basó en los modelos de Blum-Kulka et al. (1989) modificados por Trosborg (1995), hemos optado por reorganizarla y añadir algunas categorías, ajustando nuestros criterios a la particularidad de los términos que han aparecido en la encuesta. De esta manera, hemos diferenciado las categorías de saludo y captador de atención.

Por el contrario, y en vez de otorgarle una clasificación propia al apellido, hemos decidido incluirlos en nombre. Sobre este punto, aclararemos que ningún español los usó en sus respuestas, y que los japoneses apenas lo hicieron, excepto en algunos pocos casos, como en S8 (taxi). Para la petición ante los padres (S3) hemos creado otra categoría, que hemos denominado rol social, término que hace referencia al papel que se ocupa dentro de la familia. Esta fórmula se ha registrado únicamente en la mencionada situación.

1. Rol profesional.

(273) Doctor, tengo un viaje previsto y no voy a poder visitarle ¿podría recetarme para las siguientes tres semanas?

(274) 先生、実は私旅行に行くんですけど、3週間分のお薬をまとめて出していただくこと
 できていますか。

*Sensei, Jitsu wa watashi ryokō ni iku n desu kedo, san shūkan bun no okusuri o matomete
 dashite itadaku kototte dekimasu ka.*

Español: Doctora, en realidad me voy de viaje y, ¿podría usted recetarme para tres semanas, todo de una vez?

2. Nombre o apellido.

(275) Juan, ¿te importaría bajar el volumen por las noches o quitarla? Tengo problemas para dormir.

(276) Xさん！お家（地名）らへんとおっしゃってましたよね。ぼくも近くに住んでるので、一緒に乗って行くというのはどうでしょうか。

*X san! Ouchi X rahen to osshatte mashita yo ne. Boku mo chikaku ni sundeiru node, issho ni
 notte iku to iu no wa dō deshō ka.*

Español: ¡Señor X (apellido)! Decía que su casa está por X (*el barrio*), ¿verdad? Como yo también vivo cerca, ¿qué le parece si vamos juntos?

3. Captador de atención.

(277) Perdona, ¿Me puedes dar un tenedor?

(278) すみません、もう少し切ってもらえますか。

Sumimasen, mō sukoshi kitte moraemasu ka.

Español: Perdón, ¿puede cortar un poco más?

4. Saludo.

(279) ¡Hola! ¿Podrías hacerme una foto? Muy amable.

(280) こんばんは。隣の者ですけども夜分遅くすいません。もう少し音楽の音量を下げてもらえないでしょうか。

Konbanwa. Tonari no mono desu kedomo (sic) yabun osoku suimasen. Mō sukoshi ongaku no onryō o sagete moraenai deshō ka.

Español: Buenas noches. Soy su vecino, perdone por molestarle por la noche, tan tarde. ¿Puede bajar un poco el volumen de música?

5. Término amistoso.

(281) Tío, córtame un poco más por aquí.

6. Pronombre.

(282) Tú, ¿te apetece que lo veamos juntos?

7. Rol social (entorno familiar).

(283) Mamá, quiero estudiar en EE. UU. pero no tengo dinero, ¿te viene bien dejarme dinero?

(284) お母さん、お父さん。私アメリカの大学に留学したい... だけど、お金がたくさん必要なの。でも今どうしても行きたいから協力してほしい。

Okāsan, otōsan. Watashi amerika no daigaku ni ryūgaku shitai... dakedo, okane ga takusan hitsuyō nano. Demo ima dōshitemo ikitai kara kyōryoku shite hoshii.

Español: Madre, padre. Yo quiero estudiar en una Universidad de Estados Unidos... Pero necesito mucho dinero. Pero como ahora quiero irme toda la costa, quiero que me echéis una mano.

8. Término ofensivo.

(285) Capullo (sic), a ver si bajas la música, que no se puede dormir.

9. Combinación de elementos.

(286) Rol profesional + captador de atención

Camarero, perdona. Se me ha caído el tenedor, ¿puedes traer otro?

(287) Captador de atención + rol social

ねえ、お母さん。アメリカに留学したいんだけど、お金足りなくてさ、将来働くようになって収入得たらその分返すから、ちょっとお金貸してほしいんだけど。

Nē, okāsan. Amerika ni ryūgaku shitai n da kedo, okane tarinakute sa, shōrai hataraku yōni natte shūnyū etara sono bun kaesu kara, chotto okane kashite hoshii n da kedo.

Español: Oye, madre. Quiero estudiar en EE. UU., pero me falta dinero; cuando gane un sueldo en el futuro te lo devuelvo; así que quiero que me prestes un poco.

4.3.2.2.2. Distribución de los encuestados españoles

La tabla 53 muestra la distribución completa del uso de alertadores por parte de los hablantes de la Península Ibérica. Según indican los porcentajes de ausencia, en S1 (peluquería), S2 (médico) y S6 (DVD) más de la mitad de las respuestas ofrecidas por los alumnos no llevaron ningún alertador. En cambio, en situaciones en las que la comunicación se produjo con un desconocido, es decir, S4 (autobús), S7 (ruido), S8 (taxi), S9 (restaurante) y S10 (foto), la gran mayoría de las peticiones presentaron más de uno.

Tabla 53

Porcentajes de alertadores de los españoles

Situación	0. Ausente	1. Rol profesional	2. Nombre Captador atención	3. Saludo	4. Término amistoso	5. Pronom.	6. Rol social (familia)	7. Término ofensivo	8. Combinac.	9. Total (%)
S1 (peluquería)	65,4	0	4,3	29,7	0	0,6	0	0	0	100
S2-1 (médico)	52	3,4	0,5	33,1	5,2	0	0	0	0	100
S2-2 (")	51	3,4	0,5	35,6	4,6	0	0	0	0	100
S3 (padres)	34,4	0	1,7	5,7	0,7	0,7	0	53,6	0	100
S4-1 (autobús)	13,7	0	0	67,6	4	3	0	0	0	100
S4-2 (")	15,2	0	0	68,8	5	0	0	0	0	100
S4-3 (")	11,3	1	0	74,5	7,2	0	0	0	0	100
S5 (turno de trabajo)	37,3	0	7,4	31	1,4	5,1	0	0	0	100
S6-1 (DVD)	87,2	0	0	2,4	1,2	4,9	1,9	0	0	100
S6-2 (")	91,3	0	0	5	0,6	1,2	0,6	0	0	100
S7 (ruido)	18,6	0	1,2	16,3	25,6	0	1,2	0	1,2	100
S8-1 (taxi)	26,1	0	0	46,9	14,2	0	0	0	0	100
S8-2 (")	28,6	0	0	49	16	0	0	0	0	100
S9 (restaurante)	12,5	0,6	0	84,2	0	0	0	0	0	100
S10 (foto)	13,2	0	0	69	7,1	0	0	0	0	100

La variante más usada en la encuesta fue, sin duda, el captador de atención. Para poder observar con más detalle sus características, hemos decidido hacer una división de la misma según el significado léxico que posee cada término. Para ello, trataremos algunos casos concretos en los que su línea porcentual se situó por encima del 45% (véase la tabla 53). A continuación, presentamos la tabla 54 con la distribución de las distintas clases de captadores.

Tabla 54

Tipos de captador de atención de los españoles

Situación	1. Mira/e, Verá/é	2. Oye/oiga, Escucha/e	3. Perdona/e, Perdón	4. Disculpa/e	5. Interjecc.	6. Combinac. de 1 a 5	Total (%)
S4-1 (autobús)	0	2,5	79,3	12,2	1,3	4,8	100
S4-2 (")	0	2,5	81,4	12,4	1,3	2,5	100
S4-3 (")	0	0	71,4	25,9	1,4	1,4	100
S8-1 (taxi)	3,5	12,1	61,8	15,6	0	7	100
S8-2 (")	2,6	2,6	65,4	20	0	9,4	100
S9 (restaurante)	0	0	74,9	23,8	0,7	0,7	100
S10 (foto)	0	1,8	87,8	8,7	0	1,8	100

Partiendo del tipo 1, es sabido que este uso procede de los verbos *ver* o *mirar*, que sirven para atraer la atención del oyente respecto al tema al que se va a hacer mención, así como para indicarle el punto de vista del hablante (Landone, 2009, pp. 248-252), y fue una de las posibilidades que obtuvo resultados más bajos. En cuanto al tipo 2, y particularmente con la forma imperativa del verbo *oír*, sus resultados han sido elevados en S8-1 (taxi) hasta 12,1%, en su intento por atraer el interés del oyente.

(288) Mira, no tengo suficiente dinero, ¿te importaría compartir el taxi? Vivo bastante cerca de ti.

(289) Oye, no tengo mucho dinero y como vives cerca de mí, ¿te importa si compartimos el taxi y así nos sale más barato?

Los tipos 3 y 4 son los captadores que derivan de los verbos *disculpar* y *perdonar*. Desde una perspectiva léxica, puede ser que sus significados semánticos tengan la función pragmática de remediar con anterioridad el riesgo de recibir una ofensa por parte del otro. Dicho uso se corresponde con la estrategia de cortesía negativa, mediante la cual el hablante evita no imponer sus deseos al otro (Martín Zorraquino y Portolés, 1999, p. 4190). Las situaciones que implican relacionarse con un desconocido permiten un mayor empleo de este tipo 3, como puede verse en los ejemplos que exponemos a continuación.

(290) Perdona, mi amigo está mareándose... ¿Te importaría que se sentara?

(291) Perdone, ¿me traería un cubierto? Es que el mío se me ha caído.

(292) Perdona, ¿podrías hacerme una foto junto a este edificio, por favor?

El tipo 4 ocupó el segundo puesto de entre todas las opciones, pero con porcentajes reducidos con respecto al tipo 3. Ha sido notable este uso al dirigirse a un señor de unos 40 años y al conversar con el camarero. De esta forma, los jóvenes muestran una actitud considerablemente cortés.

(293) Disculpa, ¿no te importaría ceder el sitio a mi amigo? Es que está malo y no puede ir mucho tiempo de pie.

(294) Disculpe, ¿puede traerme un tenedor limpio?

Concluimos con un breve comentario sobre los casos que han obtenido resultados más limitados. Tanto la interjección del tipo ¡ay! o ey, como la combinación que lleva asociada más de dos captadores de distintas clases, han sido relativamente pocos en número de casos. Son estos alertadores que consignamos a continuación:

(295) Ey, perdona. ¿Podrías hacerme un favor? Mi amigo esta con dolor en el estómago y no puede estar mucho en pie, ¿le dejarías el sitio hasta que nos bajemos?

(296) Oye, perdona. Mi amigo no se encuentra del todo bien. ¿Te importa cederle tu asiento?

Seguidamente, nos referiremos a los demás tipos de modificadores que encontramos en nuestra encuesta. El que hace referencia al papel del oyente en su entorno familiar (S3) llegó hasta el 53,6%, lo que quiere decir que la mitad de las peticiones conllevaron referencias a los padres, como *papá* o *mamá*. Las fórmulas de saludo se dieron concretamente en dos escenas: S7 (ruido) y S8 (taxi). En la primera, los españoles trataron de seguir la conversación contestando cortésmente al saludo del vecino (25,6%).

(297) ¡Mamá, Papá! Necesito dinero para irme a estudiar a Estados Unidos.

(298) Hola, ¿me podrías hacer un favor? ¿Podrías bajar el volumen de la música, por favor? Es que no puede dormir con el ruido.

(299) Hola, ¿qué tal? Llevo unos días sin dormir debido al volumen de tu música oír (*sic*) las noches. Por favor, a esas horas bájala.

Por otro lado, en la situación del trabajo (S5) un 7,4% de los españoles, al inicio de la frase, colocaron el nombre propio del otro. Los términos amistosos, sobre todo el término *tío*, aparecieron principalmente para dirigirse a un amigo o un compañero de trabajo, pero como mucho supusieron alrededor del 5%. Estos casos sirven para minimizar la distancia psicológica entre los interlocutores, fortaleciendo así el lazo existente entre ellos.

En lo que respecta a la frecuencia de los tipos que aparecen en la tabla 53, fueron prácticamente nulos los que incluyeron la referencia al rol profesional. En S2 (médico) el porcentaje obtenido fue del 3,4%, ya que unos pocos sujetos decidieron emplear la palabra *doctor*. En cuanto a la categoría de términos ofensivos y al pronombre *tú*, su uso fue meramente testimonial, por lo que solo poseemos unos pocos ejemplos, que pueden ser consultados en la clasificación ofrecida con anterioridad (4.3.2.2.1).

(300) Fulanito, ¿te importaría cambiarme el turno de este sábado por el del siguiente? Es que este sábado es la boda de mi mejor amigo.

(301) Tío, este finde es la boda de mi mejor amigo, ¿podrías cambiarme el día?

(302) Doctor, ¿podría recetarme usted para una semana más, que me voy de vacaciones y no puedo venir?

En determinadas ocasiones, las peticiones realizadas por medio de más de una combinación de elementos fueron más bien elevadas, llegando a rondar el 10%. Esta cifra se vio incrementada en S5 (turno de trabajo) y S7 (ruido), situaciones en las que superó con claridad el 17%. Por eso, ofrecemos en la tabla 55 una distinción de los tipos de combinación que fueron registrados en estos dos casos.

Tabla 55

Tipos de combinación de alertadores de los españoles en S5 y S7

Situación	1. Un alertador + nombre	2. Al menos un captador + al menos un saludo	3. Un alertador + un término amistoso	4. Otros	Total (%)
S5 (turno trabajo)	50	0	50	0	100
S7 (ruido)	6,6	30,6	49,6	13,2	100

Nota. Resulta indiferente en nuestro análisis el orden en que los tipos aparecen combinados.

Como podemos ver, la mitad de las combinaciones empleadas en ambas escenas contienen un término amistoso, como *oye tío, ¡ey, tío!, escucha tío o perdona majó*. Hubo otra alternativa, en la que los informantes pronunciaron el nombre propio del compañero (S5) como *oye X* (nombre). En cambio, en S7 (ruido) un 31% de los sujetos añade al menos un captador después de uno o varios saludos, con fórmulas como *hola, perdona u hola, oye, perdona*. En términos generales, las opciones de *oye y perdona* son los captadores que más veces se repitieron a la hora de ser combinados con otros tipos.

(303) Captador de atención + término amistoso

Oye tío, un amigo se casa este sábado, ¿podrías cambiarme el turno para que pueda ir, por favor?

(304) Saludo + captador de atención

Hola, mira. Últimamente no puedo dormir debido a que tienes la música muy alta. Por favor, ¿podrías escucharla más baja?

(305) Saludo + captador de atención + captador de atención

Hola. Oye, perdona, he oído que a veces ponéis la música un poco alta por la noche, y no puedo dormir muy bien, ¿Os importaría bajarla un poco?

4.3.2.2.3. Distribución de los encuestados japoneses

Según los resultados expuestos en la tabla 56, la presencia de alertadores ha señalado porcentajes superiores al 80% en las siguientes peticiones, realizadas hacia un desconocido: S4 (autobús), S9 (restaurante) y S10 (foto). Por el contrario, existieron otras en las que

ocurrió justo lo contrario, ya que la ausencia de estos mismos alertadores cobró fuerza en situaciones que implicaban la relación con un conocido o con alguien cercano, alcanzando más del 75% en S1 (peluquería), S2 (médico), S3 (padres) y S6 (DVD).

Por otra parte, hemos constatado que en los momentos en que observamos un alto porcentaje de presencia de alertadores, casi siempre es por consecuencia de la cantidad que ocupa la distribución del captador de atención. Como acabamos de comentar, el captador de atención goza de grandes cifras dentro de todos los tipos, a pesar de que su empleo disminuye cuando se establece una relación estrecha, como en S3 (padres) o S6 (DVD). Para estudiarlo con mayor detalle, y al igual que hicimos en el apartado anterior al referirnos a los españoles, hemos organizado los datos que pertenecen a esta categoría, realizando una división según el significado del léxico implicado (véase la tabla 57). Del mismo modo, estableceremos nuevamente la condición de extraer únicamente aquellas situaciones que consiguieron porcentajes superiores al 45%.

Tabla 56

Porcentajes de alertadores de los japoneses

Situación	0. Ausente	1. Rol profesio- nal	2. Nombre	3. Captador atención	4. Saludo	5. Término amistoso	6. Pronom.	7. Rol social (familia)	8. Término ofensivo	9. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	80,8	0	0	19,2	0	0	0	0	0	0	100
S2-1 (médico)	76,1	0,3	0	23,6	0	0	0	0	0	0	100
S2-2 (")	75,1	0,7	0	24,3	0	0	0	0	0	0	100
S3 (padres)	87,7	0	0	9,3	0	0	0	2,3	0	0,8	100
S4-1 (autobús)	20,4	1,0	0	78,6	0	0	0	0	0	0	100
S4-2 (")	16,9	1,1	0	82,1	0	0	0	0	0	0	100
S4-3 (")	18,4	0	0	81,6	0	0	0	0	0	0	100
S5 (turno de trabajo)	58,7	0	1,3	38,9	0	0	0	0	0	1,2	100
S6-1 (DVD)	97,6	0	0,6	1,5	0	0	0	0	0	0,4	100
S6-2 (")	97,8	0	0,6	1,6	0	0	0	0	0	0	100
S7 (ruido)	45,0	0	0	17,0	31,1	0	0	0	0	6,8	100
S8-1 (taxi)	30,1	9,5	0	52,7	1,0	0	0	0	0	6,7	100
S8-2 (")	28,8	3,0	3,0	60,0	3,4	0	0	0	0	1,7	100
S9 (restaurante)	11,6	0	0	88,4	0	0	0	0	0	0	100
S10 (foto)	7,7	0	0	91,7	0,6	0	0	0	0	0	100

Tabla 57

Tipos de captador de atención de los japoneses

Situación	1. Ano (sa)	2. Sumimasen	3. Mōsiwake- arimasen	4. Gomennasai	5. Interjecc.	6. Combinac. de 1 a 5	Total (%)
S4-1 (autobús)	0	81	10,3	2,6	0	6,1	100
S4-2 (")	0	78,6	11,4	4	0	6	100
S4-3 (")	0	81,3	10,7	2	0	6	100
S8-1 (taxi)	11,6	73,3	12,3	0,9	0	1,8	100
S8-2 (")	1,8	81,6	7,4	1,8	3,8	3,6	100
S9 (restaurante)	0,8	96,3	0	0	0	2,9	100
S10 (foto)	1,9	92	0	0,6	0	5,4	100

Al comunicarse con un desconocido en un lugar público, tanto en un restaurante como en la calle, una gran parte de los sujetos japoneses empleó, al principio de su intervención, el tipo 2, *sumimasen* o *suimasen*. La diferencia existente entre estos dos términos es que el segundo es una variante del primero, más orientada al lenguaje hablado. El significado semántico de ambas expresiones implica pedir perdón, ya que de alguna forma llevan implícita la función de reparar el riesgo que se corre con la realización de la petición. De entre todas las variantes incluidas en el esquema su empleo es particularmente elevado, y llegaron incluso a más de un 90% de uso en S9 (restaurante) y en S10 (foto).

(306) すみません。お急ぎでなければ、写真を撮ってもらえませんか。

Sumimasen. Oisogidenakereba, shashin o totte moraemasen ka.

Español: Perdone. Si no tiene prisa, ¿puede sacarme una foto?

(307) すいません。フォークを取り替えてもらえませんか。

Suimasen. Fōku o torikaete moraemasen ka.

Español: Perdone. ¿Me puede cambiar el tenedor?

Otros dos tipos de captadores que hemos incorporado, cuyo léxico es semejante al que acabamos de presentar, son el tipo 3, que se corresponde con las variantes del término *mōshiwake arimasen* (que literalmente significa “no tengo excusa”), y el tipo 4, con *gomennasai* (lo siento) y sus variaciones. Pese a que aparecen al inicio de la oración como forma de atraer el interés del oyente, estos términos poseen la función de mitigador. Dicho de

otro modo, ambos denotan que el hablante reconoce la molestia que supone hacer actuar al oyente, y trasmite un sentimiento de disculpa hacia el otro.⁹² Las aplicaciones de estos dos tipos son más limitadas, por lo que no se han dado tan ampliamente como en el caso de *sumimasen*. No obstante, el captador de tipo 3, obtiene resultados no despreciables tanto en la petición del autobús (S4) como en la del taxi (S8), escenas en las que los hablantes reciben la presión de al menos dos factores variables mayormente activados de entre +PS, +DS y +IM. En cambio, el captador de tipo 4 tuvo, en todas las situaciones, valores bajos.

(308) 申し訳ないですけど、一緒に乗せてもらえませんか。後日お金は返すので。

Mōshiwake nai desu kedo, issho ni nosete moraemasen ka. Gojitsu okane wa kaesu node.

Español: Perdone, pero, ¿puede dejarme subir con usted? El dinero se lo devolveré otro día.

(309) ごめんなさい、友達がすごくおなか痛そうで立っているの辛いみたいでもし良かったら座らせてもらってもいいですか。

Gomennasai, tomodachi ga sugoku onaka itasō de tatteiru no tsurai mitai de moshi yokattara suwarasete morattemo ii desu ka.

Español: Lo siento, a mi amiga parece que le duele mucho el estómago y que le cuesta estar de pie. Si no le molesta, ¿le importa dejarle que se siente?

Aparte, existen marcadores que abren el diálogo de forma distinta. Son el tipo 5, que hemos agrupado bajo la clasificación de interjecciones aunque, en realidad, el tipo 1 también sea una forma de interjección. Este tipo 1 apareció especialmente en la pregunta del taxi con el jefe de misma empresa (S8-1) para llamar el interés del otro, en la que obtuvo un 11,6% como el caso (310). Por otro lado, hemos visto *ūn* o *ā*, interjecciones incluidas en el tipo 5 que transmiten una duda al actuar en la petición. También entra ¡*ah!*, que denota sorpresa, con la connotación de que se quiere añadir más información, algo como “¡ah, a propósito!”. Pero este tipo se encuentra en unos registros bastante pobres y lo mismo ocurre en el tipo 6 donde incluye las que combinan más de un tipo de captador.

⁹² Según Sakuma (1983), *gomennasai* expresa un sentimiento de pedir perdón, mientras que *sumimasen* (el tipo 2), dependiendo del contexto, puede tener tanto este mismo sentido, como el de dar las gracias. A la hora de dar las gracias, y según el concepto de *favor recibido*, los japoneses se centran más en los problemas causados al benefactor que en los aspectos que pueden complacer al receptor. No obstante, las ocasiones en que *sumimasen* aparece como alertador en el presente estudio, no se corresponde con ese tipo de “dar las gracias”. Sobre el uso de este término, véase: Coulmas (1981).

(310) あの、もしよろしければ、ご一緒しませんか。方向は同じですし道中話しながらでも。

Ano, moshi yoroshikereba, goissho shimasen ka. Hōkō wa onaji desushi dōchū hanashi nagara demo.

Español: Oiga, si le parece bien, ¿por qué no vamos juntos? Vamos a la misma dirección, así que podríamos hablar durante el trayecto, por ejemplo.

Con respecto al resto de la distribución de los distintos tipos de alertadores, algunos solo aparecen en situaciones concretas. El saludo apenas tiene presencia, salvo en la circunstancia en la que los hablantes responden al vecino (31,1%). Los términos que se refieren al rol profesional del oyente son relativamente pocos excepto en S8-1 (taxi), donde un 9,5% de los informantes se dirigen al jefe de la misma empresa por la posición que ocupa este, *kachō* (jefe de sección). De esta manera, se evidencia la desigualdad jerárquica que separa a los participantes en esta sociedad.

(311) こんにちは。いつも夜音楽聞いてますよね。結構うるさいので、今度から音量下げてもらえませんか。

Konnichiwa. Itsumo yoru ongaku kiitemasu yo ne. Kekkō urusai node, kondo kara onryō sagete moraemasen ka.

Español: Hola. Parece que por las noches siempre está escuchando música, ¿verdad? Es bastante ruidoso, por tanto, ¿puede bajar el volumen la próxima vez?

(312) 課長、タクシーで帰りますか。家近いのでご一緒させてもらってもいいですか。すみません。

Kachō, takushī de kaerimasu ka. Ie chikai node goissho sasete morattemo ii desu ka. Sumimasen.

Español: Jefe, ¿vuelve en taxi? Como mi casa está cerca de suya, ¿le importa que subiese con usted? Perdón.

Hemos observado la utilización tanto del nombre de pila como del apellido, pero nunca en más del 3% de cada una de las preguntas. En lo que respecta al rol social dentro de la relación familiar, únicamente el 2,3% de los sujetos se dirigen hacia sus progenitores (S3)

con los términos *otōsan* (padre) u *okāsan* (madre). Por último, la combinación de uno o más alertadores no fue tan habitual para este grupo, pero hemos encontrado algunos casos.

(313) Captador de atención + rol profesional⁹³

すみません、X課長。X課のXです。タクシー代を切らしてしまって課長の家まで一緒に乗っていてもいいですか。家が近いんです。

Sumimasen, X kachō. X ka no X desu. Takushīdai o kirashite simatte kachō no ie made issho ni notte ittemo ii desu ka.

Español: Perdone, jefe X (apellido). Me llamo X (apellido), del departamento de X. Me falta el dinero para el taxi, ¿le importa que me fuese con usted hasta su casa? Mi casa está cerca.

(314) Captador de atención + captador de atención + nombre

ねえねえ～。X～。そのDVD見終わったら次私にも貸して～。おねが～い。

Nē nē. X. Sono DVD miowattara tsugi watashi nimo kashite. Onegāi.

Español: Oye, oye. X (nombre). Cuando termines de ver, déjame ese DVD para mí. Por favor.

4.3.2.2.4. Comparación entre ES y JP

Desde el punto de vista de la frecuencia con que intervinieron los alertadores, fue mayor entre los españoles que entre los japoneses (véase la figura 17). Las preferencias por el uso de las diferentes categorías se mostraron divergentes entre los grupos formados por ambos países. El saludo, por lo general, resultó ser un ítem más habitual para la comunidad española que para la japonesa. Aparte de S7 (ruido), los españoles decidieron abrir la conversación saludando en S4-3 (autobús), S8 (taxi) y S10 (foto), mientras que los japoneses lo hicieron, exclusivamente, en la escena en la que el vecino es quien primero saluda al hablante.

El 9,5% de los sujetos japoneses hicieron referencia al rol laboral del oyente de la propia empresa, una característica en la que queda reflejada la jerarquía social que evidencia las posiciones que ocupan los interlocutores, y que no sucede entre los datos de los españoles. Este último grupo, sin embargo, sí denota la expresión de cortesía valorizante: recurren, al

⁹³ En japonés es muy común que el rol profesional vaya precedido del apellido. Por consiguiente, en este caso lo incluimos dentro de esta categoría, en vez de contar por separado uno y otro.

inicio de la oración, tanto al término amistoso como al nombre, e incluso a pronunciar los roles ejercidos por los miembros de la familia, como *papá* y *mamá*. En este último caso, más de la mitad de las peticiones de los españoles manifestaron esta reacción, mientras que los japoneses apenas lo hicieron.

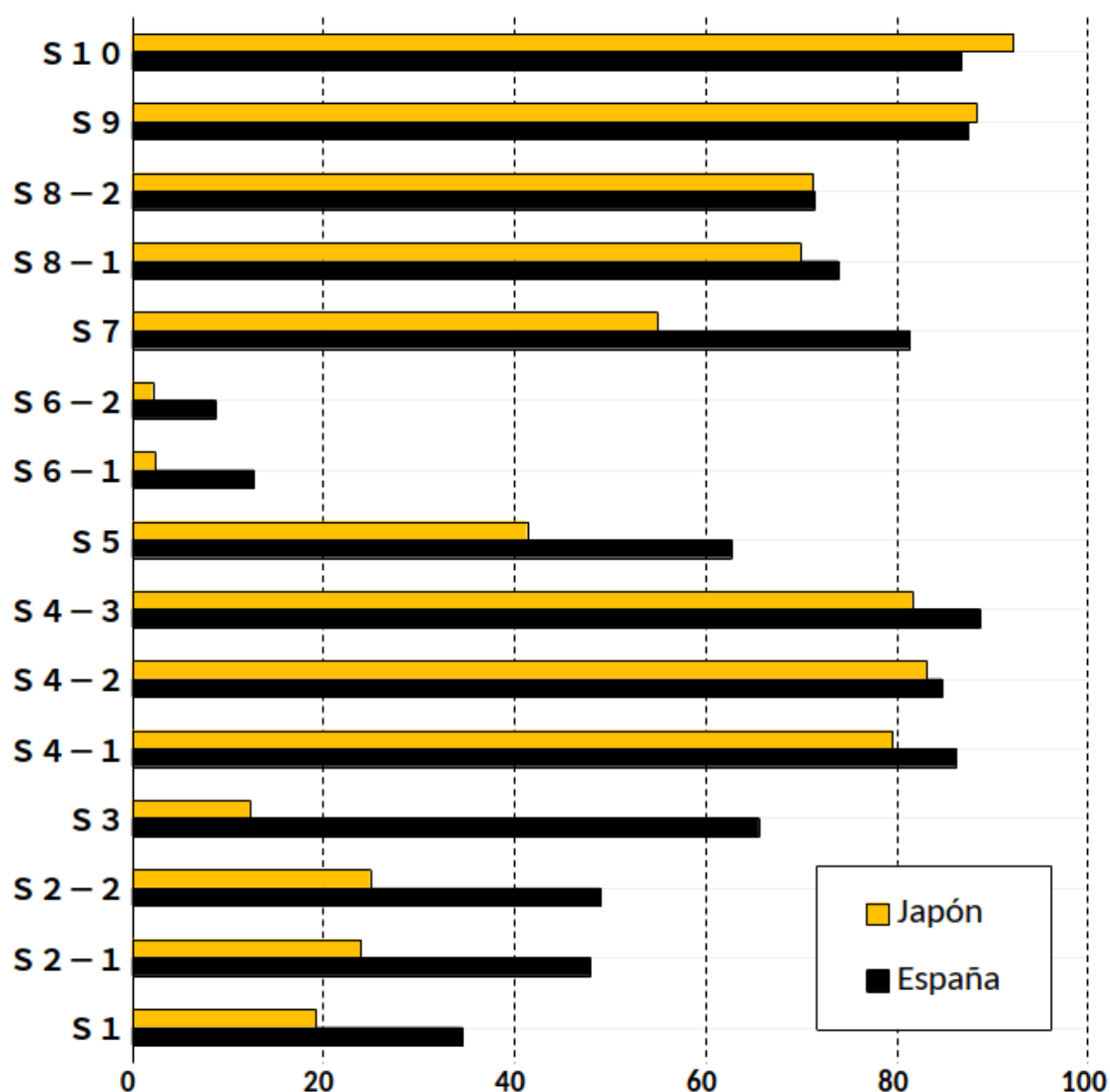


Figura 17. Comparación de los porcentajes de presencia de alertadores entre España y Japón

En lo concerniente al resultado de la combinación de elementos, en esos casos en los que aparecen juntos dos o más tipos de alertadores, su uso en líneas generales fue más relevante en el grupo español que en el japonés. Más concretamente, y de forma singular, los

sujetos de España emplearon este estilo ante una relación simétrica con un oyente compañero de trabajo o vecino adolescente, como en S5 (turno de trabajo) o S7 (ruido), a través del empleo de término amistoso, *tío* fundamentalmente, combinado con un tipo de alertador. Además, se dieron otras alternativas, como el uso del nombre propio y otro alertador (S5), o más de un saludo y más de un captador de atención (S7). En estas situaciones, los alertadores típicos escogidos en mayor número de ocasiones para ser combinados fueron los captadores de atención *oye* o *perdona*.

Para terminar, queremos destacar una tendencia que fue compartida por ambas comunidades. De entre todos los tipos, el captador de atención fue el que más veces quedó registrado, y el aumento y descenso que mostró cada grupo resultó coincidente: disminuyó en S3 (padres) y S6 (DVD), y se elevó en S4 (autobús), S8 (taxi), S9 (restaurante) y S10 (foto). Cabe comentar que en las peticiones S1 (peluquería) y S2 (médico) los españoles utilizaron, de forma evidente, estos captadores más que los japoneses, aunque la presencia de alertadores mismos fue relativamente baja. En cambio, cuando hubo un mayor número de los alertadores, fueron por lo general los japoneses los que superaron a los españoles en sus porcentajes de utilización de captadores de atención.

Acerca de estos captadores, hemos distinguido varios tipos en cuatro situaciones en las que su uso fue particularmente intenso (S4, S8, S9 y S10, como hemos mencionado en el párrafo anterior). Tras realizar un análisis preciso constatamos que, en España, la mayoría de los datos giran en torno a la fórmula *perdona/e* o *perdón*, mientras que en Japón los encuestados recurrieron en gran medida a *sumimasen* o su variante, *suimasen*.

La segunda opción seleccionada fue *disculpa/e* en español, y *mōshiwake arimasen* en japonés. En ambos casos se emplearon con fines de cortesía, pero en el grupo hispano esta última expresión de disculpa se observó sobre todo al dirigirse al camarero, al señor que aparenta unos 40 años o al jefe de la otra empresa. En cuanto al caso japonés, se recurrió menos al uso de la fórmula *mōshiwake arimasen* que lo que los españoles lo hicieron a la fórmula *disculpa/e*.

4.3.2.3. Definición de “movimiento de apoyo”

Este tipo de modificador externo, denominado en inglés *supportive move*, es conocido en castellano como actos o unidades de apoyo, y más habitualmente como movimientos de

apoyo. Son fragmentos situados en la parte externa del acto nuclear, y por tanto no resulta obligatorio que aparezcan en la realización de la petición, pero por medio de estos, el hablante en ocasiones modifica o intensifica la fuerza ilocutiva. Blum-Kulka y Olshtain (1984) los han definido de la siguiente manera:

In addition to or instead of internal modification, the speaker might also choose to support or aggravate the speech act by external modifications. External modification does not affect the utterance used for realizing the act, but rather the context in which it is embedded, and thus indirectly modifies illocutionary force. (p. 204)

Pondremos un ejemplo del uso de este componente. En una ocasión en que el hablante pide al oyente a través de la frase “¿puedes llamarme dentro de diez minutos?”, delante o detrás del acto nuclear el primero puede insertar un movimiento de apoyo como justificación de su petición: “es que ahora estoy en el metro”. Del mismo modo, puede emplear un minimizador mediante el cual atenuar la tarea encomendada al otro: “si no puedes, te llamo yo en seguida”. Ballesteros Martín (1999) anota que estos componentes presentan una gran variabilidad, pues aparecen en combinaciones de más de una unidad, y añade que “puede haber respuestas en las que la presencia simultánea de distintas unidades de apoyo no solo sea posible, sino incluso preceptiva, preferentemente en aquellas circunstancias en las que la intención mitigadora o acrecentadora del hablante necesite ser reforzada” (p. 267). Basándonos en el referido concepto de estos modificadores externos, iniciaremos nuestro análisis en el siguiente epígrafe.

4.3.2.4. Análisis de los movimientos de apoyo

Hemos tomado como base para la clasificación de estos movimientos lo propuesto por Blum-Kulka et al. (1989), pero añadiendo la categoría *otros*, compuesta por la unión de varios tipos que individualmente registraron pocas entradas. Por otro lado, se dieron algunas respuestas en S7 (ruido) mediante las cuales se expresaron con emoción sentimientos negativos de manera explícita, ya que, además de las opciones para reducir el impacto del acto de habla, los hablantes tienen disponibles medios con los que incrementar la fuerza persuasiva (Blum-Kulka y Olshtain, 1984, p. 204). Por tanto, en nuestra encuesta hemos

aplicado este concepto de intensificador a las expresiones que están en el exterior del acto nuclear, a diferencia de los autores mencionados, quienes estudiaron las que se sitúan en los modificadores internos, es decir, dentro del acto nuclear. En definitiva, hemos establecido para nuestra investigación la siguiente clasificación tipológica:

1. Preparador.

(315) Disculpe, usted vive por X, ¿verdad? ¿Le importaría compartir un taxi conmigo?

(316) お願いがあります。この前で写真を撮りたいのでシャッターを押して下さい。

Onegai ga arimasu. Koko no mae de shashin o toritai node shattā o oshite kudasai.

Español: Tengo un favor. Como quiero sacar una foto aquí delante, que lo hiciera usted, por favor.

2. Compromiso del acto.

Solo existe en casos de combinación con otro tipo.

3. Justificador.

(317) Perdona, ¿te importa si se sienta mi amigo? Es que se encuentra mal.

(318) 旅行に行く予定なので3週間分の薬を出してもらえますか。

Ryokō ni iku yotei na node san shūkan bun no kusuri o dashite moraemasu ka.

Español: Como tengo un plan de viaje, ¿puede recetarme para tres semanas?

4. Desarmador.

(319) Hola buenas, perdón si te molesto. ¿Te importaría sacarme una foto con el edificio de fondo?

(320) ごめん、大事な用事があるからシフト交換してくれない?

Gomen, daiji na yōji ga aru kara shifuto kōkan shite kurenai?

Español: Lo siento, como tengo un asunto importante, ¿puedes cambiarme el turno de trabajo?

5. Minimizador de la imposición.⁹⁴

(321) Oye X, ¿te importaría dejarme el DVD? Mañana te lo devuelvo.

(322) あの、お金は後日返しますので、一緒に乗ってもいいですか。

Ano, okane wa gojitsu kaeshimasu node, issho ni nottemo ii desu ka.

Español: Oiga, el dinero se lo devuelvo otro día así que, ¿le importa que comparta el taxi con usted?

6. Otros.

- Gastar una broma.

(323) Perdona, ¿me puedes hacer una foto aquí con el edificio? Que es mi amigo.

(324) 2、3センチ切って下さい。お願いします。本田翼似にして下さい。

Ni, san senchi kitte kudasāi. Onegai shimasu. Honda Tsubasa ni ni shite kudasāi.

Español: Córtalo 2 o 3 cm, por favor. Quiero ser como Honda Tsubasa.⁹⁵

- Otra alternativa (detrás del acto nuclear).

(325) えっ！貸して！それか一緒に観よう！

E! Kashite! Soreka issho ni miyō!

Español: ¡Ah! ¡Déjame! ¡O vamos a verlo juntos!

- Reconocer una carencia propia (solo existe en casos de combinación con otro tipo).

(326) Otros: reconocer una carencia propia + justificador

Oye Javi, tengo la cabeza en las nubes, y este sábado no voy a poder ir a trabajar. ¿Te importaría sustituirme?

- Agradecimiento por adelantado (solo existe en casos de combinación con otro tipo).

(327) Compromiso del acto + justificador + otros: agradecimiento por adelantado

Oye X, ¿me puedes hacer un favor? ¿Te importaría cubrirme el sábado? Es que tengo una boda y no me he acordado. Te lo agradecería un montón.

- Adulador (solo existe en casos de combinación con otro tipo).

⁹⁴ Aunque pocas, hemos obtenido referencias sobre la recompensa en la petición. Por ejemplo, después del acto nuclear “¿te importaría dejarle el sitio?”, el hablante propone la compensación que recibirá el oyente, como “si dices que sí, te invito luego a una cerveza”. En este caso, las hemos considerado como un tipo de minimizadores.

⁹⁵ Honda Tsubasa es una conocida actriz japonesa.

(328) Justificador + otros : adulator

Escucha tío, ¿puedes poner la música un poco más bajo? Me cuesta mucho dormir por las noches y con tu música a todo volumen me parece más difícil. Por cierto tienes buen gusto músicas (sic) a mí también me gusta.

7. Intensificador.⁹⁶

Amenaza, insulto, moralizador, ...

(329) ¡Hola! Por cierto, ¿podrías bajar un poco la musiquita por las noches, no? Porque hay gente que duerme.

8. Combinación de elementos.

(330) Desarmador + justificador

Hola. Perdona que te moleste, pero últimamente se escucha música muy alta por la noche, ¿podrías bajar un poco el volumen, por favor?

(331) Justificador + desarmador

すみません、友人の体調が悪いので、申し訳ないのですが、席を譲ってもらえないでしょうか。

Sumimasen, yūjin no taichō ga warui node, moushiwake nai no desu ga, seki o yuzutte moraenai deshō ka.

Español: Perdona, como mi amigo se encuentra mal, perdone que le moleste, pero ¿puede dejarle el asiento?

4.3.2.4.1. Distribución de los encuestados españoles

Si nos fijamos en la proporción de ausencia de movimientos de apoyo que muestra la tabla 58, debemos decir que, pese a que se trata de un elemento opcional, se ha recurrido a él a menudo. En los casos en los que los individuos refirieron al menos un tipo de modificador externo, el empleo de movimientos de apoyo llegó a superar el 95% en S2 (médico), S3 (padres), S4 (autobús) y S5 (turno de trabajo). En cambio, en S1 (peluquería) y S10 (foto) la mayor parte de los corpus no fueron acompañados por ningún movimiento de apoyo, y por

⁹⁶ Hemos precisado esta categoría siguiendo la idea de Padilla (2016, p. 123). Son frases que incluyen amenazas, insultos, recordatorios moralizantes, etc.

ello su ausencia alcanzó cotas por encima del 85%. Las demás peticiones ocuparon una posición intermedia entre los dos conjuntos extremos que acabamos de ver. A pesar de todo, debemos apuntar que obtuvieron porcentajes de presencia superiores al 50%.

Tabla 58

Porcentajes de movimientos de apoyo de los españoles

Situación	0. Ausente	1. Preparador	2. Compromiso del acto	3. Justificad.	4. Desarmad.	5. Minimizad.	6. Otros	7. Intensif.	8. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	86,3	0	0	13,1	0	0	0,6	0	0	100
S2-1 (médico)	4,1	0	0	89,0	0	0	0	0	6,8	100
S2-2 (")	3,4	0	0	89,8	0	0	0	0	6,8	100
S3 (padres)	2,4	0	0	63,9	0	0	0,8	0	32,9	100
S4-1 (autobús)	0,9	0	0	86,9	0	0	0	0	12,2	100
S4-2 (")	0,9	0	0	86,4	0	0,9	0	0	11,8	100
S4-3 (")	0	0	0	84,6	0	0	0	0	15,4	100
S5 (turno de trabajo)	5,3	1,4	0	46,8	0	0	0	0	46,6	100
S6-1 (DVD)	44,2	0	0	26,8	0	12,7	1,2	0	15,1	100
S6-2 (")	47,1	0	0	25,5	0	11,2	0,6	0	15,5	100
S7 (ruido)	15,1	2,3	0	47,7	0	0	0	5,8	29,1	100
S8-1 (taxi)	8,1	4,7	0,8	57,5	0	1,7	0	0	27,3	100
S8-2 (")	12,9	8,1	0	53,2	0	1,6	0	0	24,2	100
S9 (restaurante)	34,2	0	0	62,9	0	0,6	0	0	2,3	100
S10 (foto)	95,9	0	0	0,6	1,1	0,6	1,1	0	0,6	100

Entre la tipología existente, la más destacada fue, sin duda, el justificador. Este sirve principalmente para explicar el motivo que justifica la petición solicitada. Según Díaz Pérez (2003), la razón por la que el justificador consigue mitigar, desde un punto de vista de la pragmática, es la siguiente:

Si la petición se justifica de algún modo o se ofrece alguna explicación para llevarla a cabo, el oyente se sentirá probablemente más dispuesto a acceder a la solicitud de su interlocutor. Al justificar la petición, el hablante está indicando implícitamente que no interferiría en la libertad de acción del oyente –por tanto no amenazaría su imagen negativa– si no hubiera un motivo para ello. (p. 399)

Tanto en S2 (médico) como en S4 (autobús), los informantes españoles seleccionaron de modo preponderante este modificador (en torno al 85%), seguido por las preguntas de S3 (padres) y S9 (restaurante), en las que su empleo superó el 60%.

(332) Perdona, ¿te importa si se sienta mi amigo? Es que se encuentra mal.

(333) ¿Puede traerme un tenedor? El mío se ha caído.

(334) Me gustaría ir a estudiar a Estados Unidos, pero no me llega el dinero. ¿Me podríais ayudar un poco?

Queremos comentar que, a la hora de compartir un taxi con un jefe al que no se conoce, varios españoles escogieron la expresión que subraya el beneficio que recibiría el oyente al realizar la solicitud como su modo de justificarse, así que, aunque lo consideramos dentro de la clasificación de los justificadores, cabe la posibilidad de que comparta el efecto de minimizar la imposición y pensamos, por tanto, que pertenecería al mismo tiempo a esta categoría. Entre sus usos, hemos encontrado los siguientes ejemplos.

(335) ¿Quieres que cojamos el taxi juntos y así nos sale más barato?

(336) ¿Te importaría que fuésemos juntos para que sea más económico?

(337) ¿Te importa que lo cojamos juntos? No he salido con el dinero suficiente y así podríamos pagar la mitad.

Otro elemento, el minimizador, está asociado al concepto de bajar el coste que supone al oyente. Por medio de dicho atenuador, se dieron contestaciones que trataron de mostrar una cara más comprensiva, al no imponer el acto y no descuidar la posición del otro. Este uso lo observamos principalmente en S6, con más de un 11% en el que el hablante pide que le preste el DVD después de que lo haya visto.

(338) Cuando acabes de ver el DVD, ¿me lo dejas?

(339) ¿Me lo prestas? Cuando lo hayas visto ya.

En cuanto al preparador, su función principal consiste en anticipar la petición que se va a iniciar a continuación. Es una medida que permite mitigar la fuerza impositiva, para que el hablante pueda ir allanando el camino hasta su objetivo, que es proponer la petición (Díaz Pérez, 2001, p. 396). Los porcentajes logrados por esta clase como único acto de apoyo fueron pobres, e incluso en varias ocasiones resultaron nulos. Solo en la escena de taxi (S8) la cantidad de gente que preguntó sobre la disposición de llevar a cabo la acción solicitada fue destacable (con hasta el 8,1%), como en los dos ejemplos presentados más abajo (340) y (341). En lo que respecta al intensificador, únicamente se vio en un 5,8% de las ocasiones bajo el contexto del ruido (S7), cuando los individuos recurrieron a expresiones que buscaban una exigencia moral, como puede verse en la tercera oración (342) de los ejemplos seleccionados.

(340) Hola, va a coger un taxi, ¿verdad? ¿Lo cogemos juntos?

(341) Disculpe, usted vive por X, ¿verdad? ¿Le importaría compartir un taxi conmigo?

(342) ¡Hola! Por cierto, podrías bajar un poco la musiquita por las noches, ¿no? Porque hay gente que duerme.

En la categoría *otros*, compuesta por varias expresiones como agradecimiento previo, adulación, gastar una broma, proponer otra alternativa, etc., los resultados fueron muy limitados: tan solo un máximo del 1,2% entre todas las preguntas realizadas. El denominado desarmador está orientado a conseguir la reacción positiva del oyente. Se usa la expresión “desarmar” porque el hablante reconoce la posible respuesta negativa de su interlocutor, pero su intención es la de anularla (Centro Virtual Cervantes, s.f.). En nuestra encuesta apenas lo encontramos como elemento único a lo largo del cuestionario, solo combinado con otros. Lo mismo ocurre con el compromiso del acto, aquel que se hace con una interrogación para obtener un compromiso previo del oyente, como puede ser la pregunta: *¿puedo hacerte un favor?* En esta tipología tampoco obtuvimos casos que se presentasen por sí solos. Todos los tipos mencionados en este párrafo registraron tan pocos casos, que sugerimos consultar los ejemplos empleados en el apartado anterior, los adjuntos a cada uno de los tipos que forman nuestra clasificación.

Ahora queremos hacer mención especial a aquellas personas que insertaron más de una unidad de movimientos de apoyo. Tanto en S4 (autobús) como en S6 (DVD) revelaron un aumento en su uso, que osciló entre el 11,8% y el 15,5%. También en S3 (padres), S5 (turno de trabajo), S7 (ruido) y S8 (taxi) la combinación de elementos se obtuvo en más allá del 20%, y de entre estas situaciones, las dos primeras (S3 y S5) llegaron a superar el 30%.

A continuación, señalaremos los tipos de combinación que fueron incluidos en esta selección. La tabla 59 indica de forma detallada los casos en que los porcentajes del tipo combinación arrojaron unas cifras de crecimiento notable, por encima del 10%.

Tabla 59

Tipos de combinación de movimientos de apoyo de los españoles

Situación	Tipo de combinación					Resto de combinaciones	Total (%)
	1 + 3	2 + 3	3 + 4	3 + 5	3 + 6		
S3 (padres)	13,7	0	0	61,1	3,3	21,8 (21,8)	100
S4-1 (autobús)	6,3	20,5	20,5	6,3	40,2	6,3 (6,3)	100
S4-2 (")	14,6	6,3	31,3	6,3	35,4	6,3 (6,3)	100
S4-3 (")	11,1	8,3	33,3	5,6	30,6	11,1 (11,1)	100
S5 (turno de trabajo)	21,7	20,2	4,3	14,1	11,9	27,8 (25,1)	100
S6-1 (DVD)	0	0	0	66,6	9,1	24,4 (20,8)	100
S6-2 (")	0	0	0	71,2	8,3	20,5 (20,5)	100
S7 (ruido)	26,0	7,1	20,8	9,1	13,6	23,4 (8,1)	100
S8-1 (taxi)	26,7	7,6	7,6	40,7	4,0	13,6 (13,6)	100
S8-2 (")	30,6	5,6	5,6	27,8	8,3	22,2 (22,2)	100

Nota. 1: Preparador; 2: Compromiso del acto; 3: Justificador; 4: Desarmador; 5: Minimizador; 6: Otros.

La cifra entre paréntesis indica el porcentaje de *resto de combinaciones* con tres o más elementos.

Una ocasión en la que los españoles destacaron el máximo en el uso de este recurso fue en el que debían pedir un cambio de turno en el trabajo (S5), con un 46,6%. La categoría *resto de combinaciones* supuso un 27,8%, porcentaje del cual un 13,1% pertenece a la combinación de tres opciones: justificador con preparador y otro tipo más, que exponemos en el ejemplo (343). Ante este contexto, la posibilidad de combinar justificador con preparador o con compromiso del acto, rondó el 20%. Un poco por detrás, se situó la combinación de un justificador con un minimizador (14,1%). También un 11,9% de las solicitudes lo hicieron

mediante justificación sumada a un elemento de la categoría *otros*. Por último, fueron escasos los que unieron justificador y desarmador, con solo un 4,3%.

(343) Preparador + justificador + minimizador

Oye X (nombre), me gustaría pedirte un favor...tía es que la boda de mi mejor amigo es este sábado y me he dado cuenta ahora de que me toca turno, ¿te importaría cambiármelo? Me salvarías la vida, te lo compensaré te lo prometo...

(344) Preparador + justificador

Buenas, tengo un problema. Resulta que este sábado tengo la boda de mi mejor amigo y le dije que no podría faltar. ¿Te apetece si hacemos un cambio de turno, y descanso yo este y te coges el siguiente?

(345) Compromiso del acto + justificador⁹⁷

Tú, tío, ¿me puedes hacer un favor? La boda de un colega es el sábado, ¿podrías currar tú por mí y yo lo hago el domingo?

(346) Justificador + minimizador

Oye X, ¿te importaría cambiarme el turno de este finde? Es que es la boda de mi mejor amigo y si no no podría venir a trabajar. Si te supone mucho problema hablo con otro compañero o le explico al jefe.

(347) Otros: reconocer una carencia propia + justificador

Me he dado cuenta ahora, menudo despiste, que la boda de un amigo es este sábado y no el domingo. El sábado tengo turno, pero ya han preparado todo para que este allí. ¿Me podrías cambiar el turno?

La segunda ocasión en la que la combinación ha sido más usada es en S3 (padres), donde un 32,9% de los informantes realizaron el acto por medio de esta táctica. El tipo preferido fue el de justificador con minimizador (61,1%), y lejos se encuentran las combinaciones que pertenecen al grupo *resto de combinaciones* (21,8%). No obstante, podemos considerar estas como una variante del primero, puesto que se trata, en realidad, de

⁹⁷ En esta situación, la referencia al hecho de que el hablante trabaja otro día, se considera parte de justificador, y no de minimizador.

un justificador con un minimizador y otro tipo, como puede verse en el ejemplo (349). Por último, algunos informantes seleccionaron también justificador con preparador (13,7%).

(348) Justificador + minimizador

Mamá, he pensado que estaría bien estudiar en una universidad en los EE. UU. Me vendría bien para mis estudios y mejoraría mi inglés. ¿Me puedes pagar el curso? Si no, me quedo en España, no pasa nada.

(349) Justificador + desarmador + minimizador

Quiero irme a estudiar a EE. UU. pero no me puedo costar todos los gastos, necesito vuestro ayuda, sé que es un sacrificio os lo devolveré.

(350) Preparador + justificador

Hola! Quería preguntaros una cosa, me gustaría estudiar en la (sic) Universidad de Estados Unidos pero no me llega dinero, ¿vosotros me ayudaríais?

En cuanto a la alternativa presente en S7 (ruido), es destacable el uso de justificador, tanto con preparador (26%) como con desarmador (20,8%), así como su combinación con otros (13,6%).

(351) Preparador + justificador

Perdona, ¿eres tú quien pone la música alta, no? ¿No podrías bajarla la próxima vez? No me deja dormir...

(352) Desarmador + justificador

Hola, ¿qué tal? Me da mucha cosa decírtelo, pero llevo unos cuantos días sin dormir porque tienes la música por las noches muy alta, ¿te importaría bajarla más para que por lo menos pueda descansar?

(353) Desarmador + justificador

¡Hola! No es por molestar, pero ¿te importaría bajar el volumen de la música por las noches? Es que a veces necesito dormir bien y así no se puede.

(354) Justificador + otros: recurrir a la buena voluntad del oyente

¡Buenos días! ¿Cómo va todo? Yo... he podido pegar poco el ojo estos días, tengo mis historias y la música alta no ha ayudado, ¿me echas una mano y le bajas, por fa?

En otra escena, S8 (taxi), pudimos comprobar una diferencia en los porcentajes obtenidos por S8-1 y S8-2, aunque de todos modos las combinaciones que tuvieron un mayor uso fueron las de justificador con minimizador o justificador con preparador.

(355) Justificador + minimizador

Perdone, ahora no llevo conmigo suficiente dinero como para pagarme el taxi, ¿podría usted prestarme algo de dinero? Mañana se lo devolveré.

(356) Preparador + justificador

Hola, ¿esperando un taxi? Creo que vives por mi barrio, ¿te importa que lo compartamos?

En cuanto a las peticiones que consiguieron una menor cantidad de combinación en comparación con las anteriores, fueron S4 (autobús) y S6 (DVD). En la primera de ellas (S4), la de justificador con *otros* o con desarmador fue lo más habitual. En el segundo (S6), más de la mitad de los hablantes escogieron justificador y minimizador, aunque también hubo personas que se expresaron por medio de justificador y *otros* (menos del 10%).⁹⁸

(357) Justificador + otros: agradecimiento por adelantado

Hola, mira perdona, es que mi amigo se encuentra mal y le cuesta estar de pie, ¿te importa cederle el sitio? Te lo agradeceríamos mucho los dos.

(358) Desarmador + justificador + desarmador

Perdona, siento molestarte pero resulta que a mi amigo le duele horrores la tripa y casi no puede mantenerse en pies me da vergüenza pedirte pero, ¿te importaría cederle un rato el sitio?

(359) Justificador + minimizador

Me gustaría ver ese DVD. ¿Te importa si me lo dejas cuando lo veas?

⁹⁸ Dentro del tipo *resto de combinaciones*, fue la combinación de estos tres elementos –justificador, minimizador y *otros*–, que en S8-1 ocupó un 20,8%, y en S8-2 un 20,5%.

(360) Justificador + otros: otra alternativa

Oye, cuando veas la peli me la tienes que dejar, ¿eh?, que tengo muchas ganas de verla o si quieres quedamos en mi casa o en la tuya y la vemos un día de éstos.

4.3.2.4.2. Distribución de los encuestados japoneses

En base a los resultados del grupo asiático, consignados en la tabla 60, podemos decir que la presencia de este tipo de modificador externo se dio en varias ocasiones.

Tabla 60

Porcentajes de movimientos de apoyo de los japoneses

Situación	0. Ausente	1. Preparador	2. Compromiso del acto	3. Justificad.	4. Desarmad.	5. Minimizad.	6. Otros	7. Intensif.	8. Combinac.	Total (%)
S1 (peluquería)	96,7	0	0	1,7	0	0	1,6	0	0	100
S2-1 (médico)	6,8	0	0	92,9	0	0	0	0	0,3	100
S2-2 (")	6,9	0	0	92,7	0	0	0	0	0,3	100
S3 (padres)	10,7	0	0	56,6	0	3,3	0	0	29,3	100
S4-1 (autobús)	9,5	0	0	76,1	0	0	0	0	14,4	100
S4-2 (")	8,3	0	0	77,2	0	0	0	0	14,4	100
S4-3 (")	8,2	0	0	76,4	0	0	0	0	15,4	100
S5 (turno de trabajo)	21,1	0,9	0	51,7	0,5	0,9	0	0	24,9	100
S6-1 (DVD)	51,4	0,4	0	14,8	0	20,6	1,7	0	11,1	100
S6-2 (")	52,5	0,6	0	17,4	0	18	1,4	0	10	100
S7 (ruido)	48,5	9,3	0	18,3	0,9	0	3,3	2	17,7	100
S8-1 (taxi)	42,3	5,3	0	21,3	1,6	8,1	1	0	20,4	100
S8-2 (")	39,7	2,4	0	26,5	0	4,8	0	0	26,6	100
S9 (restaurante)	41,1	0	0	58,2	0	0	0	0	0,7	100
S10 (foto)	90,2	3,5	0	4,2	1,1	0	0	0	0,9	100

A la hora de solicitar, alrededor del 90% de los ejemplos vinieron acompañados al menos por un movimiento de apoyo en S2 (médico), S3 (padres) y S4 (autobús). Por el contrario, la gran mayoría de las peticiones de S1 (peluquería) y S10 (foto) no llevaron aparejado ninguno, pues más del 90% de las mismas mostraron ausencia de estos

modificadores. En las demás escenas, los porcentajes variaron entre un 20% y un 50%, aproximadamente.

En lo que respecta a la distribución de las categorías, ocupa un papel dominante el tipo justificador. De entre todas ellas, los hablantes prefirieron, de forma especial, dar alguna explicación referente a la petición tanto en la consulta médica como dentro de autobús.

(361) 旅行に行くので、3週間分の薬が欲しいです。

Ryokō ni iku node, san shūkan bun no kusuri ga hoshii desu.

Español: Como me voy de viaje, quiero una receta para tres semanas.

(362) すみません。いま友人が大変なんです、よかったら、譲って下さい。

Sumimasen. Ima yūjin ga taihen nan desu ga, yokattara, yuzutte kudasai.

Español: Perdona. Ahora mi amigo tiene un problema, si no le importa, cédaselo a él, por favor.

(363) すみません、フォークを落としてしまったのでもう一本もらえますか。

Sumimasen, fōku o otoshite shimatta node mō ippon moraemasu ka.

Español: Perdona, que se me ha caído tenedor, ¿me puede dar otro más?

Los minimizadores aparecen sobre todo en S6 (DVD), situación en la que alrededor de un 20% de las peticiones son del mismo estilo.

(364) 見終わったら貸してくれない?

Miowattara kashite kurenai?

Español: Cuando termines de ver, ¿me lo puedes dejar?

(365) 見終わったら貸して!

Miowattara kashite!

Español: ¡Cuando termines de ver, déjamelos!

Aunque el preparador conllevó porcentajes reducidos (menores de un 10%), fue utilizado en casos como, por ejemplo, al hacer una pregunta anticipada sobre la disposición

del otro, a fin de confirmar el hecho mismo de la petición que se iba a realizar (366), o para presentarse ante un oyente con el que no se tiene trato (367).

(366) 夜に音楽聞いているよねー。もう少し音量下げてもらっていいかな。

Yoru ni ongaku kiiteiru yo nē. Mō sukoshi onryō sagete moratte ii kana.

Español: ¿Estás escuchando música por las noches, no? ¿Te importa bajar un poco el volumen?

(367) X課長、すいません、Xと申しますが、よろしければ近くまで相乗りさせていただいてよろしいでしょうか。

X kachō, suimasen, X to mōshimasu ga, yoroshikereba chikaku made ainori sasete itadaite yoroshii deshō ka.

Español: jefe X, perdone, me llamo X, y ¿le importaría que fuera con usted hasta cerca, si quiere?

Los demás elementos, como son el desarmador, que representamos con el primer ejemplo (368), el intensificador, ejemplo (369), y otros, ejemplo (370) apenas fueron usados en nuestra encuesta. Mostramos a continuación algunos de los pocos ejemplos que hemos obtenido. En cuanto al compromiso del acto, no hubo ni un solo caso.

(368) すいません、急に申し訳ないのですが、建物の前で写真を撮って頂けませんか。

Suimasen, kyū ni moushiwake nai no desu ga, tatemono no mae de shashin o totte itadakemasen ka.

Español: Perdone, siento decírselo de repente, pero ¿me podría sacar una foto delante del edificio?

(369) 夜中に大音量で音楽を聴かないで頂けますか、非常に迷惑です。常識を考えて下さい。

Yonaka ni dai onryō de ongaku o kikanaide itadakemasu ka. Hijō ni meiwaku desu. Jōshiki o kangaete kudasai.

Español: ¿No podría ser que estuviese escuchando la música con el volumen muy alto? Me molesta mucho. Tenga sentido común.

(370) 課長！いつにも増して格好良いですね。それはそうと課長、帰りご一緒してもよろしいですか。

Kachō! Itsunimo mashite kakkoi desu ne. Sorewa sō to kachō, kaeri goissho shitemo yoroshii desu ka.

Español: ¡Jefe! Hoy está todavía más guapo. Por cierto, jefe, a la vuelta, ¿le importaría que vaya con usted?

En cuanto a la categoría en la que se incorporó más de un elemento, en ocasiones superó la línea del 10%. El porcentaje de dicha opción en S4 (autobús), S6 (DVD) y S7 (ruido) osciló entre el 10% y el 18%, mientras que en S3 (padres), S5 (turno de trabajo) y S8 (taxi) se situó entre el 20% y el 30%, cifras considerablemente altas. Para ver con mayor detalle los diferentes tipos de combinación, incluimos a continuación la tabla 61. A partir de ahora trataremos de centrarnos en analizar las escenas que han obtenido porcentajes superiores al 10%.

Tabla 61

Tipos de combinación de movimientos de apoyo de los japoneses

Situación	Tipo de combinación						Total (%)
	1 + 3	2 + 3	3 + 4	3 + 5	3 + 6	Resto de combinaciones	
S3 (padres)	4,4	0	14,4	71,2	2,9	7,0 (7,0)	100
S4-1 (autobús)	0	0	96,7	0	0	3,3 (3,3)	100
S4-2 (")	0	10,5	86,2	0	0	3,3 (3,3)	100
S4-3 (")	0	0	97,1	0	0	2,9 (2,9)	100
S5 (turno de trabajo)	23,1	0	29,6	17,7	5,3	24,2 (23,0)	100
S6-1 (DVD)	5,3	0	0	54,9	10,5	29,3 (16,9)	100
S6-2 (")	3,1	0	0	78,1	12,5	6,3 (0)	100
S7 (ruido)	75,0	0	0	0	0	25,0 (0)	100
S8-1 (taxi)	39,6	0	14,6	22,9	0	22,9 (8,3)	100
S8-2 (")	28,2	0	12,2	15,4	0	44,2 (44,2)	100

Nota. 1: Preparador; 2: Compromiso del acto; 3: Justificador; 4: Desarmador; 5: Minimizador; 6: Otros.

La cifra entre paréntesis indica el porcentaje de *resto de combinaciones* con tres o más elementos.

Para la petición ante los padres (S3), en la que la proporción de combinación destacó de forma mayoritaria, de entre todas las posibilidades se vio favorecido el tipo justificador más minimizador (71,2%). También un 14,4% de los sujetos combinaron justificador con desarmador, mientras que, por el contrario, la opción preparador y justificador fue limitada (4,4%).

(371) Justificador + minimizador

アメリカに留学しようと思っているからお金を貸して欲しいです。働いたら必ず返します。

Amerika ni ryūgaku shiyō to omotteiru kara okane o kashite hoshii desu. Hataraitara kanarazu kaeshimasu.

Español: Como pienso estudiar en EE. UU., quiero que me presten el dinero. Cuando trabaje, se lo devolveré sin falta.

(372) Justificador + minimizador

アメリカに留学したいんだけど、援助してくれますか。無理だったら自分で何とかするけど

....

Amerika ni ryūgaku shitai n da kedo, enjo shite kuremasu ka. Muri dattara jibun de nantoka suru kedo...

Español: Como quiero estudiar en EE. UU., ¿pueden ayudarme con el dinero? Si es difícil, intentaré arreglarlo yo solo...

(373) Justificador + desarmador

アメリカに留学したいんだけど、自分だけじゃ用意できなくて。悪いんだけど、助けてくれない?

Amerika ni ryūgaku shitai n da kedo, jibun dake ja yōi dekinakute. Warui n da kedo, tasukete kurenai?

Español: Quiero estudiar en EE. UU., pero no puedo preparar (el dinero) yo solo. Lo siento, pero ¿me podéis ayudar?

En S5 (turno de trabajo) el primer puesto fue ocupado por la opción justificador con desarmador (29,6%), seguido de la categoría *resto de combinaciones* (24,2%), cuyo tipo más destacable fue el de preparador más justificador y minimizador.⁹⁹ También las combinaciones

⁹⁹ La combinación de estos tres elementos ocupa el 10% dentro del 24,2% total de la categoría.

justificador más preparador (23,1%) y justificador con minimizador (17,7%) tuvieron porcentajes destacables.

(374) Justificador + desarmador

日曜だと思ったんだけど、土曜日に友達の結婚式があるの。申し訳ないけど来週と休み代わってもらえない？

Nichiyō dato omotta n da kedo, doyōbi ni tomodachi no kekkonshiki ga aru no. Moushiwake nai kedo raishū to yasumi kawatte moraenai?

Español: Pensaba que era el domingo, pero tengo la boda de mi amigo el sábado. Lo siento, pero, ¿puedes cambiarme el día de descanso por la semana que viene?

(375) Preparador + justificador

お願いがあるんだけど、今週の土曜日、友達の結婚式があって間違っ**て**バイト入れちゃったから代わってほしい。来週の土曜の出勤は代わるから、いいかな...?

Onegai ga aru n da kedo, konshū no doyōbi, tomodachi no kekkonshiki ga atte machigatte baito irechatta kara kawatte hoshii. Raishū no doyō no shukkin wa kawaru kara ii kana...?

Español: Tengo un favor que pedirte. Es que este sábado tengo la boda de mi amigo y por error tengo trabajo, y por eso, quiero que me sustituyas. El sábado que viene yo te sustituiré a ti, ¿bien?

(376) Minimizador + justificador + minimizador

あのさー今週の土曜日、もし仕事代われそうだったら代わってほしい...友達の結婚式、日曜だと思ってたら土曜だったんだよねー。大丈夫そうだったらでいいんだけどさ...

Ano sā konshū no doyōbi, moshi shigoto kawaresō dattara kawatte hoshii... Tomodachi no kekkonshiki, nichiyō dato omottetara doyō datta n da yo nē. Daijōbusō dattara de ii n da kedo sa...

Español: Oye, si este sábado puedes cambiarme el turno de trabajo, quiero que sustituyas... pensaba que la boda de mi amigo era el domingo pero era este sábado. Pero solo en caso de que no sea un problema para ti.

Para volver a casa en taxi con el jefe (S8), también hubo contestaciones formadas por preparador y justificador, que constituyó la forma más reiterada por estos hablantes. No obstante, existieron diferencias en la cantidad mostrada entre S8-1 y S8-2, ya que aumentó

cuando el jefe era de la misma empresa (S8-1) frente a la opción en que este pertenecía a otra (S8-2). Las siguientes alternativas fueron la compuesta por justificador acompañado de un minimizador seguida por la de justificador con desarmador.¹⁰⁰

(377) Preparador + justificador

課長！課長の家って (地名) ですよ？ ぼくも近くなので一緒に乗っていてもいいですか。

Kachō! Kachō no iette X desu yo ne? Boku mo chikaku na node issho ni notte ittemo ii desu ka.

Español: ¡Jefe! Su casa está en X (barrio), ¿verdad? Como la mía está cerca, ¿puedo subir con usted?

(378) Justificador + minimizador

すいません、お金無くてタクシー乗れなくて、お金はちゃんと返すので相乗りしてもよろしいですか。

Suimasen, okane nakute takushī norenakute, okane wa chanto kaesu node ainori shitemo yoroshii desu ka.

Español: Perdona, no puedo subir al taxi por falta de dinero. Se lo devolveré así que, ¿le importaría que suba junto a usted?

(379) Justificador + desarmador

あの...恥ずかしい話ですがタクシー代の持ち合わせがないので、途中までご一緒してもいいですか。

Ano... hazukashii hanashi desu ga takushīdai mochiawase ga nai node, tochū made goissho shitemo ii desu ka.

Español: Oiga... me da vergüenza contárselo pero, como no me queda dinero para el taxi, ¿le importaría que le acompañe medio trayecto (hasta mi casa)?

En cuanto a la petición en que un vecino provoca ruido (S7), la mayoría de los estudiantes optaron por dos modificadores, que fueron preparador con justificador (75%).

¹⁰⁰ De entre el 44,2% de *resto de combinaciones*, en S8-2, el 24,4% pertenece a los que combinan justificador, desarmador y minimizador. Así, los informantes atenúan la petición, mayormente con un jefe de otra empresa, mientras que en S8-1, con el jefe de su misma empresa, esta combinación supuso únicamente un 4,5% del 22,9% total. En su lugar, preparador y minimizador obtuvo el 12,9%.

(380) Preparador + justificador

おはよー。あつ、ちよっとお願いがあるんだけど。実は君が夜に音楽聴いてるの、ワリとウチまで響いてきてさー。ちよっとうるさいからもうちよっと音量下げてくれない?

Ohayō. A, chotto onegai ga aru n da kedo. Jituwa kimi ga yoru ni ongaku kiiteru no, warito uchi made hibiite kite sã. Chotto urusai kara mō chotto onryō sagete kurenai?

Español: Buenos días. Ah, tengo un favor que pedirte. Es que la música que escuchas por las noches llega hasta mi casa perfectamente. Como es un poco escandalosa, ¿puedes bajar un poco el volumen?

En comparación con las anteriores situaciones, S4 (autobús) y S6 (DVD) llevaron asociadas una menor proporción total de combinación. En el primer caso, la mayor parte de informantes escogieron justificador y desarmador. Entre las respuestas obtenidas, incluso hubo algunos que repitieron hasta en dos ocasiones una expresión pidiendo disculpas como en (382). Respecto al segundo, más de la mitad de los datos se inclinaron hacia justificador y minimizador.

(381) Justificador + desarmador

すみませんが友達が腹痛で立っているのが困難で、本当に申し訳ないのですが、席を譲ってもらえないでしょうか。

Sumimasen ga tomodachi ga fukutsū de tatteiru no ga konnan de, hontō ni mōshiwake nai no desu ga, seki o yuzutte moraenai deshō ka.

Español: Perdón, mi amigo tiene dolor de tripa y no puede sostenerse, y lo siento de verdad, pero ¿podría cederle el asiento?

(382) Desarmador + justificador + desarmador

すいません。ちよっと申し訳ないのですが。今、こいつが具合が悪くて、立っているのも辛いらしくて。ちよっとの間でいいので、こいつを座らしてやってくれませんか…。申し訳ありません。

Suimasen. Chotto moushiwake nai no desu ga... Ima, koitsu ga guai warukute, tatteiru no mo tsurai rashikute. Chotto no aida de ii node, koitsu o suwarashite (sic) yatte kuremasen ka. Mōshiwake arimasen.

Español: Perdón. Siento molestarle... ahora este tío se siente mal y parece que solo estar de pie, le cuesta. Aunque sea solo un rato, puede dejarle que se siente? Perdóneme.

(383) Justificador + minimizador

お、それ俺も見たかったんだよね！良かったら貸してくれない？勿論、見終わってからで！

O, sore ore mo mitakatta n da yo ne! Yokattara kashite kurenai? Mochiron, miowatte kara de!

Español: Oh, ¡yo también quería verlo! Si quieres, ¿me lo puedes dejar? ¡Por supuesto, después de que lo hayas visto!

4.3.2.4.3. Comparación entre ES y JP

Tal y como señala la proporción de movimientos de apoyo que hemos resumido en la figura 18, su presencia es muy frecuente. Solo en dos circunstancias, S1 (peluquería) y S10 (foto), la ausencia de dicho modificador externo fue muy elevada. Ambas comunidades compartieron estos rasgos.

De los dos grupos de hablantes, los españoles fueron los que más utilizaron movimientos de apoyo, excepto en S10 (foto), en la que los japoneses les superaron usándolos en aproximadamente el 10% de los casos, en contraste con el 4% por parte de los españoles. Cabe comentar que, a pesar de existir una diferencia en los mismos, las líneas de aumento y disminución que dibujaron ambos países coincidieron de forma general. Sin embargo, hubo tres casos en los que se hizo evidente que los japoneses usaron los movimientos de apoyo con bastante menor frecuencia que los españoles: S5 (turno de trabajo), S7 (ruido) y S8 (taxi).

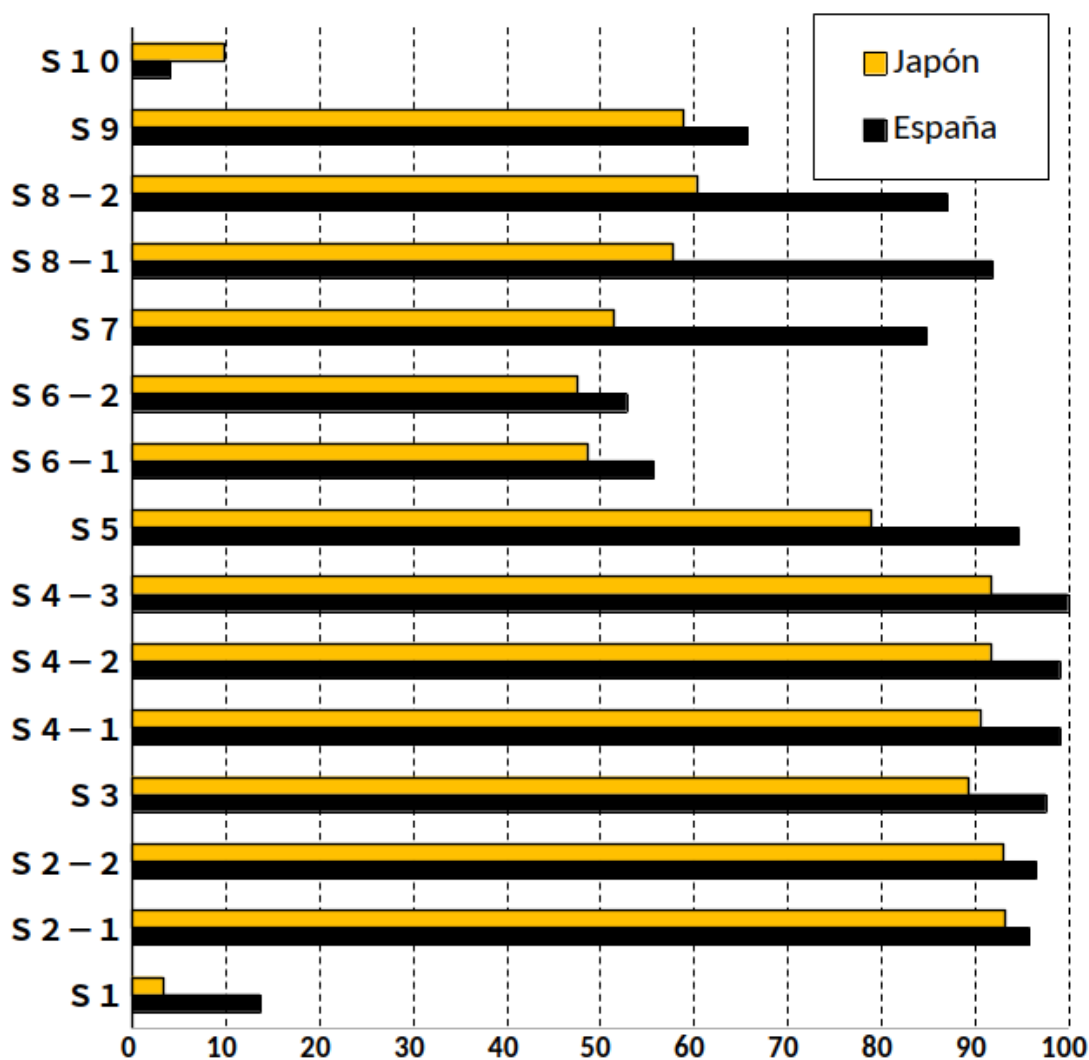


Figura 18. Comparación de los porcentajes de presencia de movimientos de apoyo entre España y Japón

En lo que respecta a la distribución dentro de las categorías establecidas, encontramos varias características que coincidieron entre los encuestados de España y Japón. La primera coincidencia es la alta presencia del justificador a lo largo del cuestionario, y la segunda los bajos porcentajes que obtuvieron como único elemento los demás tipos: compromiso del acto, desarmador, intensificador y *otros*. En el caso del preparador, se observaron mayores porcentajes que para los grupos que acabamos de señalar, aunque no llegaron a alcanzar el 10%. El minimizador tampoco obtuvo porcentajes destacables. Únicamente en una ocasión concreta, S6 (DVD), tanto españoles como japoneses manifestaron este uso, al pedir el préstamo del DVD después de que el otro lo hubiese visto, como muestra de consideración

hacia el oyente. El tercer punto de coincidencia fue el alto nivel de empleo de la combinación de elementos. En S4 (autobús) y S6 (DVD), esta opción alcanzó porcentajes por encima del 10%, y en S3 (padres), S5 (turno de trabajo), S7 (ruido) y S8 (taxi) lo hizo por encima del 20%. En este aspecto, cabe comentar que las combinaciones a las que se recurrió con más frecuencia fueron casi siempre acompañadas por un justificador.

A pesar de estos aspectos comunes, encontraremos diferencias de uso entre los dos idiomas. Para empezar, llama la atención que los porcentajes que ocupa la opción de la combinación entre las escenas mencionadas, S5, S7 y S8-1, las cifras en España superan con creces a las de Japón.

Ahora vamos a ver las posibles alternativas que se dieron dentro del tipo combinación, y que fueron escogidas por los dos grupos sociales.¹⁰¹ Para empezar, se sabe que en ambos países hubo gente que optó por la combinación de tres o más elementos. Aparte de esto, en lo que respecta a S3 (padres) coinciden en el uso, en mayor medida, del justificador con minimizador, aunque los hablantes de Japón optaron también por justificador con desarmador. En S4 (autobús), la combinación más habitual para los japoneses fue justificador con desarmador, mientras que en España las elecciones se repartieron entre un mayor número de posibilidades. Particularmente, entre los datos hispanos es notable el uso de expresiones originales que se incluyen en la categoría *otros*, una inclinación que podemos considerar una tendencia general dentro de la categoría de combinación.

En S5 (turno de trabajo), en español es escaso el uso del desarmador frente al compromiso del acto, mientras que en japonés ocurre lo contrario. En lo que respecta a S7 (ruido), los hispanohablantes vuelven a ser propensos a no centrarse en un único tipo de combinación. Mientras tanto, la mayoría de los nipones escogieron el justificador con preparador.

En cuanto a la situación S8-2 (taxi), cuando el oyente es el jefe de otra empresa se incrementa el uso de *resto de combinaciones* –que incluye combinaciones menos habituales y de más de dos elementos– en comparación con el jefe de la misma empresa. No obstante, si atendemos a la cantidad de datos obtenidos, carece de la suficiente importancia como para resaltarlo. Por último, cabe destacar que, en las peticiones en las que existe más de una condición para el oyente, no hemos encontrado grandes diferencias a lo largo de nuestro análisis de los movimientos de apoyo.

¹⁰¹ Aquí trataremos las peticiones que obtuvieron más del 10% dentro del tipo combinación.

CAPÍTULO V. INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

5.1. Introducción

A lo largo del capítulo precedente, hemos venido señalando los resultados de nuestro análisis en lo que respecta a la tipología de las estrategias dispuestas, según las formas de petición se consideren más directas o menos directas. También hemos examinado el resto de los componentes opcionales, que se presentan en un amplio abanico y que se encargan de diferentes funciones. Entre ellos hemos visto los modificadores internos y los externos, que favorecen la realización de los actos de habla en la petición.

De acuerdo con los materiales obtenidos, en el presente capítulo haremos una serie de observaciones, siguiendo la línea comparativa, en relación con los mecanismos y los códigos tácitos de comportamiento lingüístico, es decir, los usos comunes a una sociedad con respecto a la cortesía. Incluiremos una visión, por una parte, de los factores pragmáticos que influyen relativamente tanto en la selección de estrategias como de componentes secundarios. Todo ello nos servirá como fundamento para llegar a las conclusiones.

5.2. Los actos nucleares

En esta primera fase nos centraremos en la consideración del acto nuclear, que es la secuencia donde se realiza la petición principal. En primer lugar, tomaremos como punto de partida las estrategias (epígrafe 5.2.1), que están divididas en tres grados, así como la opción de no pedir. En segundo lugar, profundizaremos en la cuestión de las subestrategias (epígrafe 5.2.2), y más concretamente, trataremos de enfocar nuestra atención en algunas fórmulas lingüísticas reiterativas que ya hemos visto durante el examen previo. Siguiendo un enfoque de la pragmática con un cariz pragmlingüístico, en estos apartados deliberaremos sobre las posibles razones por las que estas estructuras han aparecido en tales circunstancias, e intentaremos comprobar si esas formas se ajustan a los criterios que anteriores estudios han considerado como apropiados, en cuanto a su adecuado uso para la interacción.

5.2.1. Las estrategias

1) Convencionalmente indirectas.

Tanto en el corpus español como en el japonés, las estrategias C.I. son las que han adquirido una mayor dominancia. Al usar esta forma, el significado literal del enunciado es distinto del que indirectamente se codifica (Ballesteros Martín, 1999, p. 244). Así, los hablantes cumplen su objetivo por medio de estas estrategias que, estando convencionalizadas en su lengua, evitan que el otro interprete mal la intención del hablante y, al mismo tiempo, dejan abierta la posibilidad de que el oyente pueda negarse a la solicitud sin que el riesgo de pérdida de su imagen negativa sea considerablemente alto (Díaz Pérez, 2001, p. 361).

Por un lado, nuestro resultado coincide con las conclusiones de los estudios contrastivos que se habían realizado previamente¹⁰² pero, en suma, los hablantes españoles son los que han obtenido mayor número de entradas de estas estrategias, mientras que los japoneses han mantenido porcentajes más reducidos. Cabe decir que dicho fenómeno también se comprueba con frecuencia bajo diferencias estadísticamente significativas (ES↑ JP↓). Esta realidad lingüística manifiesta que el acto de petición en español se enfrenta, al menos relativamente, a un mayor grado de convencionalización de las estrategias indirectas al transmitir la intención comunicativa.

La discrepancia entre ambos grupos se ha plasmado con más claridad en tres escenas, S2 (médico), S9 (restaurante) y S10 (foto), en las que únicamente los datos españoles consiguieron una proporción bastante elevada del uso de estas estrategias C.I.¹⁰³

En determinadas circunstancias, como cuando el coste que supone el acto es bajo y a la vez se observa un cierto desequilibrio en dos factores sociales (+DS o +PS), empieza a haber más gente que opta por categorías en forma de pregunta. Por tanto, aquí parece corroborarse que, para los españoles, “la indirección se reserva para casos en los que no existe confianza o en los que el hablante tiene menos poder que el oyente” (Lorenzo Díaz, 2016, p. 293). Siendo más precisos, el uso verbal de las formas C.I. en este idioma ofrece un amplio marco de aplicación, especialmente a través de preguntas con el verbo auxiliar *poder*, cuando se presenta una ocasión de desequilibrio en los ejes vertical y horizontal. En estos

¹⁰² Por parte española, véase: Alonso Pérez-Ávila (2005), Ballesteros Martín (2001), Cenoz y Valencia (1996), Díaz Pérez (2001), Le Pair (1996) y Querol (2016); y por parte japonesa: Fukushima y Kimura (2001) y Konakahara (2011).

¹⁰³ El uso de C.I. supuso más del 70%.

casos, una importante cantidad de los japoneses construye formas directas, como veremos en el punto siguiente.

Por otra parte, cuando existió una imposición infligida, en el sentido de una petición que cuesta un considerable esfuerzo al oyente (no como cerrar la puerta o apagar la televisión), aunque los demás factores se coloquen en una posición poco elevada (-DS o -PS), los informantes de ambas sociedades optaron por C.I., como puede comprobarse en la situación del cambio de turno en el trabajo (S5). En consecuencia, parece que el peso de la imposición también es un elemento influyente en la presencia de estas expresiones indirectas.

Cabe añadir que, aparte de estas condiciones evaluadas en nuestro estudio, existen muchos factores circunstanciales que también están condicionando que se recurra más o menos a cierta estrategia en una ocasión dada. Pero no son fáciles de determinar, ni lo es detectar su incorporación por separado al analizar una oración (Fraser, 2001; Kasper, 1990, 1996; Schiffrin, 1987; Stubbs 1987, citados todos ellos por Landone, 2009, p. 45). Cuestiones como si la petición requiere una resolución urgente o no, si existe la posibilidad de tener que mantener el trato con el otro en el futuro pese a que aún los participantes no se conozcan mucho, o incluso si su solicitud se puede justificar en el sentido común, son razones que pueden motivar que un individuo actúe de esa manera. A pesar de todo, en este trabajo hemos observado que, cuando una situación ha exigido una mayor fuerza por la elevada presencia de una o más de estas condiciones (DS, PS o IM), la opción de C.I. se ha visto incrementada, particularmente en el grupo español.

2) Estrategias directas.

Las estrategias directas, por su parte, mostraron un crecimiento notable sobre todo en dos situaciones: S1 (peluquería) y S6 (DVD). Siguiendo un mismo patrón, ambas comunidades se dirigen de la manera más explícita para exteriorizar el propósito ilocutivo del acto de habla, siempre que los tres factores sociales señalen un nivel relativamente bajo (-DS, -PS y -IM). Como señalan muchos autores, para la sociedad española no siempre está mal considerado usar el lenguaje directo. Este no resulta descortés (Iglesias, 2001, p. 274), e incluso hasta un cierto punto es interpretable como una muestra de confianza (Díaz Pérez, 2001, p. 364). Pero transmitir abiertamente el deseo a personas cercanas o con las que se tenga una buena relación no es solo un privilegio de España, sino que también es admitido en la sociedad japonesa.

Como diferencia remarcable entre los dos países, varias veces las cifras obtenidas por estas expresiones directas fueron considerablemente mayores entre los japoneses que entre los españoles. Esto se observa tanto en las escenas referidas en el párrafo anterior, S1 y S6, como en algunas otras: S2 (médico), S3 (padres) y S9 (restaurante). Siendo así, dicho resultado va en contra de lo que cabría esperar, dado que esta afirmación no está en consonancia con los resultados extraídos de otros trabajos de carácter empírico: el contraste del español peninsular con el inglés o el alemán, en los que se hizo hincapié en la preferencia, por parte de los españoles, del uso de expresiones explícitas.¹⁰⁴ Además, la tendencia se manifiesta en las diferencias estadísticamente significativas entre español y japonés (ES↓ JP↑), excepto en unos pocos casos. Aunque de forma excepcional en algunos (S4, autobús; S7, ruido, y S8, taxi) dichas diferencias significativas no se pudieron verificar, llama la atención que en ningún escenario el resultado indicó lo contrario (ES↑ JP↓). De este modo, se da por sentado que los japoneses tienen una mayor disposición hacia las E.D.

Desarrollaremos esta cuestión a continuación, en el apartado que dedicaremos a las subestrategias (5.2.2), porque este hecho está relacionado con el uso de las formas lingüísticas, y no resultaría suficiente ofrecer una explicación completa desde el punto de vista de la selección de estrategias.

3) Estrategias no convencionalmente indirectas.

Otra divergencia que merece unas palabras es la distribución de las estrategias No C.I. Uno de los motivos por el que, a veces, el grupo japonés no cubrió una gran proporción de C.I. tiene que ver, a diferencia de lo ocurrido en el caso español, con la notable adopción que consiguieron estas estrategias No C.I. Esta clase de oración, ambigua respecto al verdadero mensaje que se quiere decir, requiere que el oyente no la tome en su significado literal, sino que la interprete como una petición dependiendo del contexto. El rol establecido entre camarero y cliente en S9 facilitó que el mensaje cubierto fuese interpretable a partir de la descripción de que se había caído el objeto necesitado, un tenedor en este caso. Esto es así con el objetivo de buscar la cortesía. De la misma manera, la relación familiar entre padres e hijo (S3) constituyó una condición que favorece el uso de la referencia implícita por parte del

¹⁰⁴ Cfr. Díaz Pérez (2001), Le Pair (1996), Sánchez (2010) y Siebold (2008). No obstante, en lo que respecta a los estudios sobre japonés, Akdogan y Ohama (2008), por ejemplo, contrastan los comportamientos de los japoneses y los turcos por medio del método del juego de rol. Resultó que el primer grupo prefiere las expresiones directas antes que el segundo.

hablante, pese a la existencia de otro aspecto a tener en cuenta, el hecho de que, debido al coste económico, no quisieran imponer la propuesta de forma explícita.

Entre otras escenas en las que se confirmaron diferencias estadísticas significativas entre los dos países estudiados, cuentan con situaciones de desequilibrio S7 (ruido) y S8 (taxi) (+DS y +IM en ambas, +PS en la segunda de ellas). Según Sasagawa (2016), cuando un japonés necesite recurrir al enfrentamiento, aun existiendo la posibilidad de amenaza de la imagen de los participantes, se comunicará bien por medio de expresiones típicamente formuladas –como la estructura que señala el beneficio–, bien mediante estrategias implícitas con las que lograr el efecto del acto perlocutivo –como pueden ser las alusiones–. De esta manera, evitará crear una situación tensa. Por consiguiente, las estrategias No C.I. tienen una gran utilidad, en tales escenas, como medio para establecer una relación entre los participantes (Sasagawa, 2016, pp. 202, 269-270). Esto es reflejo del trasfondo cultural que conserva la sociedad nipona, en cuyo sistema comunicativo se da un especial valor a que el interlocutor no exteriorice su propio deseo o sentimiento con claridad. Hemos hablado de ello en la sección dedicada a los aspectos culturales, en la que hicimos referencia a términos como *sasshi*, *ishindenshin*, *kikubari*, *omoiyari* y *armonía*, conceptos propiamente japoneses que han quedado patentes en las situaciones antes mencionadas (S7 y S8).

Acerca de estas estrategias No C.I., nuestros datos han señalado su importancia, coincidiendo con los resultados de Sasagawa (2016), pero con cifras bastante más elevadas que las suyas gracias a la variedad de escenarios que proponemos, lo que nos facilitó desvelar sus usos en un mayor número de ocasiones.¹⁰⁵ En nuestra encuesta, y ante la presencia de una mayor probabilidad de suscitar agresividad por realizar un acto amenazante, los informantes japoneses dirigieron sus palabras con una abundante variedad de peticiones pertenecientes a esta categoría. Destacó en este sentido el uso de cortesía negativa, mediante la cual el hablante ofrece la posibilidad de que el oyente no interprete la petición como una solicitud impuesta. Asimismo, para compartir un taxi con un jefe al que no conocen personalmente, por medio de expresiones exclusivamente opacas trataron de ver cómo reaccionaría el otro:

¹⁰⁵ Debemos apuntar que el análisis de Sasagawa (2016) se realizó usando una clasificación diferente a la nuestra, basada en la visión de la expresión de la cortesía positiva y negativa de Brown y Levinson (1987). A la hora de efectuar dicho análisis, no hizo diferencias especiales entre el acto nuclear y el resto de los modificadores. Observó una escena de petición en varios idiomas, incluido el japonés, y cuando el oyente es alguien cercano los porcentajes de los japoneses sobre alusiones fueron del 4,8%.

“como no tengo dinero, no voy a coger un taxi”. A veces, tuvieron aún más cuidado con lo que decían empleando alusiones débiles: “perdone, ¿de qué manera regresa a casa, señor X?”.

Dicha selección de frases tuvo por objetivo, por un lado, no hacer sentir ninguna obligación de aceptar la petición, es decir, una reducción de la amenaza de la imagen negativa del oyente, y por otro lado, sirvió para no hacer que la imagen positiva del hablante se viese afectada negativamente. Así que, pensando en el riesgo de que el otro rechazase la solicitud, evitaron ser responsables de sus propias palabras, considerando los inconvenientes que ofender a su interlocutor podrían causarles. En la escena del ruido (S7), también llama la atención una técnica para salvaguardar la imagen positiva del hablante, y que fue repetida por varios de los encuestados: al comunicarse con el oyente, el hablante disimuló como si no supiese quién estaba haciendo el ruido.

En resumen, en la sociedad japonesa, las alusiones se fundamentaron en el valor social atribuido a los propios actos, en situaciones: 1) que favorecen que la petición sea fácilmente interpretable por el rol establecido (la interacción entre camarero y cliente, padres e hijo, etc.); 2) en las que el hablante ve que existe una dificultad para que la petición sea situacionalmente adecuada, e intenta lograr su objetivo haciendo que el oyente sea el responsable de interpretarla como una solicitud o no.

Contrariamente a los comportamientos lingüísticos de los japoneses que acabamos de ver, dentro del corpus español apenas aparece este tipo de enunciados. Al parecer, en lo que respecta al empleo de No C.I. que venimos dilucidando, los hispanohablantes prefieren transmitir la voluntad con más claridad, a través de fórmulas convencionalizadas, ya que no les resulta habitual hacer comentarios a un nivel de intención tan poco transparente, sino que para los españoles las expresiones de solidaridad son una herramienta valiosa. Precisamente, en el capítulo dos explicamos la importancia que atañe al concepto de la cortesía FFAs o cortesía valorizante, cuya finalidad es la de establecer un territorio común de encuentro y de buenas relaciones entre los interlocutores. Como afirma Landone (2009), este tipo de cortesía sirve como soporte proactivo a la relación y a la cooperación para mantener equilibrio, buenas relaciones o mostrar afecto (p. 18). Esta propiedad ha quedado de manifiesto en el resultado de esta categoría en el presente trabajo. Los encuestados recurrieron a ella a la hora de pedir el préstamo del DVD a un amigo, mostrando confianza a fin de reforzar los lazos de estrechamiento; apelando a este recurso, no dejan al oyente margen de decidir la acción con

un sí o un no, sino que ya cuenta como si estuviera garantizado el cumplimiento de la acción del otro, como una presuposición: “¿cuándo dices que lo vemos?”.

En nuestra opinión, es poco apropiado aplicar a la cultura japonesa este enfoque de cortesía, porque podría dar una imagen de autoritarismo, y pese a que exista una vinculación cercana, puede no ser tomado siempre como un comportamiento positivo. Por el hecho de que el uso de esta táctica ha resultado prácticamente nulo, lo que hay que tener en cuenta es que, en japonés, aunque se admite transmitir con claridad el mensaje hacia personas cercanas (regla *sea claro* de Lakoff), como hemos visto sobre la tendencia que se ha dado en el grupo nipón en cuanto a las E.D., es preferible evitar una referencia que limite la libertad de acción del otro de manera imponente (regla *no se imponga* de Lakoff).

En definitiva, estas distintas formas de transmisión de las intenciones comunicativas están sujetas al entorno sociocultural, y por tanto, sus diferencias van a constituir uno de los puntos cruciales al hablar de la transferencia pragmática, para que los no nativos puedan evitar malentendidos en la práctica. A pesar de que son los tipos de oraciones que menos entradas tienen en comparación con otras estrategias, es en ellas donde residen las discrepancias más ilustrativas desde el punto de vista de la variabilidad cultural puesto que, cómo decir algo que difiere significativamente de lo que expresamos en palabras, es inseparable del trasfondo cultural que posee cada grupo social.

4) No realizar petición.

Para cerrar este apartado, queremos hacer una mención acerca de la decisión del individuo sobre si efectuar o no el acto verbal. En el cuestionario, además de que coinciden las preguntas en las que los sujetos suelen pedir en mayor medida, la elección de *no decir nada* ha aumentado notablemente, alcanzando porcentajes que varían entre el 30% y el 70%, tanto para España como para Japón, en las situaciones S4 (autobús), S7 (ruido) y S8 (taxi). Se trata de escenas donde existe una presión de FTAs, y en las que están implicados al menos dos de los tres factores sociales, pero en todas ellas se produce una mayor decisión de realizar el acto entre los encuestados españoles que entre los japoneses. Parece ser que los dos grupos perciben de diferente manera los FTAs.

En relación con esta hipótesis, queremos reflexionar acerca de algunos aspectos que podrían motivar que los japoneses tiendan a callarse. Sasagawa (2016) dice con respecto de la petición que, además de causar un coste para el oyente, implica que el hablante se vea

afectado por el peso de la imposición psicológica, ya que recibir un beneficio supone, culturalmente, quedar en deuda y sentir la obligación de corresponder al otro por el favor recibido. Es decir, que el acto de pedir amenaza la imagen negativa del destinatario al mismo tiempo que la del emisor (p. 268-269). Por esa razón, aunque no se tiene trato ni con el vecino ni con el jefe, la posibilidad de que en un futuro el hablante pueda tener la necesidad de relacionarse con cualquiera de ellos hace que uno prefiera permanecer en silencio antes que contraer una deuda.¹⁰⁶

Un segundo punto que se debe tener en cuenta es que, de acuerdo con la misma autora, los nativos son sumamente sensibles ante una situación vergonzosa que pueda amenazar la propia imagen positiva (Sasagawa, 2016, p. 270). Acorde con esta idea, puede resultar difícil para el hablante japonés realizar la petición en el autobús, en el sentido de que si recibe una respuesta negativa o alguna ofensa por parte del oyente, corre el riesgo de experimentar ese sentimiento delante del público y de su amigo. De hecho, hubo gente que respondió afirmando que la razón por la que decidía no hacer la petición era evitar tener que hacer frente a la vergüenza de una negativa.¹⁰⁷

Por otra parte, la decisión de pedir o no cuando cambia el tipo de oyente en una petición con idéntico contenido afecta a los hablantes tanto de España como de Japón en S8 (taxi), una solicitud que en la que está presente el mayor obstáculo (+DS, +PS y +IM). De manera particular, ambos han valorado muy diferentemente la distancia social y la percepción *dentro* y *fuera* que les separa con el jefe de la misma y con el de otra empresa.¹⁰⁸ Esas distinciones han quedado más patentes en la elección de realizar o no la petición que en las fórmulas lingüísticas empleadas. En todo caso, el número porcentual de personas que finalmente optó por no decir nada fue relativamente mayor en Japón que en España.

A nuestro parecer, para una cierta cantidad de nativos españoles, el hecho de ser miembro de un mismo grupo social que el oyente facilita entablar la conversación, incluso aunque exista desigualdad social entre los interlocutores. Pero cuando se trata de alguien

¹⁰⁶ Sasagawa (2016) considera, además, que la reclamación es un acto que los japoneses evitan desde el principio, ya que amenaza la imagen positiva del oyente (p. 269). Por esa misma razón, la escena del ruido (S7) puede ser especialmente difícil para algunos japoneses.

¹⁰⁷ Por otro lado, Yabuuchi (2015) informa de varias tendencias actuales de los jóvenes de Japón. Entre ellas, hace referencia al aumento de gente que evita relacionarse con desconocidos. Es interesante, como punto de partida, la hipótesis de que la percepción subjetiva de la distancia también podría ser mayor, en algunos casos, entre los japoneses. Pero para sostener esta idea se requieren, ante todo, más comprobaciones, para afirmar si realmente la forma de relacionarse de los jóvenes es diferente que la de las generaciones anteriores.

¹⁰⁸ En S8-1, con el jefe de la misma empresa, ambos países difieren significativamente entre la opción de pedir (†) y no decir nada (↓). En cuanto a S8-2, con el jefe de otra, resultó al revés: pedir (↓) y no decir nada (†).

fuera del grupo la dificultad parece mayor, por lo que más personas descartaron la posibilidad de proceder con la petición. Confirmamos también la importancia del parámetro de la confianza para los hispanohablantes, quienes aclararon por medio de sus propios comentarios el motivo por el que no quisieron llevar a cabo la solicitud: *porque no hay confianza*.

En resumidas cuentas, hemos podido constatar con todo ello tanto el valor de no realizar petición, como el hecho de que una cantidad considerable de cada grupo cree que, en ciertas circunstancias, esta opción es más apropiada, aunque no tengan necesariamente que coincidir las razones por las que ambos grupos deciden no actuar. Con ello, queda claro que no pedir no tiene por qué significar que el hablante no quiera realizar el acto. Puede ser que, pese a querer hacerlo, se resigne por las posibles consecuencias negativas que ello supone, una circunstancia que, en el caso de los japoneses, hay que tener presente de manera especial.

Finalmente, queremos comentar que hemos podido extraer toda esta información gracias a haber incluido la posibilidad de no realización de solicitud en la encuesta. Creemos que abordar en profundidad el tema de la comunicación no verbal requiere una investigación específica, en la que estén implicados otros enfoques y métodos, pero también que su seguimiento resultaría particularmente interesante.

Valoración conjunta:

- Ambos grupos usan las E.D. cuando no existe una mayor dificultad de pedir a causa de los factores sociales (-DS, -PS y -IM), aunque en Japón se obtuvieron mayores porcentajes que en España. Esta estrategia transmite abiertamente la voluntad del hablante, pero en determinadas situaciones no supone descortesía.
- Las estrategias C.I. dominan en general en ambos países, pero su uso es mayor en España porque, en comparación con los japoneses, los españoles han sostenido esta mayor proporción en más ocasiones, en detrimento de otras estrategias.
- Las estrategias No C.I. suelen aparecer en menos ocasiones, indiferentemente de la comunidad estudiada. No obstante, los japoneses las utilizan más que los españoles en escenas con desequilibrio de factores (+DS, +IM, y en una ocasión estos dos junto a +PS), para que el oyente no interprete la solicitud como una imposición y, al mismo tiempo, evitando ser responsable de sus propias palabras. Estas estrategias se observan también en escenas que con facilidad transmitan el contenido

proposicional del enunciado al receptor, gracias al papel preestablecida entre los interlocutores. Respecto a los españoles, expresan sus intenciones más claramente, y a veces acuden a expresiones de solidaridad.

- No realizar la petición es una opción mayoritaria en algunas escenas (+DS, +IM, y en uno de los casos ambas con +PS). Ambos países coincidieron en la tendencia a aumentar o disminuir los porcentajes de uso de esta alternativa. Sin embargo, los japoneses son los que más guardan silencio, especialmente en las mismas situaciones en las que los españoles se inclinan por no decir nada. Los valores culturales que rigen cada sociedad influyen a los resultados.

5.2.2. Las subestrategias

Las estrategias que aparecen en el acto nuclear pueden dividirse, a su vez, en subestrategias. Entre ellas, algunas se han convertido en herramientas principales para exteriorizar la voluntad verbalmente. Trataremos primero las fórmulas de imperativo, y después, las dos estructuras que están convencionalizadas en cada lengua: en español, las fórmulas de capacidad y conformidad del oyente; en japonés, las de beneficio y las de pedir permiso. Nos quedará por explicar, por último, algunas otras que también han aparecido, como las de deseo y necesidad, y las de sugerencia.

5.2.2.1. Imperativo

El imperativo en japonés se divide en dos estilos: informal (*-te*) y formal (*-te kudasai*). En una de las conversaciones entre amigos, más del 45% de las peticiones utilizaron la estructura informal (S6, DVD). En cuanto a los datos de los españoles, la estrategia del imperativo se documentó en menor medida en la misma situación. Ello se debe a que los españoles no se centran únicamente en los imperativos, sino que emplean otras expresiones, como las sugerencias o aquellas que presuponen que el acto del oyente ya está prometido. Por tanto, formas que no son imperativos también son consideradas como solución para conseguir que el destinatario lleve a cabo la acción cuando existe un vínculo de cercanía entre los participantes.

En cuanto a S3 (padres), que constituye una petición entre dos personas cercanas aunque cuente con una imposición elevada, un 14% de los japoneses decidieron comunicarse

con el imperativo informal *-te*. En dicha escena recibimos algunas respuestas con la formal *-te kudasai*, a fin de aumentar el efecto de la cortesía y el sentido de que se trata de una petición seria. Cabe comentar que este resultado es la prueba de que la elección lingüística entre dos fórmulas opuestas –formal e informal– no está socialmente convencionalizada, sino que depende también del contexto. Por su parte, los españoles casi nunca eligen en esta situación peticiones tan directas, como puede verse en los *corpora*, donde apenas aparecieron imperativos.

Con todo ello, en japonés el hecho de tener una relación próxima permite que el hablante comunique su intención abiertamente, aunque ello implique un considerable coste por parte del oyente. Esto indica que, para los residentes de Japón, la vinculación establecida por la intimidad que subyace la confianza en la relación, apoya de forma notable el empleo de estas formas directas. En cambio, en español las circunstancias en las que se puede ver favorecido el uso de imperativos están comparativamente limitadas. Por mucho que exista familiaridad entre los participantes, cuando los españoles ven que a la otra persona le supone un gran inconveniente realizar la petición, los imperativos caen en desuso (S3).

Por otro lado, la forma *-te kudasai* ha obtenido un gran porcentaje en S1 (peluquería). En la misma situación, en español también se observó un alto nivel de elección de imperativos, a veces acompañados por la fórmula de atenuación *por favor*. En el caso japonés, aparte de en esta situación se registra un empleo de alrededor de un 14% en S2 (médico) y S9 (restaurante). Téngase en cuenta que todas ellas están ambientadas en el sector servicios. El rol de cliente o paciente, que recibe públicamente la atención del destinatario, favorece las peticiones directas.

Por el contrario, a lo largo de la encuesta, los hispanohablantes apenas respondieron de este modo cuando percibieron +DS o +PS. Con esto, los casos de nuestra encuesta en los que estuvieron implicados los imperativos, tanto en informal como en formal, fueron más numerosos en lengua japonesa que en castellano. La consecuencia que extraemos es que los nipones mantienen siempre una proporción mayor de formas directas que los hispanos.

Por último, queremos reflexionar sobre la petición S7 (ruido), en la que una parte de los residentes de ambos países, el 11,6% de los españoles y el 14,1% de los japoneses, optaron por estructuras imperativas. Esta escena es un poco diferente que las anteriormente mencionadas, puesto que el motivo de la solicitud no se debe a un deseo, sino a que el oyente no respeta los derechos del hablante. Por consiguiente, para que la petición resulte efectiva, y

que el joven vecino deje de hacer ruido, algunos evaluaron adecuada la selección de esta fórmula directa. En dicha ocasión, consideramos que tanto la justificación que posee el hablante como la edad del vecino impulsaron el uso de imperativos.

Como hemos visto en la parte dedicada al análisis, en español, dependiendo de los atenuadores opcionales empleados y de cómo se diga se puede dar una connotación más o menos imponente. Algo parecido ocurre también en japonés: el uso formal del imperativo en este caso sirve para transmitir un efecto de distanciamiento, por lo que no necesariamente el modo informal tiene que sonar más fuerte que el formal.

A fin de cuentas, al comparar dos idiomas tan distintos es evidente que no basta con cuestionar si un grupo tiende a expresarse de modo más directo que otro, sino que es necesario considerar el uso dado a cada estructura en función de la situación de que se trate. Es importante tener en cuenta estas diferencias lingüísticas de cara a los extranjeros que estudien una de estas dos como lengua extranjera.

5.2.2.2. Subestrategias convencionales

5.2.2.2.1. Formas de capacidad del oyente (ES) y de beneficio (JP)

Como una de las opciones de hacer una petición C.I., los hablantes de la Península Ibérica seleccionaron a menudo la fórmula que hace referencia a la capacidad del oyente, mediante el verbo *poder* con modalidad interrogativa. De esta manera, preguntar si se cumple una condición previa para una acción deseada por parte del emisor, hace que una solicitud sea indirecta, permitiendo así dar una cierta libertad de acción al destinatario (Escandell, 1998, p. 8).

En cuanto a los hablantes de Japón, la primera alternativa fue la petición realizada por medio de las formas lingüísticas de beneficio. En nuestro corpus están registradas, sobre todo, las oraciones construidas con el verbo *recibir* (*-te morau*, o su forma honorífica correspondiente, *-te itadaku*).¹⁰⁹ La estructura está basada en la idea del beneficio, que consiste en indicar, a través del enunciado, a quién se le reconoce el papel de beneficiado. Entonces, lo más cortés es aclarar a quién va dirigido el beneficio del acto solicitado, de acuerdo con el hecho de que esto representa una carga para el oyente, y por consiguiente, el

¹⁰⁹ También existe el uso con el verbo dar (me), en *-te kureru* y *-te kudasaru* (honorífico). El concepto se basa en subrayar el beneficio recibido (el hablante) y dado (el oyente), igual que con el verbo recibir. Véase 2.1.4.

hablante debe aumentar con su expresión lo más posible el beneficio a recibir (Kurotaki, 2000, pp. 2, 5). Asimismo, este concepto implica, además de una muestra de agradecimiento por parte del hablante, rebajar la importancia de uno mismo (máxima de modestia de Leech).

110

Como todavía no hemos contrastado la diferencia del uso entre las dos formas, describiremos a continuación las características de cada una de ellas, en función de los resultados obtenidos. Por la parte española, preguntar por la condición previa de habilidad obtuvo de forma constante elevados porcentajes. De manera especial, la escena de restaurante (S9) se situó como una fórmula altamente convencionalizada (alrededor del 85%). Por otro lado, hubo dos casos en que el porcentaje descendió drásticamente, por debajo del 10%, como contrapartida de una mayor inclinación hacia la forma de sugerencia. Fue en S6 (DVD) y en S8 (taxi). Tanto la oración “¿podría coger taxi conmigo?”, como “¿puedes dejarme el DVD?”, no son evaluadas como adecuadas contextualmente, quizá por la cuestión de la confianza (mayor o menor) que existe, además de, en el caso del taxi, por el considerable poder que tiene el jefe.

En cuanto a la proporción obtenida por las formas de beneficio en japonés, podemos comprobar su predominio a lo largo de la encuesta. En una de las ocasiones (S4, autobús) la mayoría de los sujetos coincidió en escoger dicha expresión, que alcanzó más de un 75%. Pero al igual que sucedió en las formas de capacidad en español, en algunas ocasiones su porcentaje quedó atrás, por haber dejado su puesto a otras formas. Este fenómeno se observó en S6 (DVD), donde su uso cayó hasta el 15% aproximadamente, porque los encuestados consideraron que era más adecuado expresarse explícitamente, con imperativos. Así que, para una interacción franca entre amigos como esta, se evalúa como demasiado formal.

Resumiendo, comprobamos de este modo que solo en unos pocos casos estas dos estructuras fueron evaluadas como una opción inapropiada. A pesar de todo, el grado de empleo de cada fórmula no coincidió necesariamente entre unas escenas y otras, como hemos señalado arriba. Las diferencias que hemos encontrado subrayan la idea de Briz (2004), quien considera que las intervenciones corteses que pueden constituir el inicio de la interacción están parcialmente convencionalizadas en cada idioma, lo que significa que “una cultura

¹¹⁰ En relación con el funcionamiento de este sistema ya hemos ofrecido la opinión de Himeno (1991), quien considera que, en japonés, mostrar cortesía se asocia con la idea de que el hablante evidencie la posición de beneficio.

subjetiviza de manera frecuente el uso de ciertos mecanismos lingüísticos para mitigar, restar fuerza ilocutiva, que quedan de ese modo codificados para la expresión de la cortesía en dicha lengua” (p. 70).

5.2.2.2.2. *Formas de la conformidad del oyente (ES) y de pedir permiso (JP)*

Las formas de conformidad en español también han sido puestas de relieve en nuestra encuesta. En vez de solicitar la aceptación del destinatario, el acto de habla se realiza preguntando si el destinatario da su consentimiento o no. Es decir, se hace hincapié en que el interlocutor es quien autoriza la petición. Así, muestra una cortesía hacia el otro salvando la imagen negativa del oyente, para que no se tome el acto requerido como algo impuesto (máxima de tacto de Leech). En opinión de Díaz Pérez (2001), este uso está convencionalizado en España como una manera de comportarse cortésmente, pero es más directa que preguntar sobre la capacidad del oyente, porque interroga por la conformidad existente sobre llevar a cabo la acción y, de este modo, el nivel de amenaza contra la imagen es mayor (p. 368).

En el presente análisis, en las ocasiones en las que se encontraba activado más de un factor social, como S4 (autobús) y S8 (taxi), aumentaron los informantes que escogieron esta subestrategia. No obstante, la adecuación de su uso está influida por la situación, por lo que su cifra en cada escenario varía, y no siempre se muestra tan establecida, en comparación con la estructura con el verbo auxiliar *poder*.

Respecto a su aplicación al contexto, Matte Bon (1992) explica que esta forma a veces implica un sentido descortés cuando se utiliza con una nota polémica para pedir cosas que deberían ser prácticamente automáticas: el elemento polémico deriva precisamente del hecho de que se use una forma demasiado cortés, que presenta como un problema algo que no lo es en absoluto (p. 315). Como se puede comprobar en el análisis que hemos realizado, dicha fórmula no resultó apropiada en S4 (padres) por varios motivos. Hay dos hechos que dificultan la realización de una pregunta del tipo “¿os importaría pagar el dinero del estudio en EE. UU.?”: por un lado suena como si el hablante creyese, con toda naturalidad, que el oyente puede realizar el acto; y por otro, es cuestionable dirigirse así a alguien a quien realmente le importan los asuntos que conciernen a sus propios hijos, o que tiene interés por el tema tratado. De igual modo, si un acto solicitado no causa una gran molestia para el

oyente, como pedir al estilista que le corte el pelo, no se suele utilizar. Con todo, anotamos que, a la hora de su aplicación dentro de una interacción, se limita en algunas ocasiones en este sentido.

En cuanto al resultado del grupo del japonés, la segunda subestrategia más registrada fue la de pedir permiso, aunque en bastante menor proporción que la de beneficio. Según lo que considera Kumai (2012), para el adecuado uso de esta estructura hay que cumplir algunas condiciones: debe existir una justificación razonable para pedir, y el hablante debe ser beneficiado por la acción del oyente, pero el coste no debe exigir un esfuerzo tan grande, porque en tal caso sería más apropiado expresarse mediante otras fórmulas más corteses, como las de beneficio en forma de honorífico.

En la situación del autobús (S4) no se da el último requisito, dado que el coste de la petición es algo elevado, y por ello los sujetos se inclinaron por la estructura de beneficio. Al contrario, las formas de pedir permiso aumentaron hasta alrededor de un 40% en S10 (foto), porque se trata de una petición que no cuesta mucho trabajo al oyente, y que supone una solicitud razonable, puesto que se necesita a alguien cuando se quiere tomar una foto.

La autora considera, además, que cuando parece que llevar a cabo el acto solicitado es demasiado natural, como por ejemplo pedir a un taxista ir a una dirección concreta, la forma de pedir permiso resultaría igualmente poco apropiada (Kumai, 2012, p. 11). En nuestra encuesta, esta condición se aplica en las situaciones dentro del ámbito de los servicios: S1 (peluquería) y S9 (restaurante), en estos casos lo solicitado estaría incluido en sus tareas profesionales. Creemos que, por esta razón, tampoco fueron mayoritarias las cifras resultantes.

Por último, queremos hacer mención de S8 (taxi), en la que los informantes siguieron mayoritariamente la mencionada subestrategia.¹¹¹ Es interesante que, al intentar aumentar el grado de cortesía, los estudiantes construyen una estructura más larga e indirecta, forzosamente con la oración causativa. En vez de que el verbo concuerde con quien realiza la acción *¿puedo (yo) subir (yo) al taxi?*, se hace referencia a que el hablante recibe la acción beneficiosa del otro: *(el oyente) dejar que (el hablante) subir al taxi.*¹¹² Sería literalmente

¹¹¹ Sobre este tipo de las subestrategias, tanto español como japonés, hay que señalar que no todos muestran una tendencia a la cortesía negativa. La diferencia ocurrida puede ser por la personalidad de los sujetos, que cambia bastante cómo estos vean situación.

¹¹² Al usar el verbo *recibir*, necesita fundamentalmente que la acción del otro sea finalmente el hablante quien la lleve a cabo.

como “¿me permite recibir su acto de que deje que suba al taxi?”. Esto quiere decir que, desde la perspectiva de la función pragmática, esperando una respuesta con sí o no el hablante trata de delegar la decisión y la autoridad al oyente. En consecuencia, se reduce el sentido de obligación para el oyente, a la vez que el hablante se protege del impacto producido, en caso de que la propuesta fuese rechazada (Sunakawa, 2005, 2006).

En síntesis, las funciones primordiales que desempeñan el papel de las fórmulas de preguntar por la conformidad del oyente en español y de pedir permiso en japonés, coinciden principalmente en generar un efecto cortés, al aportar el reconocimiento de que es el interlocutor quien autoriza la acción solicitada, minimizando el riesgo previo de provocar el conflicto entre los participantes. Por otro lado, si la realización del acto ilocutivo se cumple sin dificultad percibida, como en el escenario del sector servicios, sus porcentajes disminuyen y ceden su puesto a otras expresiones, tanto a los imperativos como a las formas de capacidad, de beneficio.

Sin embargo, resulta obvio que estas dos fórmulas de preguntar sobre la conformidad del oyente y de pedir permiso no son traspasables entre uno y otro idioma de forma automática, como señalan nuestros resultados: cuando implica un coste para el oyente considerablemente mayor, como en S4 (autobús) o S5 (turno de trabajo), en el caso japonés se incumple el requisito de uso que expone Kumai (2012), lo que impide la posibilidad de su aplicación. Acerca de estos dos tipos de expresiones, sería necesaria una investigación más precisa, con un mayor número de ejemplos y más circunstancias examinadas, para considerar la adecuación de su uso en la interacción.

5.2.2.3. Otras formas

5.2.2.3.1. Formas de necesidad (ES) y deseo (JP)

A lo largo de la encuesta, se aprecia que el grupo japonés realiza peticiones mediante las fórmulas de deseo. En varias ocasiones hemos confirmado una considerable aceptación, entre un 10% y un 20%, y de entre todas ellas, cabe destacar las situaciones S2 (médico) y S3 (padres). En la segunda de ellas, al existir una relación próxima con los padres se escogió un lenguaje explícito, con la forma *-te hoshii*, mientras que en la primera, frente al médico, se añadieron detrás las predicaciones nominales *ga* o *kedo*, con un mitigador léxico del tipo animador como “¿está bien?”. Así, los encuestados japoneses evitaron que el oyente se

sintiera obligado a actuar. Además, desde el punto de vista de la pragmática, dichas formas parece que enfatizan el hecho de que se trata solo de una opinión del hablante. Asimismo, no amenazan la autoridad del otro, recurriendo a la vez al poder del destinatario, con la esperanza de que este tenga la capacidad de realizarla.

En cuanto al uso de la fórmula de deseo en español, por la interpretación pragmática de que la molestia que se causa al oyente proviene del resultado del propio deseo del hablante hay casos en los que no resulta favorable:

El verbo querer en presente de indicativo con la intención comunicativa de pedir objetos tiene usos más limitados de lo que pudiera parecer a primera vista. Su uso implica siempre una relación informal entre los interlocutores o, por el contrario, una actitud más bien autoritaria por parte del que pide, que se presenta como alguien que quiere hacer valer sus derechos. (Matte Bon, 1992, p. 317)

Acorde con esto, en las mismas peticiones (S2 y S4) las cifras obtenidas por la tipología de deseo de los informantes españoles fueron inferiores que las de los japoneses, y en su lugar se dieron expresiones de necesidad. Sobre esta última fórmula, Rossowová (2013) apunta que en español:

Con el verbo necesitar se presenta el ruego como algo urgente que no depende del deseo subjetivo del hablante, sino de las circunstancias externas. El hablante expresa así su dependencia con respecto al interlocutor y le hace sentirse importante y valorado. (p. 84)

Es decir, la necesidad no ha sido impuesta por el propio hablante sino por la situación, y de este modo la solicitud está justificada. Pero en el caso japonés, la fórmula de necesidad no la eligió nadie, ya que hubiese sonado algo más impositiva. Precisamente por la necesidad subrayada por el hablante, se supone que este se va a enfrentar a serios inconvenientes o incluso problemas, lo que hace al oyente sentirse responsable de llevar a cabo el acto por imposición y obligación moral.

De acuerdo con todo ello, estas formas lingüísticas dan como resultado la posibilidad de que los no nativos cometan un error de interpretación pragmática, por lo que creemos que debe prestarse una especial atención a este aspecto.

5.2.2.3.2. *Sugerencias (ES y JP)*

Las sugerencias aparecieron especialmente en dos escenarios, comunes entre los dos grupos de hablantes: S7 (DVD) y S10 (taxi). Sin embargo, el uso por parte de los españoles superó notablemente el porcentaje obtenido por los japoneses. Según la opinión de Solís Casco (2006), las sugerencias tienen la posibilidad de:

Constituir una fuente de conflictos puesto que, siguiendo las pautas de cortesía de Brown y Levinson, dicho acto de habla amenaza la imagen negativa del oyente, al tratar de inmiscuirse en su campo de acción y, por otro lado, puede dañar la imagen positiva del hablante ya que si el oyente no toma en cuenta sus sugerencias podría dar la impresión de que no valora su criterio. Por tanto, si el grado de conflicto que produce es menor, se puede favorecer la aparición de este estilo. (pp. 607-608)

Estudios contrastivos entre los idiomas coreano y japonés concluyeron que, a la hora de realizar una solicitud a un amigo en contextos de pequeño coste, los del primer grupo tendieron al uso de sugerencias, porque si hay confianza no hace falta pedir, mientras que los del segundo optaron por los imperativos (Matsuda, Kim, Lee y Park, 2008; Ogoshi, 1995). A este respecto, en nuestro trabajo el resultado del contraste ha sido el mismo: los españoles prefirieron una expresión que fortaleciese los lazos de solidaridad entre personas del mismo grupo social al que pertenecían.

En referencia a la otra petición, S10 (taxi), bastantes españoles dieron una justificación que subraya que el coste del taxi va a ser menor si van juntos. Parece cierto que, si el acto resulta beneficioso para ambos participantes, es más fácil hacer la proposición, porque de este modo se puede justificar la razón para que el hablante no sea reprendido (Solís Casco, 2006, p. 609). Creemos que este concepto quedó acreditado en este caso, en que el hablante decide llevar a cabo el acto del oyente por medio de una estrategia con un carácter positivo, al sugerir una colaboración.¹¹³

En cuanto a los japoneses, han visto inadecuado neutralizar la relación jerárquica. Hay que destacar que, tratando de la misma situación, para la sociedad japonesa las sugerencias no cuadran por una cuestión cultural: se debe reconocer lingüísticamente mediante la forma de

¹¹³ Es interesante que, aunque aquí aumenta el uso de este tipo de oración, no mucha gente quiso realizar la petición, probablemente por el posible riesgo que implicaba la situación. Por otro lado, como en la misma escena existió una cierta cantidad de personas que se expresaron más formalmente, con *¿le/te importa...?*, parece que la forma de evaluar los factores sociales y de dirigirse al oyente de cada individuo varían bastante, incluso dentro de un mismo grupo social.

beneficio para mostrar cortesía. Por otra parte no se debe subrayar la compensación del beneficio para el oyente, como sí hicieron los españoles. Respecto a este último punto, y teniendo en cuenta que existe una relación vertical, sin familiaridad, enfatizar la recompensa resulta descortés porque suena como si el hablante no respetase la posición de humildad que se debe adoptar cuando se va a pedir, y parece que estuviese intentando hacer algo como un ofrecimiento en pro del beneficio del oyente.

Hay otro motivo por el que esta actitud queda mal, y es que ignora la posición social que este ocupa, en el sentido de que ni siquiera sabe si el hecho de que el gasto del taxi sea mayor o menor es una cuestión tan importante para alguien que gana más que el hablante. Por tanto, un japonés debería aceptar su condición de inferioridad como solicitante y como beneficiado. Por todas estas razones, usar la fórmula de sugerencia resulta mucho más amenazador para los nativos nipones.

Como puede verse, el contraste que hemos expuesto de usos y preferencias de subestrategias en estas situaciones comunicativas, señalan que la forma de percibir lo que es más apropiado o menos apropiado varía entre España y Japón.

5.2.3. La variable de género

En lo que concierne al contraste de las respuestas dadas por hombres y mujeres, ambos países compartieron una misma tendencia, la elección entre pedir ($H\downarrow M\uparrow$) y *no decir nada* ($H\uparrow M\downarrow$). Más concretamente, fue común en S3 (padres), así como en S4-1 y S4-2 (autobús con los oyentes jóvenes), lo que sugiere que la diferencia en la forma de actuar entre hombres y mujeres ya la encontramos en el nivel de primera decisión que toma el hablante al solicitar o no. En particular, esta circunstancia ha quedado remarcada en el caso español porque las estrategias en el acto principal de hombres y mujeres son muy semejantes, y apenas difieren.

Únicamente en la escena del ruido quedaron patentes las diferencias entre hombres y mujeres a la hora de usar los imperativos ($H\uparrow M\downarrow$), pues los primeros acudieron a las peticiones directas, dejando clara su voluntad pese a que ello pueda incrementar el riesgo de amenaza para la imagen negativa del oyente. Esta actitud puede deberse a la importancia que el hablante da al derecho de que su petición sea atendida, así como al hecho de que el vecino tiene la obligación de respetar la norma social.

En el mismo escenario, se mostraron también diferencias significativas a consecuencia de esta variable social en el empleo de la conformidad del oyente (H↓M↑). A través de una estructura convencionalizada, y como una manera cortés de pedir (Díaz Pérez, 2001, p. 368), las españolas procuraron mantener buenas relaciones con el oyente.

Al contrario que en el grupo español, en algunas de las peticiones realizadas por los japoneses hacia desconocidos difirieron las estrategias escogidas por hombres y mujeres. Como hemos comentado más arriba, quedó patente entre los hombres –frente a los datos ofrecidos por las mujeres–, su decisión de no decir nada.

En S4 (autobús), incluso, hubo diferencias significativas también entre aquellos que prefirieron expresarse, utilizando los hombres más formas directas, como *-te kudasai*. El hecho que ocurre en esta situación es muy interesante, ya que la actitud de los hombres tiende hacia dos extremos: el de no decir nada o el extremo opuesto de pedir mediante formas directas.

Por otro lado, nuestros resultados nos indican que no se debe considerar que un grupo de género mantiene siempre la misma tendencia. En la petición desarrollada entre amigos (S6, DVD), a diferencia del resultado indicado en el párrafo anterior, difiere el uso de las peticiones directas (H↓M↑).

Desde el punto de vista de las subestrategias, parece que las diferencias entre los japoneses y las japonesas se observan más en las relaciones próximas, como entre padres e hijos y entre amigos, o en aquellas en que se representa un escenario de servicio público, ya sean el camarero con el cliente o el médico con el paciente. En ambientes íntimos o relajados como estos, es posible que los hablantes muestren más las preferencias lingüísticas que atañen a la condición de género, porque es donde se admite una comunicación más personalizada y donde no se tiene que perseguir un comportamiento más regularizado como miembro de la comunidad. Bajo tal circunstancia, en S2 (médico), S3 (padres) y S6 (DVD), comparativamente las mujeres expresan más su interés por el cumplimiento de la acción mediante la condición de sinceridad en la estructura de deseo (H↓M↑), antes que indicar al oyente qué hacer a través del imperativo (H↑M↓).¹¹⁴ Entre la mencionada forma de deseo en japonés hemos encontrado casos que llevan aparejado detrás *...desu ga* o *...da kedo* (traducido como “pero...”) y/o un modificador que suaviza la petición, como *ii desu ka* (“¿es

¹¹⁴ En el caso del imperativo, únicamente hay diferencias entre S2 y S3.

posible?” o “¿está bien?”). Estas características descritas por las mujeres coinciden con el resultado obtenido en su estudio por Takamura (2013).

En cuanto a la relación entre desconocidos, queda la posibilidad de que haya diferencias entre hombres y mujeres en el uso de modificadores, pero en la parte correspondiente al acto nuclear no se ha observado ninguna particularidad.

Respecto a los resultados de otros trabajos, cabe indicar que varias de las diferencias encontradas no encajan del todo con lo dicho por otros autores (p. ej., Lorenzo-Dus y Bou Franch, 2003; Takamura, 2013; Shimizu, 2009). Pero también hay que tener en cuenta que, además de que las escenas tratadas por todos ellos no son las mismas, este factor sociolingüístico no es algo que se revele siempre de forma evidente, con propiedades claramente distintas entre hombres y mujeres. Creemos, a este respecto, que no es adecuado tratar a ambos grupos como una dicotomía, tal y como han afirmado muchos estudios con anterioridad (véase 3.2.1.4).

En resumidas cuentas, en el grupo social de españoles en el que se realizó este estudio, jóvenes estudiantes universitarios, apenas hay diferencias entre hombres y mujeres en la forma de dirigir las peticiones, con excepción de la elección de hacer o no la solicitud. Al contrario, entre sus homólogos japoneses, difieren ambos géneros tanto en la decisión de pedir como en las estrategias empleadas. Con todo, lo más importante es apuntar que la existencia de un mayor contraste entre hombres y mujeres ha sido más clara entre los japoneses que entre los españoles.

Cerramos este apartado con una sugerencia, y es que para ahondar en este aspecto se requiere tomar en consideración incluso el estilo de la conversación y la clase de vocabulario que emplea más cada grupo. Sería útil contrastar nuestros resultados mediante otros enfoques metodológicos, como puede ser la adopción de contribuciones procedentes del campo de la psicología, tal y como sugiere Shimizu (2009).

5.3. Modificadores internos y externos

5.3.1. Modificadores sintácticos

En ocasiones, y dependiendo del nivel de sus expectativas, el hablante puede minimizar el impacto que provoca la petición optando por los modificadores sintácticos. A veces su utilización se ve limitada porque van en contra de las reglas de la gramática. Más

concretamente, en los casos protagonizados por españoles descendió el número de modificadores sintácticos entre aquellas personas que escogieron el imperativo, al no ser posible su combinación con las alternativas de tipo condicional, interrogativo, tiempo pasado o negación (esta última sin subjuntivo).

Lo mismo ocurre en japonés, puesto que el estilo informal del imperativo *-te* y el enunciado de deseo no se pueden implementar ni con negación ni con la estructura de certidumbre. Por otra parte, aunque estos dos tipos que acabamos de mencionar sí son combinables con el estilo formal imperativo *-te kudasai* mediante las formas *-te kudasai masen ka* (negación) y la combinación de ambas *-te kudasai masen deshō ka* (negación y certidumbre), no se ha encontrado su uso. Por tanto, se entiende que, aun siendo utilizables desde un punto de vista gramatical, es poco habitual escucharlas en una conversación.

Resumiendo, debemos decir que, por ser agramatical en ambas lenguas, no es posible compaginar algunos elementos sintácticos con los imperativos, así que la selección de dichos elementos no pudo ser elevada en aquellas situaciones en la que se utilizaron mucho los imperativos, como ocurrió en S1 (peluquería) y S6 (DVD).

En lo que concierne a la proporción alcanzada por estos modificadores internos, fue mayor en el caso de los hispanohablantes que en el de los nipones. De entre todas las categorías de la clasificación de los españoles, la condicional con interrogativa obtuvo la mayor tasa. La función pragmática de esta opción, que tuvo una amplia difusión, consiste en crear un distanciamiento de la realidad mediante el tiempo déictico, que sirve para aumentar el nivel de cortesía (Haverkate, 1994). De este modo, los individuos realizaron el acto verbal tanto con *¿podría/s...?* como con *¿te/le importaría?*, que fueron las dos fórmulas principales. También se dieron las sugerencias del tipo *¿te apetecería...?*, o la aplicación sobre las construcciones interrogativas sin verbo modal como *¿me dejarías...?* En cambio, el tiempo condicional por sí solo no fue dominante, aunque existieron algunas formas que proponen el acto al oyente mediante *podríamos...*, así como por medio de la manifestación de una necesidad con *necesitaría...*

Con respecto a la lengua japonesa, la negación tuvo una tasa muy abundante. Se trata de una forma que tiene el fin de evitar obligar al otro a hacer algo. Asimismo, las interrogativas con negación pueden lograr el efecto de distanciar al emisor del contenido del mensaje, y que el hablante asuma la expectativa contraria a la expresada en la pregunta

(Escandell, 1999, p. 3962). Esto fue señalado previamente por algunos de los estudios pioneros en la materia:

Brown y Levinson y Leech afirman que la formulación negativa es más cortés, pues a la deferencia expresada por la estructura interrogativa se une la no suposición de que la acción va a ser llevada a cabo. (Iglesias, 2001, pp. 277-278)

También tuvo peso la cláusula condicional, típicamente representada por *si no te importa* o *si no te molesta*. Los japoneses fueron propensos a este elemento optativo, que sobre todo se vio asociado con la negación. Por esta razón aparece dentro de *combinación* en S4 (autobús), S5 (turno de trabajo) y S8 (taxi), escenas que marcan un mayor coste y en las que, a la vez, existe un escaso uso del imperativo. En dichas situaciones hubo además un aumento de la negación sin combinar.

Las diferencias entre ambos países no solo se observan en la tipología usada, sino también en lo que respecta a su distribución. Entre los datos españoles, una mayoría de las situaciones en las que no fueron frecuentes los imperativos –que como hemos dicho son incompatibles con el predominante condicional + interrogación–, están representadas por porcentajes similares de uso de elementos sintácticos, que rondan el 50%. Esto significa, por un lado, que para los españoles es muy habitual que el acto de petición lleve un mitigador sintáctico con el fin de atenuar, pero por otro, que al ser los porcentajes muy próximos el criterio de su uso es menos obvia en comparación con el caso japonés. Desde este punto de vista, cabe la posibilidad de que su selección dependa en gran medida de cómo evalúa cada persona una determinada situación, lo que atañe a una cuestión más individual. Es decir, depende de si es necesario y en qué situaciones hace falta mostrar lingüísticamente la cortesía por medio de dicha opción, y este criterio no parece muy claro entre los jóvenes de hoy en día.¹¹⁵

A este respecto, los japoneses emplean bastante menos estos componentes, y su uso está centrado en escenas concretas. Por tanto, en términos generales su utilidad para aumentar el grado de cortesía se encuentra más restringida. En algunas situaciones como S4 (autobús) y S5 (turno de trabajo) se observa una mayor selección tanto de la negación en solitario como

¹¹⁵ Consideramos que esta cuestión requiere una investigación más específica, mediante la que establecer si existe alguna relación en la aplicación, en mayor o menor medida, de las fórmulas de subestrategias.

de la *combinación* –que refuerza el efecto mitigador–. Aunque es cierto que en las citadas situaciones los dos países han seguido la tendencia de atenuar en mayor medida que en otras escenas, parece que los datos del grupo japonés sugieren una menor necesidad de elementos sintácticos.

Uno de los fenómenos más interesantes, aparte de los que hemos visto, lo encontramos en la solicitud del autobús (S4). En ella observamos una distinción lingüística que los españoles hacen del grado de cortesía según con quién hablen. En una situación idéntica, insertaron más estos mitigadores por medio del condicional con interrogativa al tratar con un hombre de unos 40 años que cuando se estaban comunicando con un joven de su misma edad. Es decir, que reaccionaron con sensibilidad al factor de la edad. Por el contrario, los japoneses no manifestaron comportamiento diferenciador alguno por dicha condición. Parece que este hecho fue consecuencia del rol y valores sociales. En nuestra opinión, pedirle que se levante a alguien mayor que el hablante no es un acto ni esperable ni educado para los jóvenes españoles. Por el contrario, para el segundo grupo la asimetría marcada por la edad de los participantes no resulta un factor tan decisivo, puesto que, ya desde al principio, el hecho de tratarse de un desconocido, al menos dentro de las condiciones que hemos propuesto, parece ser un factor bastante más determinante al seleccionar o no la opción sintáctica. Quizá si la edad del oyente hubiese sido aún mayor, por ejemplo de ochenta años en lugar de cuarenta, también se hubiese encontrado la edad como un factor influyente en el uso de modificadores sintácticos por parte de los japoneses.

Recordemos, por otro lado, que en la encuesta propusimos otra condición, que el destinatario fuese del mismo género o no que el hablante. Al pedir prestado el DVD, ambos países coincidieron en el resultado obtenido: la utilización de la cláusula condicional, mediante la forma *si no te importa*, asociada a la cortesía negativa, fue mayor cuando el género del oyente difería del hablante, aunque la diferencia no es grande.

En resumen:

- Los españoles recurren más a los modificadores sintácticos que los japoneses como suplemento habitual en sus estrategias comunicativas.
- Los hispanohablantes usan los componentes sintácticos en muchas situaciones mientras que los japoneses se centran en casos específicos para atenuar mediante

ellos, en ocasiones como combinación de varios tipos –negación más cláusula condicional o negación con tiempo certidumbre–.

- Entre los españoles se observa un aumento del uso de estos elementos cuando el hablante es de menor edad que el oyente, a la hora de pedirle que le ceda el asiento. En cambio entre los japoneses el comportamiento no cambia en cuanto a los mitigadores sintácticos.

5.3.2. *Modificadores léxicos*

Los modificadores léxicos son otro tipo de atenuador, ubicado en el interior del acto nuclear, y tienen la capacidad de minimizar la fuerza ilocutiva de la petición. Por lo general, y a diferencia de los modificadores sintácticos, el porcentaje de enunciados que llevan al menos uno de estos componentes es relativamente bajo, siempre menor a un 50%. Entre los dos países contrastados, España supera a Japón, de forma general, en su empleo.

En lo concerniente a su clasificación por tipologías, el marcador de cortesía *por favor* tiene un peso particularmente importante en español. Su función gira en torno a la cortesía negativa, por lo que se considera un tipo de actos acompañantes de la amenaza (Albelda, 2004, p. 118). Se trataría, por tanto, de una petición atenuada, y por medio de esta fórmula, se entendería como convencionalmente más cortés (Briz, 2004, p. 72). Por su parte, Hernández Flores (2002) argumenta que los españoles no suelen dirigirse a una persona con quien tienen confianza mediante el empleo este marcador de cortesía (p. 90). También en nuestro estudio los informantes los emplearon poco (por debajo del 5%) en las peticiones a los padres y al amigo, es decir, en aquellas situaciones en que subyace una relación de índole familiar.

En las solicitudes que implican un menor coste, encontramos un notable empleo de *por favor* cuando las relaciones se producen tanto entre desconocidos (restaurante, foto) como entre conocidos cuya cercanía no se pueda considerar máxima, como puede ser con el peluquero. Particularmente en este último caso su selección fue muy alta, ya que tal y como explican Martín Zorraquino y Portolés (1999), este marcador se combina con oraciones imperativas (p. 4189). Parece que, como argumenta Landone (2009), su uso constituye una cortesía ritualizada (p. 241).

En cuanto a las escenas en que está implicada una imposición algo más elevada que en las anteriores, como S4 (autobús), S5 (turno de trabajo) o S7 (ruido), algunos hablantes

introdujeron también por favor para que la petición sea atenuada. No obstante, el empleo de este recurso fue menos habitual.¹¹⁶

Respecto a la tendencia japonesa, contamos con el prefijo honorífico. Sobre esta categoría, podemos apuntar dos cuestiones. Hay que reparar en que su empleo está limitado porque, por mucho que se necesite hacer una manifestación de cortesía, solo puede seleccionarse cuando esté permitido desde un punto de vista normativo. De acuerdo con esta condición principal, su tasa más alta coincide con las ocasiones en las que se presenta una relación jerárquica por poder social entre hablante y oyente ($H < O$). De esta manera, el hablante deja clara la posición social que debe ocupar ante el jefe o el médico, desempeñando un papel de nivel inferior.

Los minimizadores también aparecieron especialmente en situaciones asimétricas (+DS, +IM, y puede estar indicado además +PS). En S7 (ruido), los miembros del grupo japonés escogieron esa opción como único elemento léxico, y los del español lo utilizaron tanto solo como combinado con el marcador de cortesía. Esta práctica muestra una semejanza entre ambos idiomas respecto a la valoración interpretativa situacional, y su propósito es reducir el coste de la solicitud, suscitando así indirectamente la colaboración del oyente.

En resumen:

- Resulta más reiterativo el uso de los modificadores léxicos por parte de los hispanohablantes que de los japoneses.
- El marcador de cortesía *por favor* en español representa la culminación como expresión común en algunas peticiones: se produce en las relaciones personales tanto entre desconocidos como entre conocidos bajo un menor peso de la imposición (excepto en situaciones más familiares).
- La presencia de minimizador y del prefijo honorífico están sujetos al contexto de la petición. Por medio de este último, que solo usan los hablantes de Japón, se pone

¹¹⁶ Por otro lado, en japonés el uso este marcador de cortesía fue escaso. Este término se suele usar cuando uno quiere recurrir a la aceptación de la petición, o a la solicitud de un permiso del oyente, pero de forma más intensa (Tomono, 2010, p. 46). En nuestro cuestionario, en un ámbito más familiar como la conversación con los padres, subió un poco el porcentaje porque, con este efecto, se puede imponer al otro la petición, para que la acepte.

de manifiesto que se reconocen como personas situadas en un plano inferior ($H < O$) dentro de la jerarquía social.

5.3.3. Alertadores

Los alertadores, que se sitúan en el inicio de la interacción, ocupan un lugar destacado para los españoles, mientras que los japoneses los utilizan menos para elaborar sus peticiones. Por su parte, los captadores de atención fueron muy valorados en ambas lenguas, sobre todo al establecer una conversación con un desconocido. Entre ellos, los términos que pueden tener una función mitigadora, aparte de llamar la atención del destinatario, como son *perdón*, *perdona/e* y *sumimasen* o *suimasen*, presentaron un uso altamente convencionalizado.¹¹⁷ No obstante, en lo que respecta a la distribución de cada grupo, en el japonés se detecta mayor frecuencia que en el español. Queremos decir con ello que los residentes en Japón tienen un mayor nivel de dependencia del uso de *sumimasen* o *suimasen*.

Además, observamos la presencia de otro término japonés, *mōshiwake arimasen*, de similares características que *sumimasen*, pero con la diferencia de que el primero de ellos suele reservarse para cuando el hablante quiere que el oyente ejecute una acción que considera costosa (Chin, 2007, p. 106). En nuestros datos, se observa un aumento de casos en los que están asignados al menos dos factores sociales, de entre DS, PS e IM, tienen valores altos. De esta manera, en situaciones en las que los sujetos pueden sentir la existencia de ciertos obstáculos (S4, autobús; S8, taxi) una parte de los japoneses hacen distinción lingüística del uso de *sumimasen* y *mōshiwake arimasen*, optando por este último con el fin de lograr un mayor efecto de deferencia.

En lo que respecta a los datos hispanos, se registra una amplia gama en los captadores de atención empleados, lo que permite su adaptación a un mayor número de situaciones que los japoneses (S1, peluquería; S2, médico). Aunque *perdón* y *perdona/e* son los que más veces se citan de entre todos los tipos de captadores, destaca en algunas ocasiones con una proporción considerable el uso de *disculpa/e*. Esta realidad revela que los estudiantes de España también distinguen el uso de estas dos formas según la necesidad impuesta por la circunstancia.

¹¹⁷ Estos términos del tipo *perdón*, se utilizan con frecuencia como señales de cortesía negativa en español, según afirman Martín Zorraquino y Portolés (1999, p. 4190).

Sin embargo, si comparamos estos captadores españoles y japoneses existen una serie de importantes diferencias que debemos apuntar: en primer lugar, el porcentaje de personas que optan por emplear el término que supone una mitigación más vigorosa (*disculpa/e* y *mōshiwake arimasen*), es más grande entre el grupo español que entre el nipón; en segundo, entre los españoles esta práctica es todavía más relevante en la interacción entre camarero y cliente, así como en la situación en la que el oyente es un hombre de mayor edad que el hablante. En estos casos, el rol ejercido lleva a algunos españoles a mostrar buena educación y cierta cortesía.

Existe otro aspecto llamativo que sirve para contrastar las preferencias en la selección de alertadores por parte de ambos grupos de nativos. Podemos definir saludos, rol social –que aquí hace referencia a los términos de parentesco– y *combinación* como un carácter muy propio de los españoles. De forma particular, es interesante observar la *combinación*, porque, en teoría, su uso indica que el hablante ha procurado mitigar aún más la petición que si hubiese insertado un solo alertador. Una de las opciones que fue múltiples veces repetida es *oye*, acompañado de *tío* o el nombre.

En una investigación dedicada al comportamiento verbal de los jóvenes en lo referente al uso de tacos, Monjour (2006) afirma que existe una relación directa entre el empleo de ciertas formas verbales y algunos intensificadores interdictos, que aparecen juntos con frecuencia. Según el mismo autor, también es habitual la combinación de un verbo en modo imperativo, algunos de los cuales consideramos captadores, y el término *tío*, como por ejemplo *oye, tío* (p. 78).

Por otro lado, Nomura (2012), que ha estudiado las funciones del vocativo español, opina que tanto la referencia al rol social como al nombre evidencian la intimidad existente entre los interlocutores. Según esta autora, llamar al otro por el nombre es una manifestación de que el hablante se sitúa en una distancia psicológicamente cercana, tan cercana que le está permitido acercarse al territorio personal del oyente. En la misma línea, mediante el uso de *oye* o *mira* + nombre, al mismo tiempo que llama la atención, el hablante recurre a la actitud cooperativa del otro denotando intimidad y, en última instancia, le sirve para transmitir el mensaje de que el hablante va a introducir una información de relevancia (Nomura, 2012, pp. 54-58, 65).

En nuestro resultado, las escenas en que se combinan varios alertadores de esta clase, se encuentra presente un elevado nivel de imposición, tanto en S5 (turno de trabajo) como en

S7 (ruido), normalmente cuando se trata de una conversación entre jóvenes. Ello es reflejo de la intención psicológica del hablante de reducir la distancia social por medio de apelativos amistosos (Siebold, 2008, p. 90),¹¹⁸ a sabiendas de que la estrategia que mejor funciona es reforzar los lazos de solidaridad entre los participantes y/o dar importancia al contenido de la petición, como hemos visto que asevera Nomura (2012).¹¹⁹

A diferencia de lo que encontramos en el corpus español, los japoneses sí que hacen mención del rol profesional del destinatario, que es su jefe en el trabajo. En las investigaciones empíricas que han contrastado el acto de pedir de los españoles y los asiáticos, se hace hincapié en la alta tendencia de los segundos al empleo de alertadores que remarcan la jerarquía social de los participantes. Por ejemplo, los sujetos taiwaneses revelaron un mayor uso de los términos de rol social (Padilla, 2016, p. 337). Lo mismo sucede en el estudio contrastivo entre españoles y chinos realizado por Querol (2016), en el que estos últimos mostraron aprecio por términos profesionales, como *profesor* o *camarero*, empleados al inicio de la oración tanto a solas como combinados con expresiones de disculpa. Sobre este hecho, relacionándolo con el trasfondo cultural de los habitantes de China, la autora destaca que:

La prevalencia, de algún modo, de jerarquía y armonía subyacería al hecho de que en la sociedad china caracterizar al individuo en el marco social resulta fundamental para que la comunicación pueda llevarse a cabo de forma armónica; por tanto, no es de extrañar que con el fin de que la petición sea aceptada el hablante explicita la posición que ambos ocupan en la jerarquía social. (Querol, 2016, p. 220)

En nuestro estudio, los japoneses dejaron patente este mismo hecho, pero el porcentaje obtenido y el número de situaciones en las que ocurre no son suficientes como para destacarlo al mismo nivel que en otras investigaciones precedentes.

En resumen:

¹¹⁸ En su estudio, esta autora, que contrasta los idiomas español y alemán, observa el uso de los apelativos amistosos, como *hija* o *hijo*, por parte de hispanohablantes, y explica aspectos sobre sus funciones de este modo.

¹¹⁹ También señalamos que, las que llevan aparejados otros tipos (como *hola*, *oye*, *perdona*), parecen ser creados para conseguir una atenuación especial, aunque no todos adquieren exactamente las mismas connotaciones.

- En español, se usan los alertadores como mecanismo de cortesía en más situaciones y en mayor proporción que en japonés.
- Los estudiantes de ambos países emplean más los captadores de atención, especialmente con los desconocidos. Pero en español, cuando se dirige a un individuo –jefe o camarero– a quien quieren mostrar mayor cortesía, algunas personas optaron por *disculpa/e*, pese al predominio de *perdón* o *perdona/e*, mientras que en japonés, el término *mōshiwake arimasen* –que da una mayor atenuación– no ha destacado tanto frente al uso más habitual del captador *sumimasen* o *suimasen*.
- Los españoles, en escenas con una relación próxima, pueden hacer uso de alertadores que refuerzan los lazos entre los interlocutores, o que subrayan a priori la importancia de la petición, y particularmente mediante la combinación de varios elementos. En cambio, los japoneses hacen referencia a la profesión del oyente, evidenciando la relación jerárquica existente entre los interlocutores. Estas divergencias se producen por la diferente valoración social que de la cortesía presenta cada una de las comunidades participantes.

5.3.4. Movimientos de apoyo

Los últimos modificadores opcionales que hemos tomado en consideración son los movimientos de apoyo. Estos ocupan su posición en la parte exterior del acto nuclear, y debemos decir que, de entre todos los vistos hasta ahora son los que, desde un punto de vista estadístico, mayor nivel de difusión han obtenido. Esta es una circunstancia que, según hemos observado, se ha producido tanto en español como en japonés.

Ambos grupos utilizaron escasamente los modificadores externos cuando el motivo de la petición fue puesto en evidencia sin explicación alguna, es decir, solo con el acto nuclear. Es el caso del corte de pelo (S1) o de la foto en la calle (S10), en las que, además, el coste es relativamente bajo para el oyente. En cambio, en S2, como el médico tiene la autoridad total para decidir un cambio en la receta, resulta casi obligatorio dar una explicación.

Tras prestar atención a las peticiones donde predomina el uso de justificaciones, vemos que estas constituyen el motivo principal del aumento de la presencia de movimientos de apoyo. Pero esto no es extraño, ya que se supone que son uno de los elementos más

frecuentes que se puede advertir en la acción de pedir (p. ej., Fukushima, 2011. Faerch y Kasper, 1989; Trosborg, 1995, citados por Fukushima, 2011, p. 94).

La presencia de estos componentes externos es mayor, por lo general, en el grupo español. Entre los japoneses se ve una menor exigencia a recurrir a la petición por este medio, y una de las razones puede ser el hecho de que, entre estos, la habilidad intuitiva facilita omitir la explicación porque, solo con la parte nuclear, se supone que el hablante tiene una necesidad y una razón para pedir, y por tanto para algunos no es un requisito muy importante.

Por otro lado, parece que para los japoneses no siempre es oportuno dar explicaciones. Existen una serie de escenas en las que, de manera especial, la diferencia entre ambos países en la selección de justificaciones difiere en gran medida: S7 (ruido) y S8 (taxi). En la primera de ellas, para los estudiantes nipones dar una justificación significa también subrayar que el oyente hace mucho ruido, o que la causa por la que el hablante no puede dormir es la música, por lo que surge la posibilidad de que la petición suene como una ofensa o de que se vea acrecentado el sentido de que la molestia es producida completamente por el oyente. En ese caso no se favorece el mantenimiento de buenas relaciones con el vecino, y por esta razón, creemos que la presencia del justificador fue menor entre los japoneses.

En la segunda de las situaciones (S8), entre los españoles hubo una justificación particular, haciendo hincapié en que el gasto del taxi sería más económico, lo que contribuyó en el mayor uso de las justificaciones por parte de estos. Al contrario, los japoneses prefieren no dar detalles acerca del motivo, pues decirle a un jefe al que no se conoce bien que no se lleva suficiente dinero puede dar una mala imagen personal, o suponer incluso una vergüenza.

En lo que concierne a los demás elementos, para los informantes, tanto españoles como japoneses, cuando se usa una combinación, lo más habitual es que uno de estos elementos sea una justificación. En esta categoría, como ya hemos visto en el apartado dedicado al análisis, se registró una gran variedad. Un punto interesante es que, al dividir las situaciones en tres niveles según los porcentajes de presencia de estas combinaciones, vemos que se reparten de modo similar en ambos países.¹²⁰ En términos generales, se utilizan mayoritariamente para una petición con mayor imposición.

¹²⁰ Estos tres grupos serían los siguientes. El más bajo estaría representado por S1, S2, S9 y S10; el intermedio por S4 y S6 (que en el caso japonés, podría incluir también S7); el más alto por S3, S5 (también S7, sobre todo en el caso español) y S8. Tenemos que considerar estos grados como meramente indicativos, ya que los porcentajes entre España y Japón son bastante diferentes.

No obstante, en lo que respecta a su distribución, sí hemos constatado diferencias entre un grupo y el otro. En primer lugar, las combinaciones empleadas por los españoles tienen una mayor variedad que las utilizadas por los japoneses. En segundo, si hablamos de las posibles combinaciones con un justificador, observamos que los nipones tienden a optar por el desarmador. Veremos a continuación algunos ejemplos que nos permitirán precisar estas cuestiones.

En S4 (autobús), los japoneses combinan exclusivamente un justificador con un desarmador. Por medio de esta fórmula el hablante reconoce que se está entrometiendo en la libertad del oyente, y procura eliminar cualquier tipo de objeción potencial que pudiera presentar este, suavizando la imposición que supone su petición (Díaz Pérez, 2001, p. 399). El resultado que obtiene es algo esperable, como muchos estudios empíricos han venido afirmando hasta ahora. Entre ellos, contamos con el trabajo de Fukushima (2011) quien, tras realizar una prueba acerca del acto de petición en la correspondencia electrónica mantenida entre residentes japoneses, comenta que, para estos nativos, los desarmadores son más aceptables que los preparadores al mitigar la fuerza ilocutiva del acto, cuando hay desequilibrio de poder social, mayor distancia o alta imposición.

Okura (2000), por su parte, compara la forma de pedir entre los mexicanos y los japoneses, haciendo referencia a una escena que nosotros hemos tomado como modelo, con alguna variación, para S4. En ella, los primeros requieren más usar el justificador que el desarmador, mientras que la mayor parte de los nipones da una superior importancia a la disculpa. Pero en lo que respecta a su afirmación, en nuestro corpus se observa que, para ambos grupos, justificar el motivo de la petición es casi indispensable, y si el grupo japonés introduce desarmador, lo hace como combinación. Es decir, que los japoneses no suelen usar la disculpa para pedir sin que esta vaya acompañada por una justificación.

Por su parte, los datos de los españoles dejan patente una menor necesidad del uso del desarmador. En cambio, se puede apreciar que las peticiones pueden ser realizadas de varias formas: el agradecimiento adelantado sirve para compensar el desequilibrio coste-beneficio entre los participantes; el preparador anticipa la petición que va a efectuar el hablante; otra forma es buscar el compromiso del acto previo a la petición con recursos como “¿me haces un favor?”, recurriendo a la buena voluntad del otro sin que la acción del oyente se vea limitado.

Además, la aparición de expresiones particulares que no se ajustan con exactitud a las categorías establecidas por Blum-Kulka et al. (1989) fue bastante más frecuente en España que en Japón, un fenómeno que pudimos observar en repetidas ocasiones durante el análisis. Esto puede que se deba a que entre los españoles exista una importante dependencia de la elección personal a la hora de la selección de combinaciones y a que, comparativamente con los japoneses, haya una más limitada exigencia social sobre cómo debe comportarse el individuo ante tal situación.

En S5 (turno de trabajo), aunque ambos países utilizan comúnmente las combinaciones de justificador con preparador o minimizador, los alumnos japoneses además consideran oportuno combinarlo con desarmador. También en S3 (padres), una relación en la que encontramos un elevado grado de familiaridad, algunos optan por este mismo elemento.

En cambio, ya hemos señalado que este último tipo de combinación no es común en la sociedad española y, según nuestros datos, aún menos cuando existe confianza en el trato. Dicho esto, se comprende que la percepción de la cortesía es diferente entre una sociedad y la otra. En España se da por hecho que, cuando la distancia social es menor, no es necesario reconocer expresamente la invasión de la libertad del oyente. Pero en Japón se interpreta positivamente, como una muestra de preocupación por el otro y de reconocimiento de los inconvenientes que puede traer la realización del acto solicitado, transmitiendo el pensamiento empático de que *soy consciente de que esta petición es costosa para ti*.¹²¹ Esta práctica se aplica no solo entre desconocidos, sino también para las relaciones personales más cercanas, aunque puede que se reduzca a medida que el grado de familiaridad se va haciendo más estrecho.

En cuanto a S7 (ruido), es el único escenario donde, además de otras clases de combinaciones, se produce entre los hispanohablantes la combinación con un desarmador precediendo a una justificación, como “perdona que te moleste”. Por su parte, los japoneses se centran en el tipo justificador con preparador, por medio del cual confirman que es el vecino quien ocasiona el ruido. Dotan así de más razón al justificador, para que el vecino tenga que reconocer que es él quien debe cambiar su comportamiento. En este sentido, es considerado como un elemento autodefensivo.

¹²¹ Fukushima (2011) afirma que, en algunas situaciones, los movimientos de apoyo se usan para mostrar preocupación hacia el destinatario, porque se quiere mantener una buena relación con él en caso de que el acto solicitado requiera unos costes, por cuestión de tiempo o de dinero (p. 95).

En lo que respecta a S8 (taxi), tanto los españoles como los japoneses diversifican en mayor medida la tipología de la combinación cuando se dirigen al jefe de otra empresa (S8-2) que cuando lo hacen al de su misma empresa (S8-1). Como el primero no es totalmente desconocido para el hablante pero tampoco pertenece a su mismo ámbito laboral, es posible que la forma de evaluar la relación con él varíe según la consideración de cada uno. Es decir, existe una ambigüedad en cómo establecer los roles sociales que ejercen los interlocutores.

Por otro lado, en S8-1, asegurar la futura devolución del dinero y presentarse son los casos más repetidos. Sin embargo, los hispanohablantes utilizan más la primera opción, evitando dar la impresión de que se están aprovechando de la ocasión. Los japoneses, por su parte, prefieren la segunda, pues aclarar su propia posición dentro del eje vertical establecido en su sociedad implica recibir un reconocimiento tácito de su existencia por parte del otro, lo que a su vez supone un primer paso para el acercamiento de los protagonistas.

De acuerdo con todo lo visto anteriormente podemos decir que, pese a las sutiles diferencias existentes, encontramos varias similitudes destacables en la utilización de los modificadores externos entre los dos grupos, tanto en lo que se refiere a la presencia de movimientos de apoyo en determinadas escenas –es decir, la necesidad o no del uso de estos– como en los tipos que, principalmente, aparecen en cada situación.

Dicho esto, los hablantes de España y de Japón comparten el uso de estos elementos más que el de otros modificadores observados –sintácticos, léxicos y alertadores–. Ello implica que cuando españoles y japoneses se comuniquen en una de las dos lenguas, se verán facilitadas la transmisión y la comprensión del mensaje. Este mismo hecho fue observado por Ballesteros Martín (1999) en su investigación contrastiva sobre las unidades de apoyo en los actos directivos de británicos y españoles.¹²²

En resumen:

- Al realizar peticiones, tiene gran importancia para ambos grupos la utilización de movimientos de apoyo. Pero los españoles los emplean en mayor medida que los japoneses.

¹²² En dicho estudio, Ballesteros Martín concluye que ambas nacionalidades tienden a proceder de la misma manera en el uso de las unidades de apoyo, en lo que concierne a la manera de mitigar o acrecentar la fuerza del núcleo del acto directivo en los mismos contextos, con porcentajes similares.

- Con respecto a su tipología, la justificación es la más repetida, pero en algunos casos puede existir un menor uso por parte de los habitantes de Japón.
- La combinación, que se compone de una justificación acompañada de uno o más elementos, como pueden ser preparador o minimizador, es comúnmente empleada por ambas sociedades, apareciendo especialmente en los escenarios con +IM. Sin embargo, la variedad en estos tipos de combinación es más pobre en Japón, ya que en cada situación se concentran principalmente en un tipo de combinación, y en varias de estas situaciones la combinación es casi exclusivamente con desarmador. En español hay más variedad, lo que se comprueba por medio de la aparición de expresiones más personales (bromas, agradecimientos, etc.), y que comparativamente supone una mayor dependencia de la selección a nivel individual.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

En este último capítulo, queremos plasmar las conclusiones extraídas de nuestro estudio, surgidas a partir de los problemas planteados en el mismo. En primer lugar, presentaremos aquellas que atañen al acto nuclear y, seguidamente, nos centraremos en los elementos opcionales. Al mismo tiempo, iremos efectuando la corroboración de las hipótesis propuestas. En segundo lugar, describiremos los patrones propios empleados por los hablantes de ambos países estudiados, evaluando la petición como el conjunto de estos sistemas lingüísticos a los que nos referimos. Por último, y antes de cerrar este largo recorrido, haremos una serie de sugerencias para futuros estudios.

El objeto de este trabajo ha sido el de definir y aclarar las diferencias y semejanzas existentes en el uso frecuente de los comportamientos lingüísticos de la petición entre los hablantes de España y Japón, desde el punto de vista tanto de las fórmulas empleadas, como de la cortesía.

Este planteamiento surgió de la necesidad de llenar las carencias existentes en los estudios que tratan ambas lenguas: español y japonés, y del deseo de que esta serie de conocimientos abra el camino a futuras investigaciones sobre la enseñanza como lengua extranjera de los idiomas que han sido objeto de estudio en esta tesis. Para ello, hemos elaborado el tema partiendo del enfoque que ofrece la pragmática intercultural, ya que lo consideramos particularmente útil si tenemos en cuenta que, para los no nativos, el buen uso de la segunda lengua contribuye a una mejor comunicación, mientras que un mal empleo de las mencionadas fórmulas de cortesía puede conducir no solo a malentendidos entre los interlocutores, sino también a una pérdida de la buena imagen personal del hablante.

Partiendo de esta idea, hemos estudiado cada uno de los segmentos que suelen ser observados en el recurso lingüístico de la petición respondiendo a las preguntas que nos planteábamos en nuestros objetivos: ¿Cuáles son las fórmulas lingüísticas para pedir adecuadamente que suelen encontrarse en la interacción entre hablantes de España y de Japón? ¿Cuáles son las principales diferencias y similitudes en la expresión de la cortesía en la petición entre las lenguas española y japonesa? ¿Mediante qué estrategias intentan los

encuestados de cada comunidad mitigar sus peticiones? Y por último, ¿en qué condiciones de variación social se presentan las mayores diferencias entre ambas lenguas?

La cantidad de datos recopilados constituye uno de los aspectos que se deben destacar del presente trabajo, como también lo es la inclusión de una amplia variedad de situaciones para el análisis. Ello nos ha facilitado observar los cambios de actitud de los individuos según los casos, así como obtener cuantiosos resultados que consideramos de interés.

En el proceso de elaboración del cuestionario hemos prestado especial atención a dos aportes que nos parecen importantes, y que con anterioridad apenas han sido atendidos. Por un lado, hemos introducido varios tipos de análisis estadísticos. De esta manera hemos podido validar, como investigadores, una visión objetiva a la hora de interpretar y valorar los resultados. Por otra parte, hemos decidido la inclusión en el estudio de aquellas respuestas que suponen no realizar la petición, ya que creemos que no se debe ignorar dicha perspectiva, máxime teniendo en cuenta que podría ser clave para una cultura como la japonesa, que da especial valor a la acción tácita de guardar silencio. En relación con esto, el método escogido ha sido particularmente útil como medio para acceder a la conciencia metalingüística de los hablantes.

A continuación, presentaremos una descripción contrastiva de los aspectos más destacados extraídos de los *corpora*, dirigiendo nuestra mirada, en primer lugar, hacia las estrategias que se localizan en el acto principal. Puesto que desde el anterior capítulo ya hemos venido ofreciendo varias conclusiones, vamos a reunir las aquí y a hacer un extracto a modo de síntesis final.

Tanto entre los españoles como entre los japoneses se da por sentado el empleo de las estrategias convencionalmente indirectas (C.I.), siendo esta característica más acentuada entre los españoles que entre los japoneses. Entre las subestrategias pertenecientes a dicha categoría, se hace evidente en español, aparte de las fórmulas convencionales, reiteradamente expresadas por medio de *¿puede/s...?* y *¿le/te importa...?*, una particular propensión por las sugerencias, suscitando con ello la colaboración del otro. Así, los españoles actúan mediante técnicas de cortesía que buscan fortalecer los lazos de solidaridad entre los participantes con vínculos de cercanía. En consecuencia, se comprende que, para ellos, la cortesía manifestada hacia la gente próxima no necesariamente se corresponde con las peticiones en un lenguaje más directo, sino que puede manifestarse por medios como la anteriormente mencionada forma de sugerencia.

Dicha sugerencia se observa, incluso, en conversaciones en las que el hablante español no tiene confianza con el oyente, pero hace como si así fuera, subrayando que los dos son miembros del mismo grupo social. Es significativo que la práctica de establecer vínculos de tipo amistoso con un desconocido no ha sido empleada por el grupo japonés, puesto que para sus miembros resulta menos apropiada esta manera de comunicarse.

En cuanto a las estrategias directas, están relativamente orientadas a las situaciones caracterizadas por una menor presión de los factores sociales (sin jerarquía de poder, menor distancia e imposición baja). Es decir, si se trata de una persona cercana, cuando se aplican las condiciones referidas, los dos grupos tienden más a dirigirse por medio de una petición directa. Así pues, hasta cierto punto, en ambas sociedades está permitido expresarse en la petición de modo explícito, pues se interpreta positivamente como forma de evaluar la confianza existente entre los interlocutores, sin que sea considerado descortés. Esto es lo que se ha venido comentando en diferentes ocasiones en trabajos anteriores, y nuestros resultados no hacen sino corroborarlo: la aparición de las típicas formas de imperativo en las relaciones próximas así lo indican.

No obstante, es importante apuntar que, de entre las dos comunidades, la que emplea estrategias directas de manera más habitual es la japonesa, por delante de la española. Esto nos situó en la dirección contraria respecto a las conclusiones que habían sido ofrecidas por algunos trabajos empíricos que contrastaban el español hablado en la Península Ibérica con otros idiomas occidentales, especialmente con el inglés. Las susodichas formas directas suelen estar consideradas como la propiedad más destacada de los nativos españoles en los casos estudiados. Ello también justifica la idea de que, al afrontar el estudio de una lengua, los resultados variarán en función de con qué otra se compare. De hecho, este ha sido uno de los motivos por el que nos planteamos abordar la investigación.

A continuación indicaremos las razones por las que los resultados han reflejado un mayor empleo de realizaciones directas por parte del grupo japonés e indirectas de tipo convencional por parte del grupo español. En primer lugar, los japoneses usan los imperativos en mayor medida que los españoles, por lo que suben sus números en el total de las peticiones directas. En las escenas en las que el hablante es cliente del oyente, independientemente de si hay distancia o poder sociales, una considerable cantidad de los encuestados utilizan un estilo formal acorde a estos imperativos (*-te kudasai*). En cambio, en

las mismas situaciones los españoles cambian sus estrategias, con un desplazamiento de dirección inmediato hacia las C.I.

En segundo lugar, los hablantes de Japón también emplean el imperativo (-te) en contextos informales con personas cercanas, e incluso se admite cuando se da una imposición en una situación de intimidad. A diferencia de esta circunstancia, la proporción de estrategias directas a las que recurren los españoles ha sido relativamente menor dado que estos, aparte del imperativo, utilizan también otras fórmulas convencionalmente indirectas, como las sugerencias.

En tercer y último lugar, la estructura del enunciado de deseo, que forma parte de la petición directa, en japonés suele aparecer más veces que en español cuando la petición presenta una menor distancia psicológica y una menor imposición. Asimismo, hemos profundizado en el uso lingüístico dado por cada lengua a las fórmulas de deseo, como *quiero que...*, y de necesidad, como *necesito que...* Al final, hemos comprobado el hecho de que un mismo término no tiene por qué adquirir idéntico sentido respecto a su interpretación pragmática en las dos lenguas, pudiendo resultar descortés en una lo que en el otra es cortés.

En cuanto a las estrategias no convencionalmente indirectas, hemos resaltado la disparidad existente en nuestro estudio contrastivo en lo que respecta a su utilización. Por lo general, se dan en pocas ocasiones en ambos países, pero los españoles prefieren una petición que transmite su intención de modo más transparente al oyente, razón por la cual tienden en mayor medida al empleo de C.I.

Por el contrario, los japoneses muestran una elevada dependencia de la interpretación del oyente. Resulta obvio en las situaciones en las que la solicitud es fácilmente interpretable por el rol social preestablecido, en las que puede conferir un efecto de cortesía que no encontramos en español. Igualmente, hemos constatado que, cuando se presenta una alta expectativa de provocar un conflicto, para los japoneses esta práctica sirve para salvar, por una parte, la imagen negativa del oyente, al ofrecer la posibilidad al otro de que no lo perciba como una solicitud impuesta y, por otra, la imagen positiva del hablante, para evitar ser responsable de sus propias palabras y no provocar la ofensa.

A partir de las muestras recogidas, hemos pretendido explicar las actitudes reveladas desde un punto de vista cultural. De este modo, nos hemos referido a que conceptos como *sasshi* –prever los sentimientos de los demás– u *omoiyari* –empatía– entre otros, son valores especialmente relevantes de la sociedad nipona, y presuponemos que son ideales

fundamentales que motivan que los nativos se comporten de determinada manera. Por tanto, estas cuestiones influyen en el hecho de que el interlocutor no exteriorice de forma evidente su intención, para lograr el establecimiento de una relación entre los participantes (Sasagawa, 2016, pp. 267-270).

Cabe recordar por otro lado que, en el presente trabajo, no nos hemos ocupado únicamente del análisis verbal. Hemos dado importancia a examinar la opción de no realizar la petición bajo la conjetura de que su producción entre los dos países cambiaría mucho según la percepción cultural en que se basa cada individuo.

El resultado ha sido interesante, pues en varios diálogos simulados entre desconocidos, en los que la libertad del oyente podía producir un grave perjuicio para este, ambos grupos han tendido a no realizar la solicitud. No obstante, esta elección ha sido más empleada por los japoneses que por los españoles. Según nuestro parecer, que concuerda con el argumento de Sasagawa (2016), ello prueba que los primeros muestran una especial sensibilidad ante la posibilidad de que se produzcan efectos negativos como, por ejemplo, quedar en deuda y/o experimentar vergüenza, lo que no es apreciado culturalmente por causar daño sobre la imagen de los interlocutores. Así pues, el resultado nos ha permitido confirmar que el uso de un lenguaje silencioso es un tema que merece atención.

Respecto a nuestra primera hipótesis, hemos verificado que el valor que estipula si una expresión es cortés, o si se considera adecuada o no, quedaría reflejado en las distintas proporciones obtenidas por las estrategias seleccionadas en cada escenario por ambos grupos sociales. En la mayoría de los casos, estas diferencias se han mostrado estadísticamente significativas al comparar los datos de España y Japón.

Para finalizar y completar esta exposición sobre las conclusiones de la unidad del acto nuclear, queremos hacer mención sobre lo que nos hemos encontrado al comprobar la existencia de diferencias de uso del lenguaje en función del género del hablante. En este aspecto, la disparidad ha sido mayúscula entre los japoneses y los españoles, ya que en nuestros resultados queda claro que estos últimos apenas muestran diferencias en la forma de dirigir las peticiones entre hombres y mujeres, habiéndolas casi únicamente en la elección de realizar la petición o no hacerlo, mientras que entre los nipones sí ha habido contrastes entre ambos géneros, tanto en la decisión de pedir como en las estrategias empleadas.

Como habíamos adelantado al inicio del capítulo, vamos ahora a ofrecer una serie de deducciones sobre cada una de las partes opcionales de las que se compone la acción de la

petición. Una vez terminada esta fase, haremos referencia a las dos hipótesis que aún nos falta confirmar.

El proceso de análisis de los modificadores, cuyo objetivo principal es predisponer al oyente a que satisfaga lo solicitado, también ha sido importante para desentrañar la complejidad interna del acto de habla en la petición.

En lo que respecta a los modificadores sintácticos, en ambos grupos se pone en evidencia la necesidad de su incorporación en mayor medida que los léxicos. Algunos de ellos (condicional con interrogación en español, y negación en japonés), como esperábamos, superan en su empleo a los demás, siendo mucho más habituales. En líneas generales, en castellano su uso está más extendido, mientras que en japonés es más restringido. Este último idioma, sin embargo, combina varios tipos de estos elementos para dar mayor efecto de atenuación en unas escenas donde existe un alto grado de dificultad para actuar (+DS, +IM comúnmente, y adicionalmente la asimetría de PS). En este sentido, no es homogéneo su uso entre las dos lenguas.

Por otra parte, cuando hay un oyente desconocido y es mayor que el hablante, cierta cantidad de españoles emplea los modificadores tipo condicional interrogativo más que cuando se comunica con otros jóvenes. De ello extraemos que los utilizan como herramienta para incrementar el sentido de deferencia hacia un desconocido mayor, en una misma situación y en función del destinatario, algo que no se observa en el colectivo japonés.

Con respecto a los modificadores léxicos, muestran una mayor frecuencia de aparición por parte de los hablantes hispanos. A través de los resultados, se confirma que el marcador *por favor* ocupa un puesto significativo. Se observa tanto entre desconocidos como entre conocidos salvo en la relación familiar, lo que supone que, como una fórmula de cortesía negativa, está ritualizada entre esas relaciones interpersonales si el contenido de la petición no implica un elevado peso de imposición.

En cambio, para el caso nipón no hay un léxico que presente una alta intervención, aunque se muestra como un notable recurso el prefijo honorífico para evidenciar la posición social que deben reconocer los interlocutores en la interacción.

También hemos analizado los alertadores, que se sitúan al inicio de la secuencia de elementos de la petición, y cuya función principal consiste en llamar la atención. Para ambas comunidades de hablantes es un recurso valioso, dado que comparativamente tiene una mayor

presencia que los dos tipos de modificadores comentados anteriormente; pero en especial, lo es para los españoles en vista de que se emplea en más situaciones y en mayor proporción.

Los captadores de atención fueron la primera alternativa para los dos grupos, con más frecuencia entre desconocidos. La preferencia en el uso de *sumimasen* en japonés es más consistente que *perdona/e* en español –pese a que las dos han sido la primera alternativa en la categoría de captadores– por haberse visto acentuada, por parte de los nativos españoles, una conducta de cortesía que se expresa mediante la *disculpa/e* en un lugar público, tanto a una persona mayor que el hablante como a un camarero.

Otra diferencia relevante es que los residentes de España prefirieron los alertadores: términos amistosos, llamar al destinatario por su nombre y por la relación de parentesco que les une, aludiendo a una de las funciones que estos representan, y que resultan eficaces como medio para reforzar los lazos entre personas cercanas. Este fenómeno se repite en casos en los que se da un mayor grado de imposición, junto a la decisión de combinar varios elementos al mismo tiempo. A través de este uso de combinaciones se ha revelado, por parte del hablante, un intento de dar un efecto más intenso para lograr la actuación del destinatario.

En cuanto a los miembros japoneses, la disposición de los alertadores vuelve a manifestar de nuevo su importancia para evidenciar la jerarquía social en el ámbito laboral, mediante la referencia al rol profesional del otro ($H < O$).

Teniendo en consideración los resultados mencionados, podríamos decir que, desde la perspectiva de las conductas en la interpretación de la cortesía, en el presente segmento, dedicado a los alertadores, el contraste entre las dos sociedades ha sido muy grande.

En lo que concierne a los movimientos de apoyo, su lista ofrece una amplia variabilidad. Nuestros informantes verifican que el uso de estos movimientos es similar en uno y otro idioma, desde el punto de vista de los tipos habitualmente observados así como su distribución en determinadas situaciones. Sin embargo, en general debemos decir que en España se utilizan con una frecuencia notable, lo que subraya su importancia.

La causa principal por la que se dio este resultado es que, aunque la justificación es la que ocupa la mayor distribución con diferencia según los datos aportados por ambos grupos sociales, para los japoneses, o bien en ocasiones dicha mención no es un requisito, o bien no siempre es apropiada. Por un lado, en la sociedad nipona es costumbre tener en más consideración el fondo situacional que ha llevado al hablante a realizar la petición sin explicación alguna y, por otro, hemos visto que en algunas escenas justificar la propia actitud

también puede conllevar aspectos inconvenientes, y causar un deterioro de las buenas relaciones entre los interlocutores.

Además de este hallazgo, se observa que tanto los españoles como los japoneses han hecho hincapié en la elaboración de varios movimientos de apoyo combinados, coincidiendo en su aumento en peticiones en las que el coste de imposición es grande. Por tanto, ha quedado en evidencia que, en esas ocasiones, un mayor número de personas necesita atenuar intensamente, para evitar con antelación el conflicto que se va a provocar.

Sin embargo, también existen diferencias. La sociedad hispana, en los casos en los que se combinan varios elementos, se decanta por una variedad de expresiones originales. En cambio, en la sociedad japonesa resulta notable la inserción del desarmador a modo de mitigación, incluso cuando personas próximas se dirigen de dicha manera con el propósito de mostrar consideración o preocupación hacia el otro.

En definitiva, con las pruebas presentadas ha quedado demostrada la segunda hipótesis que planteamos. Es decir, que los movimientos de apoyo han registrado la mayor medida en ambos países de entre todas las clases de modificadores.

En cuanto a la tercera hipótesis, la relativa al examen de la variable social, consideramos que nuestra comprobación fue exitosa en lo que respecta al análisis realizado en torno al concepto de *dentro* y *fuera* del grupo social, cuando el jefe es de la misma empresa, con el que no se tiene relación, o de otra respectivamente. Cuando los interlocutores son miembros de un distinto grupo social, la elección de no pedir ha sido mayor que en el caso en que ambos pertenecen al mismo. Así pues, los nativos de las dos comunidades actúan de diferente forma ante las dos posibilidades, como habíamos supuesto a priori. Este hecho afecta exclusivamente a la decisión de realización o no de la solicitud, pero no al modo de expresarla.

Respecto al factor sociolingüístico de género ha resultado que, prácticamente, en ninguno de los dos países han sido importantes las diferencias sobre la conducta cuando cambiaba el género del oyente. Por tanto, la hipótesis propuesta para esta condición no ha sido corroborada.

Por último, apuntamos que entre los españoles, cuando comunican con un hombre mayor que el hablante, el valor de la realización de la petición ha sido particularmente menor que con uno joven, mientras que entre los japoneses no hubo tanta diferencia al cambiar la edad del oyente. En el primer caso, además, los españoles que han realizado la petición han

mostrado una mayor disposición a los modificadores sintácticos y alertadores de *disculpa/e* como modo de mitigar el acto verbal.

Finalmente, nos queda mencionar los patrones reflejados por los mecanismos lingüísticos implicados en la distribución seguida por nuestros resultados. En este caso, la petición se valora como el conjunto de los segmentos que la componen, es decir, el acto nuclear y los modificadores. Según nuestros datos, recogidos a partir de una amplia variedad de escenarios sociales, el peso específico de los modificadores optativos en español ha tenido un papel particularmente significativo, por lo que el acto principal está sujeto, de forma notable, a la importante función de estos en comparación con el otro grupo. Los españoles presentan, por tanto, un estilo que favorece la activación de modificadores.

Los japoneses, por su parte, exteriorizan una mayor diferencia en los porcentajes de uso de estrategias, que varían notablemente según las situaciones, dando por tanto relevancia a la movilidad de estos datos dentro de la escala de la (in)dirección –de lo explícito a lo implícito–, incluyendo la decisión de no pedir. Todo ello implica una menor demanda de modificadores como mecanismos atenuantes. En consecuencia, podemos deducir que el estilo propio nipón presenta una mayor dependencia de un sistema estratégico centrado más en el acto nuclear, en comparación con los patrones seguidos por la parte española.

De acuerdo con la exposición que hemos hecho en el último capítulo, hemos logrado con este trabajo hacer visibles los contrastes existentes entre las dos unidades colectivas estudiadas, partiendo de los recursos lingüísticos empleados en la petición, lo que consideramos una modesta contribución a las publicaciones que tratan la variedad cultural en el campo de los estudios interculturales.

Para finalizar, haremos una breve reflexión acerca de las líneas de investigación cuyo desarrollo aún queda abierto. Somos conscientes de que, en el estudio que hemos llevado a cabo, los resultados se han centrado, debido a la metodología empleada, en la extracción de algunos aspectos concretos. Ya hemos explicado que, en este sentido, no hemos ofrecido un reflejo completo de la realidad lingüística natural con la que los hablantes se expresan en la interacción.

Por otra parte, a la hora de recoger los datos, algunos aspectos no han sido objeto de nuestro estudio como la variable edad o la ocupación social. A este respecto, sería conveniente que hubiese más estudios colaborativos que atiendan a estas cuestiones, tanto en

lo concerniente al análisis cualitativo de la conversación en una escena específica, como a la inclusión de otras variables existentes.

Consideraríamos igualmente interesante que en próximos estudios se profundizase en otros tipos de actos de habla, especialmente los considerados socialmente amenazantes y perjudiciales, como afrentar, criticar, regañar, culpar, etc., ya que, además de que todavía faltan trabajos en el área intercultural que contrasten el español y el japonés, es en estos actos en los que la relación interpersonal se sitúa más cercana al conflicto. Por tanto, se trata de una materia perfecta para comparar las diferencias culturales en el enfrentamiento verbal.

Con todo, esperamos que las aclaraciones realizadas tengan utilidad como base para un avance de futuros estudios que, en el panorama filológico, pedagógico o sociológico, aborden aspectos relativos a España y Japón.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akdogan, P. y Ohama, R. (2008). Nihonjin gakusei to Torukojin gakusei no iraikōdō no bunseki: Aite hairyō no shiten kara. *Seikai no Nihongo kyōiku. Nihongo kyōiku ronshū*, 18, 57-72.
- Albelda, M. (2004). Cortesía en diferentes situaciones comunicativas: La conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal. En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 109-136). Barcelona: Ariel.
- Albelda, M. y Barros, M. J. (2013). *La cortesía en la comunicación*. Madrid: Arco Libros.
- Albelda, M. y Contreras, J. (2009). Imagen de afiliación y atenuantes en un análisis contrastivo alemán/español. En Bernal, M. y Hernández Flores, N. (Eds.), *Estudios sobre lengua, sociedad y cultura: Homenaje a Diana Bravo* (pp. 7-30). Stockholm: Acta Universitatis Stockholmiensis.
- Alonso Pérez-Ávila, E. (2005). Peticiones en español. Aproximación a la pragmática de interlengua. *Artifara: Revista electrónica de lenguas y literaturas ibéricas y latinoamericanas*, 5. Recuperado de:
<http://www.cisi.unito.it/artifara/rivista5/testi/peticiones.asp>
- Alonso Raya, R. (2014). *Gramática básica del estudiante de español*. Barcelona: Difusión.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press.
- Baba, T. y Lu, C. (1992). Nicchū irai hyōgen no hikaku taishō. *Hokkaido kyōiku daigaku kiyō*. 1-A, 43 (1), 57-66.
- Ballesteros Martín, F. (1999). *La cortesía verbal: Análisis pragmático lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español: El ruego y el mandato* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Ballesteros Martín, F. (2001). La cortesía española frente a la cortesía inglesa: Estudio pragmalingüístico de las exhortaciones impositivas. *Estudios Ingleses de la Universidad Complutense*, 9, 171-207.
- Ballesteros Martín, F. (2002). Mecanismos de atenuación en español e inglés: Implicaciones pragmáticas en la cortesía. *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, 11.

Recuperado de: <http://www.ucm.es/info/circulo/no11/index.htm>

- Barros, M. J. (2011). *La cortesía valorizadora en la conversación coloquial española: Estudio pragmatolingüístico* (Tesis doctoral). Universidad de Granada.
- Beebe, L. M. y Cummings, M. C. (1996). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. En Gass, S. M. y Neu, J. (Eds.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language* (pp. 65-86). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Benedict, R. (1946). *The chrysanthemum and the sword: Patterns of Japanese culture*. Boston: Houghton Mifflin.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests: Same or different? *Journal of Pragmatics*, 11, 131-146.
- Blum-Kulka, S. (1989). Playing it safe: The role of conventionality in indirectness. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp.37-70). Norwood, NJ: Ablex.
- Blum-Kulka, S. (1992). The metapragmatics of politeness in Israeli society. En Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K (Eds.), *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and practice* (pp. 255-280). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Blum-Kulka, S. (1996a). Introducción a la pragmática del interlenguaje. En Cenoz, J. y Valencia, J. (Eds.), *La competencia pragmática: Elementos lingüísticos y psicosociales* (pp. 155-175). Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Blum-Kulka, S. (1996b). Variaciones en la formulación de peticiones. En Cenoz, J. y Valencia, J. (Eds.), *La competencia pragmática: Elementos lingüísticos y psicosociales* (pp. 179-194). Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Blum-Kulka, S. y House, J. (1989). *Cross-cultural and situational variation in requesting behavior*. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp.123-154). Norwood, NJ: Ablex.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.). (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1984). Requests and apologies: A cross cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5 (3), 196-213.
- Bou Franch, P. y Lorenzo-Dus, N. (2008). Natural versus elicited data in cross-cultural speech act realization: The case of requests in Peninsular Spanish and British English.

Spanish in Context, 5 (2), 246-277.

- Boxer, D. (2004). Studying speaking to inform second language learning: A conceptual overview. En Boxer, D. y Cohen, A. D. (Eds.), *Studying Speaking to Inform Second Language Learning* (pp. 3-24). Clevedon: Multilingual Matters.
- Bravo, D. (1998). ¿Reírse juntos?: Un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos. *Diálogos hispánicos*, 22, 315-364.
- Bravo, D. (1999). ¿Imagen positiva vs. imagen negativa?: Pragmática socio-cultural y componentes de face. *Oralia*, 2, 155-184.
- Bravo, D. (2000). La atribución de significados sociales en el discurso hablado: Perspectivas extrapersonales e interpersonales. En Bustos, J. J. (Coord.), *Lengua, discurso, texto* (Vol. 2, pp. 1501-1514). Madrid: Visor.
- Bravo, D. (2004). Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía. En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 15-38). Barcelona: Ariel.
- Bravo, D. (2008). Situación de habla, recursos comunicativos y factores lingüísticos en la interpretación de objetivos de cortesía. El contexto del usuario vs. el contexto del analista. En Briz, A., Hidalgo, A., Albelda, M., Contreras, J. y Hernández Flores, N. (Eds.), *Cortesía y conversación: De lo escrito a lo oral* (pp. 12-24). Universitat de Valencia.
- Bravo, D. (2010). Pragmática sociocultural. La configuración de la imagen social como premisa socio-cultural para la interpretación de actividades verbales y no verbales de imagen. En Orletti, F. y Mariottini, L. (Eds.), *(Des)cortesía en español: Espacios teóricos y metodológicos para su estudio* (pp. 19-45). Roma, Stockholm: Università degli Studi Roma Tre, Programa EDICE.
- Bravo, D. (2017). Cortesía en español: Negociación de face e identidad en discursos académicos. *Textos en proceso*, 3 (1), 49-127. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.17710/tep.2017.3.1>
- Briz, A. (2004). Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación. En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática Sociocultural: Estudios sobre el Discurso de Cortesía en español* (pp. 67-93). Barcelona: Ariel.
- Brown, L. (2011). *Korean honorifics and politeness in second language learning*. Amsterdam: John Benjamins.

- Brown, P. (2015). Politeness and Language. En Wright, J. (Ed.), *International encyclopedia of the social and behavioral science* (2ª ed., vol. 18, pp. 326-330). Oxford: Elsevier.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987). *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press.
- Brown, R. y Gilman, A. (1960). The pronouns of power and solidarity. En Sebeok, T. (Ed.), *Style in Language* (pp. 253-276). Cambridge: MIT Press.
- Carrasco, A. (1999). Revisión y evaluación del modelo de cortesía de Brown & Levinson. *Pragmalingüística*, 7, 1-44.
- Cenoz, J. y Valencia, J. (1996). Cross-cultural communication and interlanguage pragmatics: American vs. European requests. En Bouton. L. F. (Ed.), *Pragmatics and Language Learning. Monograph series* (Vol. 7, pp. 47-53). Urbana: University of Illinois.
- Centro Virtual Cervantes. (1997). Refranero multilingüe. Recuperado de: <http://cvc.cervantes.es/lengua/refranero/ficha.aspx?Par=58668&Lng=0>
- Centro Virtual Cervantes. (s.f.). Tácticas y estrategias pragmáticas. Glosario de términos. Recuperado de: http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/plan_curricular/niveles/06_tacticas_pragmaticas_glosario.htm
- Chen, R. (2010). Pragmatics East and West: Similar or different? En Trosborg, A. (Ed.), *Pragmatics across languages and cultures* (Vol. 7, pp. 167-188). Berlin, New York: Mouton de Gruyter.
- Chin, S. (2007). Nihongo kaiwa ni okeru maeoki hyōgen. *Gengobunkagaku kenkyū gengojōhō hen*, 2, 99-115.
- Cho, K. (2015). *Irai danwa ni kansuru nicchū taishō kenkyū: Danwa sanyosha no sō gokōi o chūshin ni* (Tesis doctoral). Universidad de Tōhoku, Japón.
- Choi, H. J. (2008). *Pragmática intercultural: El acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Coulmas, F. (1981). *Conversational routine: Explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*. The Hague, New York: Mouton.
- Culpeper, J. (2010). Conventionalized impoliteness formulae. *Journal of Pragmatics*, 42 (12), 3232-3245.
- Curcó, C. (1998). ¿No me harías un favorcito?: Reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular. *Diálogos hispánicos*,

22, 129-172.

- Curcó, C. y de Fina, A. (2002). Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de la cortesía en español: El contraste entre México y España. En Placencia, M. E. Bravo, D. (Eds.), *Actos de habla y cortesía en español* (pp. 107-140). Muenchen: Lincom Europa.
- Díaz Pérez, J. (1999). Requesting in British English and Peninsular Spanish: A comparative analysis of politeness strategies. En Álvarez Benito, G., Fernández, J. y Tamayo, F. J. (Eds.), *Lenguas en contacto* (pp. 171-180). Sevilla: Mergablum.
- Díaz Pérez, J. (2001): *Producción de actos de habla en inglés y en español. Un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal* (Tesis doctoral). Universidad de Jaén, Andalucía.
- Díaz Pérez, J. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español: Actos de habla y pragmática intercultural*. Universidad de Jaén.
- Durão, A. B. (2007). *La interlengua*. Madrid: Arco Libros.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond Culture*. Garden City, NY: Anchor Press.
- Eelen, G. (2001). *A critique of politeness theories*. Manchester: St. Jerome Publishing.
- Escandell, M. V. (1995). Cortesía, fórmulas conversacionales y estrategias indirectas. *Revista Española de Lingüística*, 25, 31-66.
- Escandell, M. V. (1996). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Escandell, M. V. (1998). Cortesía y relevancia. *Diálogos hispánicos*, 22, 7-24.
- Escandell, M. V. (1999). Los enunciados interrogativos: Aspectos semánticos y pragmáticos. En Bosque, I. y Demonte, V. (Coords.), *Gramática descriptiva de la lengua española* (Vol. 3, pp. 3929-3992). Madrid: Espasa-Calpe.
- Escandell, M. V. (2003). La investigación en pragmática. *Interlingüística*, 14, 45-58.
- Escandell, M. V. (2004). Aportaciones de la pragmática. En Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (Dirs.), *Vademécum para la formación de profesores: Enseñar español como segunda lengua/lengua extranjera* (pp. 179-198). Madrid: SGEL.
- Escandell, M. V. (2005). *La comunicación*. Madrid: Gredos.
- Escandell, M. V. (2014). *La comunicación: Lengua, cognición y sociedad*. Madrid: Akal.
- Falero, A. J. (2010). El yo teatral en el pensamiento japonés contemporáneo. *Kokoro: Revista para la difusión de la cultura japonesa*, 1, 2-9. Recuperado de: <http://www.adecjapan.es/biblioteca/revista-kokoro/numero-1>

- Fant, L. (1989). Cultural mismatch in conversation: Spanish and Scandinavian communicative behavior in negotiation settings. *Hermes Journal of Linguistics*, 3, 247-265.
- Fant, L. (1993). "Push" and "pull" moves in Hispanic and Swedish negotiation talk. *Hermes Journal of Linguistics*, 11, 27-47.
- Fant, L. (1996). Regulación conversacional en la negociación: Una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares. En Kotschi, T., Oesterreicher, W. y Zimmerman, K. (Eds.), *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica* (pp. 147-183). Frankfurt: Vervuert-Iberoamericana.
- Farenkia, B. M. (2012). Compliment strategies and regional variation in French: Evidence from Cameroon and Canadian French. *Pragmatics*, 22 (3), 447-476.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2003). Validity in data collection methods in pragmatics research. En Kempchinsky, P. y Piñeros, C. E. (Eds.), *Theory, practice, and acquisition: Papers from the 6th Hispanic Linguistics Symposium and the 5th Conference on the Acquisition of Spanish and Portuguese* (pp. 239-257). Somerville, MA: Cascadilla Press.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2005). Métodos de recolección de actos de habla: Peticiones en el discurso natural y simulado de hablantes mexicanos. En Murillo Medrano, L. (Ed.), *Actas del II Coloquio Internacional de Programa EDICE* (pp. 221-45). Stockholm, Costa Rica: Programa EDICE, Universidad de Costa Rica.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2018). *Pragmática del español: Contexto, uso y variación*. New York: Routledge.
- Fraser, B. (1990). Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*, 14, 219-236.
- Fraser, B. y Nolen, W. (1981). The association of deference with linguistic form. *International Journal of the Sociology of Language*, 27, 93-109.
- Fukada, A. y Asato, N. (2004). Universal politeness theory: Application to the use of Japanese honorifics. *Journal of Pragmatics*, 36, 1991-2002.
- Fukushima, S. (1996). Request strategies in British English and Japanese. *Language Sciences*, 18 (3-4), 671-688.
- Fukushima, S. (2000). *Requests and culture: Politeness in British English and Japanese*. Bern: Peter Lang.
- Fukushima, S. (2003). A cross-cultural study of requests: The case of British and Japanese

- undergraduates. En Jaszczolt, K. M. y Turner, K. (Eds.), *Meaning through language contrast* (Vol. 2, pp. 263-275). Amsterdam: John Benjamins.
- Fukushima, S. (2009). Evaluation of politeness: Do the Japanese evaluate attentiveness more positively than the British? *Pragmatics*, 19 (4), 501-518.
- Fukushima, S. (2011). External mitigation: Supportive moves in Japanese requests. *Tsuru bunka daigaku daigakuin kiyō*, 15, 85-101.
- Fukushima, S. (2015). In search of another understanding of politeness: From the perspective of attentiveness. *Journal of Politeness Research*, 11 (2), 261-287.
- Fukushima, S. (2016). Emic understandings of attentiveness and its related concepts among Japanese. *East Asian Pragmatics*, 1 (2), 181-208.
- Fukushima, S. y Haugh, M. (2014). The role of emic understandings in theorizing im/politeness: The metapragmatics of attentiveness, empathy and anticipatory inference in Japanese and Chinese. *Journal of Pragmatics*, 74, 165-179.
- Fukushima, S. y Kimura, M. (2001). A pragmatic study on requests: A comparison between Japanese and British English. *Tsuru bunka daigaku daigakuin kiyō*, 5, 65-86.
- Gancedo, M. (2019). *Evolución de la imagen de rol familiar en el teatro de finales del siglo XIX a mitad del XX: Su manifestación en la atenuación e intensificación de los actos directivos* (Tesis doctoral). Universitat de València.
- González Ruiz, R. (2015). El silencio en la lengua y en el discurso: Entre las normas y la libertad. En Carrasco, I. y Robles, S. (Coords.), *Pragmática, Discurso y Norma* (pp. 265-296). Madrid: Arco Libros.
- González Sanz, M. (2014). *Tertulia política y (des)cortesía verbal* (Tesis doctoral). Universidad de Sevilla, Andalucía.
- García Mouton, P. (1999). *Cómo hablan las mujeres*. Madrid: Arco Libros.
- Gil, J. M. (2006). Amenaza e invasión de la imagen: Un estudio sobre la naturaleza de la cortesía verbal. *Pragmalingüística*, 14, 75-86.
- Golato, A. (2003). Studying compliment responses: A comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk. *Applied linguistics*, 24 (1), 90-121.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Doubleday.
- Gorman, K. y Ezra Johnson, D. (2013). Quantitative Analysis. En Bayley, R., Cameron, R. y Lucas, C. (Eds.), *The Oxford handbook of Sociolinguistics* (pp. 214-240). New York:

Oxford University Press.

- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. En Cole, P. y Morgan, J. L. (Eds.), *Syntax and Semantics* (Vol. 3, pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Gu, Y. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14 (2), 237-257.
- Haga, Y. (2004). *Nihonjin rashisa no kōzō: Gengo bunkaron kōgi*. Tokyo: Taishūkan shoten.
- Hamada, M. (1995). Irai hyōgen no taishō kenkyū: Chūgokugo ni okeru meirei irai no hōryaku. *Nihongogaku*, 14 (10), 69-75.
- Hamaguchi, E. (1988). “*Nihon rashisa*” no saihakken. Tokyo: Kōdansha.
- Hara, K. (2006). The concept of omoiyari (altruistic sensitivity) in Japanese relational communication. *Intercultural Communication Studies*, 15 (1), 24-32.
- Haugh, M. y Obana, Y. (2011). Politeness in Japan. En Kádár, D. y Mills, S. (Eds.), *Politeness in East Asia* (pp. 147-175). Cambridge University Press.
- Hasegawa, N. (2006). “Morau” ni kansuru Nihongo to Supeingo no taishō. *Osaka sangyō daigaku ronshū: Jinbunkagaku*, 118, 45-57.
- Hasegawa, N. (2007). Juju hyōgen ni okeru Nihongo to Supeingo no taiō. *Osaka sangyō daigaku ronshū: Jinbunkagaku*, 121, 55-78.
- Hashimoto, Y., Sasagawa, Y., Kenjo, T. y Sugita, Y. (1992). Enkyokuteki komyunikēshon hōryaku no ibunkakan hikaku: 9 gengo hikaku chōsa. *Tokyo daigaku shakai jōhō kenkyūjo chōsa kenkyū kiyō*, 1, 107-159.
- Haugh, M. (2007). The discursive challenge to politeness research: An interactional alternative. *Journal of Politeness Research*, 3 (2), 295-317.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal: Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- Haverkate, H. (2004). El análisis de la cortesía comunicativa: Categorización pragmalingüística de la cultura española. En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 55-66). Barcelona: Ariel.
- Hernández Campoy, J. M. y Almeida, M. (2005). *Metodología de la investigación sociolingüística*. Málaga: Comares.
- Hernández Flores, N. (1999). Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: The case of advice. *Pragmatics*, 9 (1), 37-49.
- Hernández Flores, N. (2002). *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos*

- (Tesis doctoral). Universidad de Aalborg, Dinamarca.
- Hernández Flores, N. (2004). La cortesía como búsqueda del equilibrio de la imagen social. En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 95-108). Barcelona: Ariel.
- Hernández Sacristán, C. (1996). Actos de habla desde una perspectiva contrastiva: Apuntes metodológicos. *Pragmática y gramática del español hablado: Actas del II Simposio sobre Análisis del Discurso Oral* (pp. 317-328). Zaragoza: Libros Pórtico.
- Hernández Sacristán, C. (1999). *Culturas y acción comunicativa: Introducción a la pragmática intercultural*. Barcelona: Octaedro.
- Hernández Sacristán, C. (2012). Sobre la dimensión simbólica del déficit verbal: Racionalidad, emoción y experiencia en pragmática clínica. *Foro hispánico: Revista hispánica de Flandes y Holanda*, 44, 47-66.
- de los Heros, S. (2012). Lengua y poder. En De los Heros, S. y Niño-Murcia, M. (Eds.), *Fundamentos y modelos del estudio pragmático y sociopragmático del español* (pp. 189-214). Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Herrero Cecilia, J. (2006). *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.
- Hibi, I. (2009). “Tari” no yōhō ni kansuru ichi kōsatsu. *Osaka daigaku Nihongo Nihon bunka kyōiku sentā jugyō kenkyū*, 7, 17-28.
- Himeno, T. (1991). Irai to kanyū: Juekisha hyōgen no nichiei taishō o chūshin ni. *Nihongo kyōiku ronshū: Sekai no Nihongo kyōiku*, 1, 69-81.
- Honda, A. (2007). Fuku joshi tari no yōhō. *Suruga daigaku ronsō*, 33, 1-18.
- Horie Ingkaphirom, P. (1995). Irai hyōgen no taishō kenkyū: Taigo no irai hyōgen. *Nihongogaku*, 14 (10), 76-83.
- Huang, Y. (2007). *Pragmatics*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Hymes, D. H. (1972). On communicative competence. En Pride, J. B. y Holmes, J. (Eds.), *Sociolinguistics* (pp. 269-285). Harmondsworth: Penguin.
- Ide, S., Oguino, T., Kawasaki, A. e Ikuta, S. (1986). *Nihonjin to Amerikajin no keigo kōdō*. Tokyo: Nan’undo.
- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: Two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 8 (2-3), 223-248.
- Iglesias, S. (2001). Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico: Estado de la cuestión.

- Oralia*, 4, 245-298.
- Izaki, Y. (2000). “Irai” kaiwa ni mirareru “yūsentaikei” no bunkateki sōi to kitai no zure: Nihonjin to Furansujin Nihongo gakushūsha no sesshoku bamen no kenkyū. *Nihongokyōiku*, 104, 79-88.
- Janney, R. W. y Arndt, H. (1993). Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective. *Multilingua*, 12 (1), 13-50.
- Kabaya, H., Kawaguchi, Y. y Sakamoto, M. (1998). *Keigo hyōgen*. Tokyo: Taishūkan shoten.
- Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (1993). Interlanguage pragmatics: An introduction. En Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (Eds.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 3-17). New York, Oxford: Oxford University Press.
- Kecskes, I. (2012). Sociopragmatics and cross-cultural and intercultural studies. En Allan, K. y Jaszczolt, K. (Eds.), *The Cambridge Handbook of Pragmatics* (pp. 599-616). Cambridge University Press.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1996). *La conversation*. Paris: Seuil.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2004). ¿Es universal la cortesía? En Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 39-54). Barcelona: Ariel.
- Kimura, H. (1987). Irai hyōgen no nicchū taishō. *Nihongogaku*, 6 (10), 58-66.
- Kitao, K. (1990). A study of Japanese and American perceptions of politeness in requests. *Doshisha Studies*, 50, 178-210.
- Konakahara, M. (2011). Requests in Japanese learners’ English in comparison with British English and Japanese. *Waseda daigaku daigakuin kyōikugaku kenkyūka kiyō*. *Bessatsu*, 18 (2), 245-260.
- Kumai, H. (2012). Kōi yōkyū hyōgen ni tsuite: V temoratte ii ka o chūshin ni. *Shizuoka daigaku kokusai kōryū sentā kiyō*, 6, 1-19.
- Kurotaki, M. (2000). “Irai” hyōgen ni mirareru Nihongo kara Eigo e no goyōronteki ten’i genshō. *Nihon jitsuyō Eigo gakkai ronsō*, 9, 1-15.
- Labov, W. (1966). *The social stratification of English in New York City*. Washington, D.C.: Center for Applied Linguistics.
- Labov, W. (1972). *Language in the inner city*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Lakoff, R. (1975). *Language and woman’s place*. New York: Harper & Row.

- Lakoff, R. (1998). La lógica de la cortesía, o acuérdate de dar las gracias. En Julio, M. T. y Muñoz, R. (Comps.), *Textos clásicos de pragmática* (pp. 259-278). Madrid: Arco Libros.
- Landone, E. (2009). *Los marcadores del discurso y cortesía verbal en español*. Bern: Peter Lang.
- Lee, C. (2005). A cross-linguistic study on the linguistic expressions of Cantonese and English requests. *Pragmatics*, 15 (4), 395-422.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. London, New York: Longman.
- Leech, G. (1997). *Principios de pragmática* (Traducción de Alcántara Iglesias, F.). Logroño: Universidad de La Rioja.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness*. Oxford University Press.
- Le Pair, R. (1996). Spanish request strategies: A cross-cultural analysis from an intercultural perspective. *Language Sciences*, 18, 651-670.
- Locher, M. A. (2004). *Power and politeness in action: Disagreements in oral communication*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Locher, M. A. y Watts, R. J. (2005). Politeness theory and relational work. *Journal of Politeness Research*, 1 (1), 9-33.
- Locher, M. A. (2012). Politeness research from past to future. En Fernández Amaya, L., Hernández López, M., Gómez Morón, R., Padilla Cruz, M., Mejías Borrero, M. y Relinque, M. (Eds.), *New perspectives on (im)politeness and interpersonal communication* (pp. 36-60). Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing.
- López Sako, N. I. (2008). *Politeness in American English, Spanish and Japanese: The case of (dis)agreements in conversation: PhD dissertation*. Universidad de Granada.
- López Sako, N. I. (2012). El estudio de la sociopragmática del japonés en España: Panorama actual y futuros retos. En Agud, A. (Comp.), *Séptimo centenario de los estudios orientales en Salamanca* (pp. 723-736). Universidad de Salamanca.
- López Sako, N. I. (2016). La expresión de desacuerdo en japonés coloquial: Una aproximación socio-pragmática y analítico-conversacional. *Kokoro: Revista para la difusión de la cultura japonesa*, 21, 2-15. Recuperado de: <http://www.adecjapan.es/biblioteca/revista-kokoro/numero-21>
- Lorenzo Díaz, I. (2016). *Realizaciones, conciencia, y enseñanza-aprendizaje del acto de habla de la petición en educación secundaria* (Tesis doctoral). Universidad

Complutense de Madrid.

- Lorenzo-Dus, N. y Bou Franch, P. (2003). Gender and politeness: Spanish and British undergraduates' perceptions of appropriate requests. En Santaemilia, J. (Ed.), *Género, lenguaje y traducción* (pp. 187-199). Universitat de València.
- Lorés Sanz, R. (1997). S = D + P + I. ¿Un proceso sumativo? *Pragmalingüística*, 5-6, 297-317.
- Mao, L. (1994). Beyond politeness theory: "Face" revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, 21 (5), 451-468.
- Márquez Reiter, R. (1997). Politeness phenomena in British English and Uruguayan Spanish: The case of requests. *Miscelánea: A Journal of English and American Studies*, 18, 159-168.
- Márquez Reiter, R. (2002). A contrastive study of conventional indirectness in Spanish: Evidence from Peninsular and Uruguayan Spanish. *Pragmatics*, 12, 135-151.
- Márquez Reiter, R. y Placencia, M. E. (2005). *Spanish Pragmatics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Márquez Reiter, R., Rainey, I. y Fulcher, G. (2005). A comparative study of certainty and conventional indirectness: Evidence from British English and Peninsular Spanish. *Applied Linguistics*, 26 (1), 1-31.
- Martín Zorraquino, M. A. y Portolés, J. (1999). Los marcadores del discurso. En Bosque, I. y Demonte, V. (Coords.), *Gramática descriptiva de la lengua española* (Vol. 3, pp. 4051-4213). Madrid: Espasa-Calpe.
- Matsuda, Y., Kim, Y., Lee, J. y Park, E. (2008). Kankokujin Nihongo gakushūsha no irai hyōgen: Irai kōi o hanashite to kikite ga tomo ni okonau baai. *Ibaraki daigaku ryūgakusei sentā kiyō*, 6, 47-60.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12 (4), 403-426.
- Matsumoto, Y. (1989). Politeness and conversational universals: Observations from Japanese. *Multilingua*, 8 (2-3), 207-221.
- Matsumoto, Y. (2003). Reply to Pizziconi. *Journal of Pragmatics*, 35 (10-11), 1515-1521.
- Matsuura, J. y Porta, L. (2002). *Nihongo. Gramática de la lengua japonesa (2ª ed.)*. Barcelona: Herder.
- Matte Bon, F. (1992). Gramática comunicativa del español (Vol. 2). Barcelona: Difusión.

- McGloin, N. H. (1991). Sex difference and sentence-final particles. En Ide, S. y McGloin, N. H. (Eds.), *Aspects of Japanese Women's Language* (pp. 23-41). Tokyo: Kuroshio shuppan.
- Mills, S. (2006). *Gengogaku to jendāron e no toi: Teineisa towa nanika* (Traducción de Kumagai, S.). Tokyo: Akashi shoten.
- Moeschler, J. (1999). Leyes discursivas, máximas de conversación y postulados de conversación. En Moeschler, J. y Reboul, A. (Versión de Donaire, M. L. y Tordesillas, M.), *Diccionario enciclopédico de pragmática* (pp. 215-238). Pozuelo de Alarcón: Arrecife.
- Monjour, A. (2006). Más allá de las fronteras de la cortesía: Intensificadores interdictos en el cine contemporáneo. *Revista electrónica de lingüística aplicada*, 5, 71-86. Recuperado de: <http://www.aesla.org.es/ojs/index.php/RAEL/article/view/239>
- Montaner, M. A. (2008a). Algunos conocimientos culturales importantes en la clase de lengua japonesa. En San Ginés, P. (Coord.), *Nuevas perspectivas de investigación sobre Asia Pacífico* (pp. 389-400). Universidad de Granada.
- Montaner, M. A. (2008b). Aspectos pragmáticos de la diversidad lingüística (Lenguas de Asia y Europa). En Moreno Sandoval, A. (Coord.), *El valor de la diversidad (meta)lingüística: Actas del VIII congreso de Lingüística General* (pp. 1401-1411). Madrid: Universidad Autónoma.
- Montaner, M. A. (2010). Los estudios japoneses en España. Situación y perspectivas desde la lingüística. *LynX: A monographic series in linguistics and world perception. Annexa*, 18, 9-42.
- Moreno, F. (1998). *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*. Barcelona: Ariel.
- Morgan, J. (1978). Two types of convention in indirect speech acts. En Cole, P. (Ed.), *Syntax and Semantics* (Vol. 9, pp. 261-280). Nueva York: Academic Press.
- Mulder, G. (1993). ¿Por qué no coges el teléfono?: Acerca de los actos de habla indirectos. *Diálogos Hispánicos*, 12, 181-208.
- Mulder, G. (1998). Un estudio empírico de los actos de habla directivos en español. *Diálogos Hispánicos*, 22, 237-276.
- Nakagawa, H. (2009). Meirei hyōgen no nichidokugo taishō kenkyū. *Gengo bunka kenkyū*, 35, 199-219.
- Nakane, C. (1967). *Tateshakai no ningen kankei*. Tokyo: Kōdansha.

- Nomura, A. (2012). Supeingo ni okeru yobikakego no ichi to kinō ni tsuite. *Isupanika*, 56, 47-71.
- Ogoshi, M. (1995). Irai hyōgen no taishō kenkyū: Chosengo no irai hyōgen. *Nihongogaku*, 14 (10), 50-60.
- O’Keeffe, A., Clancy, B. y Svenja, A. (2011). *Introducing Pragmatics in Use*. London: Routledge.
- Okamoto, S. (1992). Kansha hyōgen no tsukaiwake ni kanyo suru yōin 2: “Arigatō taipu” to “sumimasen taipu” wa donoyōni tsukaiwakerareru ka. *Aichi gakuin daigaku bungakubu kiyō*, 22, 35-44.
- Okura, M. (2000). Irai no poraitonesu: Nihon no daigakusei to Mekishiko no daigakusei. *Nihongo to gaikokugo to no taishō kenkyū VI: Nihongo to Supeingo*, 3, 211-240.
- Padilla, M. (2016). *La comunicación intercultural: Pragmática de la petición en español y en chino mandarín* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Payrató, L. (2018). *Introducción a la pragmática: Una perspectiva sobre el lenguaje en acción*. Madrid: Síntesis.
- Peleteiro, E. R. (1994). *Español Actual: Lehrbuch 1*. Hamburg: Feldhaus.
- Peterson, E. (2010). Perspective and politeness in Finnish requests. *Pragmatics*, 20 (3), 401-423.
- Pinto, D. y de Pablos-Ortega, C. (2014). *Seamos pragmáticos: introducción a la pragmática española*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Pizziconi, B. (2003). Re-examining politeness, face and the Japanese language. *Journal of Pragmatics*, 35, 1471-1506.
- Placencia, M. E. (1998). Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs. Peninsular Spanish. *Spanish Applied Linguistics*, 2 (1), 71-106.
- Placencia, M. E. y Bravo, D. (2002). Panorámica sobre el estudio de los actos de habla y la cortesía. En Placencia, M. E. y Bravo, D. (Eds.), *Actos de habla y cortesía en español* (pp. 1-20). Londres: Lincom.
- Poynton, C. (1989). *Language and gender: Making the difference (2ª ed.)*. Oxford University Press.
- Puga Larraín, J. (1997). *La atenuación en el castellano de Chile: Un enfoque pragmalingüístico*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Querol, M. (2016). Estrategias, alertadores y actos de apoyo en las peticiones en chino y

- español: Esbozo de una comparación. *Pragmalingüística*, 24, 208-229.
- Querol, M. (2017). Atenuadores e intensificadores en las peticiones de chinos y españoles: Propuesta de estudio. *Normas*, 7 (2), 205-227.
- Raga Gimeno, F. J. (2012). Sobre los límites de la comunicación y la mediación intercultural. *Foro hispánico: Revista hispánica de Flandes y Holanda*, 44, 1-24.
- Real Academia Española (s.f.). *Diccionario de la lengua española (Edición del Tricentenario)*. Recuperado de: <http://dle.rae.es>
- Ricard Morant, M. (2005). Lenguaje y cultura. En López García, A. y Gallardo Paúls, B. (Coord.), *Conocimiento y lenguaje* (pp. 125-154). Universitat de València.
- Rinnert, C. y Kobayashi, H. (1999). Requestive hints in Japanese and English. *Journal of Pragmatics*, 31 (9), 1173-1201.
- Rintell, E. y Mitchell, C. J. (1989). Studying requests and apologies: An inquiry into method. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp. 248-272). Norwood, NJ: Ablex.
- Rodríguez González, F. (2002). Introducción. En Rodríguez González, F. (Coord.), *El lenguaje de los jóvenes* (pp. 17-27). Barcelona: Ariel.
- Rose, K. (1994). On the validity of discourse completion tests in non-Western contexts. *Applied Linguistics*, 15 (1), 1-14.
- Rose, K. y Ono, R. (1995). Eliciting speech act data in Japanese: The effect of questionnaire type. *Language Learning*, 45 (2), 191-223.
- Rossovová, L. (2013). Acerca de las estrategias verbales de la petición cortés decimonónica. *Études romanes de Brno*, 1, 79-91.
- Rubio, C. (2012). *El Japón de Murakami*. Madrid: Aguilar.
- Sakuma, K. (1983). Hyōgen no katachi: Kansha to wabi. En Mizutani, O. (Ed.), *Hanashi kotoba no hyōgen* (pp. 54-66). Tokyo: Chikuma shobō.
- Sánchez, A. (2010). Request behavior and communicative styles in peninsular Spanish and American English: A comparison. *Revista Electrónica de Lingüística Aplicada*, 9, 21-42. Recuperado de: <http://www.aesla.org.es/ojs/index.php/RAEL/article/view/115>
- Sasagawa, Y. (1999). Ajia shakai ni okeru irai no poraitonesu (for you or for me) ni tsuite: Nihongo, Kankokugo, Chūgokugo, Taigo, Indoneshiago no hikaku. *Shinwa kokubun*, 34, 154-181.
- Sasagawa, Y. (2016). *Nihongo no poraitonesu saikō: Hatsuwakōi, hatsugo baikaikōi*,

- sōgokōi. Kanagawa: Shumpūsha.
- Sasaki, M. [Michiko] (1995). Irai hyōgen no taishō kenkyū: Eigo no irai hyōgen. *Nihongogaku*, 14 (10), 61-68.
- Sasaki, M. [Miyuki] (1998). Investigating EFL students' production of speech acts: A comparison of production questionnaires and role plays. *Journal of Pragmatics*, 30, 457-484.
- Sato, N. (2011). *Naze Nihonjin wa toriaezu ayamaru no ka: "Yurushi" to "hazushi" no sekenron*. Tokyo: PHP shinsho.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975). Indirect speech acts. En Cole, P. y Morgan, J. L. (Eds.), *Syntax and Semantics* (Vol. 3, pp. 59-82). Nueva York: Academic Press.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning*. Cambridge University Press.
- Shimizu, Y. (2009). Irai hyōgen ni miru poraitonesu: Seisa no kakawari o chūshin ni. *Tokushima daigaku kokugo kokubungaku*, 22, 53-35.
- Siebold, K. (2008). *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán. Estudio pragmlingüístico e intercultural*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Sifianou, M. (1992). *Politeness phenomena in England and Greece: A cross-cultural perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Solís Casco, I. (2006). La pragmática en el aula de ELE: Los actos de habla indirectos. En Álvarez, A. (Ed.), *La competencia pragmática y la enseñanza del español como lengua extranjera* (pp. 607-615). Universidad de Oviedo.
- Sperber, D. y Wilson, D. (1986). *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Basil Blackwell.
- Suárez Lasierra, M. (2015). Cortesía lingüística en la petición. *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada a la Enseñanza de Lenguas*, 19, 107-127.
- Sunakawa, Y. (2005). Gojūsho kaite moratte ii desuka. En Kitahara, Y. (Ed.), *Zokudan! Mondai na Nihongo* (pp. 84-89). Tokyo: Taishūkan shoten.
- Sunakawa, Y. (2006). "-Te moratte iidesuka" toiu iikata: Shiji/irai to kyokamotome no gengokōi. En Ueda, I. y Noda, H. (Eds.), *Gengai to gennai no kōryū bunya: Koizumi Tamotsu hakushi sanju kinen ronbunshū* (pp. 311-321). Tokyo: Daigakusyōrin.
- Takamura, E. (2013). Irai hyōgen ni tsuite: Bunmatsu hyōgen ni shōten o atete. *Tokyo joshi*

- daigaku gengo bunka kenkyū*, 22, 39-51.
- Takiura, M. (2017). *Nihongo keigo oyobi kanren genshō no shakai goyōronteki kenkyū (Resumen de Tesis doctoral)*. Universidad de Hokkaido, Japón. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/2115/65750>
- Tannen, D. (1994). *Género y discurso*. Barcelona: Paidós.
- Taylor, G. (2004). Pedidos de disculpas en chino mandarín y español colombiano. *Foro hispánico: Revista hispánica de Flandes y Holanda*, 44, 187-207.
- Terkourafi, M. (2002). Politeness and formulaicity: Evidence from Cypriot Greek. *Journal of Greek Linguistics*, 3 (1), 179-201.
- Terkourafi, M. (2005). Beyond the micro-level in politeness research. *Journal of Politeness Research*, 1 (2), 237-262.
- Terkourafi, M. (2008). Toward a unified theory of politeness, impoliteness and rudeness. En Bousfield, D. y Locher, M. A. (Eds.), *Impoliteness in language: Studies on its interplay with power in theory and practice* (pp. 45-74). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Tomono, T. (2010). Aite no kodo o sokusukoto o itosita “onegaishimasu” ni kansuru rirontekikosatsu “taigu komyunikeshon” no kanten kara. *Nihon gakkan*, 13, 41-55.
- Trosborg, A. (1995). *Interlanguage Pragmatics. Requests, Complaints and Apologies*. Berlin, New York: Mouton de Gruyter.
- Tsujimura, T. (1977). Nihongo no keigo no kōzō to tokushoku. En Ono, S. y Shibata, T. (Eds.), *Iwanami kōza Nihongo* (Vol. 4, pp. 45-94). Tokyo: Iwanami shoten.
- Uchida, Y. y Kitayama, S. (2001). Omoiyari shakudo no sakusei to datōsei no kentō. *Shinrigaku kenkyū*, 72 (4), 275-282.
- Van Dijk, T. A. (2009). *Discurso y poder: Contribuciones a los estudios críticos del discurso*. Barcelona: Gedisa.
- Van Dijk, T. A. (2011). *Sociedad y discurso: Cómo influyen los contextos sociales sobre el texto y la conversación*. Barcelona: Gedisa.
- Van Mulken, M. (1996). Politeness markers in French and Dutch requests. *Language Sciences*, 18 (3-4), 689-702.
- Vázquez Orta, I. (1995). A contrastive study of politeness phenomena in England and Spain. *Applied and Interdisciplinary Papers*, 267, 11-36.
- Wang, M. (2008). *Nihon to Chūgoku: Sōgo gokai no kōzō*. Tokyo: Chūkō shinsho.
- Wang, Z. (2001). *Meirei, irai hyōgen ni okeru Chūgokugo to Nihongo no taishō kenkyū* (Tesis

- doctoral). Universidad de Kioto, Japón.
- Watts, R. J. (1989). Relevance and relational work: Linguistic politeness as politic behavior. *Multilingua*, 8 (2-3), 131-166.
- Watts, R. J. (1992). Linguistic politeness and politic verbal behavior: Reconsidering claims for universality. En Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (Eds.), *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice* (pp. 43-69). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Watts, R. J. (2003). *Politeness*. Cambridge University Press.
- Watts, R. J. (2005). Linguistic politeness research: Quo Vadis? En Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (Eds.), *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice* (2ª ed., pp. xi-xxvii). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Watts, R. J. (2008). Rudeness, conceptual blending theory and relational work. *Journal of Politeness Research*, 4 (2), 289-317.
- Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (1992). Introduction. En Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (Eds.), *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice* (pp. 1-17). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Wierzbicka, A. (1985). Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English. *Journal of Pragmatics*, 9 (2-3), 145-178.
- Wierzbicka, A. (1991). *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human Interaction*. Berlin, New York: Mouton de Gruyter.
- Wierzbicka, A. (1997). *Understanding cultures through their key words: English, Russian, Polish, German, and Japanese*. New York: Oxford University Press.
- Wilson, D. y Sperber, D. (2004). La teoría de la relevancia. *Revista de investigación lingüística*, 7, 233-283. Recuperado de: <http://revistas.um.es/ril/article/view/6691>
- Xie, C., He, Z. y Lin, D. (2005). Politeness: Myth and truth. *Studies in Language*, 29 (2), 431-461.
- Yabuuchi, A. (2015). *Poraitonesu to feisu. Kenkyū no shosō: Ōkina monogatari o motomete*. Tokyo: Liber Press.
- Yasuda, S. (1974a). Giri ni tsuite: Nihon shakairon nōto I. *Gendai shakaigaku*, 1 (1), 179-197.
- Yasuda, S. (1974b). Zoku giri ni tsuite: Nihon shakairon nōto II. *Gendai shakaigaku*, 1 (2), 163-174.
- Yokokura, M. (2012). *Gengo poraitonesu to shite no Nihongo jojukeishiki ni kansuru kenkyū*

(Tesis doctoral). Universidad de Nagoya, Japón.

Yuan, Y. (2001). An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations. *Journal of Pragmatics*, 33 (2), 271-292.

Yoo, H. (2012). *Irai danwa no nikkān taishō kenkyū: Danwa no kōzō/sutorateji no kanten kara*. Tokyo: Kasama shoin.

APÉNDICES

Apéndice A. Cuestionarios.

Versión española:

Encuesta sobre actos de habla

Edad:

Sexo: Hombre Mujer

Lugar en el que más tiempo has vivido:

Lengua nativa:

Antes de contestar

A continuación, se presentan una serie de situaciones de la vida cotidiana. **Lee la descripción con mucha atención como si se tratara de la realidad.**

- Elige la opción A en caso de que dijeras algo en esa situación. En caso de no decir nada elige la opción B.
- Si eliges la opción A, escribe todo lo que dirías en el modo hablado. En el caso de haber elegido la opción B escribe explicando por qué no dices nada.
- Esta encuesta no tiene respuesta correcta ni incorrecta. Por favor, escribe exactamente todas las palabras que dirías en esa situación.
- No importa si las respuestas son cortas, largas o se repiten. **Es importante que las respuestas tengan la mayor naturalidad posible.**

1. Estás en tu peluquería habitual. Tu estilista, que te ha cortado el pelo varias veces, es de tu mismo sexo y tiene, más o menos, tu edad. Te está cortando el pelo y prefieres que lo haga 2 o 3 centímetros más de lo que lo está haciendo.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

2. (1) Estás en la consulta del médico. Es simpático, tiene unos 50 años y te trata desde hace 3 meses. Normalmente te receta cada 2 semanas. Tienes un viaje y necesitas recetas para tres semanas de medicación.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

2. (2) En la misma situación, cuando es una médica simpática y tiene unos 50 años.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

3. Estás interesado en estudiar en una universidad en los Estados Unidos. No tienes suficiente dinero para ello y tienes necesidad de que tus padres te ayuden. Ahora estás en casa, delante de tus padres.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

4. (1) Estás de pie con un amigo en un autobús que va lleno. A tu amigo, desde hace un rato, le duele el estomago y le cuesta estar de pie. Todavía queda bastante tiempo para la parada donde os vais a bajar. Delante de vosotros está sentada una chica de tu edad.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

4. (2) En la misma situación, cuando la persona que está sentada delante es un chico de tu edad.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

4. (3) En la misma situación, cuando la persona que está sentada delante es un hombre que tiene unos 40 años.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

5. En el trabajo, en el que estás de prácticas, hay un compañero de tu mismo sexo con el que tienes buena relación. Es menos antiguo que tú en la empresa y tiene un puesto inferior al

tuyo. Creías que la boda de tu mejor amigo era este domingo. Acabas de darte cuenta de que es el sábado y tienes que trabajar. Tu compañero ese día tiene descanso, y tú lo tienes el sábado que viene.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

6. (1) Estas hablando con un amigo de tu mismo sexo. Os conocéis desde hace mucho tiempo y os lleváis muy bien. Te dice que acaba de comprar un DVD que tenías mucho interés en ver.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

6. (2) En la misma situación, con un amigo de diferente sexo, al que conoces desde hace mucho tiempo, y con el que te llevas muy bien.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

7. Tus vecinos son una familia que tiene un hijo de 15 años. Todas las noches, el hijo está escuchando música a un volumen alto. Tienes el problema de no poder dormir. No tienes relación con la familia, excepto saludarles cuando te los cruzas. En el momento que sales de casa, el hijo sale de la suya y te saluda.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

8. (1) Has ido a la fiesta de la empresa en la que estás de prácticas. Como ya es tarde y está cerrado el metro, tienes que coger un taxi para volver a casa. Su coste es bastante alto y no llevas suficiente dinero. Un jefe de otro departamento de la empresa, al que no conoces bien y que vive cerca de ti, está esperando para coger un taxi.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

8. (2) En la misma situación, si es un jefe de otra empresa que tiene trato con la tuya y al que no conoces bien.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

9. Estás en un restaurante con unos amigos. Mientras comes, se te ha caído el tenedor y necesitas uno nuevo. Cerca de ti hay un camarero, que parece que tiene más o menos tu edad, que no se ha dado cuenta de ello.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

10. Estás de viaje dentro de tu país. Estás delante de un edificio muy famoso y quieres que te saquen una foto junto al edificio. Como aún es temprano, no hay gente alrededor. Pasa una chica que tiene más o menos tu edad.

A. ¿Qué le dices?

B. No le dices nada (explica por qué)

Versión japonesa:

発話行為についてのアンケート

年齢 _____ 歳
性別 男性 女性
今までで一番長く住んだ場所 _____
母語 _____

回答するにあたって

以下、いくつかの日常場面の描写があります。それぞれの状況があなたに実際に起こっていると想定して注意深く読んでください。

- 各場面でああなたが相手に何か言う場合、Aを選んでください。何も言わない場合は、Bを選んでください。
- Aを選んだ場合、あなたがそこで相手になんと言うかを、話し言葉で書いてください。Bを選んだ方は、何も言わない理由を書いてください。
- アンケートの回答に正解・不正解はありません。その状況でああなたが発する言葉をすべて、そのまま記入してください。
- 文は短くても、長くても、繰り返されてもかまいません。このアンケートでは、あなたの回答がより自然なものになることを重要視しています。

1. あなたはいつも利用している美容室にいます。担当の美容師は、あなたと同じくらいの年齢の同性で、何度も髪を切ってもらっています。今、その美容師がああなたの髪を切っているところです。あなたは今より2、3センチほど短く切ってほしいと思いました。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

2. (1) あなたは病院で診察を受けています。3ヶ月前から診てもらっている医師は、感じの良い50歳前後の男性です。普段、この医師は2週間分の薬を出しています。あなたは旅行に行く予定なので、3週間分の薬が必要です。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

2. (2) 同じ状況で、医師が感じの良い50歳前後の女性だった場合。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

3. あなたはアメリカの大学に留学したいと思っています。それを実現するには十分なお金がなく、両親の援助が必要です。今、あなたは家で両親といます。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

4. (1) あなたと友人は満席のバスの中で立っています。先ほどから友人が腹痛を訴えはじめ、今は立っていることが困難なほどの状況です。降りる予定のバス停まで、まだかなりの時間があります。あなたたちの前の席にはあなたと同じくらいの年齢の女性が座っています。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

4. （2）同じ状況で、前に座っている相手があなたと同じくらいの年齢の男性だった場合。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

4. （3）同じ状況で、前に座っている相手が40代前後の男性だった場合。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

5. アルバイト先に同性の仲の良い仕事仲間がいます。相手はあなたより勤務年数が短く、ポジションも下です。あなたは今週の日曜日と思っていた親友の結婚式が、土曜日であることに気づきました。今週の土曜日は仕事が入っています。アルバイト先の仕事仲間は、その日仕事が休みで、来週の土曜日があなたの休日です。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

6. (1) あなたは同性の友人と話しています。この友人とは付き合いも長く、親しい間柄です。友人は、あなたがとても見たかったDVDを最近買ったと言いました。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

6. (2) 同じ状況で、相手が付き合いの長い、親しい異性の友人だった場合。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

7. あなたの隣の家に、15歳の男の子とその家族が住んでいます。毎晩、男の子は音楽を大音量にして聴いています。あなたはうるさくて眠れません。普段、隣の家とはほとんど付き合いがなく、挨拶をかわす程度です。あなたが家を出たとき、ちょうど男の子も家から出てきて、あなたに挨拶をしました。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

8. (1) あなたはアルバイト先の会社の人たちが集まる飲み会に参加しています。夜遅くなってしまったので、すでに地下鉄はなく、タクシーで帰らなければなりません。家までのタクシー代はかなり高く、それだけの額を所持していません。あなたの家の近くに住んでいる、あまり話したことのない他のセクションの課長がタクシーを拾おうと待っています。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

8. (2) 同じ状況で、相手があなたの会社と関わりのある、他の会社のあまり話したことのない課長だった場合。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

9. あなたは友人たちと一緒にレストランにいます。あなたは食べている途中、フォークを床に落としてしまい、新しいフォークが必要です。近くには、あなたと同じくらいの年齢の男性店員がおり、落としたフォークには気付いていません。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。(その理由を書いてください)

10. あなたは国内旅行をしています。あなたはとても有名な建物の前にいて、その建物を背景に写真を撮りたいと思っています。まだ朝早いため、周りに人がいません。そこに、あなたと同じくらいの年齢の女性が通りかかりました。

A. 何と言いますか。

B. 何も言わない。（その理由を書いてください）

Apéndice B. Números de peticiones realizadas

Mostramos la lista de los números de contestación válida sobre la realización o no de las peticiones (tabla B1 y B2). En cuanto a la tabla B3, indica el número de estrategias del acto nuclear. Los números de realización de *pedir* y los números de realización de estrategias es posible que no coincidan, ya que hay gente que no respondió exactamente cómo lo diría en esa situación en un formato de conversación. En este caso, las hemos incluido en la opción de *pedir*, pero cuando analizamos estrategias o modificadores internos y externos, no las hemos contado.

Tabla B1

Números de los españoles en la realización de la petición

Situación	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición	N
S1 (peluquería)	173	14	3	190
S2-1 (médico)	191	1	2	194
S2-2 (")	193	1	2	196
S3 (padres)	148	37	7	192
S4-1 (autobús)	130	63	0	193
S4-2 (")	126	68	0	194
S4-3 (")	104	89	0	193
S5 (turno de trabajo)	177	13	0	190
S6-1 (DVD)	174	8	8	190
S6-2 (")	171	6	8	185
S7 (ruido)	97	77	16	190
S8-1 (taxi)	134	59	1	194
S8-2 (")	71	117	2	190
S9 (restaurante)	183	8	3	194
S10 (foto)	177	14	0	191

Tabla B2

Números de los japoneses en la realización de la petición

Situación	Pedir	No decir nada	Decir algo que no tiene que ver con la petición	N
S1 (peluquería)	241	6	6	253
S2-1 (médico)	247	2	3	252
S2-2 (")	248	3	3	254
S3 (padres)	201	32	12	245
S4-1 (autobús)	148	102	0	250
S4-2 (")	140	105	0	245
S4-3 (")	139	108	0	247
S5 (turno de trabajo)	226	20	2	248
S6-1 (DVD)	225	12	15	252
S6-2 (")	210	17	20	247
S7 (ruido)	105	106	42	253
S8-1 (taxi)	134	109	3	246
S8-2 (")	69	169	4	242
S9 (restaurante)	233	13	6	252
S10 (foto)	221	22	6	249

Tabla B3

Números de la realización de estrategias de la petición en España y Japón

Situación	ES	JP
S1 (peluquería)	162	241
S2-1 (médico)	173	247
S2-2 (")	176	249
S3 (padres)	131	201
S4-1 (autobús)	123	151
S4-2 (")	118	144
S4-3 (")	98	139
S5 (turno de trabajo)	148	222
S6-1 (DVD)	166	224
S6-2 (")	161	211
S7 (ruido)	86	102
S8-1 (taxi)	123	134
S8-2 (")	63	68
S9 (restaurante)	176	228
S10 (foto)	168	223

Apéndice C. Tablas de decisiones estadísticas

En este apéndice se incorporan las tablas de significación estadística que corresponden a los resultados ya mostrados previamente en tablas del capítulo cuatro. No mostraremos las de las situaciones en las que no hubo significancia. Varias celdas se presentan en blanco porque para esas variables no hubo suficientes casos de empleo como para la realización del cálculo. Por la misma razón no aparecen en las tablas las fórmulas lingüísticas de subestrategias de las que no se pudo realizar dicho cálculo. Para estos análisis, hemos usado un programa estadístico STAR (js-STAR).

Tabla C1

Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 9

Situación	χ^2	Phi	V	F	p
S1 (peluquería)	$\chi^2_{(2)} = 16,025$		0,199		< ,05
S2-1 (médico)	$\chi^2_{(1)} = 6,674$	0,127		$p = 0,0076$ (< ,05)	< ,05
S2-2 (")	$\chi^2_{(1)} = 5,282$	0,112		$p = 0,0210$ (< ,05)	< ,05
S3 (padres)	$\chi^2_{(2)} = 6,520$		0,140		< ,05
S4-1 (autobús)					
S4-2 (")					
S4-3 (")					
S5 (turno de trabajo)	$\chi^2_{(1)} = 6,031$	0,129		$p = 0,0092$ (< ,05)	< ,05
S6-1 (DVD)	$\chi^2_{(2)} = 45,929$		0,344		< ,05
S6-2 (")	$\chi^2_{(2)} = 44,685$		0,347		< ,05
S7 (ruido)	$\chi^2_{(2)} = 5,627$		0,173		,05 < p < ,10
S8-1 (taxi)	$\chi^2_{(1)} = 6,595$	0,162		$p = 0,0060$ (< ,05)	< ,05
S8-2 (")	$\chi^2_{(1)} = 8,195$	0,253		$p = 0,0014$ (< ,05)	n.s.
S9 (restaurante)	$\chi^2_{(2)} = 55,212$		0,370		< ,05
S10 (foto)	$\chi^2_{(1)} = 23,612$	0,246		$p = 0,0000$ (< ,05)	< ,05

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; F: la prueba exacta de Fisher; p: valor de probabilidad.
n.s.: no significativo (no se cumple la condición del teorema de Cochran).

Tabla C2

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S1) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-4,003**	4,003**
C.I.	3,823**	-3,823**
No C.I.	0,640	-0,640

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C3

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S2) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados			
	S2-1		S2-2	
	ES	JP	ES	JP
E.D.	-2,690**	2,690**	-2,403**	2,403**
C.I.	2,690**	-2,690**	2,403**	-2,403**
No C.I.	-	-	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C4

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-1,855*	1,855*
C.I.	2,535**	-2,535**
No C.I.	-1,157	1,157

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C5

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S5) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-2,609**	2,609**
C.I.	2,609**	-2,609**
No C.I.	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C6

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados			
	S6-1		S6-2	
	ES	JP	ES	JP
E.D.	-6,766**	6,766**	-6,605**	6,605**
C.I.	5,492**	-5,492**	5,073**	-5,073**
No C.I.	2,177**	-2,177**	2,696**	-2,696**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C7

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S7) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-0,107	0,107
C.I.	1,953*	-1,953*
No C.I.	-2,253**	2,253**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C8

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S8) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados			
	S8-1		S8-2	
	ES	JP	ES	JP
E.D.	-	-	-	-
C.I.	2,834**	-2,834**	3,192**	-3,192**
No C.I.	-2,834**	2,834**	-3,192**	3,192**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C9

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-5,331**	5,331**
C.I.	7,399**	-7,399**
No C.I.	-4,631**	4,631**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C10

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S10) en los que se basa la figura 9

Estrategias	Residuos tipificados	
	ES	JP
E.D.	-5,048**	5,048**
C.I.	5,048**	-5,048**
No C.I.	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C11

Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basan las tablas 4, 5 y 6

País	Situación	χ^2	Phi	V	F	p
ES	S4 (autobús)	$\chi^2_{(2)} = 8,465$		0,121		< ,05
ES	S8 (taxi)	$\chi^2_{(1)} = 37,152$	0,312		$p = 0,0000$ (< ,05)	< ,05
JP	S8 (taxi)	$\chi^2_{(1)} = 33,143$	0,263		$p = 0,0000$ (< ,05)	< ,05

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; F: la prueba exacta de Fisher; p: valor de probabilidad.

Tabla C12

Resultados del análisis de χ^2 y de los residuos en los que se basan las tablas 4.2.3.1 a 4.2.3.10

Situación	χ^2	V	p
S1 (peluquería)	$\chi^2_{(7)} = 197,443$	0,703	< ,05
S2-1 (médico)	$\chi^2_{(7)} = 263,969$	0,808	< ,05
S2-2 (")	$\chi^2_{(7)} = 282,277$	0,829	< ,05
S3 (padres)	$\chi^2_{(7)} = 188,724$	0,782	< ,05
S4-1 (autobús)	$\chi^2_{(3)} = 222,099$	0,941	< ,05
S4-2 (")	$\chi^2_{(3)} = 212,400$	0,945	< ,05
S4-3 (")	$\chi^2_{(3)} = 185,282$	0,930	< ,05
S5 (turno de trabajo)	$\chi^2_{(5)} = 253,364$	0,851	< ,05
S6-1 (DVD)	$\chi^2_{(9)} = 148,828$	0,623	< ,05
S6-2 (")	$\chi^2_{(9)} = 138,814$	0,613	< ,05
S7 (ruido)	$\chi^2_{(7)} = 103,274$	0,762	< ,05
S8-1 (taxi)	$\chi^2_{(5)} = 175,910$	0,860	< ,05
S8-2 (")	$\chi^2_{(3)} = 91,438$	0,896	< ,05
S9 (restaurante)	$\chi^2_{(7)} = 366,076$	0,960	< ,05
S10 (foto)	$\chi^2_{(6)} = 368,463$	0,974	< ,05

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; p: valor de probabilidad.

Tabla C13

 Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 11

Situación	χ^2	Phi	F	p
S3 (padres)	$\chi^2_{(1)} = 5,029$	0,165	$p = 0,0173$ ($< ,05$)	$< ,05$
S4-1 (autobús)	$\chi^2_{(1)} = 2,513$	0,114	$p = 0,0926$ ($,05 < p < ,10$)	n.s.
S4-2 (")	$\chi^2_{(1)} = 2,740$	0,119	$p = 0,0975$ ($,05 < p < ,10$)	$,05 < p < ,10$
S9 (restaurante)	$\chi^2_{(1)} = 2,996$	0,125	$p = 0,0653$ ($,05 < p < ,10$)	n.s.

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; F : la prueba exacta de Fisher; p : valor de probabilidad; n.s.: no significativo (no se cumple la condición del teorema de Cochran).

Tabla C14

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 11

Opción	Residuos tipificados	
	H	M
Pedir	-2,426**	2,426**
No decir nada	2,426**	-2,426**
Decir algo que no tiene que ver con la petición	-	-

Nota. * $p < ,10$. ** $p < ,05$.

Tabla C15

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 11

Opción	Residuos tipificados					
	S4-1		S4-2		S4-3	
	H	M	H	M	H	M
Pedir	-1,739*	1,739*	-1,806*	1,806*	-	-
No decir nada	1,739*	-1,739*	1,806*	-1,806*	-	-
Decir algo que no tiene que ver con la petición	-	-	-	-	-	-

Nota. * $p < ,10$. ** $p < ,05$.

Tabla C16

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 11

Opción	Residuos tipificados	
	H	M
Pedir	-2,092*	2,092*
No decir nada	2,092*	-2,092*
Decir algo que no tiene que ver con la petición	-	-

Nota. * $p < ,10$. ** $p < ,05$.

Tabla C17

Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basan las tablas 38, 39 y 45

País	Situación	χ^2	Phi	V	F	p
ES	S4 (autobús)	$\chi^2_{(2)} = 8,388$		0,170		< ,05
		H: $\chi^2_{(1)} = 24,677$	0,358		$p = 0,0000$ (< ,05)	< ,05
ES	S8 (taxi)	M: $\chi^2_{(1)} = 12,241$	0,255		$p = 0,0004$ (< ,05)	< ,05
		H: $\chi^2_{(1)} = 8,502$	0,206		$p = 0,0025$ (< ,05)	< ,05
JP	S8 (taxi)	M: $\chi^2_{(1)} = 26,856$	0,310		$p = 0,0000$ (< ,05)	< ,05

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; F: la prueba exacta de Fisher; p: valor de probabilidad.
H: Hombres; M: Mujeres.

Tabla C18

Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 12

Situación	χ^2	Phi	V	F	p
S1 (peluquería)					
S2-1 (médico)					
S2-2 (")					
S3 (padres)	$\chi^2_{(2)} = 8,785$		0,189		< ,05
S4-1 (autobús)	$\chi^2_{(1)} = 7,684$	0,175		$p = 0,0055$ (< ,05)	
S4-2 (")	$\chi^2_{(1)} = 9,785$	0,200		$p = 0,0015$ (< ,05)	< ,05
S4-3 (")	$\chi^2_{(1)} = 2,954$	0,109		$p = 0,0684$ (,05 < p < ,10)	,05 < p < ,10
S5 (turno de trabajo)					
S6-1 (DVD)	$\chi^2_{(2)} = 4,696$		0,137		,05 < p < ,10
S6-2 (")	$\chi^2_{(2)} = 6,767$		0,166		< ,05
S7 (ruido)					
S8-1 (taxi)					
S8-2 (")					
S9 (restaurante)					
S10 (foto)					

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; F: prueba exacta de Fisher; p: valor de probabilidad.

Tabla C19

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 12

Opción	Residuos tipificados	
	H	M
Pedir	-2,816**	2,816**
No decir nada	1,834*	-1,834*
Decir algo que no tiene que ver con la petición	2,172**	-2,172**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C20

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 12

Opción	Residuos tipificados					
	S4-1		S4-2		S4-3	
	H	M	H	M	H	M
Pedir	-2,904**	2,904**	-3,260**	3,260**	-1,850*	1,850*
No decir nada	2,904**	-2,904**	3,260**	-3,260**	1,850*	-1,850*
Decir algo que no tiene que ver con la petición	-	-	-	-	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C21

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 12

Opción	Residuos tipificados			
	S6-1		S6-2	
	H	M	H	M
Pedir	-1,375	1,375	-1,685*	1,685*
No decir nada	2,167**	-2,167**	2,600**	-2,600**
Decir algo que no tiene que ver con la petición	-0,103	0,103	-0,123	0,123

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C22

 Resultados del análisis de χ^2 y de F en los que se basa la figura 13

Situación	χ^2	Phi	V	F	p
S1 (peluquería)					
S2-1 (médico)					
S2-2 (")					
S3 (padres)					
S4-1 (autobús)	$\chi^2_{(1)} = 1,872$	0,112		$p = 0,0893$ ($,05 < p < ,10$)	n.s.
S4-2 (")	$\chi^2_{(1)} = 5,266$	0,192		$p = 0,0133$ ($< ,05$)	n.s.
S4-3 (")	$\chi^2_{(1)} = 6,233$	0,213		$p = 0,0073$ ($< ,05$)	n.s.
S5 (turno de trabajo)					
S6-1 (DVD)	$\chi^2_{(2)} = 7,756$		0,186		$< ,05$
S6-2 (")	$\chi^2_{(2)} = 7,553$		0,189		$< ,05$
S7 (ruido)					
S8-1 (taxi)					
S8-2 (")					
S9 (restaurante)	$\chi^2_{(2)} = 8,952$		0,198		$< ,05$
S10 (foto)					

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; F: prueba exacta de Fisher; p: valor de probabilidad; n.s.: no significativo (no se cumple la condición del teorema de Cochran).

Tabla C23

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S4) en los que se basa la figura 13

Estrategias	Residuos tipificados					
	S4-1		S4-2		S4-3	
	H	M	H	M	H	M
E.D.	1,812*	-1,812*	2,741**	-2,741**	2,904**	-2,904**
C.I.	-1,812*	1,812*	-2,741**	2,741**	-2,904**	2,904**
No C.I.	-	-	-	-	-	-

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C24

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 13

Estrategias	Residuos tipificados			
	S6-1		S6-2	
	H	M	H	M
E.D.	-2,459**	2,459**	-2,748**	2,748**
C.I.	1,604	-1,604	2,502**	-2,502**
No C.I.	1,960*	-1,960*	0,707	-0,707

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C25

Resultados del análisis de los residuos y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 13

Estrategias	Residuos tipificados	
	H	M
E.D.	2,032**	-2,032**
C.I.	0,119	-0,119
No C.I.	-2,529**	2,529**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C26

Resultados del análisis de χ^2 y de los residuos en los que se basa la figura 14

País	Situación	χ^2	V	p
JP	S1 (peluquería)			
JP	S2-1 (médico)	$\chi^2_{(4)} = 13,552$	0,239	< ,05
JP	S2-2 (")	$\chi^2_{(4)} = 17,553$	0,270	< ,05
JP	S3 (padres)	$\chi^2_{(5)} = 13,634$	0,271	< ,05
	S4-1 (autobús)			
	S4-2 (")			
	S4-3 (")			
	S5 (turno de trabajo)			
JP	S6-1 (DVD)	$\chi^2_{(4)} = 16,038$	0,277	< ,05
JP	S6-2 (")	$\chi^2_{(4)} = 16,462$	0,287	< ,05
ES	S7 (ruido)	$\chi^2_{(3)} = 9,225$	0,348	< ,05
	S8-1 (taxi)			
	S8-2 (")			
JP	S9 (restaurante)	$\chi^2_{(3)} = 10,897$	0,227	< ,05
	S10 (foto)			

Nota. χ^2 : chi-cuadrado; V: V de Cramer; p: valor de probabilidad.

Tabla C27

Resultados del análisis de los residuos para España y su nivel de significación estadística (S7) en los que se basa la figura 14

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	H	M
Imperativos	2,036**	-2,036**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	-0,230	0,230
Pregunta sobre la conformidad del oyente	-2,384**	2,384**
Alusiones fuertes	1,258	-1,258

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C28

Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S2) en los que se basa la figura 14

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados			
	S2-1		S2-2	
	H	M	H	M
Imperativos	2,612**	-2,612**	2,796**	-2,796**
Enunciados de deseo	-2,805**	2,805**	-3,029**	3,029**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	-0,557	0,557	-1,085	1,085
Formas de beneficio	0,082	-0,082	0,269	-0,269
Petición de permiso	1,177	-1,177	1,725*	-1,725*

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C29

Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S3) en los que se basa la figura 14

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	H	M
Imperativos	2,524**	-2,524**
Enunciados de deseo	-2,832**	2,832**
Pregunta sobre la capacidad del oyente	-0,491	0,491
Formas de beneficio	1,629	-1,629
Petición de permiso	-0,706	0,706
Alusiones fuertes	-0,043	0,043

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C30

Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S6) en los que se basa la figura 14

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados			
	S6-1		S6-2	
	H	M	H	M
Imperativos	0,197	-0,197	-0,806	0,806
Enunciados de deseo	-3,176**	3,176**	-2,837**	2,837**
Sugerencias	1,121	-1,121	2,957**	-2,957**
Formas de beneficio	2,522**	-2,522**	1,222	-1,222
Petición de permiso	-0,920	0,920	-0,468	0,468

Nota. *p < ,10. **p < ,05.

Tabla C31

Resultados del análisis de los residuos para Japón y su nivel de significación estadística (S9) en los que se basa la figura 14

Tipos de subestrategias	Residuos tipificados	
	H	M
Imperativos	1,852*	-1,852*
Formas de beneficio	-1,053	1,053
Petición de permiso	1,804*	-1,804*
Alusiones fuertes	-2,350**	2,350**

Nota. *p < ,10. **p < ,05.