

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN



**TESIS DOCTORAL**

La cortesía y el lenguaje o la competencia pragmática.  
Análisis de las diferencias idiomáticas, protocolos comunicativos y de  
costumbres entre China y España

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Xin Zheng

DIRECTORA

María Jesús Casals Carro

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN**



**TESIS DOCTORAL**

*La cortesía y el lenguaje o la competencia pragmática.  
Análisis de las diferencias idiomáticas, protocolos comunicativos y  
de costumbres entre China y España*

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTORA

PRESENTADA POR

Xin Zheng

DIRECTORA

María Jesús Casals Carro

## Agradecimientos

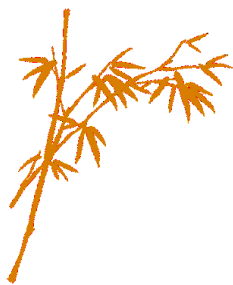
Agradezco a la directora y tutora de mi tesis, María Jesús Casals Carro, la orientación, la ayuda y el ánimo que en todo momento me prestó.

Agradezco a todos los profesores del *Máster Universitario en Investigación en Periodismo: discurso y comunicación* de la Universidad Complutense por sus valiosas enseñanzas.

Agradezco a los profesionales de la Secretaría de la Facultad de Ciencias de la Información la impagable ayuda que me ofrecieron siempre que la necesité.

Agradezco a mis compañeros del máster y de doctorado todo lo que han significado en estos años.

Agradezco a mis padres, a mis amigos y a mi novio la ayuda en la recopilación de los cuestionarios. Y, por encima de todo, su apoyo y aliento durante la realización de la tesis.



*El agradecimiento es la memoria del corazón* (Lao-Tse)

# ÍNDICE

Resumen.....	1
Abstract.....	3
Resumen en chino [概括].....	5
<b>Capítulo I. Introducción. Las bases de la investigación .....</b>	<b>7</b>
1.1. Justificación.....	7
1.2. Interés, relevancia y aportación al área de conocimiento de la comunicación.....	9
1.3. Objetivos de la investigación.....	11
1.4. Organización del contenido.....	12
1.5. Los conceptos que sostienen la investigación.....	12
1.5.1. Los conceptos lingüísticos.....	12
1.5.2. Competencia comunicativa es competencia pragmática.....	15
1.5.3. <i>La competencia comunicativa intercultural</i> .....	16
1.5.4. Cortesía positiva y cortesía negativa.....	18
1.5.5. La cortesía verbal y la acción social desde el concepto de la pragmática.....	20
1.5.6. La comunicación intercultural.....	23
1.6. Método.....	25
1.6.1. Diseño del cuestionario DCT.....	27
1.6.2. Sujeto del cuestionario.....	29
1.6.3. Colección de cuestionarios.....	30
1.6.4. Sujeto de prueba.....	31
1.7. Preguntas de investigación.....	32

<b>Capítulo II. Marco teórico y marco metodológico.....</b>	<b>34</b>
2.1. El lenguaje.....	34
2.2. La comunicación.....	36
2.3. La cultura como comunicación.....	39
2.4. Lenguaje, cultura y comunicación.....	41
2.5. El fenómeno global de los intercambios culturales.....	45
2.6. La conciencia intercultural.....	47
2.7. Diferencias culturales en la comunicación intercultural.....	48
2.8. La cortesía verbal.....	49
2.9. El significado de la cortesía.....	51
2.10. El eufemismo.....	53
2.10.1. Características del eufemismo.....	56
2.11. La teoría de la imagen.....	59
2.11.1. Definición de la imagen.....	60
2.11.2. Funciones de la imagen.....	63
2.11.3. Investigación de contraste sobre la teoría de la imagen.....	64
2.11.4. Diferencias culturales entre China y Occidente en la conceptualización de la imagen.....	67
2.11.5. Comparación de los principios de cortesía de G. Leech y de Gu Yueguo.....	70
2.12. Resumen de las principales teorías de la cortesía en China y Occidente.....	73
2.13. Competencia pragmática. El estudio de la interacción humana...	76
2.14. La relación entre pragmática y cultura. Sociopragmática.....	79
2.14.1. La diversidad cultural como causa para la formación de diferentes teorías pragmáticas.....	81
2.14.2. Pragmática intercultural.....	84
2.15. Teoría de la relevancia y comunicación intercultural.....	88

2.16.	El fracaso pragmático.....	91
2.16.1	Definición de fracaso pragmático.....	92
2.16.2.	Tipos de fracaso pragmático: pragmalingüístico y sociolingüístico.....	94
2.16.3.	Fuentes potenciales de fracaso pragmático.....	96
2.17.	El concepto de distancia personal.....	103
2.17.1.	La teoría de distancia personal de Geer Hofstede.....	105
2.17.2.	La distancia cultural.....	109
2.17.3.	La distancia social.....	112
2.17.4.	La distancia psicológica.....	115
2.17.5.	La distancia corporal.....	117
2.17.6.	La distancia pragmática.....	118
2.17.7.	La sociabilidad de la distancia interpersonal.....	119
2.17.8.	Entorno y frecuencia de la comunicación.....	126
2.17.9.	Nivel verbal.....	127
2.18.	Comparación de la teoría de la distancia interpersonal y teorías relacionadas.....	127
2.19.	La teoría de la distancia interpersonal y los principios de "poder" e "igualdad".....	129
2.20.	Teoría de la distancia interpersonal y principio de cortesía.....	131
<b>Capítulo III. Comparación de culturas entre China y España.....</b>		<b>134</b>
3.1.	Contrastes de comportamientos.....	136
3.2.	La cultura de la mesa.....	136
3.2.1.	El espacio destinado al acto de comer.....	137
3.2.2.	Los tiempos de comer.....	139
3.2.3.	La gastronomía en China y España.....	140
3.3.	Las relaciones familiares.....	144

3.4.	El contraste de la relación entre hombres y mujeres.....	146
3.5.	La costumbre del regalo.....	150
3.6.	Creencias, valores y patrones de pensamiento.....	151
3.6.1.	Las creencias en China.....	152
3.6.2.	El confucianismo.....	153
3.6.3.	El taoísmo.....	158
3.6.4.	El budismo.....	160
3.6.5.	Las creencias en España.....	162
3.6.6.	Una comparación de las creencias en China y España.....	163
3.6.7.	Los valores culturales. Una comparación.....	164
3.6.8.	Patrones de pensamiento: diferencias entre China y España....	176
<b>Capítulo IV. Análisis de los resultados de los cuestionarios DCT. El acto de habla cortés / La cortesía verbal.....</b>		<b>187</b>
4.1.	Modos de trato.....	189
4.2.	El saludo y la despedida.....	191
4.3.	El agradecimiento y la disculpa.....	197
4.4.	El rechazo. Exploración y análisis de estrategias y comportamientos según las respuestas obtenidas en los cuestionarios DCT.....	210
4.4.1.	Resultados contrastados sobre las estrategias ante el rechazo..	232
4.4.2.	Análisis de los factores que influyen en el rechazo de los chinos y los españoles según las estrategias utilizadas.....	243
<b>Capítulo V. Conclusiones.....</b>		<b>251</b>
<b>Capítulo VI. Bibliografía y Anexo.....</b>		<b>258</b>
6.1.	Bibliografía.....	258
6.2.	Anexo. Cuestionario DCT (en español y en chino).....	286

## RESUMEN

En los actuales estudios de la comunicación se reivindica la relevancia de la cortesía como lenguaje cultural en las relaciones interpersonales. En la vida cotidiana, el fenómeno de la cortesía atraviesa el comportamiento comunicativo humano y une las palabras y los actos de las personas. La cortesía es una forma importante de expresar el cultivo interno y también es un indicador básico de la capacidad comunicativa integral de una persona. La cortesía puede considerarse un fenómeno sociológico tanto desde una perspectiva comunicativa como sociopolítica y psicológica. La comprensión, el respeto y el interés por los demás también son principios básicos para la existencia humana en el desarrollo social. Con el vigoroso auge de la investigación sobre la comunicación intercultural, los estudios que atienden a definir y comprender la cortesía cómo comportamiento comunicativo comienzan a despegar.

Al mismo tiempo, la cortesía también es un tema de investigación importante en el campo de la lingüística moderna. Como rama de la pragmática, la investigación sobre los fenómenos y principios de la cortesía también ha atraído la atención de los académicos de todo el mundo. Entre ellos, destacan Penelope Brown y Stephen Levinson (1978 y 1987) y Geoffrey Leech (1983). Estos autores han aportado las pioneras teorías sobre el concepto lingüístico-pragmático y comunicativo de la cortesía y pueden considerarse como impulsores de posteriores investigaciones, entre las que intento situarme con este proyecto.

Dado el impacto positivo de la cortesía en la comunicación intercultural y el creciente aprendizaje de idiomas extranjeros, la investigación sobre la cortesía es particularmente importante. Con la ayuda de la teoría de la cortesía en el campo de la pragmática en este estudio se compararán las principales formas expresivas de la cortesía verbal en los idiomas castellano y chino desde tres perspectivas: conocimiento teórico, comparación intercultural y razones de las diferencias. Además determinará las diferencias culturales establecidas según la competencia pragmática comunicativa de los dos idiomas y comparará



diferentes tipos de cortesía en los dos países. Para ello esta investigación utiliza el método analítico comparativo de las expresiones de cortesía en chino y español que se ha podido llevar a cabo por la realización previa de una encuesta DCT.

Un principio importante que debemos tener en cuenta en la comunicación intercultural es que nada es absolutamente bueno o malo, es decir, no se utilizan valores morales. Lo mismo ocurre con la cultura, no hay cultura buena o mala. Por lo tanto, partimos de un concepto relativo y nunca absoluto de la cultura. Existen las culturas china y española con sus diferencias y complementariedades. Reconocer, respetar e incluso aprender las diferentes culturas y comunicarse desde la igualdad no es contradictorio con reconocer las diferencias culturales. Solo reconociendo las diferencias pueden superarse aquellas que aparentemente distancian, y acceder a una comunicación intercultural más eficaz y enriquecedora.

En suma, el idioma es un importante portador del desarrollo cultural de un país, región y nación. En el contexto de la diversificación cultural y la globalización económica, este proyecto pretende realizar una investigación sobre el sesgo de las expresiones corteses en las culturas china y occidental con el fin de aportar conocimiento sobre la función social de las expresiones corteses en los intercambios culturales.

La tesis se estructura en seis capítulos. En el primero se exponen la justificación e interés de la investigación, los objetivos, las principales bases teóricas y la descripción y explicación de la metodología empleada. El segundo capítulo es la creación de un marco teórico sobre los conceptos que constituyen la base de esta investigación: la comunicación intercultural, la cortesía verbal, la competencia pragmática, y la distancia interpersonal. En el capítulo tercero se incluye un estudio sobre relevantes diferencias culturales entre China y España. En el capítulo cuarto la autora estudia la cortesía verbal como actos de habla y modos de trato. En el capítulo quinto se exponen las conclusiones de esta investigación. Y el capítulo sexto aporta la bibliografía que ha conformado la base de conocimiento para el desarrollo del proyecto y un

anexo con los modelos de cuestionario en chino y en español creados por la autora y utilizados para la encuesta Discourse Completion Task (DCT).

**Palabras clave:** principio de cortesía; comunicación intercultural; pragmática; costumbres; valores culturales.

## ABSTRACT

In current communication studies, the relevance of courtesy as a cultural language in interpersonal relationships is claimed. In everyday life, the phenomenon of politeness runs through human communicative behavior and unites people's words and actions. Politeness is an important way to express internal cultivation and external ability, and it is also a basic indicator of a person's comprehensive communication ability. Politeness can be considered a sociological phenomenon from both a communicative and sociopolitical and psychological perspective. Understanding, respect and concern for others are also basic principles for human existence in social development. With the vigorous rise of research on intercultural communication, studies that aim to define and understand politeness as communicative behavior are beginning to take off.

At the same time, politeness is also an important research topic in the field of modern linguistics. As a branch of pragmatics, research on the phenomena and principles of politeness has also attracted the attention of scholars around the world. Among them, Penelope Brown and Stephen Levinson (1978 and 1987) and Geoffrey Leech (1983) stand out. These authors have provided pioneering theories on the linguistic-pragmatic and communicative concept of politeness and can be considered drivers of subsequent research, among which I try to place myself with this project.

Given the positive impact of politeness on intercultural communication and the increasing learning of foreign languages, research on politeness is particularly important. With the help of the theory of politeness in the field of pragmatics,

this study will compare the main expressive forms of verbal politeness in the Spanish and Chinese languages from three perspectives: theoretical knowledge, intercultural comparison and reasons for the differences. It will also determine the cultural differences established according to the pragmatic communicative competence of the two languages and compare different types of politeness in the two countries. To do this, this research uses the comparative analytical method of politeness expressions in Chinese and Spanish that has been possible to carry out through the prior analysis of a DCT survey.

An important principle that we must take into account in intercultural communication is that nothing is absolutely good or bad, that is, no moral values are used. The same goes for culture, there is no good or bad culture. Therefore, we start from a relative and never absolute concept of culture. There are Chinese and Spanish cultures with their differences and complementarities. Recognizing, respecting and even learning different cultures and communicating from equality is not contradictory to recognizing cultural differences. Only by recognizing differences can seemingly distancing differences be overcome and access to more effective and enriching intercultural communication.

In short, language is an important carrier of the cultural development of a country, region and nation. In the context of cultural diversification and economic globalization, this project aims to conduct research on the bias of polite expressions in Chinese and Spanish cultures in order to provide knowledge about the social function of polite expressions in cultural exchanges.

The thesis is structured in six chapters. The first sets out the justification and interest of the research, the objectives, the main theoretical bases and the description and explanation of the methodology used. The second chapter is the creation of a theoretical framework on the concepts that constitute the basis of this research: intercultural communication, verbal courtesy, pragmatic competence, and interpersonal distance. The third chapter includes a study on relevant cultural differences between China and Spain. In the fourth chapter the author studies verbal courtesy as speech acts and modes of treatment. The fifth

chapter presents the conclusions of this research. And the sixth chapter provides the bibliography that has formed the knowledge base for the development of the project and an annex with the questionnaire models in Chinese and Spanish created by the author and used for the Discourse Completion Task (DCT) survey.

**Keywords:** principle of courtesy; intercultural communication; pragmatics; customs; cultural values.

## 概括

在当前的传播研究中，人们声称礼貌作为一种文化语言在人际关系中的重要性。在日常生活中，礼貌现象贯穿于人类的交际行为之中，约束着人们的言行。

礼貌是表达内在修养和外有能力的重要方式，也是一个人综合交际能力的基本指标。从交际、社会政治和心理学的角度来看，礼貌可以被视为一种社会学现象。理解、尊重和关心他人也是社会发展中人类生存的基本原则。随着跨文化交际研究的蓬勃兴起，旨在将礼貌定义和理解作为交际行为的研究开始兴起。

同时，礼貌也是现代语言学领域的一个重要研究课题。作为语用学的一个分支，对礼貌现象和原则的研究也引起了世界各国学者的关注。其中，佩内洛普·布朗和斯蒂芬·莱文森（1978年和1987年）以及杰弗里·里奇（1983年）脱颖而出。这些作者提供了关于礼貌的语言实用和交际概念的开创性理论，可以被认为是后续研究的驱动力，我试图将自己投入于这个项目之中。

鉴于礼貌对跨文化交际的积极影响以及外语学习的不断增加，礼貌的研究显得尤为重要。本研究借助语用学领域的礼貌理论，从理论知识、跨文化比较和差异原因三个角度对西班牙语和汉语言语礼貌的主要表达形式进行比较。它还将确定根据两种语言的语用交际能力建立的文化差异，并比较两国不同的礼貌类

型。为此，本研究使用了汉语和西班牙语礼貌表达的比较分析方法，该方法可以通过之前对 DCT 调查的分析来进行。

在跨文化交际中我们必须考虑的一个重要原则是，没有什么是绝对的好或坏，即不使用任何道德价值观。文化也是如此，文化没有好坏之分。因此，我们从一个相对的而非绝对的文化概念出发。中国文化和西班牙文化既有差异又有互补。承认、尊重甚至学习不同的文化，平等交流与承认文化差异并不矛盾。只有认识到差异，才能克服看似遥远的差异，并获得更有效、更丰富的跨文化交流。

总之，语言是一个国家、地区、民族文化发展的重要载体。在文化多元化和经济全球化的背景下，本项目旨在对中西文化中礼貌用语的偏差进行研究，以及为了解礼貌用语在文化交流中的社会功能。

论文结构分为七章。第一部分解释了研究的理由和兴趣、目的、主要理论基础以及所用方法的描述和解释。第二章是构建本研究基础概念的理论框架：跨文化交际；言语礼貌；务实能力；以及人际距离。第三章是中西相关文化差异研究。第四章作者研究了作为言语行为和处理方式的言语礼貌。第五章提出本研究的结论。第六章提供了构成项目开发知识库的参考书目，并附有作者创建的用于语篇补全测试法（DCT）调查的中文和西班牙文问卷模型。

**关键词：**礼貌原则、跨文化交际、语用学、习俗、文化价值观

# Capítulo I. Introducción. Las bases de la investigación

## 1.1. Justificación

Con el desarrollo de la globalización, la confluencia de las culturas española y china está aumentando. Sabemos que los diferentes grupos culturales tienen sus propias cortesías que siempre son costumbres arraigadas de contacto y comunicación. Las diferencias idiomáticas y protocolos comunicativos reflejan las diferencias culturales de las nacionalidades. Comprender y adaptarse a estas diferencias entre China y España mejoran los intercambios, la cooperación, la comprensión y el comercio entre los dos países.

Por esta razón, un estudio comparativo sobre ciertas diferencias idiomáticas, los protocolos comunicativos y las costumbres entre China y España, puede proporcionar nuevos conocimientos lingüísticos, comunicativos, culturales y sociales. Se trata de analizar la competencia pragmática que un hablante chino debe adquirir para comunicarse bien en castellano y viceversa.

En un mundo globalizado, la comunicación es indispensable para todos los aspectos importantes de la vida. El lenguaje es puente de la comunicación humana. Es importante el conocimiento de los idiomas, pero no basta. Es necesario conocer también la **cortesía lingüística**, así como ciertos protocolos comunicativos y de convivencia, costumbres culturales asociadas a las lenguas, etc. Es decir, no basta una cierta corrección lingüística respecto al léxico y a la sintaxis. Se trata de conocer y analizar el concepto de la competencia pragmática del lenguaje o competencia comunicativa (Bachman, 1990). Esto significa que para una eficaz comunicación no basta con conocer léxica y gramaticalmente una lengua. Es necesario también tener conocimiento del contexto comunicativo (social y cultural) en el que esta lengua vive. Por eso, cuando nos referimos culturalmente a una lengua, y más aún, al aprendizaje de

una lengua, deberíamos utilizar el sintagma "competencia comunicativa" porque conforma todo un concepto cultural y social que se basa en la comprensión y pacto entre dos hablantes que no tienen necesariamente el mismo contexto vital<sup>1</sup>.

Para desarrollar una interacción efectiva y apropiada en una situación comunicativa, los estudiantes de una determinada lengua ajena a la suya deben conocer las formas lingüísticas, la función de estas formas y las normas sociales que les permiten interpretar y producir mensajes en ese idioma en particular. En ocasiones puede haber malentendidos, fracasos en la comunicación o errores pragmáticos. Según Jenny Thomas (1983: 91), "Regional, ethnic, political, and class differences are undoubtedly reflected as much by a diversity of pragmatic norms as they are by linguistic variations"<sup>2</sup>. Quienes estudian idiomas extranjeros pueden ser competentes en las formas lingüísticas de su idioma de destino, aunque es probable que no sean conscientes de las diferentes funciones y significados de esas formas. En la mayoría de los casos, no se entienden ciertos protocolos comunicativos y de costumbres y es posible que los hablantes utilicen las cortesías verbales y las acciones sociales incorrectamente, lo que perturbará la acción comunicativa por el desconocimiento de ciertas costumbres regladas de educación y cortesía. Cada lengua contiene una historia, una cultura, una estructura social y el carácter de las personas. Con este trabajo de investigación intentaré analizar ese difícil concepto de la cortesía verbal, en español y en chino, así como otros

---

<sup>1</sup> Según Cenoz (1996), la competencia lingüística (acuñada por Chomsky, 1965) es un concepto estático basado en reglas gramaticales y es muy diferente al concepto de competencia comunicativa teorizado por Hymes (1972)

<sup>2</sup> "Las diferencias regionales, étnicas, políticas y de clase se reflejan indudablemente tanto por una diversidad de normas pragmáticas como por variaciones lingüísticas" (Trad. de la autora)

textos y contextos que responden a normas sociales inseparables de la lengua y de los actos comunicativos. Se establecerán por contraste las diferencias entre ambos idiomas en situaciones similares con ejemplos analizados. Para ello, partiremos de la definición de María Moliner sobre el concepto de cortesía verbal: "Conjunto de reglas mantenidas en el trato social, con las que las personas se muestran entre sí consideración y respeto" (Moliner, 1966: 785).

Podríamos decir que la globalización ha promovido de modo absoluto el desarrollo de la comunicación intercultural.

## **1.2. Interés, relevancia y aportación al área de conocimiento de la comunicación**

El idioma es el portador de la cultura. La fonética, el vocabulario y la gramática son el resultado de la pronunciación, la expresión y el desarrollo de los hábitos de la lógica del lenguaje. Para dominar un idioma extranjero, no solo debe tener suficiente vocabulario, sino también tener una comprensión profunda de los antecedentes sociales y culturales del idioma, especialmente en la comunicación intercultural. Es cierto que la cultura y el lenguaje son inseparables, y la comunicación intercultural quiere llevarse a cabo sin trabas. Los factores socioculturales juegan un papel vital. El conocimiento lingüístico de la cortesía es necesario, pero la comprensión de las premisas culturales también es indispensable para poder producir actos pragmáticamente correctos y evitar malentendidos.

Según el Diccionario de términos clave de ELE del Centro Virtual Cervantes, "la competencia pragmática es uno de los componentes que algunos autores han descrito en la competencia comunicativa. Atañe a la capacidad de realizar un uso comunicativo de la lengua en el que se tengan presentes no solo las relaciones que se dan entre los signos lingüísticos y sus referentes, sino



también las relaciones pragmáticas, es decir, aquellas que se dan entre el sistema de la lengua, por un lado, y los interlocutores y el contexto de comunicación por otro"<sup>3</sup>. Bachman (1990) fue uno de los primeros en referirse a ella con ese nombre. Los modelos anteriores al de Bachman (Hymes 1972, Canale & Swain 1980, Canale 1983, Van Ek 1986) no hacen una referencia expresa a la competencia pragmática, si bien su contenido queda integrado en otros componentes de la competencia comunicativa. Según Bachman, la competencia de la lengua (con este nombre se refiere Bachman a lo que otros autores llaman competencia comunicativa) está formada por la competencia organizativa y la competencia pragmática, y ésta a su vez está integrada por la competencia ilocutiva y la competencia sociolingüística.

El Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas adopta otra estructura de descripción de la competencia comunicativa; en un primer nivel, la competencia comunicativa se compone de la competencia lingüística, la sociolingüística y la pragmática; en un segundo nivel, la competencia pragmática se compone de la competencia discursiva, la funcional y la organizativa, cada una las cuales es descrita por el Marco Común Europeo de Referencia en los seis niveles de competencia que éste contempla en el uso de una lengua; así, por ejemplo, estas descripciones incluyen categorías tales como la flexibilidad, los turnos de palabras, las descripciones y las narraciones, la coherencia y la cohesión, la fluidez oral o la precisión en la transmisión del mensaje (Centro Virtual Cervantes).

Por lo tanto, la competencia pragmática es el conocimiento de un idioma y sus reglas sociales y culturales que condicionan el uso de la lengua en la interacción social y dependiendo de diferentes contextos (Thomas, 1995: 22). En el ámbito de la comunicación personal y social, como puede ser el

---

<sup>3</sup> [https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/diccionario/competenciapragmatica.htm](https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/competenciapragmatica.htm)

periodismo, por ejemplo, la competencia pragmática es un concepto importante y necesitado de más estudios y análisis.

### **1.3. Objetivos de la investigación**

Los objetivos de esta investigación se basan en la pragmática, un área de la lingüística que vincula al **análisis del lenguaje con las personas que lo hablan**. La pragmática analiza factores contextuales para la interpretación de los enunciados (Austin, 1962 y Searle, 1969). Son los siguientes:

- Comparar principales formas expresivas de la cortesía verbal en castellano (de España) y chino según categorías que se construirán para el análisis comparativo (modalizadores, moralizadores, expresiones lexicalizadas, repeticiones léxicas, fórmulas de convivencia, de modestia, usos verbales atenuadores y expresiones atenuadoras, tratamientos sociales, eufemismos, etc.).
- Identificar y clasificar diferentes tipos de cortesía en España y China (cortesía asertiva, cortesía negativa, cortesía exhortativa, cortesía expresiva de convivencia en diferentes situaciones, cortesía de clase y tratamientos, cortesía de solidaridad, etc.) y analizar si conforman diferentes modelos culturales y sociales.
- Comparar actos sociales, horarios de vida, y otras cuestiones fundamentales ligadas con el idioma culto en China y España.
- Identificar las diferencias culturales establecidas según la competencia pragmática comunicativa del chino y del español.

#### **1.4. Organización del contenido**

La tesis se estructura en seis capítulos. En el primero se expone la justificación e interés de la investigación, los objetivos, las principales bases teóricas y la descripción y explicación de la metodología empleada. El segundo capítulo es la creación de un marco teórico sobre los conceptos que constituyen la base de esta investigación: la comunicación intercultural; la cortesía verbal; la competencia pragmática; y la distancia interpersonal. En el capítulo tercero se incluye un estudio sobre relevantes diferencias culturales entre China y España. En el capítulo cuarto la autora estudia la cortesía verbal como actos de habla y modos de trato. Estos capítulos tercero y cuarto verifican las preguntas planteadas comparando varios aspectos de la cultura china y española y comparando el acto de habla cortesía de chinos y españoles. Se exponen y analizan las razones de las diferencias pragmáticas de los principios de cortesía entre chinos y españoles. En el capítulo quinto se exponen las conclusiones de esta investigación. Y el capítulo sexto aporta la bibliografía que ha conformado la base de conocimiento para el desarrollo del proyecto y un anexo con los modelos de cuestionario en chino y en español creados por la autora y utilizados para la encuesta Discourse Completion Task (DCT).

#### **1.5. Los conceptos que sostienen la investigación**

##### **1.5.1. Los conceptos lingüísticos**

La pragmática describe hechos lingüísticos que exceden los límites de la semántica o la sintaxis: el significado, la modalidad, el orden de palabras, la deixis, los marcadores del discurso. Según María Victoria Escandell, "la pragmática es el estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, es decir, las condiciones que determinan tanto el empleo de un enunciado concreto por parte de un hablante concreto en una situación

comunicativa concreta, como su interpretación por parte del destinatario”, con lo que se convierte en “una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso del lenguaje” (Escandell Vidal, 1996: 13-14).

Desde la perspectiva de los interlocutores, Katz (1977: 19) señala que las teorías pragmáticas “explican el razonamiento de hablantes y oyentes”. De esta manera, podemos considerar a los interlocutores como el núcleo de los componentes imprescindibles para la investigación pragmática. Crystal (1997: 301) define la Pragmática como “the study of language from the point of view of users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction and the effects their use of language has on other participants in the act of communication”<sup>4</sup>. A pesar de los factores sociales, los interlocutores también desempeñan un papel muy importante, puesto que ellos son miembros de una sociedad determinada, su forma de comportamiento y acción social reflejan las normas y leyes de esa comunidad a la que pertenecen. Como indica Verschueren (2002: 41) “la dimensión que la perspectiva pragmática pretende iluminar es el enlace entre el lenguaje y la vida humana en general”, es decir, la pragmática es el estudio que conecta la lingüística, el resto de las humanidades y las ciencias sociales.

La necesidad de un entendimiento entre pragmática y sociolingüística (Reyes, 1990: 55-57) origina la competencia pragmática y, por tanto, la verdadera competencia comunicativa entre culturas. Entendemos que este es un asunto crucial y necesitado de estudios y experiencias. La tesis se centrará en la significación de la pragmática por su relevancia cultural y comunicativa, con

---

<sup>4</sup> "el estudio del lenguaje desde el punto de vista de los usuarios, especialmente de las elecciones que hacen, las limitaciones que encuentran al usar el lenguaje en la interacción social y los efectos que su uso del lenguaje tiene sobre otros participantes en el acto de comunicación"

inflexión en la cortesía verbal. Para ello son relevantes las obras que se consignan en el apartado de Bibliografía de este proyecto.

Escandell Vidal (2006: 27) escribe sobre la necesidad de distinguir entre la distancia que existe muchas veces entre lo que literalmente se dice y lo que realmente se quiere decir. Señala que en la comunicación las oraciones y expresiones pueden adquirir contenidos significativos que no se encuentran directamente en el significado literal de las palabras que las componen. Es la situación comunicativa la que se convierte en significado. Escandell Vidal aclara que la gramática y la pragmática son diferentes, aunque complementarias. La perspectiva pragmática tiene diversos matices: por un lado, complementa y ajusta de manera eficaz las declaraciones gramaticales y además contribuye a dar una visión más precisa de la compleja realidad lingüística. La diferencia entre el significado semántico y la interpretación (el significado pragmático) aporta al lenguaje una dimensión mucho más extensa de lo que se suele entender en el aprendizaje de idiomas. Escandell Vidal (2006, 44-45) nos muestra la diferencia entre el significado que es la información codificada en la expresión lingüística. Se trata, por tanto, de un significado determinado por las reglas internas del propio sistema lingüístico. La interpretación, en cambio, pone ya en juego los mecanismos pragmáticos. Puede definirse como una función entre significado (o contenido semántico) codificado en la expresión lingüística utilizada, de un lado, y la información pragmática con que cuenta el destinatario (con todos sus conocimientos, creencias, hipótesis sobre su interlocutor, etc.). Una de las áreas para investigar en este trabajo es cómo se puede aplicar a las destrezas comunicativas el aspecto pragmático (en particular la cortesía verbal) en la comprensión idiomática del español y del chino. La pragmática se adentra en el campo social y en situaciones comunicativas reales y concretas. Reyes (1990: 89) afirma que "el lenguaje es el mejor medio de transmisión de significados y

para expresar los significados, el lenguaje debe codificarlos". La gramática es muy compleja y está formada por diferentes niveles (fónico, léxico, sintáctico, semántico), que se ocupan continuamente de la codificación de significados. La cortesía, que es un fenómeno comunicativo, no está enteramente codificada por el lenguaje. Los matices de la cortesía son ajenos a la gramática. Según Reyes, las relaciones entre gramática, sociolingüística y pragmática son fundamentales para comprender la comunicación humana.

### 1.5.2. Competencia comunicativa es competencia pragmática

Canale y Swain (1980: 1- 47) definen la competencia comunicativa como la relación entre la competencia gramatical (conocimiento de las reglas gramaticales), la competencia discursiva, la competencia sociolingüística y la competencia estratégica. Consideran que esa competencia comunicativa solo puede darse con la competencia pragmática que supone la adquisición de las competencias descritas.

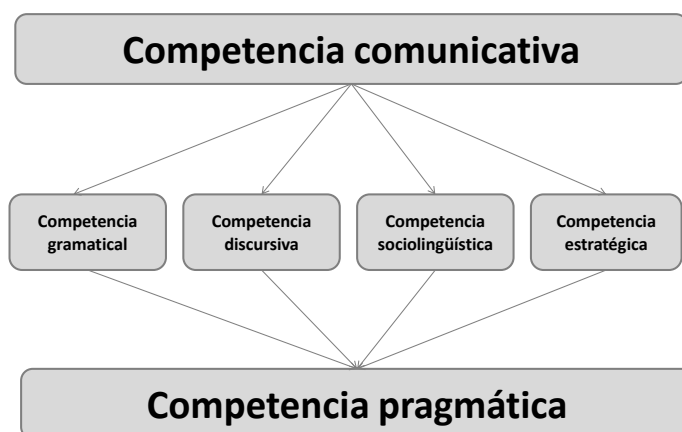


Figura 1: Modelo de competencia comunicativa según lo teorizado por Canale y Swain, 1996a)

La competencia pragmática supone un paso más: se desarrolla con la relación

adecuada entre los interlocutores del discurso y el contexto donde se produce la comunicación. En este caso, no solo nos fijamos en lo que se dice y cómo se dice, sino que pensamos en quién lo dice, a quién lo dice y para qué lo dice. Ser competente desde el punto de vista pragmático supone ajustar lo que decimos a las circunstancias y a los interlocutores (Gutiérrez Ordóñez, S. 2006:25-44).

Es un concepto instaurado por Hymes en 1971. De manera muy sucinta y sintética, podemos decir que la competencia comunicativa asume que, para comunicarse de forma adecuada, hay que tener en cuenta el conocimiento lingüístico, pero también el conocimiento social y conceptual en el que se produce esta comunicación. Por lo tanto, la competencia comunicativa supone la asimilación de la competencia lingüística y la competencia pragmática (Cenoz Iragui, J. 2004:449-465).

### **1.5.3. La competencia comunicativa intercultural**

Canale y Swain (1980: 1-47) definen la competencia comunicativa como la relación entre la competencia gramatical (conocimiento de las reglas gramaticales), la competencia discursiva, la competencia sociolingüística y la competencia estratégica. Consideran que esa competencia comunicativa solo puede darse con la competencia pragmática que supone la adquisición de las competencias descritas.

La competencia gramatical es el conocimiento de los elementos léxicos y las reglas de morfología, sintaxis, semántica a nivel de gramática de la oración y fonología (Canale y Swain, 1980: 29). Este componente se centra directamente en el conocimiento y la habilidad requeridos para comprender y expresar con exactitud el significado literal de los enunciados.

La competencia sociolingüística incluye el conocimiento de las reglas de uso

socioculturales. Se centra en la capacidad del alumno para procesar en diferentes contextos sociolingüísticos, como escenarios, temas y funciones comunicativas. Además, implica el uso de formas gramaticales apropiadas para diferentes funciones comunicativas en diferentes contextos sociolingüísticos. El modelo de competencia comunicativa de Canale y Swain fue revisado y modificado por el primero tres años más tarde (Canale, 1983). Canale elaboró el concepto de competencia sociolingüística y la diferenció de la competencia discursiva: La competencia sociolingüística incluye las reglas socioculturales y, por lo tanto, se trata de producir y comprender los enunciados de forma apropiada en distintos contextos sociolingüísticos dependiendo de factores contextuales como el estatus de los participantes, el propósito de la interacción y las normas o convenciones de la interacción (Canale, 1983: 7).

La competencia estratégica está formada por las estrategias de comunicación verbales y no verbales cuya acción se requiere para compensar las dificultades en la comunicación debidas a variables de actuación o a competencia insuficiente (Canale y Swain, 1980: 30), se refiere a estrategias compensatorias en situaciones de dificultades gramaticales, sociolingüísticas o discursivas, como el uso de fuentes de referencia, paráfrasis gramatical y léxica, solicitudes repetidas, aclaración, habla más lenta o encuentros cuando los extraños no están seguros acerca de ellos Problema estatus social o hallazgo el dispositivo cohesivo adecuado. También se centra en los factores de rendimiento, como el tratamiento de las molestias del ruido de fondo o el uso de rellenos. Tanto los hablantes nativos como los no nativos utilizan esta estrategia para hacer frente a las limitaciones creadas por su falta de conocimiento o problemas que pueden surgir en el comportamiento comunicativo al acceder a ciertos elementos del idioma. En términos generales, los hablantes no nativos experimentan este tipo de problemas con más frecuencia que los hablantes nativos. Varios investigadores se han centrado en describir las estrategias más



utilizadas por parte de hablantes de segundas lenguas (Kellerman, 1991; Kasper y Kellerman, 1997; Bialystok, 1990; Cohen, 1998). Algunas de las estrategias comunicativas más frecuentes incluyen (Manchón, 1993):

1. Ajustar el mensaje utilizando un término en el lugar de otro. Por ejemplo, decir "clavo" en vez de "tornillo".
2. Utilizar mímica o gestos para hacerse entender.
3. Describir un objeto cuando se ignora su nombre. Por ejemplo, lo que usas para poner la ropa lisa (en vez de decir "plancha").
4. Acuñaciones léxicas.

La competencia discursiva está relacionada con la comprensión de los estilos de escuchar, hablar, leer y escribir y el dominio de los textos. Es decir, se maneja la cohesión y coherencia de diferentes tipos de textos

#### **1.5.4. Cortesía positiva y cortesía negativa**

Penélope Brown y Stephen Levinson (1987) identificaron dos tipos de cortesía: la cortesía positiva y la cortesía negativa. La cortesía positiva busca establecer una relación positiva entre dos partes al atender a las necesidades del oyente, como exagerar el interés y la simpatía por él o utilizar marcadores de grupo (uso de la misma variedad dialectal, jerga, etc.). La cortesía como actitud comunicativa busca un equilibrio entre ambas y establecer una buena relación entre los interlocutores en una conversación e incluso en textos escritos.

Según Haverkate (1994:17), "ningún hablante, cualquiera que sea su lengua materna, es capaz de expresarse de forma neutra: sus locuciones son corteses o no lo son, lo cual equivale a afirmar que la cortesía está presente o está ausente, no hay término medio". Es decir, sea verbal o no verbal, no hay comportamiento neutro, ni siquiera existe un "no comportamiento": "no hay

fenómeno opuesto al comportamiento. En otras palabras, no existe una cosa que se pueda llamar no comportamiento, o, para decirlo de un modo más simple, no podemos no comportarnos" (Watzlawick, Weawin y Jackson, 1967: 48-49, cit. por Haverkate, 1004:17)

Es importante señalar que, aunque las normas de cortesía determinan el estilo de la interacción verbal, no afectan al contenido proposicional de lo que se comunica. De ahí que funcionen como reglas regulativas, o sea, regulan formas de comportamiento humano que existían ya antes de crearse estas reglas (Haverkate, 1994: 15).

Entre los modelos de estudio de la cortesía destacan: las reglas de cortesía de Robin Lakoff (1973 y 1998) como primer intento de extender la idea de regla de la gramática para dar cuenta de la adecuación pragmática; el principio de cortesía de Geoffrey Leech (1983), quien ya no establece reglas, sino que desarrolla una serie de máximas al estilo de las de Herbert Paul Grice (1975) y como complemento de sus principios conversacionales; y el modelo de Brown y Levinson, que pretende completar el de Grice, añadiéndole la faceta interpersonal de la que carecía (Escandell, 1993).

Lakoff (1973) distinguió tres estrategias verbales básicas para asegurar la cortesía:

1. No impongas tu voluntad al interlocutor.
2. Ofrece opciones.
3. Haz que tu interlocutor se sienta bien; sé amable.

Las dos clases de cortesía manifestadas mediante las estrategias I y II tienen como fin evitar la cortesía negativa; la estrategia III es cortesía positiva (Haverkate, 1994: 16). La cortesía positiva es un recurso estratégico del que se sirve el hablante para conseguir diferentes objetivos perlocutivos: reforzar o proteger la imagen social del interlocutor y manifestarle que el hablante le

considera digno de formar parte del grupo o de la clase social a la que él mismo pertenece. Esta forma de solidaridad puede designarse adecuadamente con el término inglés in-group-solidarity (solidaridad de grupo) (Haverkate, 1994: 34). La cortesía negativa se utiliza para minimizar el coste para el interlocutor, así como para atenuar mensajes que afecten la imagen del mismo; se trata de salvaguardar la imagen del otro.

"Cuando la claridad entra en conflicto con la cortesía, muchas veces (aunque no siempre como veremos) la cortesía se impone: se considera más importante en una conversación evitar la ofensa que conseguir el objetivo de la claridad. Lo cual es lógico, puesto que en la mayoría de las conversaciones informales la comunicación real de ideas importantes es algo secundario respecto al mero hecho de afirmar y estrechar las relaciones" (Lakoff, 1998: 267)

#### **1.5.5. La cortesía verbal y la acción social desde el concepto de la pragmática**

La cortesía verbal está descrita como cooperación convencional y relacional. La cortesía verbal es muy importante porque, para un hablante no-nativo de un idioma, el fallo sociopragmático es un peligro constante y produce desencuentros. Un error sociopragmático es menos identificable y, por tanto, más difícil, que el error gramatical, y el interlocutor tendrá a interpretarlo de manera negativa. Escandell Vidal (1998b: 20) afirma: "si la comunicación se produce entre miembros de una misma cultura, la ruptura de las reglas se percibe como una falta de educación -tanto si es intencional como no- en la comunicación entre miembros de diferentes culturas, en cambio, suele dar lugar a la formación de estereotipos culturales". La cortesía verbal según el Marco Europeo Común de Referencia para las Lenguas (MCER) y según el Plan Curricular del Instituto Cervantes (PCIC) describen, en el contexto de las

competencias generales del individuo, seis niveles de conocimiento de un idioma y profundizan en los conceptos de tarea, currículo, error y evaluación. El Plan Curricular del Instituto Cervantes concretiza los niveles de referencia de MCER para el español con especial atención a los aspectos culturales e interculturales. Se pretende ayudar a los profesores de ELE presentando una organización de las partes de la competencia comunicativa en la lengua española según los niveles A1-A2, B1-B2, C1-C2 (PCIC, 2006, 1: 11-27; citado por Landone, 2009: 3). Antes de describir la cortesía verbal en MCER y en PCIC, se proporcionan al lector unos criterios claves de la cortesía verbal en general y se describe como una estrategia racional de control de la agresividad social que sirve para compensar la ofensa al interlocutor causada por actos lingüísticos amenazantes. Además, se destaca el hecho de que la cortesía verbal se define en el artículo como un principio de solidaridad entre interlocutores, útil para establecer un territorio común de encuentro y de buenas relaciones entre ellos (Landone, E. 2009: 3).

Según el MCER, la cortesía verbal es reconocer, comprender y utilizar las normas de cortesía y es un objetivo de adecuación sociolingüística. El MCER menciona también ejemplos de cortesía positiva (es decir: mostrar interés por el bienestar de una persona; compartir experiencias y preocupaciones -como "charlas sobre problemas"-; expresar admiración, afecto y gratitud; ofrecer regalos; prometer futuros favores; hospitalidad; etc.), y de cortesía negativa (por ejemplo, evitar comportamientos amenazantes -dogmatismo y órdenes directas-; expresar arrepentimiento; disculparse por el comportamiento amenazante -como corrección, contradicción y prohibiciones-; utilizar enunciados evasivos con "creo que"... o con preguntas cortas de confirmación). Finalmente, añade el uso apropiado de "por favor" y "gracias" (MCER, 2002: 5.2.2.2: p. 116; citado por Landone, E. 2009: 4).

A la hora de estudiarse los presupuestos teóricos de la cortesía verbal es

necesario tener en cuenta los distintos niveles de análisis de su comportamiento. En el primer nivel, Haverkate (1994: 35) hace una distinción entre la cortesía comunicativa y la cortesía no comunicativa. Esta última es puramente instrumental y se da en acciones como ceder el asiento a una persona mayor. En nuestra investigación, debido a que tomamos en consideración el proceso de comunicación, la interacción, seguimos la línea de la cortesía comunicativa, de la cual se derivan la cortesía lingüística y la no lingüística. Dentro de la primera, nos encontramos con la metalingüística y la no metalingüística. La metalingüística se actualiza a través de la comunicación fática (Jakobson, 1973<sup>5</sup>) y de la etiqueta conversacional utilizada esencialmente para mantener las relaciones cordiales entre los usuarios y sostener una conversación eficaz.

Dentro de la no metalingüística se establece fundamentalmente una distinción entre los actos de habla corteses y los no corteses. El rasgo distintivo de ambos concierne a los efectos interaccionales que suministra la realización del acto de habla: si redundante en beneficio del interlocutor, el acto es cortés; si no sirve a la finalidad intrínseca de beneficiar al interlocutor, es no cortés (Haverkate, 1994: 77).

La calificación 'no cortés' no debe entenderse como antónimo de 'cortés', sino en un sentido complementario, pues 'no cortés' no implica 'descortés'. Esta categoría se divide en dos subcategorías: los actos descorteses y los actos no descorteses, siendo estos últimos neutros en lo que respecta a la expresión intrínseca de cortesía, cuyos miembros más representativos son los actos asertivos y los exhortativos (Haverkate, 1994: 77)

---

<sup>5</sup> Roman Jakobson publicó en francés sus *Essais de linguistique générale* en 1963. En 1975 la editorial Seix Barral de Barcelona publica la primera edición en español de esta importante obra, constituida por once artículos escritos en EEUU y que fueron posteriores a 1950.

Además de estos protocolos comunicativos, esta investigación buscará nexos explicativos sobre las costumbres (como por ejemplo horarios sociales) y hábitos sociales más importantes en España y China. La pragmática como perspectiva explica hechos lingüísticos en toda su complejidad cognitiva, social y cultural: la metáfora, la ironía, el sujeto discursivo, la representación del discurso, los hábitos sociales. La pragmática es un método de perspectiva que acude a lo lingüístico y se centra en problemas de significado, aunque se apoya necesariamente en los asuntos que rodean a la comunicación: procesos interaccionales entre hablante y oyente, huellas sociales o psicológicas, cuestiones culturales, discurso e ideología, géneros textuales, etc.

#### **1.5.6. La comunicación intercultural**

El mundo de hoy se caracteriza por el creciente número de contactos que dan como resultado la comunicación entre personas con diferentes procedencias lingüísticas. Esta comunicación intercultural abarca ya todos los campos de las comunicaciones humanas: educación, los negocios, la medicina, la política, la cultura del turismo, la diplomacia, los medios y el entretenimiento. Aunque los medios de comunicación e Internet han facilitado la comunicación entre personas de diferentes países y culturas, la globalización que se funda con los continuos movimientos humanos brinda a las personas más oportunidades de comunicarse que nunca. Es precisamente ese tipo de globalización lo que exige la necesidad de una comunicación intercultural: cuanto más frecuentemente se comunican las personas entre sí, más importante es que sean plenamente conscientes de las culturas de las personas con las que se comunican.

La comunicación intercultural se refiere a las diferencias entre culturas, y estas diferencias pueden generar interferencias en la comunicación. en el peor de los

casos, tales errores pueden confundir o incluso ofender a las personas con las que deseamos comunicarnos. Entre las diferencias que impiden la comunicación, existen tres tipos de variables (Samovar y Porter, 1982):

- 1) Creencias, sistemas de valores, actitudes, perspectivas mundiales y organización social.
- 2) Lenguaje y patrón de pensamiento
- 3) Comportamientos no verbales, conceptualización del tiempo y usos del espacio.

Samovar y Porter afirman que entre las variables anteriores el patrón de pensamiento es el más importante y representativo. El chino y el español tienen patrones de pensamiento muy diferentes por varias razones. Esta tesis compara las diferencias y discute sus impactos en la comunicación intercultural, una investigación que pretende con humildad añadir un poco más de luz sobre el complejísimo e inagotable tema de la comunicación intercultural.

El siglo XXI ya nos ha involucrado en su desarrollo. La visión de McLuhan (1964) de una aldea global ya no es una idea abstracta en nuestra mente, sino un hecho absoluto en nuestra vida. Debido a los cambios tecnológicos, sociales y políticos, el mundo ahora se ha convertido en un planeta más pequeño. Los medios de comunicación informan de los hechos noticiosos sin diferencias temporales en el globo, y la educación, los negocios y la inmigración obligan a reducir las distancias entre personas de diferentes culturas. Esta globalización evidente influye en las relaciones políticas entre países, mucho más ágiles y fáciles que antes de la era de internet. Todos los cambios habidos en los últimos 50 años obligan a que las personas se comuniquen con otras de diferentes culturas, lenguas y sociedades. Teóricamente, este tipo de comunicación se llama comunicación intercultural. La comunicación intercultural es tan omnipresente que debemos concretar y enfocarnos en ella

para lograr comprenderla. Además, solo a través de una interacción competente con aquellos que son diferentes a nosotros, podremos asegurarnos de la supervivencia de la aldea global.

## 1.6. Método

Desde el punto de vista del diseño y organización de esta investigación, podríamos comenzar describiendo que ha habido tres largas fases metodológicas que se iban continuamente relacionando y exigieron continuas revisiones. A continuación, se exponen de modo resumida las tres fases de la investigación emprendida:



En relación con el acto de habla objeto de nuestra investigación, se podrían formular diferentes tipos de preguntas, como su universalidad, formas de



hacerlo, etc., y también se pueden analizar desde diferentes puntos de vista: el de los alumnos de idiomas, el de los nativos, etc. (Padilla, 2016: 7) Todo esto se relaciona con la evolución de la pragmática y de la adquisición de lenguas (Rintell y Mitchell, 1989: 249). Elegimos hacerlo desde la perspectiva de la cortesía y los valores subyacentes. Es importante el método utilizado para recopilar datos en el campo de la pragmática intercultural.

Robert K. Yin (1984: 13) plantea que cuando el fenómeno se encuentra sobre un contexto real, los pasos para la investigación del caso son los siguientes:

- Establecer el enfoque de la investigación formulando preguntas acerca de la situación o problema que se estudia y determinar el propósito de estudio (objetivos, ya señalados)
- Seleccionar los instrumentos para la recolección de datos. Las herramientas para recolectar estos datos pueden ser: la encuesta, la observación y la entrevista.
- Recolección de datos.
- Evaluación y análisis de datos.
- Reporte final, conclusiones.

La metodología utilizada es, por tanto, sintético-analítica y cualitativa partiendo de los siguientes submétodos:

- Análisis por Contraste
- Análisis Exploratorio/descriptivo
- Análisis Descriptivo
- Análisis Analítico/deductivo

Las herramientas son las siguientes:

- Elaboración de un amplio cuestionario con diferentes supuestos y variables

situacionales: se trata de realizar 50 entrevistas a personas entre 20-50 años de edad en España; y otras 50 a personas entre 20-50 años de edad de China. El cuestionario tiene en cuenta las categorizaciones descritas.

- Entrevistas a personas de diferentes actividades profesionales, edad y extracción social en China y España que se grabarán para obtener la espontaneidad de las respuestas de modo oral.
- Observación de usos y costumbres y horarios en ambos países.
- Analizar y correlacionar los resultados de los métodos señalados para obtener las conclusiones pertinentes.

También se ha utilizado una metodología cuantitativa sobre las respuestas obtenidas y su representación.

#### **1.6.1. Diseño del cuestionario DCT**

Hemos elegido para la investigación el cuestionario escrito o DCT (Discourse Completion Task). Consiste en un diálogo escrito que representa varios escenarios, precedido por una breve indicación que describe el entorno y la situación.

El DCT es útil para fundamentar un análisis de enfoque sociopragmático e intercultural. (Félix-Brasdefer, 2005). A la hora de construir las situaciones el investigador puede manejar fácilmente las variables sociales que desea investigar y puede introducir observaciones de carácter intercultural. Algo necesario para realizar un análisis fiable es que las situaciones en las que se realiza el acto sean idénticas. "La única manera para que se cumpla esta condición es crear situaciones en las que todas las variables, salvo, obviamente, la subjetividad de los informantes, estén controladas" (Ugoni, 2014: 51). Las respuestas son producciones estereotipadas, que muestran la

competencia general de los hablantes por lo que es posible hacer una comparación transcultural. Aunque este método presenta una serie de limitaciones que afectan a la espontaneidad de los datos porque las estrategias utilizadas son reducidas, no por ello deja de ser un método útil. Podemos concluir que es la necesidad de comparar las realizaciones del mismo acto de habla en lenguas diferentes la razón que explica en gran medida la elección del DCT como instrumento de investigación (Ugoni, 2014: 51).

El cuestionario se diseñó considerando la edad, la formación y el género de los rechazantes, teniendo como factores de control el estatus social, la distancia social, el grado de imposición de la solicitud y la emoción. Entre ellos, el estatus social se divide en tres niveles: alto, igual y bajo. La distancia social se divide en cuatro niveles: muy cercano, cercano, medio y lejano. El grado de imposición de solicitudes se divide en niveles alto y bajo. Los factores emocionales se dividen en dos situaciones: gustar y disgustar. El cuestionario diseñó 10 escenarios de solicitud diferentes, y cada escenario describió el contexto en el que ocurrió el comportamiento, lo que permitió a los encuestados escribir libremente palabras de rechazo basadas en su experiencia personal. Solicitar actos de habla incluye pedir prestado algo, pedir hacer algo, etc.

(Tabla 1: Diseño de escenarios y consideración de variables del cuestionario DCT)

Situación	La distancia social	El estado social (el solicitante)	La dificultad de solicitar	El factor emocional	Tipo de rechazo
S1 Los padres piden a sus hijos volver a país	Muy cerca	Alto			Solicitud
S2 La hermana mayor te presta el dinero	Muy cerca			Mal	Solicitud
S3 La hija te pide comprar un gato	Muy cerca	Bajo			Solicitud
S4 Un amigo te presta la novela	Cerca	Igual	Fácil		Solicitud
S5 Un buen amigo te presta el dinero	Cerca		Difícil	Bien	Solicitud
S6 Un jefe te pide trabajar hora extra	General	Alto		Mal	Solicitud
S7 Un compañero te presta ropa formal	General	Igual		bien	Solicitud
S8 Un empleado te pide un aumento de salario	General	Bajo			Solicitud
S9 Un desconocido te pregunta por el camino	Lejos		Fácil		Solicitud
S10 Un desconocido te pide rellenar el cuestionario	Lejos		Difícil		Solicitud

### 1.6.2. Sujeto del cuestionario

Dividimos a los encuestados en dos grupos, un grupo estaba formado por 50 hispanohablantes nativos de entre 20 y 50 años que habían vivido en España, y el otro grupo estaba formado por 50 personas que hablan chino nativo de entre 20 y 50 años que habían vivido en España.

**Tabla 2. Los dos grupos de informantes**

Grupo	Nacionalidad	Lengua	Hablantes	Numero de informantes	Sexo
Grupo 1	España	Español	Nativos	50	25/25
Grupo 2	China	Chino	Nativos	50	25/25

### **1.6.3. Colección de cuestionarios**

En el campo de la pragmática intercultural, hay muchas formas de recopilar datos sobre la comunicación lingüística. Según Houck y Gass (1996: 45) y Kasper y Dahl (1991: 216), los métodos utilizados para recopilar datos son mucho más importantes que sus métodos analíticos, porque las herramientas de investigación pueden determinar los resultados finales de la investigación. De acuerdo con lo dicho anteriormente, utilizamos el cuestionario DCT (Direct Comparison Test). Como sabemos, los datos obtenidos deben ser lo más naturales posible, para que tengan el mayor grado de autenticidad, nuestra investigación se centra en la pragmática transcultural y transcultural, por lo que debemos comenzar con Se recopilaron muchos datos sobre dos actos de habla producidos por dos grupos de entrevistados en el mismo contexto. En cuanto a la recopilación de datos, para garantizar la confiabilidad y validez de los resultados de la encuesta, se toman los siguientes pasos al recopilar datos: primero, realice una prueba previa entre familiares y amigos que conoce a través del cuestionario chino para determinar la idoneidad de cada escenario. De acuerdo con la situación prevista, modificar los escenarios y contenidos inadecuados del diseño del cuestionario. El cuestionario revisado se tradujo al español y se les pidió a los españoles que hicieran una prueba previa para asegurarse de que cada situación y expresión del idioma fueran adecuadas para sus hábitos, y para asegurarse de que el cuestionario revisado aún era adecuado para el contexto chino. En el contenido de la escena, trate de reflejar

la vida cotidiana y las escenas que son familiares para ambos países. Los diez escenarios varían según la distancia social y el poder relativo que exista entre los interlocutores.

El cuestionario DCT es la herramienta de encuesta más utilizada en la investigación intercultural, pero no podemos concluir que incluso si los encuestados responden en la forma de lenguaje más natural en la interacción, porque a veces se les pregunta qué dirían qué, pero las respuestas a veces difieren de cómo actúan realmente. Además, no todos los lugareños se comportan de la misma manera, y los cuestionarios escritos no tienen forma de saber el tono y la emoción expresada por el idioma. A pesar de las deficiencias antes mencionadas del cuestionario DCT, lo consideramos el método más adecuado para este trabajo de investigación, debido a que controlamos la edad, la educación, el sexo, el estatus social, la distancia social, el grado de imposición de las solicitudes y la emoción de los encuestados como factores de control, hacemos que los datos de nuestra encuesta sean lo más precisos posible.

#### **1.6.4. Sujeto de prueba**

Para el análisis de datos, nos referimos principalmente a la clasificación de fórmulas semánticas de rechazo de Beebe et al. (1990) y al método de asignación de valores de cortesía a las políticas de Ling Tang (2004). Con estas bases diseñamos 10 escenarios con la *Discourse Completion Task* (DCT)<sup>6</sup> destinados a los hablantes nativos de español y hablantes nativos de

---

<sup>6</sup> Discourse Completion Task (DCT) es una herramienta utilizada en lingüística y pragmática para provocar actos de habla particulares. Una DCT consiste en un juego de roles unilateral que contiene un mensaje situacional que un participante leerá para obtener las respuestas de otro participante. El mensaje puede incluir información sobre la distancia social entre los participantes y antecedentes previos al evento para ayudar al participante a construir los

chino. Se analiza el acto de habla y se divide el lenguaje de rechazo en dos categorías: rechazo directo y rechazo indirecto. Según el grado de negativa, se puede dividir en dos tipos: acto de habla de negativa central y acto de habla de negativa auxiliar, como "No puedo/No quiero/Imposible". El rechazo indirecto incluye 13 fórmulas semánticas (estrategias) como "disculpa", "evitación", "razón", "ofrecer otras soluciones". Beebe et al. (1990), describieron y analizaron la frecuencia, el orden y el contenido específico de las "fórmulas semánticas" en cada situación, y consideraron que la implementación de la negativa de los actos de habla es la respuesta del hablante a estas "fórmulas semánticas" basadas en el estatus y el poder. relación entre el hablante y el oyente. La "fórmula semántica" se realiza haciendo diferentes elecciones.

Esta investigación clasifica los cuestionarios válidos recopilados, compara las estrategias formales superficiales del lenguaje de rechazo chino y español, y elabora estadísticas sobre el uso de estrategias pragmáticas profundas. Los datos estadísticos fueron analizados con la ayuda del programa.

### **1.7. Preguntas de investigación**

La pregunta principal de la investigación es si la función fática del lenguaje, la cortesía verbal, y el conocimiento de usos y costumbres son fundamentales en la competencia comunicativa entre diferentes culturas y en los mismos ámbitos culturales. De ahí surgen otras cinco cuestiones:

1. ¿Qué diferencias hay en el concepto y uso de la cortesía verbal entre China y España?
2. ¿Los usos y costumbres determinan la cortesía verbal y la competencia

---

escenarios. Como instrumento metodológico fue desarrollado por Shoshana Blum-Kulka (Blum-Kulka et al, 1989).

comunicativa?

3. ¿Puede existir una competencia comunicativa intercultural sin el conocimiento de los usos de la cortesía verbal en diferentes sociedades?

4. ¿Influyen los sistemas políticos e ideológicos en el uso de la cortesía verbal?

5. ¿Los usos de cortesía verbal protegen el desarrollo de la convivencia social en armonía?



## Capítulo II. Marco teórico y marco metodológico

### 2.1. El lenguaje

El lenguaje es la herramienta principal para la comunicación humana, el pensamiento y la transmisión de información. Si observamos el lenguaje en el amplio contexto de las actividades sociales humanas y lo tratamos como un fenómeno social, o como una actividad social, descubriremos que el lenguaje no existe de una forma aislada. No solo está estrechamente relacionado con otros fenómenos culturales, sino que también tiene muchas similitudes. En la vida diaria, expresar pensamientos y sentimientos no depende necesariamente de palabras y oraciones. La comunicación no se limita al lenguaje natural humano.

Ludwig Wittgenstein, en su *Tractatus logico-philosophicus*. Llegó a la conclusión de que el lenguaje implica un modo de existir y sus límites en el ser humano. Teorizó sobre el significado de las palabras porque está en dependencia de su uso, es decir, de cómo determinados hablantes utilizan cada vocablo, concepto y expresión. Y, además, Wittgenstein identifica el lenguaje y la ética, el lenguaje como orientación del sentido de vida de los seres humanos, el lenguaje como un mapa de la realidad (Echeverría, 2005). Desde el punto de vista de la filosofía, Wittgenstein, a juicio de Rafael Echeverría (2005: 18), "nos ha ofrecido una comprensión del lenguaje radicalmente nueva":

"Debiéramos ser capaces de observar cuan lejos estamos de nuestra comprensión tradicional del lenguaje. La concepción del lenguaje como descriptivo y pasivo ha sido sustituida por una interpretación diferente, que ve al lenguaje como acción y, en tanto tal, como una fuerza poderosa que genera nuestro mundo humano. [...] En nuestra concepción tradicional, la realidad venía primero y luego el lenguaje. En la nueva concepción, el lenguaje genera realidad. Cualquier realidad que exista más allá del lenguaje, éste no puede hablar de ella. El lenguaje sólo puede apuntar en su dirección, hablar de ella sin tocarla o, como nos recomendara Wittgenstein, cruzarla en silencio.

Sustituimos la antigua interpretación descriptiva del lenguaje por lo que llamamos la interpretación generativa. Debido a que el lenguaje no es pasivo; debido a que el lenguaje es acción, éste genera permanentemente nuevas realidades. Nosotros, los seres humanos, vivimos en mundos lingüísticos y nuestra realidad es una realidad lingüística. Creamos el mundo con nuestras distinciones lingüísticas, con nuestras interpretaciones y relatos y con la capacidad que nos proporciona el lenguaje para coordinar acciones con otros" (Echeverría, 2005: 59-60)

El lenguaje también tiene un sentido amplio y un sentido estricto. El lenguaje estricto se refiere principalmente al lenguaje oral, al lenguaje escrito y las palabras. Además del contenido anterior, el lenguaje amplio también se refiere al llamado sub-idioma o cuasi-idioma. El sub-idioma también se compone de símbolos. Según los diferentes sentidos de apelación, el sub-idioma se divide en tres tipos: símbolos auditivos, símbolos visuales y símbolos táctiles. Los símbolos de audición son los símbolos utilizados para la transmisión de información por medio de órganos auditivos humanos, como varios sonidos simbólicos: tonos de llamada, trompetas, llanto, risas, tos, silbato, sonido de trompeta, lenguaje musical, etc.; los símbolos visuales son los símbolos utilizados para transferir información a través de los órganos visuales humanos, como el lenguaje corporal (incluyendo ropa, peinado, gestos, expresiones faciales, lenguaje corporal, etc.), los gráficos, las fórmulas, las señales, el lenguaje de marcado, el lenguaje de dibujo, el lenguaje de baile, el telegráfico y el lenguaje informático, etc. Los símbolos táctiles son símbolos utilizados para transferir información con la ayuda de órganos táctiles humanos, como las personas ciegas que dependen del braille. (Yanqiu, 2007: 10-11)

El lenguaje no solo es universal y diverso, sino también arbitrario y convencional. Hay más de 5000 idiomas en el mundo, y cada país y nación tiene sus propios idiomas y dialectos. Como un símbolo, el lenguaje es arbitrario entre él y su significado. Para que los miembros de un grupo lingüístico lo cumplan juntos, se convierte en una relación contraída. Esta relación contraída significa que no se puede cambiar fácilmente. Al mismo tiempo, el lenguaje también es normativo y variable. La normativa es algo que se debe cumplir,

como la pronunciación y las reglas básicas gramaticales. Pero a pesar de estas necesarias convenciones de los grupos de hablantes, el lenguaje en todas las sociedades, y ´con mayor incidencia en aquellas no endogámicas, no es nunca estático. El lenguaje evoluciona y cambia constantemente, con muchas variabilidades. El lenguaje se desarrolla de modo simultáneo con el desarrollo de la sociedad. Y con el desarrollo de la sociedad, siguen apareciendo nuevas versiones del habla, mientras que las antiguas mueren silenciosamente.

## **2.2. La comunicación**

Es muy difícil dar una definición muy exacta de comunicación. En el diccionario RAE, la comunicación se define como "Acción y efecto de comunicar o comunicarse" y "Trato, correspondencia entre dos o más personas." Sin embargo, aún es difícil localizar una única definición de comunicación porque es de naturaleza muy compleja. Para superar los problemas creados por la complejidad de la comunicación, la mayoría de los académicos se concentran en aquellos aspectos que guardan relación con sus intereses especiales. Por ejemplo, el lingüista inspecciona el idioma que usa la gente. Los psicólogos tienden a examinar cuestiones relacionadas con la percepción, y los neurólogos analizan el trabajo del cerebro y el sistema nervioso. Cada una de estas disciplinas esculpe una parte del territorio llamado comunicación humana.

La comunicación es un proceso que implica la codificación y decodificación de mensajes. Gerbner (1967) definió la comunicación como una interacción social a través de mensajes que podrían codificarse y decodificarse formalmente. La comunicación es la transmisión de información, ideas, emociones, habilidades, etc., mediante el uso de símbolos (Berelson y Steiner, 1964). La comunicación humana es un conjunto sutil e ingenioso de procesos. Siempre está lleno de miles de ingredientes: señales, códigos, significados, sin importar cuán simple sea el mensaje o la transacción (Smith, 1966).

Las características de la comunicación son comunes a todos los seres humanos, pero se modifican por factores como la cultura, la edad, el rango y el género. Ruben (1989) resumió claramente esta noción cuando escribió:

“Nuestro comportamiento verbal y no verbal son fuentes continuas de información para los demás y, a su vez, estamos procesando información continua e inevitablemente sobre las personas, las circunstancias y los objetos de nuestro entorno y sobre nosotros mismos” (Ruben, 1989: 230)

Como hemos visto, los significados que damos a esta experiencia tienen una base cultural. La comunicación es el producto tanto de objetos ambientales como de estados mentales internos (Berelson y Steiner, 1964).

El filósofo estadounidense Ralph Emerson (1909, 2) escribió en sus anotaciones que "dondequiera que vayamos, hagamos lo que hagamos, el yo es el único tema que estudiamos y aprendemos". Emerson se refería a la idea de que la comunicación es autorreflexiva. Significa que los seres humanos tienen la capacidad especial para pensar en sí mismos, para ver el mundo desde su propio punto de vista. Este fenómeno, que acentúa la autoconciencia, siempre tiene lugar en la comunicación. Brent Ruben (1988) considera que debido a la autorreflexión, somos capaces de pensar en nuestros encuentros y nuestra existencia, en la comunicación y el comportamiento humano. Existe una dimensión intercultural en nuestra capacidad de ser autorreflexivos, aunque esta capacidad no siempre se manifiesta. Algunas culturas están mucho más preocupadas por la individualidad que otras y, por lo tanto, dedican una gran cantidad de energía a observar e incluso a preocuparse por el individuo particular, es decir, son egocéntricas. El "yo" está en el corazón de la religión y de la psicología occidentales. Occidente, desde el Renacimiento, creó una filosofía en la que el individuo está en el centro del universo a lo largo de su vida. En otros lugares del mundo, las culturas están más orientadas al grupo y se centran en las otras personas, por lo que, aunque pueden participar en una actividad de autorreflexión durante la comunicación, su principal órbita es el otro, no el yo. Por tanto, podemos decir que la cultura social es la parte más importante en la comunicación, especialmente cuando contactan personas de culturas diferentes.

Las características de la comunicación se basan en otra particularidad de la mente humana: nuestra capacidad para adquirir conocimientos con

continuidad. Pero, además, aunque todo el mundo puede aprender nueva información a lo largo de toda la vida, la forma en que respondemos en un instante es producto de nuestros genes y de lo que ha experimentado el cerebro. Obviamente, no todos hemos tenido las mismas experiencias y no todas las culturas han recopilado la misma información. En una cultura, el cerebro puede haber recibido información sobre cómo montar en camello, mientras que en otra, el cerebro ha recibido instrucciones sobre cómo conducir un automóvil. El conocimiento de los diferentes fondos de conocimiento es importante para cualquiera que busque un entendimiento intercultural. El filósofo griego Platón (427-347 a. C.) dijo lo mismo hace más de dos mil años: "Ninguna ley u ordenanza es más poderosa que el entendimiento". La idea del cerebro como un sistema de despliegue nos muestra que podemos aprender unos de otros. Y, como característica fundamental, la recopilación de conocimientos en un ser humano le conduce al cambio de su comportamiento.

En su *Ontología del lenguaje*, Rafael Echeverría insiste en un punto que pocas veces se aborda en las teorías de la comunicación: la escucha. Si examinamos detenidamente la comunicación, nos daremos cuenta, dice, de que la comunicación descansa, principalmente, no en el hablar sino en el escuchar. El escuchar es el factor fundamental del lenguaje. Hablamos para ser escuchados (Echeverría, 2005: 81). "El escuchar valida el hablar. Es el escuchar, no el hablar, lo que confiere sentido a lo que decimos. Por lo tanto, el escuchar es lo que dirige todo el proceso de la comunicación" (Echeverría, 2005: 82). Pero entre el que habla y el que escucha existe una brecha profunda, que no resuelve ninguna teoría. Cuando nos referimos a la comunicación entre humanos debemos considerar la forma en que las personas entienden lo que se les dice. Y es un aspecto fundamental del acto de escuchar. Podemos concluir, entonces, afirma Echeverría, que decimos lo que decimos y los demás escuchan lo que escuchan; decir y escuchar son fenómenos diferentes:

"Este es un punto crucial. Normalmente damos por sentado que lo que escuchamos es lo que se ha dicho y suponemos que lo que decimos es lo que las personas van a escuchar. Comúnmente no nos preocupamos siquiera

de verificar si el sentido que nosotros damos a lo que escuchamos corresponde a aquel que le da la persona que habla. La mayoría de los problemas que enfrentamos en la comunicación surgen del hecho de que las personas no se dan cuenta de que el escuchar difiere del hablar. Y cuando lo que se ha dicho no es escuchado en la forma esperada, la gente llena esta «brecha crítica» con historias y juicios personales acerca de cómo son las otras personas, produciendo problemas todavía más profundos en la comunicación" (Echeverría, 2005:83).

### **2.3. La cultura como comunicación**

La cultura y la comunicación son dos conceptos diferentes pero necesariamente y directamente relacionados. Como señaló Alfred G. Smith (1966), "siempre que las personas interactúan, se comunican. Para vivir en sociedades y para mantener su cultura, tienen que comunicarse".

Como ocurre con la comunicación, existen muchas definiciones sobre cultura. Ya en 1952, Kroeber y Kluckhohn enumeraron 164 definiciones de cultura que encontraron en la literatura antropológica. Y desde entonces han aparecido otras definiciones nuevas, desde las más amplias hasta las más limitadas o concretas. Para nuestro propósito, nos interesan aquellas definiciones que mantienen el tema recurrente de cómo la cultura y la comunicación están vinculadas. El antropólogo estadounidense Edward Twitchell Hall (1914-2009)<sup>1</sup>, afirmó que "la cultura es comunicación y la comunicación es cultura" (Hall, 1976). Es muy difícil distinguir cuál es el concepto más importante de los dos. Como afirmó el profesor de Antropología de la Universidad de Texas Alfred Smith, cuando las culturas difieren, las prácticas de comunicación también pueden diferir:

---

<sup>1</sup> Los estudios de Edward Hall han sido relevantes en la filosofía de la comunicación e influyeron en su colega Marshall McLuhan.

"En la sociedad moderna, diferentes personas se comunican de diferentes maneras, la forma en que las personas se comunican es la forma en la que viven. Es su cultura. ¿Quién habla con quién? ¿Cómo? ¿Y sobre qué? Estas son cuestiones de comunicación y cultura. Una geisha japonesa y un librero de Nueva Inglaterra envían y reciben diferentes mensajes en diferentes canales y en diferentes redes. Cuando los elementos de comunicación difieren o cambian, los elementos de la cultura también difieren o cambian. La comunicación y la cultura son inseparables (Smith, 1966: 11).

Edward Burnett Taylor (1832-1917), antropólogo inglés del siglo XIX y fundador de la ciencia de la antropología social, describió la cultura como "ese todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, la ley, las costumbres y cualquier otra capacidad y hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad" (Taylor, 1871: 1).

Harry C. Triandis (1926-2019) consideró que la cultura es un fenómeno grupal y de carácter subjetivo. Fue profesor emérito del Departamento de Psicología de la Universidad de Illinois y considerado como el pionero de la psicología intercultural. Su investigación se centró en los aspectos cognitivos de las actitudes, normas, roles y valores en diferentes culturas. Definió la cultura como la "forma característica de un grupo cultural de percibir al hombre como parte de su entorno. La percepción de las reglas y las normas, roles y valores del grupo son aspectos de la cultura subjetiva" (Triandis, 1977: 418). El profesor de Comunicación de la Universidad de Massachusetts Donal Carbaugh define la cultura desde este punto de vista como "un sistema de prácticas expresivas llenas de sentimientos, un sistema de símbolos, premisas, reglas, formas y los dominios y dimensiones de los significados mutuos asociados con estos" (Carbaugh, 1990).

Lustig y Koester (2005) buscan una definición que vincule comunicación y cultura. Definen "la cultura como un conjunto aprendido de interpretaciones compartidas sobre creencias, valores y normas, que afectan los comportamientos de un grupo relativamente grande de personas". Bates y Plog intentaron una definición con mayores relaciones conceptuales:

"La cultura es un sistema de creencias, valores, costumbres, comportamientos y artefactos compartidos que los miembros de una sociedad usan para hacer frente a su mundo y entre sí, y que se transmiten de generación en generación a través del aprendizaje" (Bates y Plog, 1990)

En definitiva, cada cultura tiene características compartidas. La cultura es aprendida, integrada, etnocéntrica, adaptativa, basada en símbolos y sujeta continuamente a cambios.

#### **2.4. Lenguaje, cultura y comunicación**

Cuando las diferencias culturales se reflejan a través de los canales del idioma se puede ver la estrecha relación entre el lenguaje y la cultura. A finales del siglo XIX y principios del XX, el lingüista suizo Ferdinand de Saussure (1857-1913), fundador de la lingüística moderna, teorizaba que el lenguaje es una especie de signo, lo que llevó a las generaciones siguientes al estudio de la estructura y del sistema del lenguaje. Este tipo de investigación del lenguaje estudia principalmente el aspecto ontológico del sistema del lenguaje, es decir, el estudio del lenguaje en sí. Con el desarrollo de la lingüística y la sociolingüística, la investigación del lenguaje ha ido más allá de las limitaciones de la investigación ontológica, y el lenguaje se ha estudiado como un fenómeno social. La "cultura", como término especializado para la investigación antropológica, comenzó a aparecer en el campo de la lingüística. También se ha prestado cada vez más atención al papel y el estatus de la cultura en el lenguaje.

El lingüista estadounidense Edward Sapir (1921) dijo en su libro *Language: An Introduction to the Study of Speech* que "el lenguaje tiene una base ..., el lenguaje no existe sin cultura, es decir, no se separa de la sociedad y se transmite ... "; "Hay algo detrás del lenguaje, y el lenguaje no puede existir sin cultura". Podemos colegir entonces que el lenguaje no está aislado sino que existe con el apoyo cultural. Al mismo tiempo, el lenguaje también refleja ciertas características culturales.



El antropólogo inglés Edward Burnett Taylor (1832-1917) dijo en su influyente libro *The science of culture, culture and consciousness: perspectives in social sciences* que "la cultura es una combinación compleja, que incluye conocimientos, creencias, arte, moral, leyes, costumbres y todas las demás cosas que se pueden adquirir como miembro de una sociedad" (Taylor, 1967). Pero ya antes, el filósofo y lingüista alemán Alexander Von Humboldt (1769-1859) planteó en su obra *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad* que "cada idioma contiene una cosmovisión única" (1990). Humboldt enfatizó sobre la creatividad del idioma y la nacionalidad en el uso del idioma. Los idiomas utilizados por las nacionalidades en el mundo, dijo, están sujetos a diferencias en constante cambio debido a las diferentes culturas nacionales de las que dependen.

Larry A. Samovar (1981), teórico y erudito estadounidense y pionero de los estudios sobre comunicación intercultural, afirmó que la cultura es un tipo de acumulación, una combinación de conocimiento, experiencia, creencias, valores, actitudes hacia el mundo, la estructura de las clases sociales, el concepto de tiempo, el concepto de relaciones espaciales, el universo y la riqueza material. La acumulación es adquirida por un gran grupo a través de varias generaciones de esfuerzos individuales y grupales. La cultura es continua, permanente y ubicua, e incluye todos los comportamientos habituales que aceptamos en el camino de vida.

La cultura es la forma común de pensar que distingue a un grupo de otro. Los valores son la piedra angular de la cultura. La cultura se puede dividir en tres niveles: superficial, medio y profundo. Entre ellos, la cultura profunda, es decir, la cultura conceptual, incluidos los hábitos de pensamiento, las formas de pensar, la mentalidad social, las costumbres y los valores, es la parte más profunda y difícil de comprender de la cultura. Las diferentes nacionalidades tienen diferentes estados psicológicos culturales, incluidos los valores, las formas de pensar, el sentimiento moral, el carácter nacional, etc. Los diferentes estados psicológicos nacionales afectarán inevitablemente el idioma de una nación.

Cuando alguien desea aprender un idioma y realizar una comunicación verbal, no basta obtener solo el conocimiento del idioma. Ese conocimiento idiomático puede aprenderse por medio de un aprendizaje sistemático. Sin embargo, las fuentes de conocimiento no verbal son relativamente amplias y afectan directamente a la comunicación. Este es el conocimiento más difícil en el estudio de una lengua y de una cultura. Especialmente en la comunicación intercultural, la manifestación es más evidente. Zhanyi Zhang (1984) distinguió "información de conocimiento cultural" e "información de comunicación cultural". La "información de conocimiento cultural" se refiere a los factores culturales lingüísticos y no verbales que no afectan directamente a la correcta transmisión de la información cuando se comunican dos personas con diferentes antecedentes culturales, es sistemática y puede ser ordenada. La cultura comunicativa se refiere a los factores culturales lingüísticos y no verbales que afectan directamente la transmisión de información (es decir, provocan desviaciones y malentendidos) cuando dos personas con diferentes antecedentes culturales se comunican. La comunicación transcultural radica en la "información de comunicación cultural", que está implícita en el idioma, contiene más precipitación cultural, no es específica y al mismo tiempo es ubicua.

La relación entre el idioma y la cultura no es unidireccional, sino que afecta, interactúa y se restringe mutuamente. Por lo tanto, cuando usamos el lenguaje, además de reconocer la función práctica del lenguaje, es decir, cuando tiene un cierto efecto sobre la formación y el desarrollo del lenguaje bajo ciertas condiciones, también debemos comprender el enorme impacto de la cultura en la generación, desarrollo y uso del lenguaje. Después de todo, el lenguaje es solo un fenómeno social con las personas como el cuerpo principal. Tiene vitalidad para satisfacer las necesidades de las personas de construir cultura, expresar cultura y así crear cultura. Por lo tanto, el lenguaje se desarrollará con el desarrollo de la sociedad y la cultura nacional y por ello, la relación entre el lenguaje y la cultura es una relación de influencia mutua. En esta relación covariable, como la fuerza impulsora de la creación del lenguaje y el contenido de la expresión, la cultura juega naturalmente un papel de liderazgo, influyendo

y restringiendo el desarrollo de la cultura (Yanqiu,2007:22-23).

La influencia de la cultura en el sistema semántico se refleja en la restricción de la formación y el desarrollo de elementos del lenguaje como el habla, el vocabulario y la gramática. Esta restricción no es cambiada por la voluntad humana. La influencia del lenguaje en la cultura también determina el contenido y el método de referencia del lenguaje, y la forma en que las cosas y los objetos reflejadas en el lenguaje también son manifestaciones de la psicología cultural humana. La influencia de la cultura en el idioma también se refleja prominentemente en el pensamiento y la expresión lingüística de las personas. Por un lado, como portador material y herramienta de expresión del pensamiento, el lenguaje promueve el desarrollo del pensamiento, pero al mismo tiempo está restringido por el pensamiento. Por ejemplo, para explicar una cosa al mismo tiempo, diferentes personas a menudo usan diferentes ideas y lógicas para organizar la estructura del lenguaje.

Las diferentes costumbres culturales son una barrera para la comunicación del lenguaje, y las diferencias en la connotación cultural causarán diferentes sentimientos culturales. La cultura es un concepto amplio, y el lenguaje es la acumulación de la historia y la sabiduría de una nación y la cristalización de la cultura de una nación. El lenguaje es el portador de la cultura y es indivisible, es decir, no hay cultura sin lenguaje; por otro lado, el lenguaje se ve afectado por la cultura y contiene cultura. Por lo tanto, el lenguaje refleja las características de una nación: no solo incluye la historia y los antecedentes culturales de la nación, sino que también contiene los puntos de vista de la nación sobre la forma de vida y el pensamiento. Aprender solo un determinado idioma sin conocer los hábitos culturales de este idioma no llegará a usarse correctamente, incluso si la pronunciación y la gramática son correctas. La comunicación es la cultura, y la cultura es la comunicación. Sin comunicación, es difícil formar cultura; sin cultura, la comunicación es imposible.

## **2.5. El fenómeno global de los intercambios culturales**

Con el desarrollo de la tecnología de la información y la tecnología de redes, la comunicación intercultural es la situación sin precedentes compleja de los intercambios culturales entre personas y personas, entre países y países. Barnlund (1962) generalizó una idea importante de la siguiente manera: "El individuo y la sociedad son antecedentes y consecuentes el uno del otro: cada persona es a la vez un creador de la sociedad y su producto más obvio". Las diferentes culturas y diferentes estilos de interacción son importantes. Hay muchos estilos posibles de interacción entre diferentes personas. Dependen principalmente de lo que la gente siente y necesita en un momento determinado; y también dependen de quiénes son las personas, tanto como individuos como miembros de grupos culturales, sociales y étnicos particulares. Las personas involucradas en la comunicación deben recordar que en "la interculturalidad se trata de comprender cómo las personas de otras culturas procesan la información y qué esperan de los intercambios." (Poole, 2003). Diferentes individuos, naciones y países criados por el concepto cultural local se encontrará inevitablemente la influencia del entorno y los modelos culturales de los diferentes sistemas culturales y costumbres en la práctica de la comunicación que se produce en la realidad. Cada sujeto en la práctica de la comunicación cultural reacciona de manera diferente en la comunicación debido a diferentes reconocimientos y diferentes elecciones.

La formación de la historia y la cultura mundiales es el mismo proceso. En la teoría de la historia mundial, Marx propuso la proposición de que la historia cambia a historia mundial, al mismo tiempo, también plantea la cuestión de la transformación de la cultura en cultura mundial. La historia mundial no siempre está ahí, ni la cultura mundial. En la opinión de Marx, la historia y la cultura mundiales son el resultado de la creación cultural y los intercambios culturales entre diversos grupos étnicos en el mundo. El mundo es un todo. La humanidad se encuentra en un estado de desarrollo en el que todos los grupos étnicos interactúan e influyen entre sí. Cualquier nación o país está consciente o inconscientemente involucrado en la tendencia de la historia mundial, y está

en contacto real con la producción del mundo entero.

En el sentido más general, la comunicación intercultural ocurre cuando un miembro de una cultura produce un mensaje para el consumo, es la comunicación entre personas cuya percepción cultural y símbolos son lo suficientemente distintos como para alterar el evento de comunicación (Samovar & Porter, 1998). Debe ser consciente de que la comunicación intercultural tiene tres formas.

### ① La comunicación interracial

La comunicación interracial ocurre cuando la fuente y el receptor que intercambian mensajes son de diferentes razas. Sin embargo, debemos tener en cuenta que las diferencias interraciales no necesariamente producen comunicación intercultural. Por ejemplo, y los hispano-chinos que nacieron y se educaron en China, y se involucraron en la cultura china, pueden recibir pequeños problemas de comunicación intercultural. En la comunicación interracial, la comunicación interracial a menudo resulta en fuertes prejuicios y estereotipos.

### ② La comunicación interétnica

Los grupos étnicos generalmente forman sus propias comunidades en un país o una cultura. Estos grupos comparten un origen o herencia común que influirá en los valores, el lenguaje, las creencias y similares. China tiene muchos grupos étnicos, y cada grupo tiene su propio dialecto local, por muy diferente que sea su dialecto local, todos usan mandarín para comunicarse con personas de otras comunidades.

### ③ La comunicación intercultural

Se aplica a la comunicación en la que uno o ambos participantes tienen membresía doble o múltiple. En tales circunstancias, siempre involucra situaciones interraciales e interétnicas.

Samovar y Porter (1982) estudiaron las variables que influyen en la

comunicación intercultural. Clasificaron las variables en tres grupos:

- (1) El proceso de observación incluye creencias, sistema de valores, actitud, visión del mundo y organización social.
- (2) El proceso verbal incluye lenguaje y patrón de pensamiento.
- (3) El proceso no verbal incluye el comportamiento no verbal, la concepción del tiempo y el uso del espacio.

Finalmente, aunque decimos que la comunicación tiene tres formas: comunicación interracial, interétnica e intercultural, creemos que todas comparten los mismos procesos y elementos.

## **2.6. La conciencia intercultural**

Según Triandis (1977), la conciencia intercultural se refiere a la comprensión de las convenciones culturales que afectan la forma en que las personas piensan y se comportan. Requiere que los individuos comprendan que, desde su propia perspectiva cultural, son un ser cultural y utilizan este entendimiento como base para encontrar las características distintivas de otras culturas a fin de interpretar eficazmente el comportamiento de los demás en la comunicación intercultural. Debido a que las culturas profesan diferentes patrones de pensamiento y expresión, el malentendido de estas diferencias a menudo causa problemas en la comunicación intercultural (Glenn & Glenn, 1981, Oliver, 1962). Por lo tanto, para ser competentes en la interacción intercultural, primero debemos mostrar conciencia intercultural aprendiendo las similitudes y diferencias de la cultura de cada uno (Chen y Starosta, 1996). En otras palabras, la conciencia intercultural es el requisito previo de la sensibilidad intercultural, y ambas habilidades a su vez conducirán a la competencia intercultural (Chen y Starosta, 1997).

## **2.7. Diferencias culturales en la comunicación intercultural**

Las diferencias culturales son un factor importante que restringe los intercambios entre los dos países. Con poca o ninguna comprensión de las culturas de China y de España, encontrará muchos problemas en el proceso de comunicación e incluso provocará malentendidos o avergonzará a ambas partes. Por lo tanto, comprender las diferencias entre las diferentes culturas es propicio para el progreso fluido de la comunicación intercultural y tiene cierta importancia práctica para el intercambio cultural entre China y España.

En la comunicación intercultural existen diferencias culturales debido a diferencias en las costumbres de comunicación, estilos de pensamiento y valores. Los comunicadores deben prestar gran atención a esta realidad y comprender gradualmente toda la connotación de la cultura nacional a través de estas cuestiones. Solo de esta manera podemos realmente dominar el idioma y dar un juego completo al papel de las herramientas de comunicación del idioma. Las diferencias culturales en las costumbres de comunicación se manifiestan principalmente en las diferencias en el trato, los saludos y las despedidas, los agradecimientos y las disculpas, los rechazos, los conceptos de tiempo, los hábitos alimenticios, etc. Debido a que las diferentes naciones étnicas tienen las diferentes costumbres de comunicación, existen las diferencias culturales en las expresiones. Debemos entender completamente las costumbres de las expresiones de los idiomas chino y español en la comunicación intercultural, y evitar así los malentendidos tanto como sea posible; las diferencias culturales causadas por los patrones de pensamiento se deben principalmente a que la cultura afecta a las opiniones y a la comprensión de las cosas externas de las personas. Existen territorios con culturas diferentes, por lo que debe haber diferencias en los estilos de pensamiento y esas diferencias causarán inevitablemente un comportamiento comunicativo. Las diferencias comunicativas en todos sus aspectos es particularmente evidente en las culturas oriental y occidental. Los patrones de pensamiento tienen una influencia importante en la estructura del lenguaje, y la comunicación intercultural es un proceso complicado, de ahí que debemos

tratar estas diferencias como un conocimiento que no termina en el estudio y dominio de un idioma.

La capacidad comunicativa de las personas está vinculada a los valores. Cada cultura tiene su propio sistema de valores único. Este sistema puede ayudar a las personas a distinguir entre belleza y fealdad, el bien y el mal, justicia e injusticia, etc., valores que constituyen la filosofía de la vida, las normas morales y los códigos de conducta. Pero no puede existir sin una cultura específica. El estándar de juicio de cada cultura es diferente.

La racionalidad nunca puede entenderse como un valor único para juzgar otras culturas. Por ejemplo, en China, las personas respetan la humildad y no les gusta ser competitivas. En la cultura tradicional china, el colectivo domina, y la búsqueda del desarrollo personal se considera un individualismo y está condenado socialmente. La cultura española es muy individualista, la idea de la supremacía personal está arraigada en la mentalidad de las personas que siempre abogan por el pensamiento y el juicio independiente, y confían en su propia capacidad para realizar sus intereses personales que consideran primordiales.

En esta investigación utilizamos la comparación con el propósito de mostrar las similitudes y diferencias entre las diferentes culturas china y española, con énfasis en las diferencias y los posibles malentendidos y conflictos culturales. A través de la comparación cultural descubrimos las raíces de las diferencias y los conflictos culturales, y resumimos las características de la regularidad. Solo cuando reconocemos el choque cultural que puede ocurrir en la comunicación podemos eliminar activamente la interferencia cultural, evitar conflictos culturales y crear una gama de comunicación que sea aceptable para ambas partes.

## **2.8. La cortesía verbal**

La cortesía es un comportamiento común en la vida diaria. Es una parte orgánica de la vida de las personas. En la vida diaria, la cortesía atraviesa la comunicación humana y desempeña un papel vital en ella. La cortesía es tratar



a los demás con una actitud y lenguaje amigables. Por lo tanto, la cortesía puede mantener buenas relaciones sociales hasta cierto punto, refleja las costumbres y las normas sociales, así como los valores culturales y las relaciones sociales. Sin embargo, muchos académicos han debatido acaloradamente sobre la cortesía como realidad y fenómeno social y cultural, y se ha propuesto el principio de cortesía consistente con la cultura nacional. La cortesía puede entenderse como un medio para lograr buenas relaciones interpersonales y está guiada y restringida por las normas sociales (Ho , 1976). Ho teorizó sobre la cuestión del rostro como concepto fuertemente cultural y que por tanto debe ser estudiado:

"En contraste con la ideología del individualismo, la cuestión del rostro surge con frecuencia más allá del ámbito de la responsabilidad individual y la volición subjetiva. La reciprocidad es inherente al comportamiento facial, en el que se ejerce un poder mutuamente restrictivo, incluso coercitivo, sobre cada miembro de la red social. Se argumenta que el comportamiento facial es universal y que el rostro debería utilizarse como una construcción de importancia central en las ciencias sociales" (Ho, 1976: 867).

También señaló que aunque la cortesía es universal, el desempeño real y los modales de cortesía son diferentes en las diferentes culturas. Cuando el interlocutor viola las ciertas normas del diálogo en el idioma de destino, la violación de ciertas normas es más grave que los errores sintácticos o de pronunciación, por lo que la cortesía es un indicador obvio ( Richards, 1980 ) .

Por lo tanto, es necesario comprender y conocer la cultura específica, la cortesía y las costumbres y las normas sociales del país del comunicador. La cortesía, como un complejo fenómeno psicológico social, existe en casi todos los idiomas. Sin embargo, los estándares de criterio de la cortesía varían según las diferentes culturas. Un gran número de académicos nacionales y extranjeros han realizado una investigación exhaustiva sobre la cortesía y han presentado muchos principios de cortesía, que han contribuido en gran medida al estudio de la pragmática y la comunicación intercultural.

En los últimos años, con el rápido desarrollo de la pragmática, la cortesía se ha

convertido en el foco de la investigación pragmática. La teoría occidental más influyente en este campo es la también la del rostro, propuesta por Penelope Brown y Stephen Levinson (1978 y 1987). Para compensar la limitación del principio de cooperación, el famoso lingüista estadounidense Geoffrey N. Leech (1983) propuso el principio de cortesía en la comunicación verbal. Estos principios educados pueden guiar la comunicación intercultural y ayudar a las personas a evitar los comportamientos inapropiados en la comunicación intercultural. Para ser educados, los interlocutores deben minimizar sus propios intereses y maximizar sus propios costos en el diálogo.

La investigación en China sobre los principios de cortesía es posterior a la de los países occidentales. En la década de 1980, los académicos chinos estudiaron los principios de cortesía como un contenido de investigación de la pragmática. En este campo, el académico más representativo es el profesor Yueguo Gu (1992). Gu propuso un conjunto de principios de cortesía basados en el fenómeno de la cortesía en los chinos modernos. Más tarde, basándose en los valores culturales tradicionales de China, Gu nuevamente propuso un criterio de cortesía que se consideró más aplicable a los chinos. Por lo tanto, estas teorías han establecido una base sólida para el estudio de la cortesía en las futuras investigaciones.

A medida que la cooperación económica y el comercio entre China y los países occidentales aumentan, la importancia de la comunicación intercultural se vuelve cada vez más importante, así como mantener la cortesía al interactuar con cualquier cultura diferente.

## **2.9. El significado de la cortesía**

Según el diccionario de la RAE, la cortesía es "demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene alguien a otra persona. Para Brown & Levinson, 1978, la cortesía es un tipo de compensación mediante el comportamiento ante la amenaza de otro rostro. Robin Lakoff (1979) definió la cortesía como un método y un medio para reducir la fricción interpersonal. En

la sociedad occidental, las personas prestan atención al estándar individual, se dan cuenta del valor personal, defienden los derechos e intereses personales y protegen la privacidad personal. En la comunicación socializante, las personas intentan establecer, mantener y protegerse a través de la cortesía. La interacción social y la interacción de habilidades de los participantes en la comunicación están en una atmósfera relativamente armoniosa. (Leech 1983: 104)

Lakoff cree que en ciertas conversaciones informales, es más importante afirmar y fortalecer la relación entre dos que intercambiar ideas, por lo tanto, el factor de la cortesía prevalece en la determinación de la efectividad de la conversación. Presentó tres principios de cortesía: (1) No imponer, es decir, no interferir con los asuntos de otras personas. (2) Proporcionar opciones, es decir, dejar que el oyente tome su propia decisión. (3) Trato amistoso, es decir, las dos partes establecen una relación igual y amigable (Lakoff, 1998).

En China, la cortesía se remonta a los "ritos" propuestos por Confucio (551 a. C.-479 a.C.). Inicialmente significaba un comportamiento correcto y la capacidad de mantener el estatus social. Doscientos o trescientos años después, el concepto del "rito" comenzó a adquirir un nuevo significado. En el *Libro de los Ritos* se entiende como "humillarse y mostrar respeto a la otra parte"<sup>2</sup>. Y generalmente se cree que la cortesía moderna china se origina en este concepto. El profesor lingüista Yueguo Gu (1992) cree que la connotación de la cortesía china no ha cambiado en el curso del desarrollo histórico chino. Resumió la cortesía china, como respeto, humildad, gentileza y elegancia. En comparación con la cortesía en la cultura española, la cortesía en la cultura china transmite diferentes significados morales y valores normativos. Además, señaló que los fundamentos de la cortesía china son la sinceridad y el equilibrio. Porque el comportamiento cortés real debe ser sincero, y el comportamiento cortés de una persona necesita obtener la misma retroalimentación. La cortesía es la interacción humana y puede restringir y

---

<sup>2</sup> *El Libro de los Ritos* es uno de los cinco libros clásicos del confucianismo. Describía las normas sociales y los ritos ceremoniales de la dinastía Zhou.

gestionar el comportamiento comunicativo de los participantes, recordándoles constantemente que tengan en cuenta los sentimientos de otras personas.

La cortesía es un método y un medio para mantener una relación interpersonal estable y armoniosa; las personas actuarán cortésmente para establecer o mantener relaciones amistosas con los demás, o si es un comportamiento amenazante, para hacer reparaciones oportunas. Por lo tanto, la cortesía se considera una especie de restricción, una norma social para restringir a nuestros miembros sociales. Podemos ver que la cortesía en la cultura occidental es a menudo una expresión de la igualdad entre las personas sobre la base de uno mismo, mientras que la cortesía en la cultura china puede considerarse como las normas éticas, los estándares morales y el autocontrol interno. Aunque hay muchas explicaciones para la comprensión de la cortesía, es algo universal; es decir, la cortesía regula y restringe el comportamiento de la comunicación de todos en la interacción social. En resumen, la cortesía se considera un fenómeno social, un método y un medio para lograr buenas relaciones interpersonales.

## **2.10. El eufemismo**

Cuando se trata de la cortesía verbal, se tendrá que mencionar el eufemismo. Según la RAE, es la manifestación suave o decorosa de ideas cuya recta y franca expresión sería dura o malsonante. El eufemismo ayuda a las personas a llevarse bien en armonía, por lo que algunas personas lo llaman el "abrigo glamoroso" del lenguaje (Shu, 1989), y otros lo llaman el "lubricante" de la comunicación interpersonal con el fin de "hablar bien y evitar las palabras groseras" (Casas, 1986: 29). Su aparición tiene una cierta base social y psicológica, que reflejan necesidades espirituales de las personas como ser amables, bellas y deseosas de llevarse bien con los demás. Sabemos por Sigmund Freud, en su libro *Tótem y tabú* publicado en 1913, que el eufemismo surge en culturas ancestrales para no nombrar una determinada cuestión o realidad, el tabú. Freud identifica el tabú en dos sentidos: lo sagrado y lo prohibido. Y cree que el deseo de lo prohibido es la razón de la existencia de

los tabús.

Entonces, el tabú funciona como un mecanismo de obediencia ritual y crea un sistema de leyes inquebrantables y se relaciona con el miedo ante amenazas externas. Así, el tabú no nombra directamente aquello que quiere silenciar sino que obliga a acuñar o utilizar otras locuciones para disfrazarlo (Freud, 1976). De este modo surge el concepto lingüístico de eufemismo, que funciona como una protección social y psicológica, que afecta a los valores individuales y sociales de una comunidad idiomática y que además configura ciertas conductas con mucho peso social. Por tanto, el tabú y su traslación lingüística, el eufemismo, tienen una influencia muy importante en la configuración de las culturas y sus sociedades (Freud, 1976)

El concepto de eufemismo alberga la idea de la manipulación social, lo cual se ha estudiado ampliamente desde la filosofía, la comunicación y la sociología. Pero en esta investigación tenemos que conceptualizar este vocablo con el sentido que recoge la definición de la RAE con la que abrimos este subcapítulo y con el sentido freudiano de la convivencia social. El eufemismo sigue el "principio de cortesía" y la "teoría de la imagen". En las interacciones sociales, las personas conscientemente no dañarán las imágenes de los demás mientras preservan sus propias imágenes. Una de las prácticas comunes es acatar el principio de cortesía verbal, que se manifiesta específicamente como fortalecer el respeto y el elogio hacia los demás.

La corrección política es una causa de eufemismo. La formación de tales eufemismos no solo se debe a la sustitución de palabras tabú o expresiones desagradables, sino a que algunas palabras son inapropiadas en la etiqueta política o diplomática. En términos de asuntos internacionales y relaciones nacionales, el eufemismo es condescendiente y se extiende lentamente al respeto hacia grupos especiales. Reduce la expresión discriminatoria y alivia los conflictos étnicos.

Debido a la creciente conveniencia de los contactos internacionales, la escala de migración y la frecuencia de los residentes en varias regiones están aumentando gradualmente. La composición demográfica de varios países,

especialmente del mundo desarrollado, muestra cada vez más una tendencia diversificada. Para el desarrollo armonioso de la sociedad, es indispensable promover la aceptación mutua, la comprensión y el respeto, para que múltiples culturas puedan tratarse entre sí como iguales y coexistir pacíficamente. La intención original de prestar atención a la corrección política es principalmente evitar las actitudes discriminatorias que causen insatisfacción y resistencia de grupos minoritarios o vulnerables. Esto se manifiesta en la producción de una gran cantidad de eufemismos relacionados en el comportamiento del lenguaje. Su función es evitar los posibles daños y los conflictos posteriores causados por la discriminación intencional o no intencional del lenguaje en términos de raza, religión, opinión política, género, diferencias físicas o mentales. A juzgar por la situación actual en varios países, los eufemismos para la corrección política no solo se usan ampliamente, sino que también penetran en diversos campos como la política, la economía, la sociedad, la cultura, la diplomacia y la justicia.

Los seres humanos tienen un fuerte sentido de autoprotección, en circunstancias normales, están alertas a las personas, situaciones que amenazan la vida y causan daño psicológico. Este instinto fisiológico y psicológico se refleja en el lenguaje, es decir, el hablante debe hacer todo lo posible para proteger sus propios intereses en la comunicación. En el proceso de comunicación, las personas piensan sobre su estatus social e identidad, se esfuerzan por proteger sus intereses en la expresión del lenguaje, mantienen su dignidad, no usan las palabras o las expresiones vulgares para hablar sobre cosas relacionadas, tratan de usar la palabra buena para describirte a ti mismo, o a personas o cosas relacionadas contigo mismo (Shu, 1989: 33). La función de autoprotección del lenguaje siempre recuerda a las personas que traten de evitar los tabúes grupales siempre que sea posible, respeten a los demás y se protejan.

En general, a las personas de diversos grupos culturales les disgustan o temen instintivamente “lo sucio, feo, misterioso y horrible”, y a menudo se avergüenzan de mirar detalles demasiado privados. Pero el lenguaje directo que se refiere a tales cosas está estrechamente relacionado con él. Una vez

utilizado en una conversación, causará conmoción psicológica al hablante y al oyente. El eufemismo es un sustituto de un lenguaje estimulante, El mecanismo es abrir la distancia entre las palabras y los referentes, hacer que el receptor se sienta familiarizado con la información recibida, disminuir la dificultad de comprensión y enfocar los esfuerzos cognitivos en la reducción de la intensidad de la colisión psicológica.

Cuando el hablante encuentra las palabras tabúes y otros principios que violan la cortesía comunicativa o la corrección política, o daña sus propios intereses, se evade de inmediato, codifica la información y la transmite con un eufemismo.

### **2.10.1. Características del eufemismo**

Como parte del lenguaje, el eufemismo está estrechamente relacionado con la cultura social. Se puede decir que el eufemismo es un fenómeno del lenguaje en una determinada comunidad de hablantes que persigue un lenguaje indirecto que sirva para una comunicación conveniente. El eufemismo encarna las características y la conciencia culturales de una nación, que es diferente de los métodos de pensamiento y comportamientos de otras naciones.

Todo el sistema del lenguaje está siempre en constante cambio, al igual que el eufemismo que forma parte de él. Esta variabilidad puede extenderse en el espacio y también puede extenderse en el tiempo. Como resultado, los eufemismos están dotados de las características de nacionalidad, tiempo y cultura social, y varias de sus características están entrelazadas, lo que hace que el eufemismo del lenguaje sea colorido. Las características que hemos podido colegir en este estudio son las siguientes:

#### **La nacionalidad**

Cada grupo étnico tiene los tabúes diferentes debido a los diferentes factores, como el entorno de vida, la forma de pensar, la tradición histórica, el sistema lingüístico, etc., por lo que los eufemismos también son diferentes. Esta diferencia nacional por primera vez se manifiesta en el eufemismo de los

diferentes países y los diferentes idiomas. El eufemismo chino se mezcla naturalmente con los aportes del confucianismo, el budismo y el taoísmo. Los países hispanohablantes pertenecen al círculo cultural católico, y los eufemismos españoles demuestran una fuerte atmósfera religiosa y un pensamiento típico de estilo occidental. Además de las diferencias en el pensamiento tradicional, en la sociedad moderna, los españoles están obsesionados con la privacidad personal, como la edad y el salario, y rara vez hablan de ello. Pero a los chinos no les importa esto en absoluto, e incluso piensan que preguntar a los demás es una muestra de interés, por lo que hay menos eufemismos al respecto.

En segundo lugar, hay varios idiomas nacionales en el mismo país, como chino, mongol, tibetano, uigur, etc. en China; y castellano, catalán, gallego y vasco en España. Por lo tanto, el eufemismo utilizado por las personas de todos los grupos étnicos generalmente tiene sus propias características. Es cierto que las diferencias culturales de varias nacionalidades no son absolutas. Las características nacionales de los eufemismos a menudo son mixtas e integradas. Por ejemplo, algunas personas de la etnia china Han creen en el budismo, algunas creen en el taoísmo, algunas son cristianas y también una gran cantidad son ateas. También hay las diferencias entre ellas, pero las diferencias de personalidad deben incluirse en el estudio de la naturaleza social del eufemismo.

### **El tiempo**

El entorno social y cultural de las diferentes épocas determina la aparición, propagación o disminución y desaparición de diversos eufemismos. Los eufemismos de la sociedad primitiva son principalmente por miedo a los tabúes, mientras que los eufemismos de la sociedad moderna se centran en la búsqueda de lo decente y elegante, o por preocupaciones. Por supuesto, esto no excluye que en la sociedad moderna todavía exista el rechazo de las personas. En China, la evolución del término "señorita" es bastante esclarecedora. En el largo proceso anterior a 1949, siempre existió la estima social de las mujeres jóvenes solteras. Sin embargo, durante la vida de Mao



Zedong, la palabra se transformó gradualmente en otras alternativas ("mimada", "perezosa" y "parásito burgués"). Después de la Reforma económica china<sup>3</sup>, la palabra lentamente comenzó a restaurar su significado original. Sin embargo, en algunas áreas del sur se utilizó como un eufemismo para las nombrar a las prostitutas. Este uso ahora se ha extendido a todo el país.

La función del eufemismo se desgasta gradualmente y se consume en el proceso de uso, y finalmente pierde el valor de uso y luego se reemplaza, aunque en algunos casos este proceso puede ser muy lento. Es decir, los eufemismos siempre están en proceso de actualizarse, aparecer, desaparecer y luego reproducirse con diferentes caras. La dictadura franquista española no utilizaba el vocablo rojo/a en los primeros años, porque la palabra era sinónimo de comunista, y fue reemplazado por colorado/a. En la actualidad, este reemplazo eufemístico está desapareciendo gradualmente pero "rojo/a" sigue utilizándose como reproche o insulto por los contrarios ideológicos al comunismo.

### **La identidad social**

Las personas de diferentes edades y géneros usan los eufemismos de manera diferente. Los jóvenes tienen una psicología más rebelde o transgresora, y la tendencia más obvia de superar la rutina es ignorar los tabúes del lenguaje. En segundo lugar, el eufemismo a menudo refleja el nivel de educación del hablante, los antecedentes culturales, las experiencias de vida, las características profesionales, las creencias religiosas, políticas, etc. En tercer lugar, el eufemismo está estrechamente relacionado con la identidad social y el estado de las personas. En las mismas circunstancias, las personas a menudo toleran o incluso disculpan a las personas con alto prestigio social y los errores que soportan. Finalmente, el eufemismo puede reflejar la relación social entre los dos lados del diálogo. "Las personas a menudo usan el eufemismo con más

---

<sup>3</sup> La Reforma Económica China, 改革開放; fue un programa de reformas económicas que comenzó el 18 de diciembre de 1978 por los llamados "reformistas" del Partido Comunista de China (PCCh) dirigidos por Deng Xiaoping.

frecuencia en el contexto de "relaciones de poder" que en los discursos de relaciones íntimas" (Shu,1995: 21). Aunque los ancianos a los jóvenes, los maestros a los estudiantes y los jefes a los subordinados a menudo usan las órdenes e los imperativos cuando emiten las órdenes, "los maestros están frente a los estudiantes y los ancianos consideran su propia dignidad entre los jóvenes. Responsabilidad, generalmente hablando con más cautela "(Shu, 1995: 21). Por el contrario, los jóvenes a los mayores, los estudiantes a los maestros y los subordinados a los jefes usaron un tono amable, expresiones educadas y eufemismos para mostrar respeto. La frecuencia del uso del eufemismo entre colegas del mismo nivel, parientes de personas comunes, amigos cercanos o parejas se reducirá considerablemente.

### **2.11. La teoría de la imagen**

La imagen en varias formas existe en ambos países, especialmente en China, y formó una cultura única para salvar la imagen. Sin embargo, debido a las diferencias de las formas de imagen china y occidental, también hay connotaciones muy diferentes en la estrategia de mantenimiento. sobre las similitudes y diferencias. El énfasis de China en el individuo subordinado a la sociedad y los individuos al concepto de luz hace que el eufemismo se centre en la creación de la "imagen positiva". El énfasis occidental en la búsqueda del yo, la liberación del yo, acentúa el énfasis en la "imagen negativa". Por lo tanto, dominar la imagen en Occidente es un éxito de la comunicación intercultural y juega un papel importante.

China se encuentra en el este de Asia, rodeada de tierra por tres lados y frente al mar, por otro. Es un continente semicerrado. Este entorno geográfico ha provocado el relativo aislamiento de la nación china del mundo exterior, lo que ha tenido un impacto muy importante en la formación de la cultura y el carácter de los chinos. Esto ha formado la espontaneidad e independencia de la cultura china, e influyó absolutamente en la creación de una psicología cultural del pueblo chino; Pero el entorno geográfico semicerrado también hace que los chinos sepan muy poco sobre el mundo exterior, que los chinos piensen que

"China" es el centro del mundo, un mundo que está formado por un sentido de dignidad y "autoconciencia". Esta autoconciencia hace que los chinos presten atención al rostro especialmente.

El entorno geográfico de China es de "tierra adentro", lo que resulta en la independencia de la psicología cultural, y el entorno geográfico del España es de "tipo oceánico", lo que resulta en la apertura y absorción de la psicología cultural. La autonomía y la apertura de España afectan profundamente a los valores, las formas de comunicación interpersonal y las actitudes de los españoles. China y España tienen diferentes interpretaciones y diferentes factores culturales debido a sus diferentes entornos.

#### **2.11.1. Definición de la imagen**

La cortesía verbal es una parte importante del lenguaje humano. Muchos componentes del lenguaje (incluyendo palabras, frases, oraciones y textos) tienen diferentes niveles de la cortesía. Herbert Clark y Dave Schunk (1980), del Departamento de Psicología de la Universidad de Stanford, utilizaron una regla de 7 grados para realizar una prueba psicológica y un análisis de varios conjuntos de oraciones de solicitud y respuesta en inglés. Interrumpieron respectivamente el orden de cada grupo de oraciones y luego pidieron al encuestado que fuera bastante cortés y muy cortés, neutral (ni cortés ni descortés), descortés, muy descortés y bastante descortés para marcar el grado de cortesía de cada oración, y finalmente calcular el valor promedio dado por los encuestados. Los resultados de la encuesta muestran que en la mente de todas las personas se reconoce cuando una expresión es más cortés o menos cortés que otra:

La gente normalmente calcula tanto el significado literal como el indirecto de las solicitudes indirectas. Deben hacerlo si quieren reconocer cuándo el hablante está siendo cortés y cuándo no, y si quieren responder de manera cortés, descortés o incluso neutral. Las solicitudes indirectas varían en cortesía; por ejemplo, ¿puedes decirme dónde está Jordan Hall? es más educado que ¿No deberías decirme dónde está Jordan Hall? Según la teoría, cuanto más implique el significado literal de una solicitud beneficios

personales para el oyente, dentro de lo razonable, más educada será la solicitud. Esta predicción se confirmó en el Experimento 1. Las respuestas a solicitudes indirectas también varían en cortesía. Para ¿Puedes decirme dónde está Jordan Hall?, la respuesta Sí, puedo, está calle arriba es más educada que Está calle arriba. Por una extensión de esa teoría, cuanto más atento esté el que responde a todo el significado del solicitante, más educada será la respuesta. Esta predicción se confirmó en los Experimentos 2, 3 y 4. A partir de esta evidencia, argumentamos que la gente normalmente calcula tanto el significado literal como el indirecto de las solicitudes indirectas. Deben hacerlo si quieren reconocer cuándo el hablante está siendo cortés y cuándo no, y si quieren responder de manera cortés, descortés o incluso neutral (Clark y Schunk, 1980: 111).

En China, la imagen es una reputación muy valorada. Si se desea obtener este tipo de afirmación, se debe confiar en el entorno externo en cualquier momento (Hu, 2004). La imagen es un individuo que requiere respeto y obediencia de los demás en función de su posición en la red social, el desempeño adecuado de los roles y la conducta aceptada por los demás (Ho, 1976). De acuerdo con el estilo cultural tradicional chino que enfatiza la ética, enfatiza el respeto por los humildes y enfatiza lo colectivo, se concluye que la imagen es la propiedad del individuo, la formación de la imagen del mismo y la expresión externa de la autoestima y el honor. Este desempeño se obtiene a través de la interacción con las personas en la sociedad.

En Occidente, el concepto de "imagen" fue propuesto por primera vez por el sociólogo norteamericano Erving Goffman (1922-1982). Definió el rostro como: "el valor social positivo que una persona reclama efectivamente para sí mismo por la línea que otros asumen que él (ella) ha tomado durante un contacto particular. La imagen es una imagen de sí misma delineada en términos de atributos sociales aprobados, y el trabajo facial es "las acciones tomadas por una persona para hacer que lo que sea que él o ella esté haciendo sea consistente con la imagen" (Goffman, 1967). El rostro es social, la dignidad personal y el honor se obtienen de su propio comportamiento y aprobación social. La "pérdida de la imagen" se debe al incumplimiento de las leyes sociales, la falta de reconocimiento adecuado en la sociedad y una posición desfavorecida que se ha convertido en una imagen con la que las personas en

la sociedad no están de acuerdo.

Los antropólogos estadounidenses Penelope Brown y Stephen Levinson utilizaron la investigación comparativa intercultural para explorar el significado y la expresión de la imagen, creen que el rostro es una autoimagen pública que necesita información emocional y que debe notarse a menudo en la comunicación (Brown & Levinson, 1987).

El profesor Cheng, de la Universidad de Hawái, definió la imagen en los diferentes niveles, dividida en cara subjetiva y cara objetiva. La cara subjetiva es "el respeto y el estado sociales estimados del individuo", y la imagen objetiva es "el estado real del individuo reconocido por otros" (Cheng, 2005: 125 y ss.). Hu dividió la imagen en real y virtual. La imagen virtual es "la forma de hipocresía dramática y vanidad superficial", y la imagen real es "el esfuerzo personal u operación deliberada" (Hu, 2004). La imagen se puede dividir en: "la imagen social" y "la imagen moral", "La imagen social" significa que "la imagen no está disponible para todos. Aquellos en el nivel más bajo de la sociedad no tienen la imagen social porque no tienen estatus, dinero, reputación, honor, etc. "La imagen social" debe ser reconocida y aprobada principalmente por otros en la comunicación social, que está estrechamente relacionada con la connotación de la "vergüenza" occidental. "La imagen moral" es algo que todos pueden tener, a lo menos el potencial universalmente, enfocándose en el cultivo moral personal y la configuración de la propia imagen, que refleja la autodisciplina de la imagen, que está estrechamente relacionada con la connotación del "pecado" occidental (Jin, 1988). Jiang divide la imagen en dos niveles: iniciativa y pasiva: la iniciativa es mostrarse y persigue activamente la imagen; la pasiva es la que evita perder la imagen (Jiang, 2009).

Brown y Levinson (1978 y 1987) dividieron la imagen en la imagen negativa y la imagen positiva, La imagen negativa significa que en las actividades comunicativas, las personas quieren tener sus propios derechos regionales, el derecho a actuar y el derecho a no ser molestada; esperan que sus libertades de comportamiento no sean violadas en las actividades comunicativas, y no quieren interferir con las propias acciones y libertades del individuo. La cara

positiva se refiere a la imagen positiva o "personalidad" de una persona en las actividades comunicativas, incluido el deseo de ser alabado por esta autoimagen (Brown & Levinson, 1978). Ting-Toomey propuso el nivel yo-otro (self-other) durante la conceptualización de la imagen, es decir, los dos niveles de atención a la imagen propia y el mantenimiento de la imagen de los demás en la comunicación (Ting-Toomey, 1998).

### **2.11.2. Funciones de la imagen**

La imagen es una creación particular y colectiva que posee diversas funciones según hemos podido colegir estudiando este concepto. Podemos establecer el carácter de estas funciones en los siguientes efectos sociales:

#### **A) Promover la formación de relaciones interpersonales efectivas**

En la sociedad china, la imagen a menudo logra la formación de relaciones interpersonales a través de la cortesía y el respeto mutuos hacia las personas. La armonía es uno de los ideales colectivos más importantes en la cultura china, lo que obliga a los chinos a cuidar su imagen. Esta idea de buscar la paz en el equilibrio a menudo forma una consistente red de relaciones interpersonales. (Bi Jiwan, 1999). Aunque el énfasis de los países occidentales en la imagen se basa en el individualismo, el mantenimiento de la imagen se reduce relativamente cuando quieren proteger sus intereses personales y su espacio personal. La formación de este tipo de individualismo mantiene una distancia relativa entre las personas, reduce la fricción innecesaria y promueve la formación de relaciones buenas interpersonales.

#### **B) La imagen es la expresión externa del individuo, que conduce a la formación del individuo**

Un aspecto importante de la autoexpresión es crear y cuidar la imagen propia frente a las demás personas. En el idioma chino existen muchas expresiones populares relacionadas con la imagen, como por ejemplo : "no mires el rostro del monje, mira el rostro de Buda" [不看僧面看佛面]. Este refrán expresa una

necesaria desconfianza hacia la imagen creada por alguien y lo que pueda representar. En la cultura occidental, la imagen personal ha cobrado con los siglos una importancia determinante, lo que conduce a la autoexigencia de la formación de un tipo de imagen personal que satisfaga a quien la posee (concepto de autoestima) y al colectivo social (Florack et al, 2005). La autoimagen negativa es efecto de un tipo de personalidad y causa de problemas de integración social (Adler et al (2000: 25-22.)

### **C) Sustentación de la imagen**

Los estereotipos, los prejuicios, las etiquetas sociales funcionan a menudo como apoyo de la autoimagen porque funcionan como una aparente integración de los individuos en los colectivos sociales a los que desean pertenecer (Fein & Spencer 1997; 31-44). El concepto de autoestima es inseparable del concepto de la autoimagen pública y del proceso de autoafirmación (Florack et al, 2005: 87-101)

#### **2.11.3. Investigación de contraste sobre la teoría de la imagen**

La imagen representa el respeto del grupo por las personas, pero tienen los diferentes estándares, lo cual está fuera de toda duda (Hu, 2004). Las personas prestan atención a su dignidad personal en el mantenimiento de su autoimagen, la búsqueda del honor es la afirmación de su estatus y logros en la sociedad, la autoestima se enfoca en el reconocimiento de su propia imagen y el honor se enfoca en el reconocimiento de los demás.

La formación de la dignidad humana, el honor y la vanidad es inseparable de la sociedad. Debido a sus logros y estatus, las personas pueden obtener una reputación y honor ampliamente reconocidos. Las personas obtienen dignidad al moldear su propia imagen. La vanidad es el exceso de atención, la obsesión por la autoimagen y su aprobación y reconocimiento social. Por eso, la imagen es un concepto más amplio que "el honor" y "la dignidad". Si se pierde la protección de la dignidad, la cara se convertirá en una máscara de hipocresía, y eventualmente se convertirá en vanidad. El honor es el logro y el estatus de

una persona en el sistema social. Es el factor principal que determina el tamaño de la imagen, pero la imagen no está directamente vinculada al honor, sino que depende de la persona (Jia, 2001; Jiang, 2009).

Principalmente la imagen se refleja en la interacción comunicativa. Por lo tanto, Zhai Xuewei cree que "la imagen es la mentalidad y el comportamiento de la identidad que el individuo muestra después de retocar para satisfacer la imagen de identidad de cierto círculo social, y la cara es la psicología y el comportamiento ya formados en las mentes de los demás. El estado serial resultante es también el estado psicológico" (Zhai, 2005: 133).

Para Erving Goffman (1967) la imagen es una forma efectiva para que las personas obtengan un valor positivo para sí mismas en las interacciones sociales. Pertenece a una exhibición de autoimagen y le da a la sociedad una imagen pública para obtener el reconocimiento de todos. Por lo tanto, la cara cambiará de acuerdo con el rendimiento de la imagen de la gente y también cambiará con el entorno.

Robin Lakoff, Brown & Levinson y Geoffrey Leech propusieron una teoría que complementa el "principio de cooperación". Brown y Levinson (1978 y 1987) propusieron tres conceptos básicos: la imagen, la teoría de salvamento y los actos amenazantes para la imagen. Ambos teóricos creen que la imagen personal se puede crear, mantener, mejorar o perder, por lo que su cuidado debe ser constantemente atendido en la interacción (Brown & Levinson, 1978).

En la comunicación, el hablante y el oyente deben respetar la imagen positiva y la imagen negativa del otro, para que las dos partes no pierdan la imagen. Por lo tanto, tanto el hablante como el oyente enfrentan el peligro de amenazar las imágenes positivas y negativas al mismo tiempo. A esto lo llamamos doble riesgo. Brown y Levinson (1978) se refieren colectivamente a los comportamientos que hacen que las dos partes sientan que no tienen la imagen como "actos amenazantes para la imagen". Estos comportamientos generalmente se dividen en las siguientes categorías:

A) Los actos amenazantes que causan daño a la imagen positiva del



oyente : Oponerse, refutar, criticar, despreciar, ridiculizar, reprender, acusar, insultar, desconfiar, expresar emociones excesivas, tabúes, etc.

B) Los actos amenazantes que causan daño a la imagen negativa del oyente : órdenes, amenazas, advertencias, recordatorios, solicitudes.

C) Los actos amenazantes que causan daño a la imagen positiva del hablante: disculparse, ser grosero, aceptar cumplidos y no tener control sobre las emociones.

D) Los actos amenazantes que causan daño a la imagen negativa del hablante: expresar gratitud, aceptar gratitud, aceptar dar, hacer promesas inapropiadas o dar.

"El sentido de imagen positiva de un individuo en el contexto de la interacción social es, en esencia, una imagen proyectada de uno mismo en una situación relacional. Es una identidad que los participantes definen conjuntamente en un entorno " (Ting-Toomey,1998). Las personas se encontrarán con conflictos en la comunicación social. Cómo resolver los conflictos que encontramos y salvar la imagen es un gran problema. Diferentes tipos culturales producirán diferentes conflictos, lo que requiere elegir diferentes estrategias para mantener la autoimagen. Por ejemplo, el colectivismo de China se basa en la premisa de que uno puede hablar y hacer cosas sobre la base de no dañar los intereses del grupo. Existen vínculos interdependientes entre las personas. El colectivismo se centra en la necesidad de una imagen positiva. En España, el individualismo es el pilar principal, y el individualismo hace hincapié en resaltar al individuo y tomar al individuo como centro, y siempre que no obstaculice a los demás, todo es independiente y responsabilidad del individuo. El individualismo valora la autonomía, la elección y las necesidades de la imagen negativa.

La "teoría de consulta la imagen " de Stella Ting-Toomey (1998) tiene los siguientes puntos principales: ① "En varios escenarios de comunicación, las personas en todas las culturas están haciendo todo lo posible para mantener y coordinar la imagen". ② "Cuando se duda de la identidad de la situación del

hablanter, el significado de la cara se vuelve incierto en la circunstancia incierta". En las actividades comunicativas podemos enfrentar situaciones embarazosas para ambas partes porque no entendemos la cultura, la identidad, el tabú, etc. (Ting-Toomey,1998).

#### **2.11.4. Diferencias culturales entre China y Occidente en la conceptualización de la imagen**

La cultura o civilización, en su amplio sentido, es un todo complejo que incluye los conocimientos, las creencias, los artes, las normas morales, las leyes, las costumbres, y todo aquello que ordena y posibilita la vida social. El lenguaje es una parte de la cultura, y la cultura es una parte del lenguaje también; los dos están entrelazados, de modo que cuando un lado deja al otro, pierde su significado (Brown & Levinson, 1978). Por lo tanto, en la comunicación intercultural, no solo debemos expresar, compartir y difundir ideas y experiencias en el idioma, sino también adquirir cultura en el aprendizaje y el uso del idioma y comprender la diversidad cultural. Combinando estas definiciones, la cultura es la suma de una forma de vida: todo el contenido viviente, las necesidades diarias y los estilos de vida pertenecen a la cultura y son productos o expresiones de la cultura. El carácter de la cultura es espacial y temporal. Diferentes nacionalidades, diferentes épocas y diferentes regiones tienen diferentes expresiones culturales. Esto también causa diferencias en la imagen y autoimagen de los individuos.

La cultura determina los valores de una persona y su estrategia para salvar la imagen; sin embargo, la situación también está relacionada con la estrategia que las personas usan para presentar la imagen (Hofstede,1984: 11). Por ejemplo, en China a menudo se usa la humildad y el cumplimiento para hacer que la otra persona gane suficiente imagen. Debido al alto contexto, la expresión es más eufemística y no es bueno para expresar directamente sus ideas y opiniones; pero en los países de bajo contexto, como España (y otros países occidentales), la forma de comunicación interpersonal es más directa y existe un cierto rechazo hacia las expresiones eufemísticas por identificarlas con la

hipocresía.

El sistema feudal de más de 2000 años y las ideas confucianas y taoístas han enraizado el colectivismo en China, que se manifiesta principalmente en dos aspectos: los grupos y los otros, es decir, los individuos están subordinados a la sociedad, y los intereses privados deben obedecer los intereses colectivos, y nacionales, y todas las acciones y discursos deben centrarse en el colectivo.

El llamado Humanismo de Occidente surgió en Europa con el Renacimiento en los siglos XIV al XVII, recuperando toda la tradición de la cultura grecorromana. El individualismo y el estándar individual son una parte del espíritu del humanismo. El individualismo se ha convertido gradualmente en la principal línea cultural de Occidente y otros países. El individualismo enfatiza el derecho individual, el autocontrol, la búsqueda personal y la liberación de la individualidad como su propio código de conducta. Este tipo de autoestima domina y está profundamente arraigado en el pensamiento de los países occidentales (Suárez, 1989).

Las diferencias en el valor de la imagen entre China y España son muy evidentes. Una expresión de la visión de la imagen de los chinos profundamente influenciada por el colectivismo es el énfasis en la imagen positiva, la imagen negativa no existe en la cultura china. El código de conducta chino es "soy útil para los demás y para la sociedad". Esperan que su comportamiento sea alabado por otros y reconocido socialmente y que su valor personal se refleje en su dedicación. El enfoque colectivo de los chinos no solo está muy arraigado en China sino que se promueve activamente y se identifica con valores como la bondad, la eficiencia, la responsabilidad y la armonía. En el contraste cultural chino-español, esta absoluta valoración del colectivismo se interpreta en España con falta de sinceridad y franqueza. Los españoles otorgan gran importancia al proceso de autorrealización, a prestar atención a las habilidades personales. Los españoles enfatizan la imagen negativa, valoran la libertad individual, prestan atención al "poder privado", no quieren que otros (incluidos los padres) interfieran en sus propios asuntos y no aprueban que otros se inmiscuyan en su vida privada. En general, el impacto

del colectivismo chino y del individualismo español en la perspectiva de la imagen se refleja principalmente en la diferencia entre la imagen positiva y la imagen negativa.

Una de las características más importantes de los ciudadanos chinos es el "justo medio", un concepto que debe interpretarse como el equilibrio, la armonía social, que es el estado ideal perseguido por el confucianismo. Los conceptos confucianos de benevolencia, justicia, cortesía, sabiduría, verdad y humildad son las pautas de comportamiento. A diferencia de la secular modestia de los chinos, los españoles son buenos mostrándose a los demás y pueden aceptar elogios con franqueza.

Estas diferencias son muy significativas en las relaciones sociales entre China y España y que el concepto de imagen y autoimagen también sea muy distinto. Por ejemplo, en el uso del trato, los chinos consideran que el respeto de los demás les salva la imagen y consideran que su modestia hacia los demás les proporciona una imagen adecuada.

La diferencia en los puntos de vista familiares entre China y España se puede expresar en la imagen positiva y la imagen negativa. Por ejemplo, los chinos están dispuestos a hablar sobre sus familias en la comunicación, aunque los de clase alta presumirán de su grupo familiar, incluidos los ancestros; y los de clase baja no mencionarán a su propia familia, lo que les hará sentir que no tienen estatus ni imagen. Los españoles piensan que sus logros se obtienen a través de sus propios esfuerzos y que no tienen nada que ver con los antecedentes familiares. Si otras personas asocian sus logros con su familia, los harán sentir subestima y hasta cierto menosprecio.

Tanto China como España aprecian la cortesía en la comunicación, pero son diferentes en mostrar su cortesía y dar su imagen. En China se trata principalmente de tratar a las personas con entusiasmo, mientras que los españoles no deben ofender a los demás y evitar su privacidad. Para los españoles la privacidad es una amplia esfera personal que incluye desde la edad al salario y las relaciones personales. El énfasis español en la privacidad se refleja principalmente en: el respeto a la libertad individual, en la oportunidad

de ajustar su propia estructura emocional y en el poder expresar sus emociones selectivamente. Incluye la oportunidad de definir el pensamiento entre los grupos de su esfera y mantener el equilibrio entre el individuo y la sociedad.

Los chinos y los españoles tienen diferentes formas de manejar los problemas, a los chinos les gusta andar con rodeos o "andarse por las ramas" [拐弯抹角].

Ante cualquier conflicto se evitarán problemas y en la comunicación abundarán los eufemismos para evitar daños a la otra cara lateral; los españoles expresan sus ideas sin esos rodeos, y, cuando se enfrentan a conflictos y contradicciones, discuten los problemas de manera individual y expresan directamente sus ideas y opiniones.

#### **2.11.5. Comparación de los principios de cortesía de G. Leech y de Gu Yueguo**

Es lógico suponer que las diferencias culturales y los diferentes hábitos en la comunicación intercultural entre China y España sean la base de las diferencias sobre el mantenimiento de la estrategia de comunicación de la cara en ambas culturas.

Geoffrey Leech (1983) clasifica las pautas de preservación de la imagen. Al comunicarse con los occidentales, se deben seguir los siguientes seis principios de cortesía verbal:

1. Máxima de táctica: intenta no dejar que otros pierdan; intenta beneficiar a los demás.
2. Máxima de generosidad: intenta beneficiarte lo menos posible; déjate sufrir tanto como sea posible.
3. Máxima de aprobación: elogie a los demás tanto como sea posible.
4. Máxima de modestia: detraer de ti mismo tanto como sea posible.
5. Máxima de acuerdo: minimizar las diferencias entre las dos partes.
6. Máxima de simpatía: intenta mostrar tu simpatía por los demás.

Por su parte, Gu Yueguo (1992: 15) cree que la cortesía moderna contiene cuatro conceptos básicos: respeto, modestia, calor en la actitud y refinamiento. Sobre la base de estos cuatro conceptos básicos, propuso cinco reglas de cortesía para mantener la imagen china:

- 1 . Pautas de humildad y respeto hacia los demás: sé humilde contigo mismo o con cosas relacionadas contigo mismo, y procura que el otro mantenga su imagen con tu reconocimiento.
2. Pautas de trato adecuado: China es un estado de etiqueta, según la edad, la clase y el estatus social, cada uno tiene su propio código especial de conducta. Si las dos partes de la comunicación no acatan esta tradicional cultura de la cortesía, la comunicación entre las dos partes se detendrá.
3. Pautas de trato elegante: elija un lenguaje elegante y rechace el lenguaje grosero u obsceno; use más eufemismo, use menos brusquedad.
4. Pautas consistentes: armonía. Al igual que en el criterio de Leech, las dos partes en la comunicación acuerdan algo, intentan reducir las diferencias y evitar los conflictos.
5. Pautas morales, de palabras y de acción: trate de beneficiar a los demás tanto como sea posible.

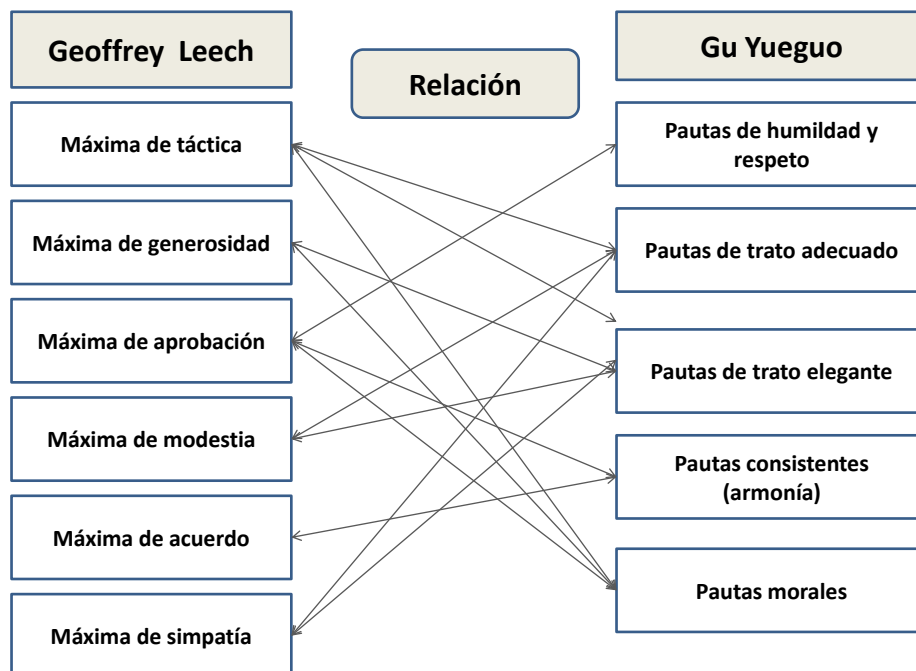
Las estrategias de cortesía de Leech (1983) son respaldados por la mayoría de los académicos en varios países. Por lo tanto, desde un punto de vista intercultural, las seis estrategias de Leech descritas siguen siendo principios que tienen un cierto significado general y pueden proporcionar orientación para el comportamiento cotidiano del lenguaje de las personas.

El principio de cortesía de Leech contiene las seis estrategias de cortesía que los humanos deben adoptar en el proceso de comunicación verbal. Y los cinco principios de cortesía de Yueguo Gu que lógicamente se basan en la cultura china son un resumen de la cortesía del habla y del comportamiento humano en la comunicación interpersonal, con un cierto grado de compatibilidad y universalidad.

Por las similitudes en la comunicación entre las personas con diferentes orígenes culturales y los sistemas de lenguaje, parece que podemos tratar de establecer un principio de cortesía con significado universal que pueda ser utilizado por todas las nacionalidades y culturas del mundo. Según la relación entre beneficio y coste, podemos ver que el núcleo de la comunicación educada es darse cuenta de que a las personas les gusta escuchar palabras positivas y no les gustan las palabras negativas; por lo tanto, el principio general o la estrategia de comunicación es hacer lo correcto para lograr el objeto social de la comunicación que consiste principalmente en eliminar los obstáculos.

En comparación, creemos que tanto los cinco criterios propuestos por Gu como los seis criterios propuestos por Leech son esencialmente los mismos, pero cada uno tiene su propio enfoque.

Figura 2: Relaciones entre las estrategias de cortesía de Leech (1983) y de Gu Yueguo (1992)



Podemos ver que la cortesía es un fenómeno omnipresente en la sociedad humana. Los principios de cortesía tienen conflictos. Leech señaló en su obra *Principles of Pragmatics* (1983) los principios pragmáticos que a menudo

entran en conflicto, o que el fenómeno de enfatizar un principio debilita a otro principio (Leech, 1983). La naturaleza conflictiva del principio de cortesía significa que no solo puede entrar en conflicto con el principio de cooperación, sino también que los principios de cortesía pueden entrar en conflicto en el mismo discurso.

Herbert P. Grice, en "Logic and conversation" (1975) aportó antes que Leech el concepto del principio de cooperación y la consideración de estrategias para lograr una comunicación con réditos. Este principio de cooperación contiene cuatro máximas: calidad, cantidad, relevancia y modalidad (Grice, 1975). También Robin Lakoff (1973) consideró la cortesía como un concepto capital en la comunicación interpersonal y sintéticamente habla de tres pautas fundamentales: 1- no tratar de imponerse; 2- ofrecer opciones; 3- reforzar los lazos de camaradería y coincidencias.

Al aplicar el principio de la cortesía, es necesario determinarlo de acuerdo con los requisitos del contexto, o sea, de acuerdo con el contenido diferente de la conversación, los diferentes objetos de la conversación y las diferentes ocasiones de esa conversación. Es necesario considerar los beneficios y pérdidas de ambas partes. El lenguaje significa expresar la cortesía.

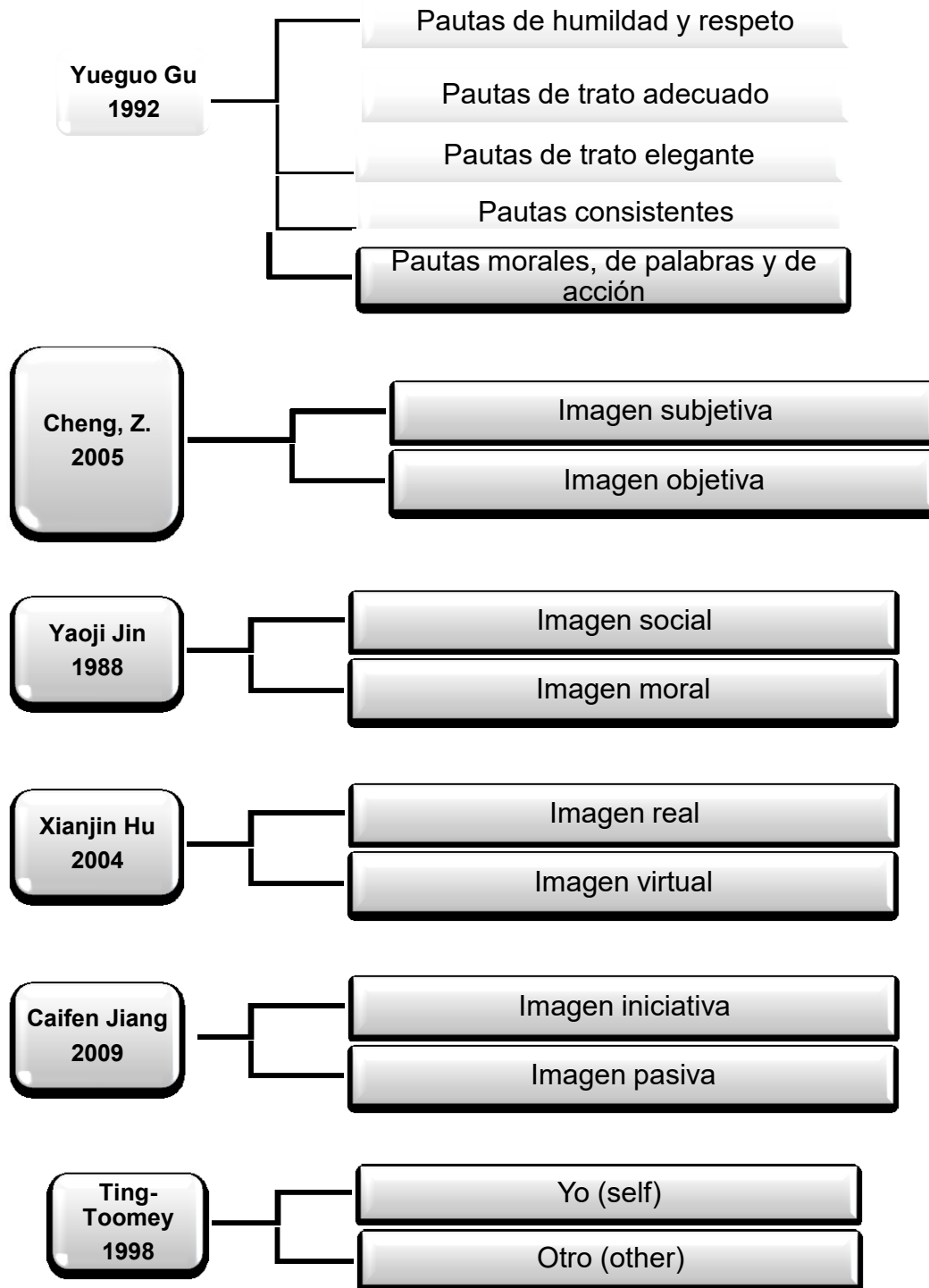
En la teoría de Leech y Gu los principios de cortesía buscan el equilibrio y su uso está determinado por el contexto específico y el propósito de la conversación. En cierto contexto, las personas pueden valorar un cierto principio y subestimar otros.

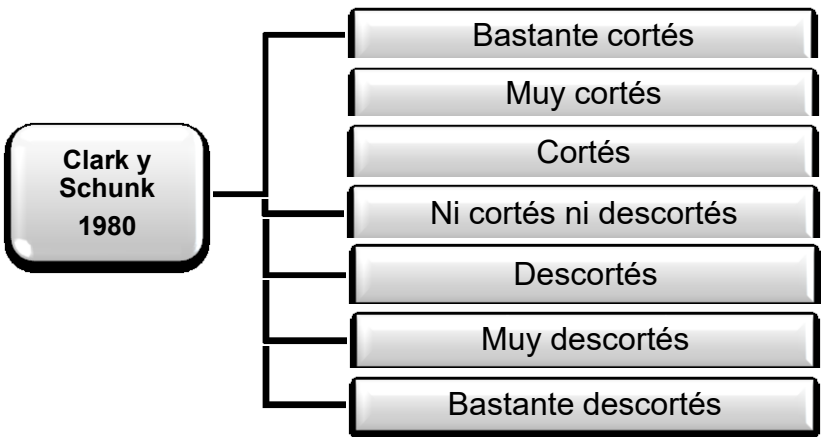
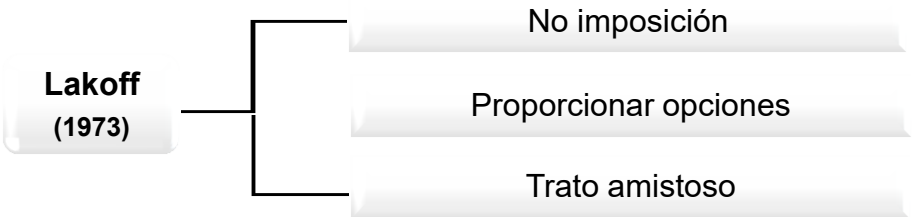
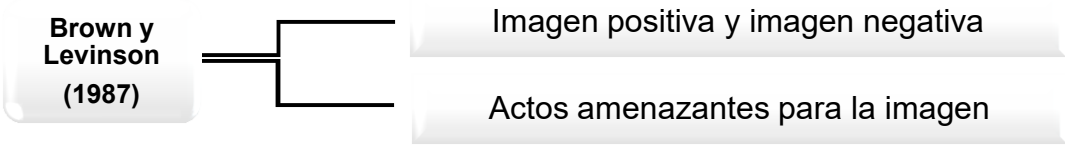
## **2.12. Resumen de las principales teorías de la cortesía en China y Occidente**

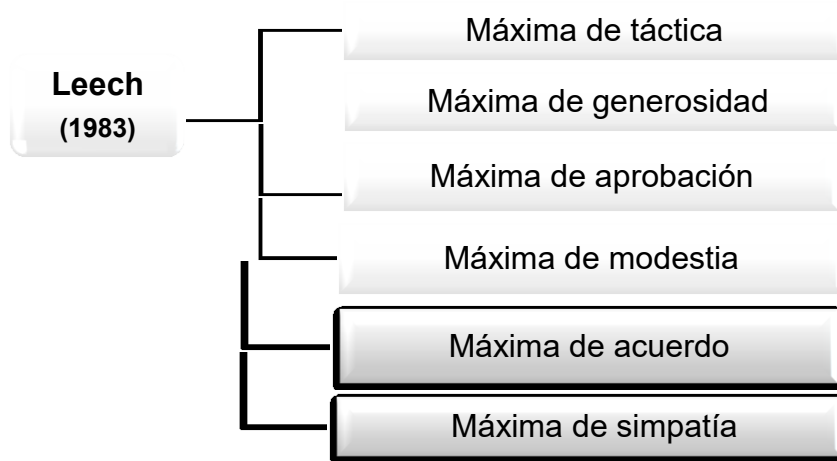
En los siguientes cuadros, ofrecemos una síntesis de las principales aportaciones teóricas sobre la cortesía en la comunicación en China y en Occidente.



Figuras 3-13. Representación de las principales investigaciones sobre la cortesía en la comunicación en China y Occidente







(

En la siguiente investigación, analizaremos cómo los chinos y los españoles eligen un lenguaje cortés para proteger la cara en varios escenarios diarios del capítulo 4.

### **2.13. Competencia pragmática. El estudios de la interacción humana**

El término pragmática fue acuñado en la década de 1930 por los filósofos estadounidenses Morris (1901-1979) y Canap (1891-1970). Ambos autores propugnaron que la sintaxis, la semántica y la pragmática constituyen tres aspectos básicos del lenguaje. La sintaxis estudia la relación entre signos y signos; la semántica estudia la relación entre signos y referentes; la pragmática estudia la relación entre signos y usuarios. La sintaxis se refiere a las reglas por las cuales se componen las oraciones, la semántica se refiere a cómo se determina el significado y la pragmática se refiere a la influencia y el efecto del uso del lenguaje en un contexto determinado.

Stephen Levinson (1988) divide la pragmática contemporánea en dos grandes escuelas: la escuela angloamericana y la escuela continental. La escuela angloamericana considera la pragmática como un subestudio de la lingüística, al igual que la fonología, la sintaxis y la semántica como una rama de la lingüística, por lo que también se la denomina micropragmática o pragmática general. Geoffrey Leech (1983) la dividió en dos partes: la lingüística

pragmática y la pragmática social. La escuela continental considera la pragmática como una visión general de las funciones del lenguaje, por lo que se le llama macro-pragmática. Macro-pragmatica cree que la pragmática se puede combinar ampliamente con múltiples disciplinas para la investigación cruzada, como la sociopragmática, la pragmática interlingüística y la pragmática intercultural.

El concepto de pragmática fue propuesto por primera vez por el filósofo estadounidense Charles Morris en los años 30 del siglo XX y la pragmática, como rama relativamente independiente de la lingüística, estableció gradualmente su estatus en los años 70 hasta 80 del siglo XX. Aunque su ascenso no es largo, es vigoroso y tiene una amplia influencia.

El estudio de la pragmática occidental Morris (1938) distinguió tres dimensiones de la Semiótica. La teoría de la "lógica y la conversación" de Austin J.L. (1962) y la "teoría de los actos de habla" de Searle (1969) marcaron el surgimiento de la investigación de estrategias pragmáticas en la pragmática occidental.

El libro del filósofo británico John Langsaw (1911-1060) Austin *How to Do Things with Words* se publicó en 1962, sentando así las bases para la teoría de los actos de habla. Según la explicación de Austin, cuando las personas pronuncian una oración, realizan tres tipos de acciones al mismo tiempo: acto locutivo, acto ilocutivo y acto perlocutivo. El acto locutivo expresa el sentido literal. El acto ilocutivo expresa el significado ilocucionario o la intención comunicativa del hablante, también conocida como fuerza ilocucionaria. El acto perlocutivo al habla se refiere al impacto de una conducta en el oyente (Austin, 1982). Austin vio que hacer cosas con palabras forma parte de las convenciones sociales, en particular con respecto a la clase de actos de habla, que denominó actos ilocucionarios.

Ese acto ilocucionario o la intención comunicativa de los hablantes se constituye por la interacción lingüística entre "yo" y "tú". De ahí, la pragmática. La pragmática es el estudio de los principios y habilidades cognitivos generales involucrados en la interpretación de los enunciados y de sus efectos cognitivos (Sperber y Wilson 1987: 5).

Existen muchas diferencias pragmáticas entre idiomas. Por ejemplo, en China, agradecer un favor a un amigo cercano sería inapropiado porque sería un comportamiento "a distancia". en España, en cambio, no agradecer sería inapropiado porque implica dar por sentado la obligación del favor por parte del amigo. "Durante los últimos 30 años, aproximadamente, los académicos han llevado a cabo muchas investigaciones contrastantes sobre diferentes características pragmáticas en una amplia gama de idiomas. Esta área de investigación se conoce como pragmática transcultural (Gallian, 1996: 87). Esta investigación se apoya en este concepto de pragmática transcultural. Es el estudio de las diferencias de comunicación e interacción en las expectativas basadas en esquemas culturales. Hoy en día, numerosos estudios han prestado atención a los actos de habla en todas las culturas y han explorado principalmente la cuestión por medio de las siguientes preguntas:

1. ¿Qué diferencias culturales existen en el contexto de los actos de habla? (Por ejemplo, si dos extraños chocan ligeramente entre sí, ¿los españoles y los chinos evalúan esta similitud en términos de grado de seriedad y, por lo tanto, tienen concepciones similares sobre si se requiere una disculpa verbal?)
2. ¿Qué diferencias lingüísticas existen en la afectación de las convenciones pragmáticas sobre la demostración de actos de habla? (Por ejemplo, al expresar un desacuerdo, ¿es común suavizar el impacto utilizando una estructura de "Estoy de acuerdo con usted pero ..." o pidiendo más información?)
3. ¿Qué diferencias culturales existen en el impacto de los estándares sociopragmáticos en la realización de actos de habla? (Por ejemplo, al responder a un cumplido, ¿es más importante expresar modestia verbal en chino que en España?)

Esto parece coherente con la subdivisión de la pragmática propuesta por Leech (1983) y su colega Jenny Thomas (1983 y 1995). Sugirieron subdividir la pragmática en pragmlingüística y sociopragmática. La sociopragmática se centra en las evaluaciones de base social, creencias y principios de interacción

que subyacen a las elecciones de estrategias de las personas, mientras que la pragmalingüística se centra en las estrategias lingüísticas que se utilizan para transmitir un significado pragmático determinado. Por ejemplo, si un día eres un invitado a cenar y quieres usar la sal que se coloca al otro lado de la mesa. ¿Cómo expresarlo? Por lo general, podemos usar una solicitud directa ("Pásame la sal, ¿quieres?"), O podemos usar una solicitud indirecta convencional ("¿Me puedes pasar la sal, por favor?"), También podemos usar una solicitud indirecta no convencional. solicitud ("Me gusta mi comida un poco salada"). Este tipo de habilidad está relacionada con una competencia pragmalingüística. Por otro lado, la capacidad de aclarar la relación entre los participantes (por ejemplo, la sal está cerca o lejos del hablante) pertenece a una competencia sociopragmática.

#### **2.14. La relación entre pragmática y cultura. Sociopragmática**

Las características pragmáticas provienen de la cultura y son características culturales que entran en los actos de habla, mientras que los valores tradicionales son el núcleo de la cultura. Los idiomas con diferentes antecedentes culturales tienen diferentes características pragmáticas. Una de las connotaciones de la cultura china es prestar atención a lo implícito. El carácter de los españoles se basa en sus valores y es un aspecto importante de la cultura española. Al igual que los valores, el carácter nacional también puede desempeñar un papel dominante en el comportamiento de la comunicación verbal.

Las características pragmáticas son algunas características comunes del lenguaje utilizado por los miembros de una comunidad lingüística en la comunicación verbal. Esta característica es compartida por la comunidad de habla y tiene una fuerte identidad psicológica, que afecta la construcción de los actos de habla y la comprensión del discurso. La pragmática siempre depende del contexto, y el contexto es una referencia necesaria para comprender, interpretar y construir la información del discurso. La pragmática cultural ocurre en las actividades de razonamiento de la información discursiva que solo puede

entenderse, interpretarse y construirse con la ayuda del contexto cultural. En un contexto cultural específico, las características pragmáticas culturales se originan en una comunidad cultural específica. Es un derivado de un conjunto de creencias, valores, actitudes, etc. que la comunidad comparte a lo largo del tiempo. Las personas que han vivido en la misma comunidad durante mucho tiempo comparten un conjunto de creencias sobre el mundo que les rodea, las relaciones entre ellos, el comportamiento individual, etc. Las creencias culturales son las suposiciones sobre el mundo circundante, las actividades sociales, la comunicación interpersonal, el comportamiento mutuo, el comportamiento personal, etc., que una comunidad cultural forma gradualmente en la experiencia de la vida compartida, incluidos los escenarios del habla y el comportamiento, lo que debería ser dicho, qué no se debe decir y cómo comprender las palabras de otras personas, qué palabras se prefieren culturalmente y cuáles se evitan, la relación entre el habla y la acción, etc.

Las características pragmáticas culturales son los valores fundamentales de la cultura dominante. Las características pragmáticas culturales reflejan en gran medida los conceptos, creencias y actitudes formados por los conceptos culturales dominantes. Cuando las personas hablan de una cultura determinada, siempre toman como referencia las creencias, los valores, las actitudes, etc. de la corriente principal de la cultura, pero no observan los componentes microscópicos de la cultura. Por lo tanto, cuando se habla de las características pragmáticas de una cultura, primero debe involucrar las creencias, valores y actitudes fundamentales de la cultura dominante. Las diferencias culturales existentes dentro del sistema cultural, tales como región, clase, etnia, etc., pueden resumirse como específicas de la situación y básicamente consistentes con las características culturales generales.

Cada característica pragmática cultural emerge con una determinada proposición central. La proposición central es la encarnación de la connotación espiritual de la cultura en la comunicación verbal, y también es la característica general de los miembros de la cultura cuando entienden e interpretan el discurso, es decir, el acto de habla (directo o indirecto) expresado por el hablante que puede ser reconocido y entendido como se espera con el menor

esfuerzo de derivación. En términos sencillos, debe ser capaz de guiar al hablante a decir las palabras que más pueden afectar al oyente y, al mismo tiempo, también debe ser capaz de guiar al oyente a comprender profundamente la palabra como un lenguaje específico en una situación cultural específica en el momento de recibirla información sobre el comportamiento (y no sobre otros comportamientos) y responder con la mayor pertinencia. Por lo tanto, la pragmática y la pragmática cultural están íntimamente relacionadas.

Leech definió la sociopragmática como la "interfaz sociológica de la pragmática" (Leech, 1983: 10). Sociopragmática es un concepto cultural que guía las investigaciones actuales sobre cómo los elementos de la estructura social interactúan con el uso del lenguaje, cómo los patrones de uso del lenguaje se interconectan con características del contexto sociocultural, y cómo los participantes en la interacción interpretan y evalúan acciones lingüísticas con respecto a nociones como idoneidad, cortesía, etc. (McConachy & Spencer-Oatey, 2021)

#### **2.14.1. La diversidad cultural como causa para la formación de diferentes teorías pragmáticas**

Los recientes estudios sobre pragmática y cultura distinguen entre pragmática transcultural y pragmática intercultural. McConachy & Spencer-Oatey (2021) han identificado una serie de desafíos clave en la teorización e investigación de la pragmática transcultural e intercultural.

El primer desafío es cómo identificar un encuentro "intercultural" desde una perspectiva de principios. Dada la composición multicultural de la mayoría de las naciones, así como la movilidad internacional de la época actual, es difícil justificar la etiqueta de un encuentro particular como "intercultural" basándose simplemente en los perfiles de nacionalidad de los participantes. El primer desafío es que los académicos articulen cuidadosamente los supuestos sobre la diferencia cultural que aportan al análisis de un escenario de interacción que definen como "intercultural". Todavía no se han definido con general aceptación los supuestos sobre la diferencia cultural que aportan al análisis de un



escenario interaccional que definen como "intercultural" (Ibídem). El segundo desafío tiene que ver con cómo conceptualizar la relación entre cultura y uso del lenguaje. En la actualidad, dentro de la pragmática se acepta ampliamente que el impacto de la cultura es dinámico, pero todavía hay poco desglose de lo que realmente se entiende por cultura, especialmente por parte de aquellos que piden que se la estudie (únicamente) en términos de cómo se expresa. Los enfoques sociocognitivos se refieren a conceptos como esquema o marco, pero ofrecen poca conceptualización clara de los tipos de elementos o comportamientos con los que interactúan. El tercer desafío se refiere a formas de investigar la pragmática transcultural e intercultural que proporcione información confiable sobre el papel de la cultura en la comunicación.

Es difícil esta investigación sociopragmática porque los modelos pueden ser tachados de débiles por ser locales y de pequeña escala, con muchas características idiosincrásicas en juego, lo que dificulta la presentación de afirmaciones confiables sobre los factores culturales. La segunda es la dificultad relacionada de lidiar con la variabilidad inherente en el comportamiento que ocurre dentro de cualquier grupo cultural. Es evidente la dificultad para fundamentar los vínculos entre cultura y comportamiento. Y, además, otro elemento de dificultad es, como apuntan McConachy & Spencer-Oatey (2021), la influencia de la propia perspectiva cultural del investigador.

La conclusión es que la pragmática transcultural e intercultural son campos bastante dispares, con contribuciones de varios enfoques pragmáticos, incluidas las perspectivas sociocognitiva, interpersonal/interaccional y crítica. Los partidarios de estos diversos enfoques difieren en sus interpretaciones tanto del contexto como de la cultura, y de las formas en que ambos elementos impactan en el comportamiento (lingüístico), y esto necesariamente resulta en explicaciones notablemente diferentes del dominio sociopragmático. Sin embargo, es de esperar que estos debates conduzcan gradualmente a más conocimientos, especialmente con el beneficio de conocimientos interdisciplinarios y nuevos enfoques de investigación (McConachy, Troy & Spencer-Oatey, 2021)

Aunque la comunicación interpersonal es una necesidad humana común, los individuos en diferentes entornos culturales, es decir, los individuos influenciados por la cultura seleccionada por la educación, están dotados de un genético cultural único. Cuando ingresan en un nuevo entorno cultural e interactúan con personas de otro grupo cultural, inevitablemente se verán afectados por este "genético cultural" y encontrarán que las normas y estándares de comunicación interpersonal que observan son diferentes. Hay muchas diferencias de comportamiento. Desde que el antropólogo Kalervo Oberg (1960) propuso el término "choque cultural", el impacto de las diferencias culturales en la comunicación se ha convertido en el centro de atención. Existen diferencias culturales entre los diferentes países, grupos étnicos y sistemas culturales, como las diferencias culturales entre Oriente y Occidente. Esta diferencia cultural tiene un impacto importante en la comunicación y la comunicación interpersonal, mostrando una clara impronta a nivel lingüístico. En *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad*, el filósofo y lingüista alemán Wilhelm von Humboldt (1767-1835) propuso que "cada idioma contiene una cosmovisión única" y que el ser humano está conformado espiritual y mentalmente por el idioma materno:

"Cada lengua contiene una unidad espiritual, y es en virtud del efecto integrador de ésta como cada nación hace suya la lengua que ha heredado de sus mayores" (Humboldt, 1990: 70) [...] "En su manifestación como fenómeno, el lenguaje sólo se desarrolla socialmente y el hombre sólo se entiende a sí mismo en cuanto que comprende en los demás, en intentos sucesivos, la inteligibilidad de sus palabras" (Humboldt, 1990: 77)

Humboldt enfatizó la creatividad y la nacionalidad en el uso del lenguaje. En el proceso de formación y desarrollo de una nación, el medio natural y las características fisiológicas tienen una gran influencia en la forma de vida de los seres humanos, en sus valores y su forma de pensar. Durante la formación y desarrollo de una nación, el entorno natural y las características fisiológicas tienen una gran influencia en su forma de vida y pensamiento. Cuando la cultura de esta nación se desarrolla, la forma de pensar y la expresión del

lenguaje se ven limitadas a su vez por varias cosas creadas por la gente. Del mismo modo, la formación, el desarrollo y la aplicación del vocabulario chino y las características pragmáticas reflejan la forma única de pensar de la nación china.

Esta diversidad cultural afecta directamente la forma en que las personas hablan y se comportan. Un ejemplo es que la mayoría de las personas en China no tienen creencias religiosas tan profundas como en Occidente, cuando hablamos de este aspecto con los extranjeros, a menudo decimos "no tenemos creencias". Si se manifiestan las creencias como concepto ideológico, por ejemplo, "creemos en el comunismo", los occidentales encuentran esto difícil de entender. Incluso dentro de la cultura oriental, también hay diferencias culturales muy grandes. Tales diferencias culturales afectarán directamente la competencia pragmática de los estudiantes de chino. Se puede ver que el aprendizaje de un idioma es inseparable de la comprensión del conocimiento cultural detrás del idioma. De lo contrario, causará barreras de comunicación y una cierta incapacidad de comunicarse de manera fluida y efectiva sin malentendidos y conflictos.

#### **2.14.2. Pragmática intercultural**

El destino de la tierra depende de la comunicación intercultural (Tannen 1986: 30). Hay diferentes idiomas en el mundo que la gente usa para comunicarse no solo con sus compatriotas sino también con sus contrapartes de otras culturas, ya que el contacto a través de las fronteras es una realidad que configura nuestro tiempo y lo caracteriza absolutamente. Por esta razón el aprendizaje de idiomas se ha convertido en una actividad masiva en casi todo el planeta. La gente se enfrenta al doble problema de aprender a hablar diferentes idiomas y lidiar con las diferencias culturales que los acompañan. Deben comprender cómo piensan y se comportan otras personas para poder tener la ventaja al comprender las diferentes culturas en este mundo competitivo. Sin embargo, la diversidad cultural está en todas partes, y no solo a través de las fronteras. Un individuo que ha vivido en dos países diferentes durante mucho tiempo ha llegado a saber que las personas en diferentes países hablan de diferentes

maneras, no solo por sus diferentes códigos lingüísticos, que involucran diferentes léxicos y gramáticas, sino también por sus diferentes formas de usar los códigos.

Antes de la discusión sobre la pragmática intercultural, es necesario aborar los conceptos del principio de cooperación de Grice<sup>4</sup> (1989) y del principio de cortesía de Leech (1983), que contribuyeron en gran medida a la pragmática y la enriquecieron a pesar de sus respectivas limitaciones. El principio cooperativo de Grice, por ejemplo, no logra encontrar soluciones a los problemas de violaciones intencionales del principio cooperativo en la comunicación, mientras que Leech, llena el vacío con el principio de cortesía, que por sí solo no siempre garantizará el buen funcionamiento de la comunicación. Ambos conceptos son complementarios. La combinación de los dos ayuda a lograr un método de estudio.

La pragmática transcultural es una rama lingüística relativamente joven, que surge de la pragmática y la lingüística comparada, e introduce factores culturales en el ámbito de investigación de la pragmática. Otorga gran importancia a la investigación de características transculturales. La pragmática intercultural es, por así decirlo, el estudio del uso de un segundo idioma en la comunicación verbal transcultural cuando se presenta el problema pragmático. Según el punto de vista de Leech (1983), la pragmática intercultural se puede dividir en lingüística pragmática intercultural y pragmática social intercultural. El primero es el estudio de las similitudes y diferencias de la función pragmática en el mismo idioma o idiomas similares de la cultura del idioma diferente, y las similitudes y diferencias cuando las personas entienden la forma del lenguaje y utilizan estas formas del lenguaje sobre sus actos de habla. Este último es el estudio del "entorno social que influye en el uso del lenguaje", es decir, el estudio de los factores sociales y culturales que influyen en las personas en el uso del lenguaje.

---

<sup>4</sup> Herbert P. Grice, en "Logic and conversation" (1975) aportó el concepto del principio de cooperación y la consideración de estrategias para lograr una comunicación eficaz a pesar de las diferencias culturales. Este principio de cooperación contiene cuatro máximas: calidad, cantidad, relevancia y modalidad (Grice, 1975).

La pragmática intercultural comenzó a llamar la atención de los académicos chinos a mediados de la década de 1980 y sus estudios al respecto. Sus esfuerzos dieron sus frutos con la publicación de los frutos de la investigación que van desde la pragmática contrastante intercultural, la competencia pragmática intercultural, la adaptación intercultural, el fracaso pragmático intercultural y las reglas pragmáticas. Según Ziran He (2009), uno de los pioneros en este campo, la pragmática intercultural es el estudio de los problemas pragmáticos cuando se utiliza la segunda lengua en la comunicación verbal intercultural. La comunicación transcultural se refiere a la comunicación verbal en la que la lengua materna no es utilizada por uno o ninguno de los hablantes involucrados (Ziran He & Ran Yongping, 2009). La pragmática intercultural es el estudio de la comunicación entre personas con diferentes antecedentes culturales y se centra en el estudio comparativo de las actividades verbales en diferentes culturas. La diferencia entre dos definiciones radica en el punto focal de la formulación, pero tienen un asunto básico en común. Ambos toman en consideración la investigación sobre la comunicación entre los participantes con diferentes antecedentes culturales, dejando de lado su preferencia hacia las diferentes interpretaciones de la pragmática intercultural. La investigación pragmática intercultural se está profundizando y desarrollándose en múltiples facetas.

La gama de aspectos de la comunicación intercultural se puede discutir en ocho niveles diferentes: 1) cuándo hablar; 2) qué decir; 3) caminar y pausar; 4) escucha; 5) entonación; 6) formulación; 7) indirección; y 8) cohesión y coherencia.

1. Cuándo hablar: para empezar en el nivel más general, la cuestión de cuándo hablar es culturalmente relativa. Además, las culturas difieren en cuanto a lo que se percibe como silencio y cuándo se considera apropiado.

2. Qué decir: ¿qué es apropiado una vez que un orador decide hablar? ¿Se pueden hacer preguntas y sobre qué se puede preguntar? Por ejemplo, para los españoles y para habitantes de otras naciones occidentales es de mala educación preguntar sobre los salarios, mientras que en China se considera

una cuestión aceptada.

3. Caminar y pausar: ¿Qué tan rápido habla uno y cuánto tiempo espera uno para seguir la expresión de otro hablante, antes de concluir que el otro no tiene más que decir? Las diferencias en las expectativas sobre estos asuntos pueden poner fin a una conversación.

4. Escucha: otro nivel de procesamiento en la conversación que es automático es mostrar escucha. Suele hacerse de modo unidireccional, con la mirada. El modo de utilizar la mirada responde a patrones culturales.

5. Entonación: pequeñas diferencias en la entonación pueden detener una interacción por completo sin que los hablantes sepan qué causó el problema. La entonación se compone de grados y cambios en el tono, el volumen y el ritmo, que componen cada enunciado. Existen diferencias culturales en cómo se utilizan estas pequeñas señales. Cuando la entonación habitual se confunde con la expresión emocional, el resultado no es la comunicación. Por lo tanto, si una pausa está en el lugar equivocado, la entonación se malinterpreta y toda la conversación puede salir mal.

6. Formulación: el siguiente nivel de diferencia intercultural es la cuestión de qué es convencional y qué es novedoso en un idioma. Solo entendiendo las tradiciones de los demás podemos comunicarnos mejor.

7. Indirección: la comunicación es indirecta en cualquier cultura. Solo una parte del significado se puede aprender en el enunciado, la mayor parte se comunica por sugestión, de acuerdo con el contexto y la experiencia previa. Cómo ser indirecto es culturalmente relativo.

8. Cohesión y coherencia: la cohesión se define como lazos de nivel superficial que muestran las relaciones entre los elementos del discurso, y la coherencia se considera como una estructura organizativa que convierte las palabras y oraciones en un discurso unificado que tiene un significado cultural. Los hábitos de cohesión y coherencia son muy resistentes al cambio. Quien aprende el vocabulario y la gramática explícitos de un nuevo idioma es probable que lo introduzca en las carcassas paralingüísticas y discursivas implícitas del sistema comunicativo nativo. Esto ilustra la

afirmación de Hall (1976) de que la cultura es comunicación, en la medida en que no puede haber dos personas que tengan la misma experiencia en comunicación y, en esa medida, toda comunicación es intercultural y forma parte del concepto de pragmática intercultural.

## **2.15. Teoría de la relevancia y comunicación intercultural**

En 1957, Robert Lado publicó *Linguistics across Cultures* (Lado, 1973). En primer lugar, presentó el concepto de comunicación intercultural. China inició sus estudios pragmáticos transculturales en la década de 1980. En esta tesis, nos basamos en la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson como principio para explicar el fracaso pragmático en la comunicación entre hablantes de chino e inglés.

En efecto, una de las teorías más representativas e influyentes de la pragmática es la teoría de la relevancia desarrollada conjuntamente por Dan Sperber<sup>5</sup> y Deirdre Wilson<sup>6</sup> en 1986. Según esta teoría, el proceso de comunicación entre las personas no puede entenderse solo como una codificación y decodificación de la información, sino que es necesario aplicar un método de actividad cognitiva entre las dos partes, el emisor y el receptor de la comunicación. La relevancia es el resultado de dos factores: el efecto de contexto y el proceso inferencial. La relevancia, entonces, es la relación existente entre el efecto de contexto y la inferencia producida en el proceso de comunicación concreto (Sperber y Wilson, 1994; Wilson y Sperber, 2004; Ziran He & Ran Yongping, 2009: 314). El objetivo del proceso cognitivo humano es

---

<sup>5</sup> Dan Sperber (Francia, 1943) es lingüista y antropólogo, investigador y teórico en ciencias cognitivas. Ha sido director del Centro de investigaciones del Instituto Jean-Nicod del Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS, Francia).

<sup>6</sup> Deirdre Susan Moir Wilson, 1941) es lingüista y científica cognitiva británica. Es profesora emérita de Lingüística en el University College London y profesora investigadora en el Centro para el Estudio de la Mente en la Naturaleza de la Universidad de Oslo. Su trabajo más influyente ha sido en la pragmática lingüística, el desarrollo de la Teoría de la Relevancia con el antropólogo francés Dan Sperber. Este trabajo ha sido especialmente influyente en la Filosofía del Lenguaje.

obtener el máximo efecto de contexto a través del menor proceso inferencial posible y, para lograr este objetivo, hay que captar la información más relevante. En los procesos cognitivos, las personas siempre intentan obtener el mayor efecto de contexto, pero en realidad, en los procesos comunicativos, sólo podemos esperar una relevancia óptima.

El contexto lingüístico bajo la teoría de la relevancia se refiere a un conjunto de suposición contextual que elabora el cerebro humano con el objetivo de comprender correctamente los mensajes comunicativos. Por consiguiente, el contexto comunicativo, es dinámico y cambia de modo constante. Siguiendo a Wilson y Sperber (1994) en la comunicación existen dos tipos de intenciones: a) la intención informativa; y b) la intención comunicativa. La distinción es inferencial y le corresponde al oyente. En toda comunicación se produce una ostensión e inferencia, que permite a los participantes elaborar e interpretar mensajes que se adaptan a sus intenciones y el contexto (Íbidem). En 2004 ambos autores explicaron su teoría de la relevancia desde una perspectiva más conceptual:

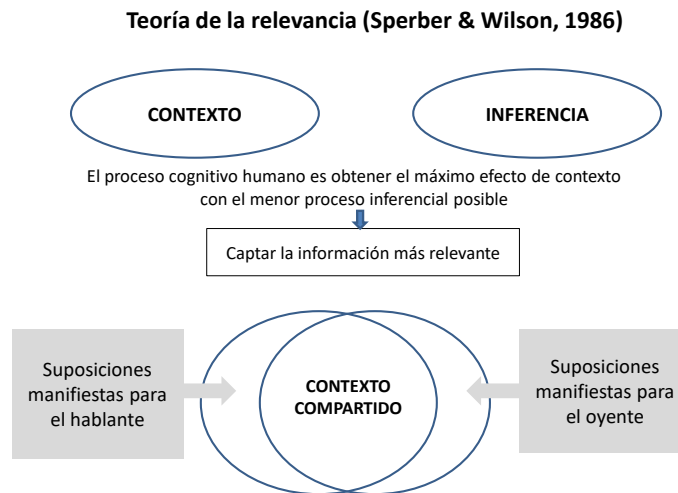
"Los enunciados suscitan una serie de expectativas de relevancia, y no porque se espere que los hablantes obedezcan el Principio de Cooperación, las máximas o cualquier otra convención comunicativa, sino porque la búsqueda de la relevancia es una característica fundamental del conocimiento humano de la que los hablantes tienden a aprovecharse" (Wilson y Sperber, 2004: 239)

La teoría de la relevancia se asienta en la interpretación del oyente y esta interpretación dependerá del grado de adaptación al contexto. El enunciado tiene una función solo como un bosquejo que necesita ser llenado y enriquecido. Este acto lo cumple el oyente que asigna una forma proposicional al esquema lingüístico. Al mismo tiempo, el oyente está tratando de encontrar un contexto que pueda relacionarse con la forma proposicional. El oyente deduce el significado pretendido por el hablante, escucha lo que se esconde detrás de lo que se está diciendo. Escucha las pistas en el patrón del habla. Por lo tanto, la interpretación relevante de un enunciado puede crear efectos contextuales de los enunciados, y el oyente puede encontrar que vale la pena



lo que ha hecho con la menor inversión posible en comunicación.

Figura 14. Esquema de la Teoría de la relevancia. Elaboración propia.



De la evolución de la comunicación exitosa discutida anteriormente, se puede ver que "un desajuste entre el contexto imaginado por el hablante y el que realmente usa el oyente puede resultar en un malentendido" (Sperber & Wilson 1994: 16). La ocurrencia de fallas pragmáticas varía con la fuerza de la capacidad del oyente para obtener una idea o leer el significado del comunicador entre líneas. La teoría de la relevancia de Sperber y Wilson intenta también explicar el fracaso pragmático en la misma cultura lingüística, pero ¿funciona en la comunicación intercultural entre personas de diferentes culturas? Esto es lo que necesitamos estudiar y descubrir: su aplicación a la comunicación intercultural y una explicación convincente.

A diferencia del "modelo de código" y del "modelo inferencial" de Grice (1975), la característica más importante de relevancia en un estudio transcultural de la pragmática reside en su universalidad. En lo que respecta al proceso de codificación-decodificación de la comunicación del 'modelo de código', su éxito solo podría lograrse cuando la señal dada es la misma que la recibida en la evolución de la decodificación. No hace falta decir que el modelo de código de ninguna manera es suficiente para garantizar el éxito de una comunicación exitosa, ni puede defender, por sí solo, el fracaso pragmático transcultural. El

principio y las máximas de Grice son un conjunto de estándares que los comunicadores generalmente deben mantener, o simplemente ir en contra de ellos para lograr efectos especiales. Por contraposición, el principio de relevancia de Sperber y Wilson es útil sin excepción.

## **2.16. El fracaso pragmático**

La concepción del fracaso pragmático fue propuesta formalmente por la famosa científica pragmática británica Jenny Thomas en 1983 en su tesis doctoral "Cross-Cultural Pragmatic Failure", que estableció un marco teórico para el análisis del fracaso pragmático y la transferencia cultural. Thomas definió el fracaso pragmático como la "incapacidad para comprender lo que se quiere decir con lo que se dice". Por lo tanto, se puede concluir que el fracaso pragmático transcultural se refiere al malentendido e incluso al conflicto que surge en el proceso de comunicación debido a que el oyente no capta con precisión las implicaciones discursivas del hablante y debido a que sigue una producción inadecuada de enunciados, lo que puede ser apropiado en su cultura.

El estudio pionero del fracaso pragmático en China pertenece a Ziran He y su equipo de investigación. En 1984, iniciaron un estudio sobre las diferencias pragmáticas entre el inglés y el chino en referencia a la teoría de Thomas, y dieron a conocer sus resultados de investigación junto con explicaciones sobre el fracaso pragmático.

El fracaso pragmático intercultural es un fenómeno común en el proceso de comunicación intercultural. En este proceso, el hablante desobedece el estándar de comunicación y las costumbres sociales, ignora la identidad o el estado del oyente, destruye el valor cultural especial del idioma de destino, provoca la ruptura o la falla de la comunicación, crea obstáculos en la comunicación. Entonces la comunicación no puede lograr los resultados esperados. Aunque no existe ningún error gramatical, la forma incorrecta de hablar o el desempeño inadecuado hacen que la comunicación pierda el efecto que buscaba.

La presuposición pragmática que ofrecen las diferentes culturas a menudo conduce a errores de comprensión. Muchos expertos en idiomas nacionales y extranjeros trabajan en numerosas investigaciones en los últimos años. Sin embargo, en estas investigaciones sobre el fracaso pragmático transcultural, el análisis teórico aún no se ha deshecho del principio de cooperación de Grice; el principio de cortesía de Leech; y la teoría del rostro de Leech Brown y Levinson.

### **2.16.1. Definición de fracaso pragmático**

Como escribieron Sperber y Wilson (1994), "la comunicación es una heurística menos que perfecta", por lo tanto, "son de esperar fallas en las comunicaciones". Definir el fracaso pragmático aquí es necesario y, para asignar el área de falla comunicativa, es importante abrir una escala de falla pragmática en la comunicación intercultural. En este subcapítulo tratamos de aplicar la Teoría de la relevancia a áreas de falla pragmática. Se reconoce ampliamente que las características del primer idioma de los comunicadores influyen en su aplicación de un segundo idioma.

Según la teoría de la relevancia, sabemos que el objetivo de la comunicación no es solo transmitir información, sino transmitirla de forma rentable; el problema relacionado con la selección del contexto puede causar falta de comunicación a menos que las siguientes condiciones estén disponibles o se cumplan: el conocimiento previo del hablante y del oyente. A partir de su conocimiento previo, el contexto para el enunciado y la interpretación se selecciona de manera diferente, y el hablante y el oyente no son conscientes de estas diferencias, porque las diferentes culturas razonan, procesan la información y resuelven las cosas de maneras muy diferentes, que se reflejan en el idioma que usan. Por tanto, puede verse que el proceso de comunicación implica mucho más que el lenguaje. Siempre existe algo invisible en las culturas. Luego, se requieren esfuerzos conjuntos (que deberían ser positivos) de ambas partes involucradas en la comunicación intercultural, en particular, para conocer las expectativas culturales de cada uno de modo que la

comunicación pueda ir por el camino correcto.

El *Diccionario de Enseñanza de Idiomas y Lingüística Aplicada* se define: "La transferencia (en la teoría del aprendizaje) se refiere a la transferencia del comportamiento aprendido de una situación a otra" (Richards et al, 1997). Dicha transferencia puede clasificarse en transferencia positiva y transferencia negativa. "La transferencia positiva es el aprendizaje en una situación que ayuda o facilita el aprendizaje en otra situación posterior. La transferencia negativa es el aprendizaje en una situación que interfiere con el aprendizaje en otra situación posterior" (ibidem). Es evidente que la transferencia positiva, según creemos, sirve como catalizador para el éxito en la comunicación, mientras que la transferencia negativa puede convertirse en un semillero de fracasos pragmáticos. Pero nada no se puede convertir. Después de todo, la comunicación intercultural es una operación bidireccional. Para mantener la comunicación, un buen enfoque es que los hablantes nativos deben enfrentarse y ser tolerantes con la expresión o los modales inapropiados o descorteses de un hablante no nativo debido a su deficiencia en el conocimiento pragmático; y ser lo suficientemente generoso para ofrecer sus consejos útiles. Es un modo para conseguir que el fracaso pragmático en la comunicación intercultural se minimice al menos, si no se puede eliminar por completo.

No es necesariamente cierto que la transferencia positiva puede conducir a resultados comunicativos exitosos y la transferencia negativa puede resultar en un fracaso pragmático. Por ejemplo, en la comunicación, si los hablantes nativos se dan cuenta de que el conocimiento pragmático de un hablante no nativo es insuficiente, pueden volverse tolerantes. Pueden pensar en razones o algo como: el hablante no nativo no está siendo descortés; el hablante no nativo simplemente no sabe que esta forma de comunicación no es apropiada en su cultura.

### **2.16.2. Tipos de fracaso pragmático: pragmlingüístico y sociolingüístico**

Se ha aprendido de la Teoría de la Relevancia que el fallo en la comunicación tiene principalmente dos orígenes: la falta de correspondencia lingüística y el emparejamiento de manera incorrecta en los entornos cognitivos del hablante y del oyente. Y parece que este concepto no es muy diferente de la tradicional división de áreas de falla pragmática propuesta por otros lingüistas como Leech (1983) y Thomas (1983). Como hemos sabido, según la idea tradicional, el fracaso pragmático incluye dos tipos principales: el fracaso pragmlingüístico y el fracaso sociopragmático.

El fracaso pragmlingüístico y el fracaso sociolingüístico son dos de los temas que estudia la pragmática. Las diferencias en el proceso de codificación lingüística de la fuerza pragmática explican el fracaso pragmlingüístico. El fracaso pragmlingüístico es el resultado de la fuerza pragmática proyectada por los hablantes sobre un enunciado determinado sin un acuerdo sistemático con los hablantes nativos, o la transferencia inapropiada de estrategias de conversación de la lengua materna del hablante a la lengua de destino. O, según la definición de Thomas (1983), es "básicamente un problema lingüístico, causado por diferencias en la codificación lingüística de la fuerza pragmática". "Ocurre cuando la fuerza pragmática asignada por el hablante a un enunciado dado es sistemáticamente diferente de la fuerza que le asigna con mayor frecuencia el hablante nativo del idioma de destino, o cuando las estrategias de los actos de habla se transfieren de manera inapropiada de L1 (Primer lenguaje) a L2 (Segundo lenguaje)" (Thomas 1983: 99). Obviamente, el fracaso pragmlingüístico está relacionado con una redacción inapropiada del hablante o con un malentendido del oyente debido a que no se ha entendido la implicación del hablante.

El fracaso sociopragmático generalmente se asocia con la diferencia en las normas sociales entre los hablantes de diferentes orígenes culturales. La culpa es en gran parte del hablante que no usa su lengua materna para hablar con el oyente nativo del idioma de destino.

Después de hacer una comparación entre los dos tipos de falla pragmática,

Thomas señaló que "es bastante fácil lidiar con la falla pragmalingüística, ya que es simplemente una cuestión de aplicación altamente convencionalizada que puede enseñarse sin rodeos como parte de la gramática" Thomas (1983: 104). Sin embargo, es mucho más difícil lidiar con el fracaso sociopragmático específico del lenguaje, ya que está relacionado con el conocimiento del idioma del hablante y de su cultura específica. Creo que este punto de vista no es tan diferente del punto de vista pragmático de Sperber (1986), el cual en que el proceso de comunicación es de hecho el proceso de cognición humana en todo el mundo.

No es tarea fácil trazar una línea clara entre el fracaso pragmalingüístico y el fracaso sociopragmático por completo. Los comunicadores pueden tener diferentes propósitos y una comprensión diferente del enunciado en diferentes contextos. Por tanto, una expresión inadecuada puede verse como un fallo pragmalingüístico. Por ejemplo, "en un departamento de compras, un vendedor chino puede saludar a sus clientes ingleses preguntándoles" ¿Qué quieres? ", Porque este tipo de saludo es común en el contexto chino para saludar a los clientes, sin embargo, los clientes ingleses sentirían que el vendedor no es cortés, porque este saludo no es lo mismo que la expresión de saludo al cliente en inglés '¿Puedo ayudarlo?' o '¿Qué puedo hacer por usted?', por lo que la expresión del vendedor falló tanto pragmalingüística como sociopragmáticamente (Ziran He & Zhuang Yang, 1986: 53). Y otro ejemplo más: "Un inglés viajaba por Grecia, preguntando a alguien en la calle por direcciones. "¿Es éste el camino a la oficina de correos?", Respondió el griego con el gesto de asentir. El inglés se fue con un agradecimiento, pero se fue por el camino equivocado. Asentir y negar con la cabeza significa lo contrario en Grecia que en otros muchos lugares. Pero en Malawi, si pide una dirección, "¿Es éste el camino para ...?" La respuesta siempre sería: "Sí", sea cierto o no, la gente quiere agradar. Así que siempre pregunte: "¿A dónde conduce este camino?", Entonces obtendrá una respuesta más útil (Poole, 2003).

### **2.16.3. Fuentes potenciales de fracaso pragmático**

“Un lenguaje es un conjunto de fórmulas bien formadas e interpretadas semánticamente. Una fórmula es correspondencia semántica interpretada semánticamente poniéndose en objetos: por ejemplo, con las fórmulas de otro lenguaje, o con posibilidad del mundo. Un lenguaje en este sentido es un sistema de representación regido por la gramática ”(Sperber y Wilson, 1994: 172-173). Como se propuso anteriormente, el fracaso pragmático puede considerarse como una etapa en la interacción verbal, donde el oyente malinterpreta la implicación de lo que el hablante ha dicho; o el oyente no puede obtener el efecto de lo que el hablante pretendía comunicar en términos de contenido o actitud. En palabras simples, el fracaso pragmático es la “incapacidad para comprender lo que se quiere decir con lo que se dice” (Thomas, 1983: 91). Por lo tanto, este desajuste en el entorno cognitivo o el uso lingüístico puede ser una de las principales razones del fracaso pragmático. A continuación, señalamos los elementos cognitivos que pueden causar este fracaso pragmático.

#### **Creencias y valor**

Los sistemas de creencias son importantes en la comunicación intercultural porque son el núcleo de nuestro pensamiento y nuestras acciones. Usamos nuestras creencias y valores culturales para dominar nuestro propio comportamiento y el de los demás. “Las personas que crecen en culturas donde el cristianismo es la religión predominante, por lo general creen que la salvación solo se puede lograr a través de Cristo. Las personas que son judías, islámicas, budistas, sintoístas o hindúes no suscriben esa creencia”(Samovar & Porter, 2004: 48). Las creencias se establecen en la cultura individual y se reflejan en nuestras acciones y comportamientos de comunicación.

Para la reforma china y la apertura al mundo, el comercio exterior se está desarrollando rápidamente en China. Cada vez hay más extranjeros que van a China y aprenden la cultura y la historia chinas. Después de viajar por China por un período de tiempo, pueden notar que muchos lugares chinos de interés

e historias históricas están asociados con el budismo, el taoísmo y el confucianismo; estas representaciones culturales atraen la atención de muchos viajeros extranjeros.

Es necesario que los extranjeros conozcan el trasfondo cultural y la diferencia religiosa entre Oriente y Occidente. Es importante conocer las diferencias en las religiones de los visitantes. El budismo afirma que a través de la misericordia, multitud de personas pueden ser rescatadas de la miseria, e insta a las personas a hacer cosas buenas por los demás durante sus vidas. El taoísmo es diferente del budismo, los taoístas persiguen el hedonismo y la inmortalidad. Los cristianos creen que el hombre nace con el pecado original; sólo creyendo en "Dios" pueden escapar del mal. El fracaso pragmático ocurriría cuando el hablante ignora o descuida tales creencias religiosas en la comunicación intercultural.

Por ejemplo, un eslogan: "爱护公共卫生长命百岁，随地乱丢垃圾断子绝孙" ["Cuidar bien la salud pública te ayudará a vivir una vida larga; tirar basura por todas partes arruinará a tus descendientes"]. Este es un lema del Xiao Xiang Morning Paper que apareció en la "Calle para extranjeros" en el distrito de Bei pei de la ciudad de Chongqing, el 9 de julio de 2007. Obviamente, este lema no es apropiado ni en el contexto chino ni en el contexto inglés. En China, "断子绝孙" ["arruinar la descendencia"] es una grave maldición.

### **Normas éticas**

La ética de la comunicación se basa en valores. Por ejemplo, es inmoral decirle una mentira a otra persona si valoramos la verdad. El sistema ético se basa en valores. En la sociedad china existe un problema obvio. Algunas personas creen que pueden determinar si un evento es correcto o incorrecto solo desde sus puntos de vista sin respetar la opinión de los demás. Tal estado indica que realmente no pueden comprender las etnias en absoluto. Si comprenden que la etnia se basa en valores y los valores están determinados por la cultura, la comunicación será mejor. Cuando las culturas se transforman, el valor también cambia.



Si los turistas occidentales en China de edad avanzada rechazan una ayuda, no es necesario que insistir. Tal vez simplemente prefieran resolver los problemas por sí mismos a ir con otros. Sin embargo, el respeto por la edad y la autoridad sigue siendo de gran importancia en China. Por ejemplo: un joven estudiante chino se fue a España con un amigo; era la primera vez que viajaban al extranjero. Un día se perdieron y no encuentran el camino de regreso al hotel. En ese momento una anciana caminaba hacia ellos. La estudiante china se sintió emocionada y se acercó a ella rápidamente y le preguntó cortésmente: "Disculpe, ¿cuántos años tiene?". Este es un educado saludo de apertura en la cultura china, pero hizo que la dama occidental la mirara con tristeza. Preguntar la edad en la cultura occidental es de mala educación. De este ejemplo podemos aprender que en la comunicación intercultural, los viajeros internacionales pueden tener dificultades para resolver los problemas de comunicación que los rodean. Mucha gente no sabe cómo evitar los problemas; Por lo general, los viajeros internacionales dudan sobre si aman o se aburren de la nueva cultura.

Las personas se sentirían avergonzadas cuando quisieran mostrar amistad o respeto a los occidentales, porque no conocen la forma correcta de hacerlo. Puede resultar en un fracaso pragmático cuando los guías turísticos deciden qué tan educados deben ser al observar la edad y la posición. Por ejemplo, cuando un guía turístico le dice a un turista estadounidense, "... la montaña es muy alta y empinada; tenga cuidado, para las personas de su edad puede ser difícil escalar". Esta observación no sería bien acogida por un turista español, con una cierta edad. En chino, es una expresión de bondad. Pero es completamente incorrecto para los occidentales. La razón es que los occidentales consideran su edad como un tema de privacidad.

### **Relaciones sociales**

En el estudio a gran escala de Hofstede (1984) sobre una corporación empresarial multinacional estadounidense, el individualismo-colectivismo puede explicar algunas de las similitudes y diferencias básicas en el comportamiento comunicativo entre diferentes tipos de culturas. En general, el individualismo se

refiere a las tendencias de valor integrales de una cultura que se centra en la importancia de la identidad, los derechos y las necesidades individuales en lugar de la identidad del grupo, los derechos y las necesidades del grupo. El individualismo promueve la autoeficiencia y la independencia personal. Las tendencias de valor aparecen todos los días. Ocurre en todas partes de nuestra vida. Por ejemplo, en los países occidentales, el apellido viene después del nombre de pila. Por el contrario, en China, los apellidos siempre van antes de los nombres de pila porque la familia es la unidad básica de la estructura social. También es un fracaso pragmático el malentendido de las diferencias culturales. Las culturas colectivistas chinas se centran en el trabajo en grupo y siempre recuerdan la amistad y la bondad en su mente.

### **Contextos culturales**

Aunque las personas viven en culturas diferentes, sus comunicaciones se encuentran en un contexto relativamente alto y bajo. Una de las principales razones del fracaso pragmático es la diferencia cultural entre el contexto alto y el contexto bajo, la frustración y la inadecuación en la comunicación intercultural. Cuando las personas cambian de una cultura a otra, por lo general tienen que considerar qué pueden hacer para lidiar con las diferencias en el uso del lenguaje. Estudian códigos de idiomas y cuentan con la asistencia de intérpretes y traductores. Rara vez prestan atención a las diferencias culturales cuando se comunican con los demás.

En las puertas de llegada de los aeropuertos internacionales, siempre hay un fenómeno interesante. No es raro que se vea a un grupo de miembros de una familia asiática o un anfitrión esperando para encontrarse con otros asiáticos que bajan del avión. Sin embargo, los occidentales no tienen tales expectativas cuando llegan de un viaje. Simplemente recogen sus pertenencias y parten en taxi o autobús hacia su destino. Obviamente, en la mente de los asiáticos, si llegan a un lugar extraño para ellos, no quieren quedarse solos para encontrar el camino por su cuenta y anhelan la ayuda inmediata de los demás. Los occidentales tienden a creer que ciertos servicios excelentes solo deberían estar disponibles en lugares como mostradores de reserva de hoteles y

servicios de transporte que están abiertos para ellos y donde los privilegios de cualquier tipo están a su servicio sin la ayuda de otros. Los occidentales que llegan pueden hacer sus deberes con la ayuda de un mapa o una guía de la ciudad desconocida para obtener la información sobre el aeropuerto, los hoteles y los sitios turísticos antes de su llegada. Lo único que no dudarían en saber para fines especiales en el momento en que lleguen es dónde se puede encontrar buena comida. Eso significa que, como comunicadores de bajo contexto, los occidentales prefieren utilizar fuentes de información impersonales. Los comunicadores de culturas de contextos más elevados prefieren utilizar fuentes de información personales. Otra diferencia importante en términos de comunicación entre culturas de contexto alto y contexto bajo está en las expresiones verbales. Las personas de culturas de contexto bajo tienden a comunicarse de una manera de expresión verbal directa, y las personas de culturas de contexto alto tienden a comunicarse de una manera de expresión verbal indirecta. Según Hall (1976), "una persona de alto contexto hablaría sobre cosas esperando que el oyente entendiera las señales. El hablante proporciona parte del mensaje y deja otras partes para que las llene el oyente".

### **No compartir la misma premisa implícita**

"Las premisas implicadas deben ser proporcionadas por el oyente, quien debe recuperarlas de la memoria o construirlas desarrollando esquemas de supuestos recuperados de la memoria. Lo que hace posible identificar tales premisas como implicaturas es que conducen a una interpretación consistente con el principio de relevancia, y que manifiestamente son las premisas más fácilmente accesibles para hacerlo" (Sperber & Wilson 1994: 195). Una vez que la forma proposicional de un enunciado se ha narrado completamente en detalle, el enunciado puede considerarse como una premisa, lo que permite al oyente inferir la comprensión relevante, sin embargo, de que las inferencias deductivas todavía no son prácticas en la conversación. Esto se debe a que no podemos asegurar que las premisas recuperadas por el oyente sean las que el hablante quiere comunicar; los comunicadores no comparten la misma premisa

implicada. Por ejemplo:

A: ¿Los zapatos que reparas quedan fuertes?

B: Por supuesto, puedes usarlos por el resto de tu vida.

A: (enojado) ¿Quieres decir que mi vida es tan corta?

Según la teoría de la relevancia, diferentes oyentes pueden obtener diferentes premisas implicadas de la misma expresión. En esta conversación, las premisas implicadas del enunciado de B son completamente diferentes de A a B. B piensa que los zapatos sus reparaciones son excelentes porque la vida es muy larga, mientras que A cree que ningún zapato dura mucho tiempo. Es obvio que el fracaso pragmático es causado por las diferentes premisas implicadas entre el hablante y el oyente.

"La gente espera que el supuesto que se está procesando sea relevante (o de lo contrario no se molestarían en procesarlo en absoluto) e intentan seleccionar un contexto que justifique esa esperanza: un contexto que maximice la relevancia. En la comunicación verbal en particular, es la relevancia la que se trata como algo dado y el contexto el que se trata como una variable" (Speerber y Wilson 1994: 142).

Es importante que la relevancia se defina no como una relación entre enunciados, sino como una relación entre proposiciones o conjuntos de proposiciones. Para los ejemplos anteriores, el fracaso pragmático definitivamente ocurriría si el oyente no es capaz de construir esta relevancia potencial entre enunciados.

"Dado que los entornos físicos nunca son estrictamente idénticos, y dado que las habilidades cognitivas se ven afectadas por información previamente memorizada y, por lo tanto, difieren en muchos aspectos de una persona a otra, las personas nunca comparten sus entornos cognitivos totales. Además, decir que dos personas comparten un entorno cognitivo no implica que asuman lo mismo" (Sperber y Wilson 1994: 41).

Las personas de diferentes culturas son comunicadores que no pueden tener exactamente el mismo trasfondo comunicativo, porque sus habilidades de conciencia difieren entre sí.

## **Discrepancia en entornos naturales**

La cultura china y la cultura occidental son diferentes en muchos aspectos y en los estándares culturales. Eso significa que los dos pueblos responden de manera diferente a los mismos actos de habla debido a la influencia de su propia cultura. Por ejemplo, cuando un estudiante chino le da un regalo de cumpleaños a su amigo español, diría así:

Español: Gracias. Es asombroso. Chino: No lo menciones. Es solo una pequeña cosa. Los chinos suelen usar estas palabras para responder a los demás cuando aceptan la gratitud. Son traducciones literales. Pero los angloparlantes dirán "Estoy feliz" o "Estoy feliz de ayudarte" en la misma situación para confirmar y aceptar la gratitud.

La respuesta representativa del pueblo chino al ser elogiado es "No, no soy bueno", "En realidad estoy muy nervioso", etc. Estas palabras son las reacciones típicas de los chinos cuando son elogiados. La modestia / humildad es adecuada para la comunicación entre hablantes de chino. Por otro lado, los occidentales pueden aceptar los cumplidos de manera más directa, con solo responder "gracias" es suficiente.

Hay muchos modismos relacionados con los animales tanto en español como en chino. Podemos encontrar que cuando ciertas cualidades están relacionadas con ciertos animales, existen muchas expresiones similares en chino y español. Ambas culturas describen a una persona tan mansa como un cordero, o astuta como un zorro, o estúpida como un burro, o feliz como una alondra. Se diría que era resbaladizo como una anguila, mientras que en los chinos se diría que era resbaladizo como una locha. "Tan inteligente como un búho" en español indica que la gente asocia la sabiduría con este pájaro. En los libros de cuentos y cómics españoles, los búhos suelen ser serios y sabios. Sin embargo, existe una idea supersticiosa en China de que el búho es un símbolo de mala suerte. Si los chinos usan imágenes de animales para describir al inteligente, a menudo dicen que es tan inteligente como un mono.

## 2.17. El concepto de distancia personal

"Unos puercoespines se juntaban mucho en una fría noche de invierno para evitar congelarse con el calor mutuo. Pero pronto sintieron las púas, lo que volvió a distanciarlos. Cuando la necesidad de calor los volvió a aproximar, se volvió a repetir el mismo problema, de tal manera que oscilaron entre los dos males hasta que encontraron la distancia adecuada entre ellos en la que mejor podían resistirlo. Así empuja la necesidad de compañía, surgida del vacío y de la monotonía del propio interior, a que se junten los hombres, pero sus muchos atributos repugnantes y errores insoportables vuelven a separarlos. La distancia media que al final encuentran, y en la que pueden durar un estar en compañía, es la cortesía y las buenas costumbres. A aquel que no se atiene a esa distancia se le grita en Inglaterra: "Keep your distance!" Así sólo se satisfará de manera imperfecta la necesidad de calor, pero a cambio no se notarán los pinchazos de las púas. No obstante, quien tenga un calor interior propio prefiere mantenerse alejado de la sociedad para no dar lugar a quejas ni recibirlas" (Schopenhauer. *Parerga y Paralipómena*. II, XXXI, 1108)

El filósofo alemán Arthur Schopenhauer (1788-1860) creó una fábula para mostrar que la necesidad de socializar une a las personas, pero no es fácil y todos necesitamos un espacio propio. Por tanto, la interacción entre personas también necesita encontrar la mejor distancia moderada que todos puedan tolerar. Esto puede conseguirse mediante las normas corteses y los buenos modales. Es posible encontrar el calor de los demás sin invadir su espacio. Es un principio básico que se conoce gracias a la conocida fábula de Schopenhauer como la "ley del puercoespín" (o ley del erizo): mantener una distancia adecuada entre las personas. Demasiado lejos hace que las personas no puedan sentir calidez interpersonal y no puedan satisfacer las necesidades de interacción social, mientras que demasiado cerca no solo encontrará la personalidad molesta y los problemas insoportables de la otra persona, sino que también perderá fácilmente la identidad. Cómo encontrar y mantener una "mejor distancia moderada" se ha convertido en un objetivo importante en el proceso de comunicación interpersonal. La forma de lograr esta distancia es un conjunto de reglas de cortesía específicas de los humanos. Estas normas de

cortesía son tanto verbales como no verbales.

"Distancia" y "mantener distancia" son condiciones básicas para que los seres humanos vivan juntos. Toda interacción de las personas se basa en la base dialéctica de "establecer la distancia" y "eliminar la distancia", y forma un cierto "rango de distancia". En la vida, ya sea física o verbalmente, ignorar la necesidad de distancia de las personas conducirá a situaciones desagradables. La distancia regula de forma invisible la comunicación y la vida de las personas. Entonces, ¿qué es exactamente la distancia?

De hecho, del vocabulario que usamos en la vida diaria, como distancia espacial, distancia temporal, distancia interpersonal, distancia psicológica, distancia cultural, etc., se puede ver que la distancia es un concepto multidimensional. En primer lugar, la distancia es uno de los conceptos básicos de la geometría, que se refiere a la distancia entre dos puntos en el espacio; en general, la distancia se refiere a "distancia en el espacio o tiempo" o "longitud de separación" (Diccionario de lengua china, 2002: 685). Desde una perspectiva histórica, se refiere al intervalo entre dos momentos en el tiempo. Y cuando se usa en la comunicación interpersonal, puede referirse al espacio físico de las personas. La distancia también puede referirse a una actitud hacia alguien que indica voluntad de evitar el contacto y falta de entusiasmo, es decir, la distancia en la relación entre las personas puede referirse a la distancia cultural en la comunicación transcultural. Desde la perspectiva de la ciencia, el arte y la estética, la distancia como categoría cognitiva se refiere a la distancia entre los demás y las cosas en el corazón para mantener la objetividad. La semántica de la "distancia" también se extiende a los deportes, la astronomía y otros campos. Dado que la comunicación interpersonal es un aspecto muy importante y complicado de la vida social, la distancia interpersonal es inseparable del concepto de distancia en todos los niveles mencionados anteriormente. Es decir, la distancia interpersonal es también un concepto multidimensional: distancia espacial interpersonal, distancia pragmática, distancia psicológica, distancia social, distancia cultural, etc.

### 2.17.1. La teoría de distancia personal de Geer Hofstede

El psicólogo social Geert Hofstede (Holanda, 1928), autor de numerosos artículos y publicaciones sobre las diferencias interculturales entre naciones y organizaciones, es reconocido internacionalmente por haber creado el primer modelo emórfico de dimensiones culturales. Antes de la publicación de sus obras más importantes (*Las consecuencias de la cultura*, 1980; *Culturas y organizaciones: software de la mente*, 1991), Geert Hofstede fue director del Departamento de Investigación de Personal de IBM Europa. Desde esa posición pudo realizar una encuesta global sobre el valor de los empleados dentro de la empresa y basó su modelo en los resultados obtenidos (1960-1970). Más tarde, Hofstede aplicó métodos estadísticos para analizar el gran conjunto de datos de la encuesta de IBM. Utilizando el promedio estadístico de las opiniones individuales, Hofstede estableció la "norma nacional" de la cultura de un país<sup>7</sup>. "No comparamos individuos, pero comparamos lo que se llama tendencias centrales en las respuestas de cada país" [...]. "Difícilmente hay un individuo que responda cada pregunta exactamente según la puntuación media de su grupo: la "persona promedio" de un país no existe". Hofstede G. (1991: 253 ]

En su primera publicación, "*Las consecuencias de la cultura*" (1980), Geert Hofstede identificó cuatro "dimensiones de la cultura nacional" entre las cuales se podía dividir y comparar de manera significativa a los empleados de IBM de diferentes países. Posteriormente, en su libro de 1991 *Cultures and Organizations: Software of the Mind* [Culturas y Organizaciones: Software de la Mente], Hofstede añadió una quinta a las otras cuatro dimensiones culturales: Orientación a largo plazo versus orientación a corto plazo. En 2010, junto con otros autores publicó una nueva edición de *Cultures and Organization: Software of the Mind- intercultural cooperation and its importance for survival* en la que la quinta dimensión cultural, la orientación a largo plazo versus la orientación a corto plazo, fue sido redefinida y rebautizada como: Pragmática versus Normativa (Hofstede et al, 2010) y se agregó una sexta dimensión,

---

<sup>7</sup> <http://www.geerthofstede.nl/geert>



Indulgencia versus Restricción. Así, las seis dimensiones culturales teorizadas por Hofstede fueron las siguientes:

1. Índice de Distancia de Poder
2. Individualismo versus colectivismo
3. Masculinidad versus feminidad
4. Índice de evitación de la incertidumbre
5. Pragmática versus Normativa
6. Indulgencia versus Restricción

### **1. Índice de Distancia de Poder**

En las sociedades, las personas que muestran un alto grado de distancia de poder aceptan un orden jerárquico en el que todos tienen un lugar y que no necesita mayor justificación. En sociedades con poca distancia de poder, la gente se esfuerza por igualar la distribución del poder y exige justificación de las desigualdades de poder. Hofstede ha descrito la distancia de poder basándose en el sistema de valores de los miembros menos poderosos. Según él, el liderazgo sólo puede existir como complemento de la “subordinación” (Hofstede et al., 2010: 76) y, por lo tanto, utilizó las actitudes de los subordinados hacia sus jefes en sus encuestas.

### **2. Individualismo versus colectivismo**

Esta dimensión examina el grado en que los individuos están integrados en grupos. La posición de una sociedad en esta dimensión se refleja en si la autoimagen de las personas se define en términos de "yo" o "nosotros". Una sociedad con alto nivel de individualismo se puede definir como aquella en la que los miembros tienen vínculos débiles entre sí. Se espera que los individuos en una sociedad así se ocupen sólo de sí mismos y de sus familias inmediatas. En una sociedad así se arroja más luz sobre los logros personales y los derechos individuales. El colectivismo, por otro lado, pone más énfasis en un marco social muy unido en el que los individuos pueden esperar que sus

familiares o miembros de un grupo en particular los cuiden. Este tipo de identidad dentro del grupo (“nosotros”) sirve como una protección segura contra las incertidumbres de la vida. Los miembros de la sociedad colectiva también tienen la responsabilidad de un compromiso y lealtad de por vida hacia sus grupos internos. Entre la persona y el endogrupo se desarrolla una relación de dependencia mutua que es a la vez práctica y psicológica.

### **3. Masculinidad versus feminidad**

La alusión a los roles de género es simplemente una forma de nombrar estas dos conductas opuestas, donde tradicionalmente la figura masculina representa asertividad y competencia, mientras que la figura femenina evoca empatía y preocupación por las relaciones. Durante las encuestas en IBM, esta es la única dimensión en la que hombres y mujeres obtuvieron puntuaciones consistentemente diferentes, lo que representa los roles tradicionales mencionados de cada género.

En general, las personas dentro de una sociedad masculina tienen el deseo de ganar más dinero y esperan reconocimiento por los logros, luchan por tener el mejor puesto laboral y quieren sentirse realizados. De este modo, se identifica una sociedad masculina con palabras como logro, heroísmo, asertividad, recompensas materiales.

Por otro lado, los miembros de una sociedad femenina buscan buenas relaciones con sus compañeros de trabajo, creen en la cooperación en equipo y pueden esperar un trabajo seguro y duradero en la empresa. Una sociedad femenina se describiría entonces con palabras como cooperación, modestia, cuidado de los débiles, calidad de vida.

### **4. Índice de evitación de la incertidumbre**

La evitación de la incertidumbre se puede definir como el grado en que los miembros de una cultura se sienten amenazados por la ambigüedad y la incertidumbre. Este sentimiento crea situaciones ansiosas e intolerables. En una sociedad con un alto índice de evitación de incertidumbre, las personas mantienen códigos rígidos de creencias y comportamiento y son intolerantes

hacia el comportamiento y las ideas poco ortodoxas. En una sociedad con bajo alto índice de evitación de incertidumbre, la práctica cuenta más que los principios. La cuestión más destacada aquí es cómo un país o una sociedad afronta el futuro desconocido y cómo intenta controlar las circunstancias imprevisibles que puedan surgir. Estos rozan los límites de la tecnología, el derecho y la religión. La tecnología ayuda a las personas a evitar las incertidumbres causadas por la naturaleza. Las leyes y reglas intentan evitar incertidumbres en el comportamiento de otras personas. Históricamente la religión ha sido considerada como una forma de relacionarse con las fuerzas trascendentales que se supone controlan el futuro personal de las personas.

### **5. Pragmática versus Normativa**

Esta dimensión intenta describir si una sociedad mira hacia el futuro o está tratando de aferrarse firmemente a sus tradiciones. Tener un enfoque pragmático significará que la sociedad tendrá un alto índice de orientación a largo plazo. Se trata de esfuerzos por modernizarse y mantenerse al día con todas las innovaciones tecnológicas y sociales. Una cultura pragmática estará al día de los últimos inventos de cualquier campo, viéndolo como una forma de estar preparados para el futuro y no quedarse atrás en una era de competitividad global. Mirando al polo opuesto, una sociedad normativa siente incertidumbre ante la modernización. Prefiere apegarse a sus tradiciones. Los vínculos con su pasado siempre existirán. Se centra en el presente pero no pueden mirar hacia un futuro considerado lejano y prefiere explorar el pasado para encontrar respuestas.

### **6. Indulgencia versus Restricción**

La indulgencia representa una sociedad que permite la gratificación relativamente libre de los impulsos humanos básicos y naturales relacionados con disfrutar la vida y divertirse. La moderación representa una sociedad que suprime la gratificación de las necesidades y la regula mediante estrictas normas sociales. Indulgencia versus moderación es la más nueva de las dimensiones de Hofstede, y sobre la que advierte que "es una dimensión verdaderamente nueva que no ha sido reportada hasta ahora en la literatura

académica; merece más estudio" (Hofstede et al., 2010: 281). La indulgencia se caracteriza por la percepción de que uno puede actuar como quiera. La moderación, por otro lado, se caracteriza por la percepción de que las acciones de uno están restringidas por diversas normas y prohibiciones sociales y un sentimiento de que el disfrute de actividades de ocio, el gasto y otros tipos similares de indulgencia son algo incorrectos.

La teoría de Hofstede abarca un análisis de las sociedades desde los polos de las distancias que las separan y describen. Es una teoría muy útil para entender las diferentes sociedades y adaptar la comunicación personal e interpersonal a las diferentes características de comportamiento que las definen.

#### **2.17.2. La distancia cultural**

La distancia cultural se refiere a la sensación de distancia y extrañeza debido a un terreno común menos cultural. La distancia cultural es causada por diferencias culturales. Estudios anteriores han demostrado que cuanto mayor es la brecha entre culturas, más difícil es para las personas que interactúan entre sí establecer y mantener relaciones armoniosas. Desde un análisis teórico, existen diferencias en diversos grados en los antecedentes culturales y sociales, los estilos de vida, las condiciones de educación, las creencias, el género, la edad, la política, las condiciones económicas e incluso los pasatiempos, las condiciones para hacer amigos y la personalidad de las diferentes personas. De esta manera, al comunicarse, la comprensión de la información por ambas partes no puede llegar a un acuerdo al cien por cien. En este sentido, cualquier comunicación interpersonal es comunicación intelcultural (Yuxin, 2001: 126-134). Esta es una comunicación intercultural en un sentido amplio, y en realidad incluye varios fenómenos interculturales. Dado que la distancia cultural es causada por diferencias culturales, "la distancia cultural puede ser tan grande como entre diferentes nacionalidades, diferentes grupos étnicos y diferentes sistemas políticos; también puede ser tan pequeña como diferentes géneros, diferentes edades, diferentes ocupaciones y

diferentes sociedades, diferentes antecedentes educativos, diferentes regiones, diferentes lugares, etc., e incluso personas con diferentes pasatiempos o intereses (Yuxin, 2001, 128).

Samovar y Porter (2004: 4-26) utilizaron un continuo para indicar el grado de diferencia entre diferentes culturas (figura 2) Este es un buen ejemplo de los diferentes grados de diferencias culturales entre diferentes grupos culturales. Por supuesto, en general, lo que llamamos comunicación intercultural se refiere a la comunicación entre personas con diferentes antecedentes culturales. El estudio encontró que los australianos que viven en el Reino Unido son más fáciles de adaptarse al país anfitrión que los australianos que viven en China. Este efecto también se puede ver en la mayoría de los extranjeros (como turistas, estudiantes y trabajadores extranjeros). Están en una cultura significativamente diferente a la suya, y su comunicación interpersonal y su desarrollo profesional son pésimos. Cuanto mayor es la diferencia cultural, más difícil es comunicarse entre sí, más difícil es entenderse y más difícil es adaptarse.

La investigación empírica de Bochner (1972: 65-81) sobre estudiantes en el Reino Unido también prueba este punto. Los grupos cercanos a la cultura británica, como Europa del Norte y Occidental (Francia, Dinamarca, Suecia, etc.), son los que tienen menos dificultad para adaptarse, mientras que los grupos con una distancia media de la cultura británica, como el Sur de Europa y Sudamérica (Italia, Brasil, España, etc.), los problemas que surgen ocupan el segundo lugar, y los grupos más alejados de la cultura británica, como Oriente Medio y Asia (Egipto, Irán, Indonesia, Japón, etc.), son los que más dificultades para adaptarse. Esta investigación muestra que cuanto mayor es la brecha cultural, mayores son las dificultades encontradas en la vida social. Bochner (1972) propuso la hipótesis de diferencias en los valores fundamentales que afectan la adaptación de los extranjeros. Él cree que la razón principal de la distancia cultural es la diferencia de valores, y también es la razón principal del choque y el malestar culturales. Las interacciones entre miembros de la vida cuyos valores fundamentales son completamente opuestos pueden conducir rápidamente al odio y la hostilidad. El ejemplo más poderoso es el conflicto

entre creencias y hábitos religiosos. Este tipo de conflicto ha sido innumerable a lo largo de los tiempos. El ejemplo reciente con influencia global puede ser la "tormenta de dibujos animados islámicos"<sup>8</sup> provocada por los medios europeos. Una vez señalamos que la distancia cultural es una existencia objetiva y la globalización actual parece estar eliminando la distancia entre culturas. Sin embargo, no podemos dejar de ver que este intento de eliminar la distancia cultural no ha logrado el efecto deseado, por el contrario, el conflicto de civilizaciones hoy se ha incrementado debido a la reducción de la distancia cultural.

En la investigación y práctica actual de la comunicación intercultural, la mayoría de las distancias que se forman debido a las diferencias culturales y los obstáculos debidos a tales distancias están involucradas. Minru Qian (2005) resumió una vez los obstáculos causados por varios factores en el proceso de comunicación económica intercultural en un modelo. Ella cree que las barreras al conocimiento profesional en el proceso de comunicación económica son las barreras primarias, y las variables sociales como el género, la edad y el estatus causan barreras secundarias. Puede haber otros factores que introduzcan barreras terceras o enésimos. Los obstáculos formados por las diferencias

---

<sup>8</sup> La "tormenta de dibujos animados islámicos" se originó el 30 de septiembre de 2005, cuando el "Jutland Post" danés publicó una caricatura sobre el tema del profeta islámico Mahoma, lo que provocó fuertes protestas de los musulmanes en Dinamarca. Más tarde, muchos países islámicos comenzaron a condenar a Dinamarca y exigieron una disculpa al gobierno danés. A principios de 2006, un periódico noruego reimprimió estas caricaturas, intensificando aún más la contradicción. Bajo la presión de todas las partes, a finales de enero, el editor en jefe de "Jutland Post" publicó una carta abierta disculpándose por los cómics. El primer ministro danés Rasmussen criticó públicamente los errores del periódico, pero al mismo tiempo se negó a disculparse en nombre de las autoridades por motivos de libertad de prensa. Esta declaración enfureció aún más a algunos países árabes. Los medios de comunicación de siete países europeos, Francia, Alemania, España, Suiza, Italia, la República Checa y los Países Bajos, reimprimieron estas caricaturas con el argumento de "defender la libertad de prensa y expresión". Esta serie de acciones de los medios de comunicación europeos enfureció por completo a los países islámicos y desencadenó una ola masiva de protestas en Europa y en el mundo árabe. El presidente egipcio Mubarak criticó esta práctica de los medios occidentales y advirtió que "proporcionaría más excusas para las fuerzas terroristas extremas".

culturales son los de más alto nivel. Las barreras formadas a nivel de microestructura de la gramática son barreras fundamentales. En el proceso de comunicación, los factores gramaticales de la microestructura y el conocimiento profesional, los factores sociales, otros factores culturales de la macroestructura han ido debilitando sucesivamente las influencias sobre el grado de transmisión de la información, mientras que la influencia sobre la psicología del interlocutor comunicativo. muestra la tendencia opuesta, es decir, en la comunicación interpersonal transcultural, la distancia y los obstáculos resultantes causados por factores culturales son las barreras más altas que afectan la comunicación interpersonal. Por tanto, creemos que la influencia de la distancia cultural sobre la distancia psicológica de los comunicadores en el proceso de comunicación intercultural es el nivel más alto de influencia.

### **2.17.3. La distancia social**

El filósofo y sociólogo alemán Georg Simmel (1858-1918) afirmó que la distancia social es una "barrera interior" psicológica entre las personas, que se manifiesta en las relaciones interpersonales como indiferencia, repulsión, alienación y rechazo. Señaló: "Se erige una barrera interna entre las personas, pero esta barrera es indispensable para las formas de vida modernas. Porque sin esta distancia psicológica, las interacciones abarrotadas y desordenadas en las grandes ciudades serían insoportables" (Simmel, 1971). Aquí, Simmel claramente equipara la distancia social con la distancia psicológica, y cree que esta distancia es el grado y el nivel de cercanía y cercanía. Las características de esta distancia en las relaciones interpersonales son la indiferencia, la aversión, la alienación y el rechazo. Simmel cree que esta distancia también es un mecanismo de protección para él mismo. Mantener la distancia es una actitud y una acción que el individuo toma con iniciativa, cuyo propósito es evitar una estimulación excesiva y mantener el equilibrio psicológico y la tranquilidad del individuo. "La supremacía de la razón, los hechos, la crueldad del mundo exterior, la arrogancia y la indiferencia, la aversión, el rechazo y la alienación han formado un órgano protector y una barrera psicológica para que

los urbanitas eviten que el entorno exterior se arraigue en ellos" (Simmel, 2002: 388).

Simmel compara la relación entre los individuos y la sociedad con la existencia de círculos: el yo del individuo está en el centro de una serie de círculos concéntricos, y los elementos del entorno están en diferentes círculos de acuerdo con diferentes distancias del yo. Todo lo que esté en la capa interna cerca del núcleo pertenece al ámbito de la intimidad, y todo lo que esté fuera, pertenece al ámbito de la vida individual. Las personas internas que están cerca del núcleo son las que pueden compartir secretos, y luego son las que son dignas de confianza. Las personas que pertenecen al dominio periférico son aquellas que se distancian y dudan, y la confianza se convierte en un indicador de distancia social.

Simmel cree que los factores que causan la distancia entre las personas son la economía monetaria y la sociedad compleja: mecanismo tecnológico, poder social, patrimonio histórico, cultura externa y tecnología de la vida. Atribuyó las causas del distanciamiento social a los siguientes tres puntos: primero, la tendencia a la distancia de la creación cultural. La contribución de Simmel es principalmente explorar el impacto de la cultura urbana moderna en los mecanismos psicológicos individuales y las relaciones interpersonales. En segundo lugar, la economía monetaria crea una distancia entre las personas y las cosas. En tercer lugar, las características del estilo de vida urbano y los estilos de comunicación, la gran población y el hacinamiento hacen que los residentes urbanos mantengan una distancia psicológica entre ellos. (Simmel, 2002: 388)

En resumen, la mayor contribución de Simmel al distanciamiento social es discutir la influencia de la cultura de la modernidad y la economía monetaria en la mentalidad de la población urbana y el distanciamiento social entre las personas, y señaló algunas características del distanciamiento social en un sentido general, la jerarquía y el mecanismo de la distancia social. La distancia social que describió es la distancia social entre la gente urbana y la distancia social entre los forasteros y los locales que no están dispuestos a fusionarse.



(Simmel, 2002).

Park señaló que la sociedad siempre tiende a mantener una determinada clase social, y los grupos de diferentes clases siempre tienen que mantener una cierta distancia entre ellos. El prestigio entre diferentes clases es mantener la distancia social entre personas de diferente estatus social, y las tendencias emocionales entre diferentes clases también ayudan a mantener la distancia social (Guoxian Lu, 2003: 11).

Weber y Blau hablaron sobre grupos de estado o distancia de estado. En la teoría del grupo de estatus de Weber, el estatus está relacionado con la distancia social. Los grupos con estatus similar tienen más interacciones, la distancia social entre grupos es menor y los grupos con estatus muy diferentes mantienen la distancia y la exclusión mutua (Guoxian Lu, 2003:17). Blau (1977) señaló que el estatus se refiere a todas las posiciones sociales que no constituyen una categoría, sino que cambian según la jerarquía, las diferencias de estatus pertenecen a las diferencias sociales que forman las personas en sus interacciones entre sí. Y debido a la existencia de parámetros jerárquicos, constituye la desigualdad de la sociedad humana. Estos parámetros de nivel incluyen: educación, ingresos, riqueza, prestigio, poder, antecedentes socioeconómicos, edad, autoridad administrativa, inteligencia, etc. Sin embargo, estos parámetros jerárquicos tienen diferentes pesos en diferentes culturas y sociedades y, por lo tanto, tienen diferentes grados de influencia en la distancia social.

En China, la regla confuciana de los rituales tiene sus propios códigos especiales de conducta, cada uno de los cuales tiene también sus propios códigos que se distinguen estrictamente. Estos códigos incluyen tanto aspectos verbales como aspectos no verbales, como la vestimenta (el estilo y el color de la ropa está estrictamente diferenciada según los diferentes niveles (todavía se conserva en el sistema militar de los países modernos), el orden de los asientos, etc. Debido a que "país" es esencialmente una "familia" expandida, la jerarquía patriarcal de "familia" se aplica al sistema de gobierno y gestión de "país", por lo que la generación, la edad, el género, el prestigio, etc.,

constituyen el sistema de etiqueta social. El factor de potencia, los diferentes grupos tienen diferentes poderes relativos, formando así diferentes distancias sociales.

En resumen, creo que la distancia social es en realidad la distancia entre diferentes grupos, no la distancia entre individuos. Algunos estudiosos también clasifican la distancia entre individuos como distancia social. Creemos que se puede entender que un individuo es miembro de un determinado grupo, y tiene los atributos y estatus del grupo, y los parámetros jerárquicos mencionados anteriormente. Eso constituye los atributos y estado del grupo.

Al comunicarse con otro individuo, ambas partes parten de los atributos y el estatus relativos de su propio grupo y del grupo del otro, como hombres y mujeres, jóvenes y viejos, mayores y menores, superiores e inferiores, profesores y estudiantes y muchos más. Dado que todos desempeñan muchos roles sociales al mismo tiempo y pertenecen a diferentes grupos sociales, el entorno de comunicación es diferente, los juicios de las dos partes sobre sí mismos y el grupo de la otra parte también cambiarán, y la distancia social entre las dos partes también cambiará. Si padre e hijo trabajan en la misma empresa, entonces la relación entre los dos en la empresa es la relación entre el superior o el colega; en principio la distancia social entre ellos debe ser la distancia entre los dos grupos o grupos de compañeros. Cuando las dos partes regresaron a casa para comer en la misma mesa, su relación se restableció a una relación padre-hijo, y la distancia social entre las dos partes se convirtió en la distancia entre el grupo del padre y el grupo del hijo.

#### **2.17.4. La distancia psicológica**

La distancia psicológica es un fenómeno de retención psicológica debido a la existencia de características individuales y diferencias sociales entre contactos. La metáfora de la distancia psicológica proviene de la distancia espacial real. La teoría de la distancia psicológica fue propuesta por primera vez por el psicólogo y esteticista suizo Edward Bullough (1880-1934) a principios del siglo XX. Propuso que la belleza se origina en el sujeto y el objeto manteniendo una

distancia psicológica superutilitaria. La distancia psicológica es la distancia entre nosotros y las cosas que nos afectan (o nuestros sentimientos sobre las cosas). La distancia psicológica es un principio básico para crear y apreciar la belleza: colocar el objeto a cierta distancia y ver su imagen de manera trascendente es belleza. De pie frente a una pintura al óleo, la distancia es demasiado cercana, lo que ves son las pinceladas que no son como objetos; parado demasiado lejos, lo que ves es una vaga masa de color; solo parado a una distancia moderada, puedes lograr la pintura (Bullough, 1957). Bullough cree que la distancia psicológica es una forma universal, y la distancia entre el espacio y el tiempo es una forma especial de esta distancia psicológica. También nos adherimos a su visión y consideramos la distancia física como una categoría espacial en la comunicación como una de las manifestaciones de la distancia psicológica.

Simmel (2002) señaló que hay tres tipos de distancia: corta distancia, media distancia y larga distancia. La distancia corta, cercana, se refiere a conocerse y entenderse; la distancia media significa que no están particularmente familiarizados entre sí, no se entienden completamente; la distancia larga se refiere a la relación de encontrarse y no conocerse nunca. En chino, 海内存知己 , 天涯若比邻 ["un amigo íntimo de lejos acerca una tierra lejana"] refleja una distancia psicológica relativa. Algunos estudiosos consideran la distancia social como una distancia psicológica, que muestra la conexión inseparable entre la distancia social y la distancia psicológica. Pero en nuestra investigación, estos son dos conceptos diferentes, que no deben confundirse. La distancia social es una existencia objetiva, aunque también existe en la conciencia subjetiva de los individuos, su punto de partida se relaciona principalmente con grupos y grupos de diferentes niveles (como edad, género, nacionalidad, profesión, condición económica o política, etc.). La distancia psicológica es un sentimiento subjetivo, que involucra las necesidades subjetivas del individuo, esta distancia psicológica se ve afectada por la distancia cultural y la distancia social.

### **2.17.5. La distancia corporal**

Sommer (1969) definió el espacio personal como "un área que rodea el cuerpo de una persona, tiene un límite invisible y no permite que otros invadan". De ello se deduce que hay un espacio personal y una distancia interpersonal. Según Sommer (1969) podemos llamar "burbuja" al espacio personal que es un área con "límites invisibles" que rodea a cada persona. Esta teoría de la "burbuja ha sido interpretada de diferentes manera pero constituye el elemento de la interacción personal.

En la teoría de la privacidad de Irwin Altman (1975), el espacio personal se considera un "mecanismo de comportamiento" cuya función es "ajustar el límite interpersonal para que sea coherente con todos los niveles de interacción social". En la comunicación interpersonal, la distancia física entre las dos partes se ve afectada por las necesidades de ambas partes para el espacio personal Este tipo de distancia interpersonal es en realidad una especie de conciencia de autoprotección de las personas.

Los factores culturales también afectan la distancia física entre comunicadores. En los diversos orígenes culturales la distancia física entre las personas es diferente. En el mismo trasfondo cultural, las dos partes en la comunicación generalmente tienen una comprensión más o menos consistente de la distancia física que debe mantenerse durante la interacción. Por lo tanto, en la comunicación interpersonal transcultural, es importante comprender las normas de comunicación de la cultura del otro, y ambas partes deben encontrar un equilibrio entre las normas sociales de sus respectivas culturas y las normas sociales de la cultura del otro. La distancia moderada es uno de los requisitos previos para garantizar el éxito de la comunicación intercultural.

### **2.17.6. La distancia pragmática**

La distancia pragmática se refiere al grado de intimidad entre las dos partes en un evento comunicativo específico, con la ayuda de expresiones específicas del lenguaje. Las expresiones utilizadas en cualquier comportamiento comunicativo reflejan la distancia pragmática entre las partes comunicativas. Jianhua Wang (2002) divide la distancia pragmática en distancia pragmática inicial y distancia pragmática comunicativa. La distancia pragmática inicial es la percibida e inferida por el comunicador antes de que ocurra la comunicación; la distancia pragmática comunicativa se refiere a la distancia pragmática entre unos y otros expresada en un evento comunicativo específico.

Las características básicas de la distancia pragmática son la fluidez y la negociabilidad (Wang, 2002). La llamada fluidez de variabilidad significa que la distancia pragmática cambia constantemente en lugar de ser constante. Incluso en un proceso de comunicación específico, la distancia pragmática rara vez se encuentra en un estado constante. Por ejemplo, las dos partes que se conocieron por primera vez pueden aumentar la distancia pragmática y la intimidad porque hablaron sobre pasatiempos comunes, y las expresiones del lenguaje utilizadas por las dos partes también se acercarán; mientras que las dos partes que originalmente son buenas amigas pueden tener diferencias en algunos puntos de vista. Cuando se produce una disputa, la distancia pragmática entre los dos disminuirá. La llamada negociabilidad significa que la distancia pragmática puede ser negociada por ambas partes en comunicación verbal. Por ejemplo, al negociar con la otra parte o hacer una propuesta, la otra parte puede aceptarla o rechazarla. Si una parte propone esta negociación, la otra parte, al aceptarla, reducirá la distancia pragmática entre las dos partes y aumentará su intimidad. Por supuesto, si la otra parte rechaza esta negociación, la distancia pragmática entre las dos partes aumenta y la intimidad disminuirá. No solo refleja la negociabilidad de la distancia pragmática, sino que también refleja la variabilidad.

La distancia pragmática y la distancia social son diferentes aunque están relacionadas. La principal diferencia entre la distancia pragmática y la distancia

social reside en un comportamiento comunicativo particular, la distancia social generalmente es fija, mientras que la distancia pragmática cambia constantemente en el proceso de comunicación; la distancia social está determinada por los parámetros de la jerarquía social, existe objetivamente y la distancia la determinan ambas partes en el proceso de comunicación y se puede negociar. La conexión entre la distancia pragmática y la distancia social radica en que ambas están relacionadas con la distancia psicológica. La distancia pragmática es la encarnación de la distancia psicológica en la expresión verbal.

#### **2.17.7. La sociabilidad de la distancia interpersonal**

Todas las grandes sociedades son jerárquicas. La posición que ocupa un individuo en esta jerarquía se denomina "estatus". Cuanto mayor sea el estatus de una persona, mayor será el prestigio y la autoridad. Los criterios de estatus varían según las diferentes culturas o los diferentes roles de las personas dentro de la misma cultura. La jerarquía y el estatus son características estructurales de la sociedad y están presentes en casi todas las sociedades. Pero en diferentes sociedades y culturas, los criterios para determinar el estatus son diferentes y la importancia del estatus varía.

Yuxin Jia (2001: 451) cree que tanto los comportamientos no verbales, como los verbales son marcadores de la relación social entre las dos partes durante la comunicación interpersonal. Marca la relación de "poder" e "igualdad" del comunicador. En el proceso de comunicación, la relación de "poder" e "igualdad" del comunicador se puede inferir de la distancia física y la distancia pragmática entre las dos partes. La distancia física y la distancia pragmática son las más fáciles de ver la cercanía y el estatus social de la relación entre las dos partes.

En las culturas asiáticas (y en algunos casos en Occidente) el espacio personal, así como la distancia interpersonal, está relacionado con la clase social y el estatus de las personas involucradas. Las personas de clase social más alta mantienen distancia con las de clase más baja. Desde este punto de

vista, se puede apreciar que la distancia interpersonal está relacionada con las diferentes clases sociales o estatus social y tiene un carácter social. De hecho, la relación entre la distancia interpersonal y la clase y el estatus sociales de los comunicadores no se limita a los países asiáticos, este fenómeno también existe en los países occidentales. Creemos que la distancia interpersonal está relacionada con la clase y el estatus sociales como un fenómeno universal que existe en cualquier sociedad y en cualquier cultura. Es decir, la distancia interpersonal es un fenómeno social universal, no un fenómeno individual, ni un comportamiento individual.

El concepto de espacio de las personas se adquiere, por lo que los requisitos territoriales de las personas y las relaciones espaciales tienen sus propias reglas y procedimientos en cada cultura. Diferentes culturas tienen diferentes necesidades de espacio y reglas de comunicación relacionadas con el espacio. Como discutimos anteriormente, el núcleo de la distancia interpersonal es la distancia psicológica. Según Marcella Bertuccelli (1995), "cualquier proceso psicológico particular está imbuido de factores culturales, y este reconocimiento requiere que se expliquen los factores culturales".

El comportamiento de distancia interpersonal es, ante todo, un comportamiento no verbal que refleja los diferentes sentidos espaciales y puntos de vista de dominio de las personas. El sentido del espacio se divide en dos aspectos distintos pero interrelacionados: por un lado, el concepto de espacio, es decir, la comprensión del espacio por parte de las personas; por otro lado, el procesamiento del espacio por parte de las personas. Estos dos aspectos varían de una cultura a otra y son características estructurales de la cultura. Algunas culturas le dan al espacio un significado muy importante, mientras que otras no le prestan mucha atención. A partir de esto, se puede ver que varias culturas tienen diferentes puntos de vista sobre el espacio. Además, las personas de diferentes culturas tienen diferentes percepciones del espacio. Según la investigación de Bradford Hall et al. (2017), los árabes generalmente mantienen una distancia física mucho más cercana cuando interactúan entre sí que cuando interactúan con los estadounidenses, les gusta sentarse juntos, tocarse y mirarse directamente, hablar en un volumen inusualmente alto y

pensar que es de mala educación negarse a inhalar el aliento de un amigo. También observó que en el Mediterráneo se puede encontrar una visión diferente del espacio y la esfera privada que en otras regiones. Las personas en esta área territorial mantienen menos distancia física que los escandinavos, los británicos y los norteamericanos, y esto se puede ver en trenes, autobuses, automóviles, cafés callejeros y otros lugares públicos con afluencia de gente.

Creemos que la adquisición del comportamiento comunicativo está íntimamente relacionada con el medio ambiente objetivo en el que viven las personas y las tradiciones culturales nacionales. Por lo tanto, el comportamiento apropiado para una situación particular variará de una cultura a otra. Cuando interactuamos con personas de diferentes orígenes culturales, nos encontramos en un entorno completamente desconocido y, por lo tanto, no sabemos cuál es el comportamiento apropiado. También significa que el mismo comportamiento puede transmitir diferentes significados en diferentes culturas o entornos, y diferentes comportamientos pueden expresar el mismo significado. La misma distancia interpersonal puede sentirse diferente en diferentes culturas. Diferentes culturas tienen diferentes entendimientos de qué distancia es apropiada para mantener entre socios.

La distancia interpersonal refleja el concepto de espacio privado de las personas. Todo el mundo necesita un espacio personal, al menos durante un cierto período de tiempo, un espacio en el que nadie más pueda invadir arbitrariamente, y si este espacio es ofendido, entonces el ofensor será visto como invasivo, descortés y vulgar. En diferentes culturas, las personas valoran el espacio personal y la distancia interpersonal de manera diferente.

En los actos de habla, la distancia interpersonal también es cultural. Sabemos que una parte fundamental e importante de la cultura es el idioma. En los idiomas de diferentes culturas, las personas tienen un vocabulario diferente para expresar sentimientos de respeto, cercanía y alienación. La distancia pragmática reflejada en los actos de habla también varía de una cultura a otra.

De la discusión anterior, se puede concluir que el comportamiento de distancia interpersonal es un fenómeno común en los seres humanos, pero en diferentes



culturas las personas perciben la distancia de manera diferente y el comportamiento de distancia interpersonal se manifiesta de diferentes maneras. En resumen: la distancia interpersonal es culturalmente específica.

En su obra *Estudios de comunicación intercultural*, Yuxin Jia (2001: 450) cree que la función social del comportamiento no verbal se manifiesta principalmente en: (1) la función de marcado de las relaciones sociales; (2) la función de marcado de la estructura de organización conversacional; (3) la función de marcado semántico o de contenido de la comunicación; (4) la emoción de la función de marca comunicador. Por un lado, la distancia interpersonal es un marcador de la relación social entre las dos partes durante la comunicación interpersonal. Marca la relación de "poder" e "igualdad" del comunicador. La relación de "poder" e "igualdad" de los comunicadores se puede inferir de la distancia física entre los comunicadores. Cuanto más cercana es la relación, más igual es el estatus relativo y cuanto más cercana es la distancia física durante la comunicación, como entre marido y mujer o amigos, la distancia física debe mantenerse dentro del rango de distancia íntima y distancia personal. Por el contrario, cuando las personas en la relación entre superiores y subordinados se comunican entre sí, la distancia física es relativamente grande y, a menudo, se encuentran dentro del alcance de la distancia social o la distancia pública. La distancia interpersonal es un marcador de la estructura organizativa de una conversación. En el proceso de comunicación cara a cara, la generación, el mantenimiento y el final de una conversación son inseparables de la distancia entre los comunicadores. Por otro lado, la distancia interpersonal se refleja en la categoría de comunicación verbal, a saber, la distancia pragmática, que también tiene la función de marcar las relaciones sociales y la función de marcar los sentimientos de los comunicadores.

### **Nivel no verbal**

La distancia interpersonal es un subsistema del sistema semiótico, que pertenece al sistema semiótico no lingüístico. La comunicación no verbal se refiere a los comportamientos comunicativos distintos de los comportamientos

verbales, como el contacto visual, los gestos, la postura corporal, las expresiones faciales, la vestimenta, el silencio, el contacto físico, la distancia entre los hablantes, el volumen del habla, el concepto del tiempo, el uso del espacio, etc. La manifestación y el ajuste de la distancia interpersonal se encuentran ante todo en el nivel no verbal. Estos métodos incluyen: distancia corporal, contacto corporal, contacto visual, paralenguaje, entorno y frecuencia comunicativos.

### **Distancia corporal**

La distancia corporal es la distancia entre los dos lados de la comunicación, que refleja más directamente la distancia psicológica y la relación entre los dos lados en la comunicación interpersonal. En general, de forma voluntaria, cuanto más estrecha sea la distancia corporal, más estrecha será la relación interpersonal. Hall et al. (2017) resume cuatro áreas de distancia física cuando las personas interactúan: distancia íntima, distancia personal, distancia social y distancia pública. Las cuatro áreas de distancia del cuerpo corresponden a dimensiones específicas. Las dos partes que se comunican dentro de una distancia íntima solo pueden ser personas muy cercanas, como parejas, madres e infantes, etc.; mientras que quienes se comunican dentro de una distancia personal generalmente son buenos amigos, parientes y colegas cercanos; la relación se distancia aún más, como sociedad comercial, relación de colega ordinaria, relación de servicio público, etc. La mayoría de las dos partes que se comunican dentro de una distancia pública no se conocen, como la relación entre el orador y la audiencia, el actor y la audiencia. Ya sea una encuesta occidental o una encuesta china, la división de la distancia corporal no es absoluta y hay excepciones, como en un autobús o ascensor lleno de gente, las personas que no se conocen se inmiscuyen en la distancia personal o incluso se acercan. En estos casos la reacción psicológica es mirar hacia otro lado, evitar el contacto visual con los demás, o usar objetos en sus manos como libros, carteras, llaves para establecer una relación entre estos objetos y evitar a las personas que se hallan demasiado cerca. Cabe señalar que las diferentes culturas perciben y aceptan la distancia corporal de manera

diferente.

### **El contacto corporal**

El contacto corporal es el acto comunicativo de transmitir o intercambiar información a través del contacto físico. Se denomina también "comunicación táctil" (Hall et al., 2017). El contacto corporal es un importante método de comunicación no verbal para los seres humanos, y es muy importante en todo el proceso de desarrollo humano. Está estrechamente relacionado con la distancia corporal, porque la implementación de la acción del contacto corporal debe basarse en una distancia corporal relativamente cercana, de lo contrario no se puede completar. Sin embargo, factores como quién contacta a quién, cuándo, dónde y cómo están todos relacionados con cada cultura. En la cultura tradicional china, 男女授受不亲 [Los hombres y las mujeres no deben tocarse al dar o recibir un artículo]", el contacto físico entre personas del sexo opuesto está prohibido por las costumbres y la ética tradicionales en público, mientras que el contacto físico entre personas del mismo sexo es aceptable. En países occidentales como España, el contacto físico entre personas del sexo opuesto se considera normal, pero si hay contacto físico entre personas del mismo sexo, es fácil ser considerado homosexual. A partir de esto, también podemos ver que el comportamiento de comunicación no verbal del contacto corporal tiene fuertes características culturales, y su grado de expresión y aceptación es diferente en diferentes culturas. Como señala Hall et al. (2017), prestar atención al papel del contacto físico y la distancia espacial en la comunicación intercultural puede disipar muchos malentendidos culturales. Comprender las diferencias en el uso de estos espacios por parte de las personas no eliminará por completo todos los sentimientos desagradables, pero puede ayudarnos a evitar la percepción negativa de culpar a otros por estos problemas.

### **Contacto visual**

El contacto visual es otro método de comunicación no verbal que no puede ser ignorado en el proceso de comunicación. A través del contacto visual, el comunicador puede obtener los sentimientos más reales de la otra parte. Hay

modismos y proverbios relacionados con los ojos para expresar emociones en varios idiomas, por ejemplo: "El primer beso no se da con la boca, sino con la mirada (Tristan Bernard<sup>9</sup>)". En chino, 眉目传情 [Expresa tu afecto a la otra persona con el movimiento de tus cejas y ojos] a a menudo se usa para describir cómo se usan los ojos para expresar amor) y expresa la forma de reducir la distancia psicológica a través del contacto visual.

Las diferentes culturas tienen diferentes formas de hacer contacto visual: "La gente de los países occidentales hace contacto visual durante más tiempo y con más frecuencia que los chinos (Bi Jiwan, 1999: 26-27)." A los ojos de las personas en Europa y Estados Unidos, mirar directamente a la otra parte cuando se habla con alguien está interesado en la conversación puede acortar la distancia psicológica entre los dos lados de la conversación. Los chinos evitan mirarse directamente, de hecho, mantienen una cierta distancia psicológica y, al mantener una cierta distancia psicológica, muestran cortesía, respeto u obediencia entre ellos" (ibídem).

### **Paralenguaje**

El paralenguaje también puede reflejar la distancia psicológica entre los comunicadores. El paralenguaje, también conocido como lenguaje de acompañamiento, generalmente se refiere a sonidos sin semántica fija que acompañan al habla (Bi Jiwan, 1999: 45). Incluye pronunciación y vocalizaciones específicas (como susurros, carraspeos, tos leve, etc.), así como énfasis en el habla individual (como registro, timbre, ritmo, etc.) y entonación, etc. Samovar et al. (1981) opinan que el paralenguaje "se relaciona con los componentes del habla, no con la información real proporcionada por el enunciado, sino con la forma en que se expresa esa información. Los paralenguajes son actos vocales que acompañan, interrumpen o reemplazan temporalmente el habla. Acompaña el habla a través del tono, el volumen, la velocidad, la calidad, la claridad y la entonación". Knapp (1978: 18) cree que la

---

<sup>9</sup> Tristan Bernard (1866-1947), seudónimo de Paul Tristan, fue un novelista, periodista y abogado francés.

paralingüística se refiere a la forma en que se expresa el habla en lugar del contenido del habla, y se ocupa de las señales sonoras no verbales que rodean los actos generales del habla. El paralenguaje está más restringido por las condiciones fisiológicas del individuo, por lo que la forma de hablar cada persona es diferente, pero para una misma persona el cambio en el paralenguaje también puede reflejar la relación y la distancia psicológica entre los comunicadores. Cuanto más familiares sean los comunicadores y menor la distancia psicológica, más informales parecerán sus conversaciones, y las características paralingüísticas que las acompañan darán a las personas la sensación de ser más íntimas, tranquilas, relajadas y cómodas; mientras que cuantos menos familiares sean los comunicadores, cuanto mayor sea la distancia psicológica, más rígida será la conversación y más formales y serias las características paralingüísticas que la acompañan.

#### **2.17.8. Entorno y frecuencia de la comunicación**

La frecuencia de la comunicación refleja la psicología de la comunicación de ambas partes en la dimensión del tiempo. La distancia psicológica entre las personas se expresa por la distancia del tiempo. Las personas expresan sus actitudes y emociones hacia los objetos de comunicación a través de la elección del tiempo de comunicación, la duración de los intervalos de comunicación y el número de veces de comunicación (Yuxin Jia, 1997: 133). Se puede decir que el tiempo es un factor psicológico importante que puede reflejar la distancia psicológica entre las dos partes. En términos generales, excepto por la relación laboral, cuanto menor es el contacto, mayor es la distancia psicológica entre las dos partes; cuanto más frecuente es el contacto, menor es la distancia psicológica entre las dos partes. Psicológicamente, es decir, a medida que aumenta la frecuencia de comunicación, la distancia psicológica se acorta. Vemos que al cambiar la frecuencia de la comunicación, se puede ajustar la distancia psicológica entre los comunicadores.

### **2.17.9. Nivel verbal**

El lenguaje es la acumulación y refracción de la cultura, el espejo de la vida social y la ventana del alma. Los sociolingüistas consideran el habla como un comportamiento social y creen que refleja el estatus y las relaciones sociales de ambas partes. Según Nida & Wonderly (1971), "la función social más importante del lenguaje es claramente la función interpersonal, la función lingüística utilizada para establecer y mantener relaciones interpersonales efectivas. Al hablar con diferentes individuos o grupos, el uso del lenguaje en diferentes registros es una indicación de relaciones interpersonales". Estas diferentes formas de lenguaje reflejan las diferentes distancias pragmáticas entre los dos lados de la comunicación. Por supuesto, en la comunicación interpersonal existen muchos tipos de actos de habla que reflejan la distancia interpersonal, ya sea a nivel léxico, a nivel de oración o incluso a nivel de capítulo. proceso de comunicación, son importantes para establecer y mantener La relación entre los dos lados del comunicador juega un papel fundamental, y también es el acto de habla que puede reflejar más directamente la distancia interpersonal. Los actos verbal específicos se discutirán por separado más adelante.

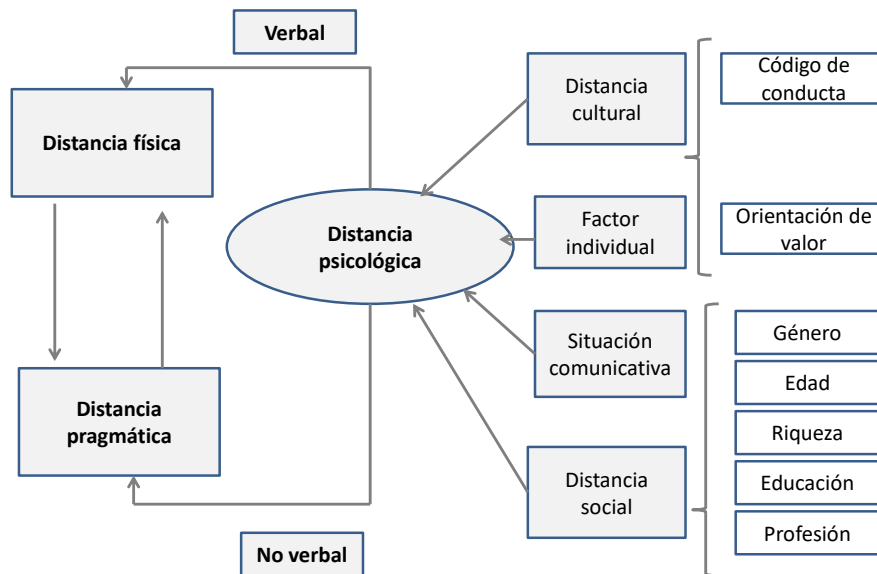
### **2.18. Comparación de la teoría de la distancia interpersonal y teorías relacionadas**

Hemos expuesto los cinco conceptos centrales de la teoría de la distancia interpersonal (distancia cultural, distancia social, distancia psicológica, distancia física y distancia pragmática) y sus relaciones, y luego analizamos los atributos esenciales, las funciones principales y las manifestaciones de la distancia interpersonal. A través del análisis, encontramos que la teoría de la distancia tiene un fuerte poder explicativo para el comportamiento de comunicación interpersonal. La comunicación interpersonal se puede dividir en dos categorías: no verbal y verbal. En las actividades de comunicación humana, la distancia psicológica entre las personas juega un papel importante. En la comunicación no verbal, la distancia psicológica se refleja en la distancia

espacial o distancia física entre las personas; en la comunicación verbal, la distancia psicológica se refleja en la distancia pragmática entre las dos partes. La distancia psicológica también se ve afectada por varios factores como la cultura, la sociedad, la situación de comunicación, las diferencias individuales, etc. Entre ellos, la distancia causada por factores culturales y sociales tiene un impacto decisivo en la distancia psicológica, por lo que algunos estudiosos incluso equiparan la distancia social con distancia psicológica.

Para el comportamiento comunicativo cara a cara de los seres humanos, los principios de "poder", "igualdad" y cortesía propuestos por la sociolingüística tienen, sin duda, suficiente poder explicativo. Comparemos la teoría de la distancia interpersonal con los principios de "poder", "igualdad" y cortesía.

Figura 15: Diagrama de estructura de la teoría de la distancia interpersonal



## **2.19. La teoría de la distancia interpersonal y los principios de "poder" e "igualdad"**

La sociedad es un sistema de red relacional complejo compuesto por personas. Cada persona ocupa una cierta posición en una sociedad específica, desempeña un cierto papel y forma varias relaciones de roles con otras personas. La sociolingüística considera el habla como un comportamiento social y piensa que refleja el estatus y las relaciones sociales de ambas partes, especialmente el "poder" y la "igualdad" de las dos partes (Yuxin Jia, 2001: 314). Los psicólogos sociales estadounidenses R. Brown y A. Gilman generalizaron la relación entre las personas en la interacción social en dos relaciones básicas, a saber, la relación de poder y la relación de igualdad (Yuxin Jia, 2001: 302-342). La llamada relación de poder significa que una parte tiene cierta ventaja en algunos aspectos de la comunicación y la otra parte está en desventaja, como el mayor al menor, el superior al inferior, el maestro al alumno; la relación de igualdad significa que ambas partes tienen puntos en común en algunos aspectos, como experiencia, edad, género, ocupación, intereses, creencias religiosas, clan, etc., y las dos partes se comunican en una relación igualitaria (Yuxin Jia, 2001: 315).

Los sociolingüistas creen que la relación entre "poder" e "igualdad" se refleja más plenamente en todos los aspectos del comportamiento interpersonal, y los actos de habla son en realidad un signo de la relación entre "poder" e "igualdad". Utilizan estos dos conceptos no solo para explicar los actos de habla, como la denominación del nombre, los pronombres de dirección, el uso de verbos, sino también los actos no verbales, como la postura, los gestos, el espacio corporal, la etiqueta y el tono de voz. En el comportamiento comunicativo no verbal, como se discutió anteriormente, los comunicadores con una gran brecha de poder (es decir, una gran distancia social) generalmente tienen una mayor distancia corporal, mientras que aquellos con una pequeña brecha de poder tienden a tener una distancia corporal menor. Además, la conducta del contacto físico generalmente ocurre entre comunicadores que están en una relación igualitaria (como familiares, amigos muy cercanos, etc.), y en las conductas de comunicación jerárquica: aquellos



con mayor poder tienden a usar más las conductas de contacto físico. Los conceptos de "poder" e "igualdad" son sin duda muy convincentes para explicar el comportamiento social de la comunicación interpersonal. sin embargo, creemos que "poder" e "igualdad" son en realidad un par de conceptos en la misma dimensión (Scollon et al., 2011). Usar los dos conceptos anteriores al mismo tiempo no solo es semánticamente repetitivo, sino que también se malinterpreta fácilmente, pensando que son dos conceptos en diferentes categorías. Usamos el concepto de "distancia" anteriormente para analizar varias formas en que el comportamiento de comunicación interpersonal se manifiesta en los niveles verbal y no verbal. A través del análisis, encontramos que el tamaño de la distancia social entre las dos partes afecta la distancia psicológica entre las dos partes, que a su vez afecta la distancia pragmática de los actos de habla y la distancia física de los actos no verbales. Se puede considerar que nuestro concepto de "distancia social" cubre los dos conceptos de "poder" e "igualdad" de Brown y Gilman. Scollon et al. (2011) y Yuxin Jia (2001) tienen puntos de vista diferentes sobre esto. Scollon et al. defiende que la "distancia" entre los participantes de la comunicación No debe confundirse con su brecha de "poder"(Scollon et al., 2011). también yuxtapone "poder" y "distancia", que junto con el "grado de imposición" constituyen los tres factores principales del sistema de cortesía (Scollon et al., 2011). Ninguno de ellos ha definido claramente el concepto de "distancia" que utilizan. Si se refiere a "distancia social", entonces es equivalente a "poder", y, según entendemos, el concepto de "distancia" del que hablan debería referirse a lo que llamamos "distancia psicológica". Si se entiende de esta manera, "poder" no es equivalente a "distancia", pero los dos están estrechamente relacionados, porque el poder (es decir, la distancia social) es un factor importante que afecta la distancia psicológica. Además, argumenta Scollon, "la 'distancia' se manifiesta más fácilmente en relaciones de poder negativas o de igualdad (Scollon et al., 2011). No entendemos bien esta esta afirmación. Creemos que la distancia se refleja no solo en la relación de igualdad o relación de poder negativa, sino también en la relación jerárquica, es decir, relación de poder positiva. En la relación jerárquica, debido a la influencia de la distancia social,

la distancia psicológica se refleja con mayor fuerza.

## **2.20. Teoría de la distancia interpersonal y principio de cortesía**

Desde los años setenta del siglo XX, el fenómeno de la cortesía se ha convertido en un estudio destacado en el campo de la pragmática. Los círculos académicos han realizado muchas investigaciones al respecto y han propuesto algunos principios de cortesía, los cuales los hemos estudiado y expuesto.

El propósito del principio de cortesía de Leach (1983) es "salvar" el principio cooperativo de Grice, las máximas conversacionales se consideran completamente necesarias, pero no suficientes, principalmente porque el principio cooperativo "no explica fundamentalmente por qué las personas tienden a usar expresiones indirectas para expresar sus pensamientos" (Leech, 1983: 83). El modelo de cortesía de Leech explica con éxito por qué las personas a menudo violan una o más normas cooperativas bajo el Principio Cooperativo en sus interacciones diarias. Sin embargo, es probable que el principio de cortesía de Leech haga que algunos lectores lo malinterpreten y piensen que todas las expresiones indirectas son palabras de cortesía. Además, los principios de cortesía de Leech contienen normas superpuestas, como la máxima de estrategia y generosidad, y la máxima de alabanza y humildad. Brown y Levinson (1978 y 1987) describen la cortesía en términos de contenido proposicional y variables sociales (distancia social y poder relativo). En el proceso de determinar el grado de cortesía, se introducen dos variables sociales, la distancia social y el poder relativo. Sin embargo, estas dos variables sociales también tienen problemas: primero, la distancia social y el poder relativo son conceptos estáticos en lugar de dinámicos. En su marco teórico, la distancia social se basa en "atributos sociales estáticos", mientras que el poder relativo se vincula a "roles sociales" o "conjuntos de roles sociales". Un rol social o conjunto de roles sociales tiene su propio "poder asimétrico", y el poder de cada individuo en relación con otros miembros de la sociedad está determinado por el valor absoluto de su rol asignado en esa sociedad (Brown & Levinson, 1978: 56-289). En segundo lugar, los conceptos

de distancia social y poder relativo no están bien definidos y, según nuestro entendimiento, existe la sospecha de superposición semántica entre los dos. Por lo tanto, su teoría parece carecer de cierto poder explicativo.

En respuesta a esta situación, Jianhua Wang (2002) propuso la teoría pragmática de la distancia de la cortesía discursiva. La teoría de la distancia pragmática se encarna principalmente en el "principio de la distancia pragmática", y sus puntos de vista básicos son: cuanto mayor sea la intimidad pragmática entre los dos comunicadores, menores serán los requisitos de cortesía verbal; cuanto menor sea la intimidad pragmática entre los dos comunicadores, mayores serán los requisitos de cortesía verbal. El principio de distancia pragmática se puede dividir en dos subprincipios complementarios pero distintos:

A) Principio de distancia pragmática I: El lenguaje utilizado por el hablante en un comportamiento comunicativo específico es un reflejo de la distancia pragmática específica entre el hablante y el destinatario. En concreto: (1) Cuando el hablante utiliza palabras con un mayor grado de cortesía lingüística, significa que cree que la intimidad pragmática con el destinatario es baja o intenta reducir la intimidad pragmática con el destinatario. (2) El hablante utiliza palabras con un bajo grado de cortesía lingüística, lo que significa que cree que la intimidad pragmática con el destinatario es mayor o intenta mejorar la intimidad pragmática con el destinatario.

B) Principio de distancia pragmática II: Si una expresión es cortés o no depende de la idoneidad de la distancia pragmática entre la expresión del hablante y la comprensión e inferencia del receptor. Se materializa de la siguiente manera: (1) Si el destinatario piensa que el enunciado utilizado por el hablante basado en su distancia pragmática percibida e inferida entre uno y otro es apropiado, entonces el enunciado es cortés. (2) Una expresión es descortés si el destinatario cree que la expresión utilizada por el hablante es inapropiada en función de su distancia pragmática percibida e inferida entre sí.

La teoría de la distancia pragmática destaca el concepto de distancia pragmática y sostiene que los actos de habla son un reflejo de la distancia

pragmática del comunicador, y la cortesía del habla depende de la idoneidad de la distancia pragmática, lo que explica bien la cortesía de los actos de habla. Incorporamos el concepto de distancia pragmática a la teoría de la distancia interpersonal, lo que puede explicar la manifestación de la distancia psicológica a nivel verbal.

En la discusión del sistema de cortesía, Scollon et al. (2011) creen que el poder, la distancia y el grado de imposición constituyen los tres factores principales del sistema de cortesía. En dependencia de si existe una diferencia de poder entre los participantes de la comunicación (poder positivo + P o poder negativo - P) y la distancia entre ellos (distancia positiva + D o distancia negativa - D), se puede determinar que existen tres sistemas de cortesía más comunes en diferentes situaciones comunicativas: sistema de cortesía respetuosa (-P, +D); sistema de cortesía consistente (-P, -D); y sistema de cortesía jerárquica (+P, +/-D) (Scollon et al., 2011). Como se discutió anteriormente, la diferencia de poder está encarnada en la distancia social; la distancia aquí en realidad se refiere a la distancia psicológica, es decir, la distancia entre los dos lados del comunicador. Creemos que ni el poder ni la distancia social pueden jugar un papel directo en el comportamiento verbal o no verbal de los comunicadores, sino que debe pasar por el nivel psicológico, es decir, primero se refleja en la distancia psicológica, y luego se forma la distancia psicológica por la combinación de varios factores. La distancia pragmática apropiada se forma a través de actos de habla, y la distancia física apropiada se forma a través de actos no verbales, es decir, comportamiento cortés. Así que la comparación de Scollon et al. del poder (la distancia social) con la distancia (psicológica) no nos parece apropiada para esta investigación.

Creemos que en la cortesía, ya sea verbal o no verbal, se trata de mantener una distancia adecuada. Esta distancia primero se refiere a la distancia psicológica, pero en el proceso de comunicación, el contacto directo entre las dos partes es la distancia pragmática y la distancia física que reflejan esta distancia psicológica. La influencia de la distancia cultural y la distancia social es a través de la distancia psicológica en la distancia pragmática y en la distancia física.

### Capítulo III. Comparación de culturas entre China y España

El concepto de cultura ha engendrado una gran cantidad de definiciones, muchas de ellas elaboradas según el campo científico que se trate. Es imposible que aquí abordemos ese trabajo porque, además no es el objeto de esta tesis, aunque sí un concepto base. En el capítulo de Bibliografía de esta investigación se aportan numerosas referencias bibliográficas sobre este concepto que, a nuestro entender, se complementan e incluso redundan en sus marcos definitorios.

Según Edward B. Tylor (1871)<sup>1</sup>, la cultura incluye un amplio conjunto de conocimientos, creencias, artes, leyes, moralidades, costumbres y todos los hábitos y habilidades que han logrado los individuos de una sociedad y tiempo. (Tylor, 1974). La cultura es específica de la humanidad, la cultura es el carácter especial del ser humano en el universo. Al mismo tiempo, la cultura también es producto de la unión de seres humanos en grupos sociales, es una gran fuerza que conforma las sociedades humanas y a los individuos que a ellas pertenecen (Kroeber, 1948). Y una de las características fundamentales del concepto de cultura es que esta se transmite generacionalmente en cada territorio de origen. Por eso, la cultura de una nación es su patrimonio absoluto, un patrimonio que podría clasificarse en cientos de criterios y áreas de conocimiento.

En resumen, la cultura es el concepto central en la ciencia que estudia al ser

---

<sup>1</sup> Edward Burnett Tylor (1832 -1917) fue un antropólogo inglés. Las ideas de Tylor tipificaron el evolucionismo cultural del siglo XIX. En su obra *Primitive Culture: Researches Into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Art, and Custom* (1871) quiso centrar el concepto de cultura desde el estudio del ser humano, es decir, la ciencia de la antropología. Creía que existía una base funcional para el desarrollo de la sociedad y la religión y que esta base es universal. Creía que la investigación de la historia y la prehistoria del hombre [...] podría utilizarse como base para la reforma de la sociedad (*Encyclopædia Britannica*. Vol. 27 (11th ed.). Cambridge University Press. p. 498)..

humano, la antropología, y abarca fenómenos que se transmiten a través del aprendizaje social en las comunidades humanas. Los universales culturales se encuentran en todas las sociedades. Estos universales incluyen formas expresivas como el arte, la música, la danza, los rituales, la religión y tecnologías como el uso de herramientas, la cocina, la vivienda y la vestimenta; formas comunicativas lingüísticas, simbólicas, gestuales y de comportamiento; formas de ser y de estar. El concepto de cultura material cubre las expresiones físicas de la cultura, como la tecnología, la arquitectura, la ingeniería, etc., mientras que los otros aspectos de la cultura, como los principios de organización social (incluidas la organización política y las instituciones sociales), la mitología, la filosofía, la literatura y la ciencia constituyen el patrimonio cultural inmaterial de una sociedad (Bose, 1929; Bidney, 1946; Tylor)

El concepto contiene los actos, sentimientos, pensamientos e ideas sobre los conocimientos, la sociedad y el arte. Y estas cosas las logra el ser humano a lo largo de su existencia en la historia (Unesco, 2002).

Es imposible enumerar todos los tipos de definición de la cultura, pero a través de lo anterior podemos formar una idea general sobre la definición de cultura. Acudimos ahora al diccionario de la RAE que define la cultura como "Conjunto de conocimientos científicos, artísticos o de otro tipo que una persona ha adquirido y ha asimilado, de manera que han conformado de su espíritu y su manera de pensar".

El valor de la cultura se muestra en los actos de comunicación tanto verbales como no verbales. La expresión verbal incluye refranes, enigmas, dichos, leyendas, cuentos folclóricos, poemas, etc. Y la expresión no verbal contiene los rituales religiosos o sociales y el arte. Los comportamientos humanos existen siempre en ambas partes. Los comportamientos son las manifestaciones específicas del valor, y el valor guía los actos de la gente. El valor está constituido por reglas que dirigen nuestros comportamientos.

### **3.1. Contrastes de comportamientos**

Desde los principios de la historia del comportamiento humano se ha tratado de comprender cómo vivir mejor. En los comportamientos del ser humano influyen la cultura, las actitudes, las emociones, los valores de la persona, la ética y muchas otras cuestiones vitales. Cada comportamiento nuestro no sucede sin razón, entre el comportamiento, la cultura y el valor hay relaciones muy estrechas que trataremos de sintetizar.

Los valores culturales de un pueblo y de una sociedad se manifiestan en su manera de vivir y de concebir la vida, en su actuación social, su lengua, sus tradiciones y costumbres. Todo ello debe llegar a conocerlo quien quiera entender a ese pueblo y comunicarse con él. Por eso en este trabajo, analizaremos dos comportamientos sociales e individuales importantes de China y España: la cultura en la mesa y las relaciones familiares.

### **3.2. La cultura de la mesa**

El vestido, la comida, la vivienda y el transporte son necesidades básicas en nuestra vida. Comemos para vivir, pero no vivimos para comer. Es fundamental y muy definitoria. En la formación histórica de las sociedades, comer no es sólo un acto para sobrevivir sino una tradición que une a grupos humanos y también un arte. Otra cuestión es su abordaje social. Por ejemplo, cuando dos vecinos en China se encuentran en la calle, suelen hacer esta pregunta: ¿Has comido? Esta es una pregunta muy normal para los chinos, sólo es un saludo para llamar la atención del otro, para mostrar interés. Si hacemos esta pregunta a un español, le parecerá algo muy extraño.

En definitiva, la comida tiene su propio carácter cultural muy arraigado en las diferentes sociedades humanas. Podemos llamarlo cultura en la mesa. Incluye varios aspectos: el espacio destinado al acto de comer, los modales en la mesa, la estructura de la gastronomía, las costumbres y tabúes en la mesa.

### 3.2.1. El espacio destinado al acto de comer

La mayoría de las mesas que se utilizan en España son rectangulares, y la mayoría de las que se usan en China son redondas. Antes de comenzar el análisis, necesitamos saber que todo está cambiando. En china se come en mesas redondas porque, en primer lugar, se comparten todos los platos y en una mesa redonda es más fácil e igualitario en distancias llegar a todos ellos. En España cada comensal tiene su propio plato y sus cubiertos.

Ahora, en China, las familias son, como en España, de menor tamaño y las parejas buscan su propio espacio. Este cambio social ha implicado que en los nuevos hogares chinos se opte por mesas rectangulares porque ocupan menos espacio.

Las mesas rectangulares y redondas demuestran las diferencias culturales durante la comida. Sabemos que los españoles comen sus propios platos, cada uno tiene sus platos y cubiertos, pero los chinos comemos los mismos platos, servimos de una vez los platos en los recipientes, y los comemos juntos con palillos.

Nos parece que esta es una causa importante del contraste del uso de las mesas. En China, desde la antigüedad, el círculo ha sido un símbolo de buenos auspicios. La mesa de comedor redonda simboliza la armonía de la reunión familiar. También hay una guía de Feng-shui<sup>2</sup> que dice que un círculo es más acogedor que un cuadrado porque disuelve el campo magnético discordante y hace que todo sea mucho más armonioso. La mesa redonda no solo significa belleza, sino también tranquilidad en términos de rendimiento y seguridad. La mesa redonda no tiene esquinas, por lo que no es fácil lastimarse con sus

---

<sup>2</sup> Feng-shui, 風水, es un sistema filosófico chino taoísta que enseña cómo debe considerarse la ocupación de los espacios para lograr que la influencia de todo lo que lo conforma sea positiva para las personas que lo ocupan. Los dos caracteres en chino que nombran el concepto de feng-shui 風水 -viento y agua- significan que se debe dejar fluir, como fluye el agua. El feng-shui es un referente muy importante en la cultura china y busca el equilibrio de la energía vital de la persona por medio de la distribución, la decoración y la orientación de los espacios en los que se desarrollan sus actividades cotidianas, ya sea su hogar, su zona de trabajo, o los lugares en los que disfruta de su tiempo de ocio.



bordes. La mayoría de las casas modernas son pisos de espacio muy limitado, ya no son casas familiares grandes, lo cual es ahora un motivo para que la mesa redonda ya no sea la opción preferida a pesar de que en la cultura china el concepto de reunión es muy importante. La forma circular aumenta la comunicación entre los comensales y también sirve como espacio que promueve la armonía emocional. En cambio, la mesa rectangular tiene un significado de independencia individual.

En comparación con la cultura china, el español destaca el concepto de separación e independencia. La diferencia en el uso de cubiertos también lo indica. Los chinos usan palillos. Los palillos son diferentes de los cuchillos y tenedores. No se usan para cortar porque la comida se sirve ya troceada. En comparación con los cuchillos y tenedores, los palillos no son formalmente agresivos, lo que importa mucho en la cultura china porque afecta al regidor concepto de "armonía".

La vajilla occidental suele ser un cubierto compuesto por cucharas, tenedores y cuchillos, de diferentes formas y tamaños según su uso previsto. En comparación con el simple uso de palillos, los cubiertos tienen más funciones y una meticulosa división del trabajo. Los cuchillos y tenedores son la vajilla más representativa de occidente, apareciendo más tarde que los palillos. El origen de la vajilla occidental está relacionado con la forma de vida de los antiguos nómadas europeos. Para sobrevivir en un entorno brutal y duro, debían aprender a sacar el máximo partido de sus afiladas herramientas de caza. La carne cruda suele ser más grande, por lo que el proceso de cortar y comer depende en gran medida de las buenas herramientas afiladas. Debido al desarrollo de la conciencia individualista, el ambiente del comedor en Occidente es más liberal que en China. El proceso aparentemente simple de comer también refleja la unidad y el colectivismo de la nación china.

En España, atendiendo a los protocolos, los anfitriones suelen sentarse enfrentados, en los dos extremos de la mesa o cada uno a un lado en el centro de la mesa. A la derecha de la anfitriona debe situarse al invitado de mayor rango o invitado de honor. A las parejas se les procuran asientos separados

para que la conversación en la mesa sea más fluida. Los hombres y las mujeres se sientan entrecruzándose, es decir que generalmente se evita que dos personas del mismo sexo se sientan juntas. El asiento que está más cerca de los anfitriones suele ser el más solemne.

China presenta diferencias en comparación con España. En China, el asiento más solemne debe ser el más cercano en dirección hacia el sur o hacia la puerta, o el que está más lejos de la salida de donde se sirven los platos, y el asiento sencillo debe ser el que está hacia el norte o la puerta que está detrás de dónde se sirven los platos. Además, en China, generalmente las personas del mismo sexo suelen sentarse juntas. Algunas veces las personas ceden su asiento como demostración de respeto o modestia.

### **3.2.2 Los tiempos de comer**

El horario de comida de ambos países es también muy diferente. En España, la comida se toma entre las 14:00 y las 16:00 horas. Y la hora de la cena suele ser entre las 21-22 horas. El desayuno suele tomarse justo después de levantarse por la mañana y es frecuente que a mediodía se tome algún refrigerio.

En China, los horarios son diferentes. El horario del desayuno es similar al de España, pero en la comida y en la cena hay más diferencia: el almuerzo es a las 12 horas y la cena entre las 18-19 horas. Curiosamente este horario en China es similar a la de la mayoría de los países occidentales, pero no en España. En China existe poca vida nocturna, los restaurantes cierran a las 21 horas cuando ya no hay gente en las calles.

#### **3.1.1.3 El medio de comer**

En España, la manera de servir la comida es individual. A diferencia de China, a los españoles no les gusta compartir la comida en un mismo plato. Cuando se reúnen para comer en los restaurantes, cada comensal pide sus platos favoritos que no comparte. La manera de servir la comida en China es conjunta. Los platos se depositan en el centro de la mesa y luego cada

miembro de la familia o de los reunidos elige sus favoritos. Esta manera de comer juntos en un ambiente animado tiene que ver con la costumbre de la armonía. Desde la antigüedad, los chinos prestaron mucha atención a la armonía, la reunión y la cortesía. Comer juntos y conversar aumenta la comunicación entre los miembros, también sirve de un intercambio armónico de emociones. Esto último es compartido en la cultura española.

Por la influencia de Occidente, en China, en algunas ocasiones, se usan los palillos de modo individual y se coloca la comida en el plato de cada comensal ya que se valoran más los cuidados de higiene y salud.

### **3.2.3. La gastronomía de China y España**

#### **La gastronomía de España**

El alimento de una nación, inevitablemente, va a ser influido por el ambiente en el que ha sido creado. Las condiciones climáticas y geográficas son determinantes.

La condición geográfica en relación con la agricultura en China es diferente, siendo más beneficioso para el crecimiento del trigo y herbaje, como resultado, en esta tierra se ha formado una estructura especial de agriculturas. El clima del sur de España tiene el carácter mediterráneo, el invierno es corto y suave, mientras que el verano es largo y caluroso. Este clima favorece el cultivo del olivo, por eso Andalucía y Castilla La Mancha son las zonas principales de dicho cultivo y de la producción de aceite de oliva. En España el aceite de oliva es esencial en su gastronomía.

El clima atlántico domina todo el norte y noroeste de España. Las lluvias son abundantes en esta parte de la Península y este clima favorece al cultivo de la patata y el maíz, y además, como esta zona está limitada por el Océano Atlántico, se come mucho pescado y marisco.

En la zona central el clima es relativamente seco, se cultiva el trigo en el oeste donde la tierra es fértil y en el sur, donde es más seco, se cultiva cebada. La zona central que ocupa el 40 % de la superficie de España es meseta y tiene

una altura de unos 500 metros sobre el nivel del mar. Este terreno favorece a la ganadería, por eso hay muchas dehesas de cerdos y ovejas. Debido al gran desarrollo de la ganadería, se come mucho la carne de cerdo y de carnero. De la carne de cerdo se producen los jamones. Los más famosos son el de pata negra y el jamón serrano ibérico. "El jamón como una de las joyas de la gastronomía, especialmente ibérica, ha tenido una aceptación en todas las épocas históricas" (Gázquez, 2002: 263). El jamón ibérico se divide en el jamón de pata trasera, de pata delantera y el jamón de lomo. El jamón es muy popular en toda España. Tan es así, dice el catedrático de la Universidad de Extremadura Antonio Gázquez Ortiz (Ibídem), "que ya en la Iberia prerrománica tenía un gran prestigio, ya nos lo dice Strabon (siglo I a.C.) en su libro tercero de la *Geographika* dedicado a Iberia: «la mayoría de ellos están ocupados por los kerretanoí, pueblo de estirpe ibérica, entre los que se hacen excelentes jamones, comparables a los cantábricos, lo que proporciona ingresos no pequeños a sus habitantes». El jamón puede considerarse como el producto culinario más representativo del país. El jamón de España es diferente que al que se come en China.

Valencia es conocida por su paella de fama mundial, el ingrediente básico es el arroz. El clima mediterráneo favorece el crecimiento del grano. Al mencionar los platos españoles siempre se tiene en mente la paella porque es el plato español de fama mundial. En general, España es conocida por su gastronomía tradicional mediterránea. Los alimentos básicos son el pan, el aceite de oliva, las patatas y el arroz, y los alimentos añadidos son las verduras y hortalizas, el queso, el yogur y las frutas. Los españoles comen mucho pescado. Los huevos y el pollo se han incorporado como alimentos básicos en la gastronomía de la península. Gracias al clima de España el cultivo de la vid está muy desarrollado, sobre todo en las regiones de Castilla La Mancha y La Rioja. Por ello el vino, con una gran producción, es una bebida que forma parte de la cultura española.

## La gastronomía de China

La República Popular China abarca la doceava parte de la longitud del mundo. Rusia, Canadá, Estados Unidos y China son los países más extensos del planeta. Por ello la gastronomía china es muy variada y delimita las diferentes regiones del país.

“La armonía de los cinco sabores” es la característica más importante de la comida china. Desde la antigüedad, los chinos cuidaban mucho de la dietética. Para los chinos, el sabor de la comida es muy importante. En la dietética china, los cinco sabores son la acidez, el dulzor, el amargor, el picante y la salobridad. En China también hay un dicho "la gente del sur le gusta el dulzor, la del norte la salobridad, en el oeste el picante y en el este le gusta la acidez". En el norte de China, la variabilidad del clima es muy notable, en verano hace mucho calor y en invierno hace mucho frío y llueve poco en comparación con el sur, por eso en el norte se cultiva principalmente el trigo. Debido a las enormes plantaciones de este cereal básico, en el norte hay muchas formas de preparar la harina de trigo. la comida elaborada con harina de trigo como fideos y pan chino ( 馒头 ) es la característica gastronómica del norte de China. En el sur es el arroz.

El cultivo de arroz se concentra en el sur de China. Se come arroz todos los días. los platos con arroz más característicos son el Tang yuan (una albóndiga dulce hecha con pasta de arroz glutinoso con relleno, el relleno puede ser sésamo negro, frijoles rojos o nueces) y Zong zi 粽子(tamal chino hecho con arroz y envuelto en hoja de loto o palma, el relleno puede ser carne, o yema de huevo, táctil chino, frijoles rojos, etc.).

La provincia de Sichuan está situada en la Cuenca de Sichuan, el clima es muy húmedo y siempre el cielo está nublado impidiendo que el sol salga. El ingrediente típico es el chile que sirve para quitar el frío. La comida de Sichuan es muy apreciada en todo el país por su fuerte condimentación. Una de las

comidas típicas es la olla caliente (火锅), un plato caliente de sopa, con diversas especias. Esta olla se coloca en el centro de la mesa y los comensales van echando los alimentos, como la carne de carnero, pescado, verduras....Cuando se hacen reuniones con amigos o familiares en invierno, se suele comer olla caliente, porque tiene la ventaja añadida de que cada comensal echa en la olla lo que desee comer. Durante estas comidas la atmósfera es muy animada y el ambiente es muy cómodo.

Otra cocina importante en China es cantonesa, conocida porque sus platos son muy ligeros y no se usan muchas especias en la elaboración de los platos porque eligen mantener los sabores originales de los ingredientes principales.

En China se originó la bebida del té y hay referencias de esta bebida desde cerca de 3000 aC. Es el producto que caracteriza absolutamente a la historia y cultura de China y está allí considerado como una necesidad. China es el primer país en la producción y consumo de té. Es el símbolo de la cultura china y descende de una línea continua con el espíritu de los chinos. En la antigüedad fue amado por los literatos y poetas.

Durante la fiesta de primavera la comida se suele separar según la zona del norte y la del sur. La gente del norte sigue obedeciendo la costumbre de comer raviolos 饺子(raviolos chino o bolas de masa) durante esta fiesta y tiene el significado de despedida con el pasado y de dar la bienvenida al nuevo. En la parte sur del país, durante el Año Nuevo no se suele comer raviolos, la gente prefiere comer Tangyuan 汤圆 (bolas rellenas de arroz glutinoso en la sopa) o tarta de harina de arroz glutinoso.

Las diferencias entre la cultura dietética china y la española, que como hemos visto tienen causas climáticas, históricas y culturales, reflejan los choques existentes entre ambos países de las costumbres y los conceptos gastronómicos.

### 3.3. Las relaciones familiares

Una canción china tradicional dice: la familia es el país más pequeño, y el país es de miles familias 家是最小国，国是千万家. Entonces, en esta parte, vamos a analizar los contrastes de las relaciones familiares entre China y España.

#### El contraste de la relación entre diferentes generaciones

En España, actualmente la relación entre padres e hijos contiene cierta igualdad. En China no es así. En China los padres siempre mantienen la distancia en su papel de ser padres, son más conservadores y no expresan directamente sus sentimientos. Sí, hablan con sus hijos, pero se evitan ciertos temas. Por ejemplo, generalmente, no se habla de la vida emocional, se evita por ambas partes. Los jóvenes intentan resolver sus dudas y conflictos amorosos hablando con sus amigos. En China hay una oración que dice así: el gobernante guía al sujeto, el padre guía al hijo el esposo guía a la esposa<sup>3</sup>. Esto quiere decir que los súbditos tienen que ser obedientes al rey, los hijos tienen que hacer lo que su padre quiera y la mujer tiene que hacer lo que mande su esposo.

Con diferencia con la costumbre española de elegir nombres a los recién nacidos, en China, el niño no puede llevar el mismo nombre que su abuelo o padre. Normalmente, se evita usar el mismo carácter de sus mayores, incluso no se pueden usar los caracteres que tienen la misma pronunciación. En China existe la creencia de usar el mismo carácter en el nombre representa una falta de respeto por sus padres o abuelos. Los niños y jóvenes chinos no deben hablar con un tono alto de voz cuando se dirigen a sus mayores aunque estén en desacuerdo con alguna manifestación o acción. Según la moral tradicional china, hay que respetar al mayor. La cultura tradicional china destaca la moralidad, la educación. Y la moralidad de la cultura china exige que se respete y mantenga la jerarquía en las familias.

---

<sup>3</sup> 君为臣纲，父为子纲，夫为妻纲 ["El rey es el guía de sus súbditos, el padre es el guía de su hijo y el marido es el guía de su esposa"]

Los padres chinos ejercen como tales toda la vida. Generalmente, cuando una pareja china tiene un hijo, quiere que los abuelos cuiden al niño, algo que es muy corriente y que está absolutamente normalizado en la vida china.

Los niños en España son más independientes y se les permite tener y expresar su propia opinión sobre una cuestión. Los niños chinos y los españoles tienen muchas diferencias educacionales debido a las diferentes costumbres, creencias y desarrollo cultural. Para los chinos la familia es muy importante, la familia es la unidad núcleo de la sociedad. Las familias chinas mantienen relaciones más estrechas que las familias españolas. No existen por ello valores superiores o inferiores en la comparación entre ambos países de cómo se desarrolla la convivencia familiar ni tampoco es posible determinar que haya efectos mejores o peores. Se trata simplemente de diferencias culturales, que, en el caso de China, todo lo que se refiere a los conceptos de familia está profundamente enraizado en la tradición y los cambios son por ello difíciles y lentos. En España los conceptos familiares han experimentado cambios muy drásticos en los últimos cien años.

En la concepción tradicional de los chinos, los familiares de distintas generaciones deben convivir juntos. Una palabra china que puede expresar bien esta idea que está profundamente en la mente de los chinos es “四世同堂” que quiere decir que conviven juntas las cuatro generaciones: los bisabuelos, los abuelos, los padres y los nietos. Actualmente, no muchas familias viven juntas las cuatro generaciones, pero, influidos por esta concepción, muchos chinos adultos viven con sus padres. En China la estructura social con la familia como núcleo absoluto favorece el clan porque proporciona una situación segura, continua y permanente que no se puede obtener fuera del entorno familiar. Esto provoca dependencia familiar (Xu Hangyan , 2008: 81). Mientras tanto, los españoles tienen una actitud diferente. Los occidentales toman el individualismo como su actitud de conducirse en la sociedad. Deciden ellos mismos las cuestiones importantes de su vida adulta y su futuro. Las relaciones entre las generaciones de la misma familia son muy diferentes en España y en China. Pero gracias a la fácil y continua comunicación global que hoy se



disfruta, en ambos países existen cambios rápidos que difuminan los posibles choques culturales.

Antes en China se usaba la expresión “一言堂” para definir la relación familiar. Quiere decir que en la familia el padre dirige y decide todo, los demás tienen que ser obedientes a la orden del padre y no pueden expresar su propia idea. Pero ahora en China todo está cambiando rápidamente. Los jóvenes, influidos por la cultura occidental, muy accesible, ya saben perseguir sus derechos, y si tienen alguna divergencia con los padres también discuten con ellos. Los padres también entienden que no pueden ser tan rígidos con sus hijos y tienen que compartir sus ideas con ellos. Tanto padres como abuelos tienen una vida más rica y variada.

Debido a diversos aspectos económicos, en España los jóvenes aplazan su salida del hogar paterno. Según los datos divulgados por Eurostat, la oficina europea comunitaria de estadística, un 35% de los jóvenes españoles habitan en el hogar familiar y viven con sus padres. Los jóvenes tardan en salir de casa por la temporalidad laboral, el paro y los bajos salarios. Y en China sólo el 20% de los jóvenes quiere vivir con sus padres, porque lo que desean es tener su propio espacio. Por tanto, aun con las diferentes tradiciones y costumbres existentes en ambos países, existe un cierto acercamiento cultural propiciado por realidades económicas y comunicativas.

### **3.4. El contraste de la relación entre hombres y mujeres**

A decir verdad, en las dos culturas china y española permanecen las huellas de discriminación por sexo. Durante mucho tiempo se ha considerado que los hombres son el núcleo de la familia y de la sociedad y las mujeres debían estar subordinadas a los hombres. Podemos obtener esta conclusión a través del análisis de las dos lenguas. El idioma es la cristalización del comportamiento del ser humano. Vamos a hacer un breve análisis sobre la discriminación que se muestra en el idioma.

En el chino hay muchas huellas de discriminación de sexo. Primero, en el uso

de los pronombres personales de la tercera persona.

他 : él

她 : ella

他们 : ellos, pueden ser sólo hombres o hombres y mujeres

她们 : ellas, sólo se refieren a las mujeres

Si en una multitud sólo hay chicas usamos “她们” [ellas], pero si en la multitud hay un chico, aunque haya multitud de chicas sólo se puede usar “他们” [ellos].

En segundo lugar, en chino llamamos al sol “太阳公公” (el Abuelo Sol), y llamamos a la luna “月亮女神” (la Diosa de Luna). Llamamos al sol que da al mundo la luz abuelo, y llamamos a la luna que se ilumina dependiendo del sol con un nombre femenino. De este modo, la relación entre el sol y la luna nos hace sentir que en la relación entre el hombre y la mujer, el hombre es el dominante, y la mujer vive a él supeditada.

Tercero, en los refranes chinos también podemos ver el machismo. Este refrán nos dice que las mujeres tienen el pelo largo, pero son ignorantes 女人头发长见识短 ["Una mujer de pelo largo y pocos conocimientos"].

En el siguiente refrán dirigido a las mujeres 嫁鸡随鸡 , 嫁狗随狗 ["Si te casas con una gallina, sigue a la gallina; si te casas con un perro, sigue al perro"] se niega la libertad de la mujer y se asegura su supeditación al hombre.

Hay muchos dichos que expresan el mensaje de discriminación sexual. De todo lo anterior, se deduce que en China, desde tiempos ancestrales, los hombres dominan a las mujeres y son el centro de la sociedad. A pesar de que ha habido cambios profundos en la sociedad moderna, tanto en leyes como en derechos y libertades, aún existe en China una desigualdad entre hombres y mujeres, algo que, en mayor o menor grado, es todavía una realidad mundial.

Las huellas del machismo también permanecen en el idioma español. Por ejemplo, sol es masculino, y luna es femenina, el sol da la luz al mundo, y la luna ilumina dependiendo del sol, igual que la relación que se considera entre el hombre y la mujer en China. Traemos también los siguientes ejemplos:

- asistente: "Persona que, en cualquier oficio o función, realiza labores de asistencia" (Diccionario RAE, actualización 2023).
- asistenta: "mujer que trabaja para realizar las labores domésticas en una casa, normalmente por horas"<sup>4</sup>.
- zorro: m. y f. coloq. "Persona muy taimada, astuta y solapada" (Diccionario RAE, actualización 2023)
- zorra: fem. despectivo, malsonante: "prostituta". Sinónimos: "meretriz, ramera, fulana, furcia, puta, pelandusca" (Diccionario RAE, actualización 2023).

Existen muchísimos refranes y expresiones de uso común en el idioma español que manifiestan la desigualdad entre el hombre y la mujer. Esto no es privativo de ningún idioma particular sino que impregna en mayor o menor grado los idiomas de todo el mundo. Por tanto, es fácil colegir que la discriminación sexual es una conducta común en las culturas china y española.

En la película china "Flor de nieve y abanico secreto"<sup>5</sup> se muestra la costumbre de la antigua china de vendar los pies de las niñas. Esta costumbre sorprende mucho a los españoles que la ven, pero incluso en China, actualmente no es posible imaginar los sufrimientos de las niñas por esa costumbre (denominada Loto dorado [三寸金蓮] que existió durante siglos y que no desapareció hasta después de la Revolución de 1911<sup>6</sup>, cuando libró a las mujeres del vendaje de

---

<sup>4</sup> Diccionario Estudio Salamanca, Editorial Octaetro, España, 2007 P. 687. La voz "Asistenta" no la recoge el Diccionario RAE, actualización 2023)

<sup>5</sup> Título original: *Snow Flower and the Secret* (2011). Director: Wayne Wang. Producción: IDG China Media. Basada en la novela de Lisa See *Abanico de seda* (2005).

<sup>6</sup> La Revolución china de 1911 derrocó a la dinastía Qing, la última dinastía imperial de China y estableció la República de China. La revolución se llamó Xinhai.

los pies. El vendaje de los pies hace daño a las mujeres y es la manifestación de la supeditación absoluta de las mujeres a los poderes establecidos durante el muy largo tiempo de dominio de feudalismo. En aquellos tiempos lo primero que hacía el hombre antes de casarse era ver los pies de la mujer. La hermosura de una mujer venía determinada por el tamaño de sus pies, ya que esto indicaba una perfecta sumisión y obediencia. Por eso cuando una niña tenía 4 o 5 años, le vendaban los pies para que los pies no ya que de este modo se plegaban sobre sí mismos. Los dolores eran muy intensos.

Durante el dominio del feudalismo en China, que duró más de dos mil años, el hombre fue el único núcleo de la sociedad, las mujeres no tenían ningún derecho. Los pies vendados evitaban a las mujeres caminar o correr muy rápido y salir de casa. Muchas mujeres con pies tan pequeños incluso necesitaban a alguien que las sostuviera al caminar. Aunque en el presente ya queda lejos esa costumbre, la idea de dominio masculino y de sociedad patriarcal subyace en China de modo arraigado e inevitable todavía.

En China, la diferencia de la actitud sobre la edad de los hombres y las mujeres también es una manifestación de machismo. Un hombre mayor que se casa con una joven es más aceptable que si una mujer se casa con un hombre menor que ella. Si un hombre tiene mucho éxito en su trabajo, pero está soltero, la gente lo llama “钻石王老五” (hombre de diamante), lo que significa que es excelente. Pero si una mujer logra mucho éxito en el trabajo, pero tiene más de 30 años, la denominan “老处女” (solterona), una expresión que indica desprecio y rechazo. "Diamante" es muy positivo se trata de un hombre deseable. "Solterona" es despectivo. Y eso es discriminación social. En España, aunque en los últimos veinte o treinta años la situación está cambiando mucho, de forma muy similar a las expresiones chinas todavía podemos escuchar "soltero de oro" para el hombre maduro no emparejado y "solterona" o "está para vestir santos" para la mujer madura no emparejada. En China, ha surgido una nueva expresión que refiere la relación entre una mujer mayor que el hombre: “姐弟恋” (el amor entre la hermana y el hermanito), pero

no existe una palabra correspondiente para la realidad contraria, es decir, la relación entre un hombre mayor y una chica joven.

También en China hay un dicho muy famoso sobre la edad del hombre y la mujer, “男人四十一枝花 , 女人四十豆腐渣” ("Un hombre de 40 años es como una flor, y una mujer de tantos años es como migajas de tofu"). Este dicho es muy ofensivo hacia las mujeres.

De todo lo anterior se deduce que el machismo es común en ambas culturas, la china y la española, aunque en China es más severo y grave que en España. La extremadamente larga historia del feudalismo en China todavía tiene raíces e influencia en la vida de sus habitantes.

El contraste de la cuestión sexual entre las dos culturas china y española está muy presente. Tanto en la exposición explícita del sexo en productos culturales (literatura, cine, arte) como en cuestiones como la homosexualidad (España fue el tercer país en legalizar en 2005 los matrimonios homosexuales después de Holanda y Bélgica) los chinos se muestran mucho más conservadores, para la mayoría es difícil aceptar la excesiva exposición sexual y la homosexualidad.

Los españoles tienen una cultura occidental más abierta, hacen hincapié en la libertad personal, la libertad de expresar sentimientos y sensaciones. Aquí sí existe un verdadero choque cultural.

### **3.5. La costumbre del regalo**

A la hora de recibir regalos, hay una gran diferencia entre chinos y españoles. Cuando los chinos reciben regalos, generalmente no los abren ante el obsequiante, sino que esperan a que la otra parte se vaya para demostrar que no son codiciosos. En España el que recibe un regalo debe abrirlo ante quien se lo obsequia, de otro modo mostraría desdén. Cuando se abre el regalo, los españoles expresan su agradecimiento.

Los chinos son muy supersticiosos, por lo que existen muchos tabúes a la hora de dar obsequios:

- 1.No se debe regalar un reloj porque puede interpretarse como un deseo de fin de una existencia.
2. Lo mejor es no regalar los zapatos porque significan "despedida", y generalmente la persona que recibe los zapatos le da un poco de dinero al que los da para romper el tabú.
3. No se deben regalar crisantemos porque son flores para los muertos. Los españoles tampoco suelen regalar dalias y crisantemos por la misma razón que en China, son flores de cementerio.
4. El momento de regalar debe evitar el día 13 de cada mes porque es número de mala suerte<sup>7</sup>.

### **3.6. Creencias, valores y patrones de pensamiento**

Detrás del idioma se encuentra la comprensión, la comunicación y la tolerancia de varios aspectos del conocimiento, como el conocimiento cultural, los valores, las creencias religiosas y las costumbres. Debido a que las creencias, los valores y los patrones de pensamiento de las personas son diferentes, el manejo de la información externa también es diferente. Diferentes culturas tienen diferentes creencias, valores y patrones de pensamiento. En términos de significado, originalmente en la misma categoría cultural, los malentendidos ocurrirán entre las personas, y luego cuando las personas cruzan las culturas para interactuar, especialmente cuando intentan cruzar las culturas con

---

<sup>7</sup> La primera constancia que se tiene sobre esta superstición proviene de la mitología escandinava. Según la leyenda del banquete de Valhalla (similar a La última cena cristiana), eran 12 los invitados a celebración, pero Loki, el espíritu de la ira, celoso por no haber sido invitado, consiguió colarse, lo que convirtió a los comensales en 13. La acción de Loki trajo nefastas consecuencias para el Olimpo escandinavo, en el que se desató una guerra que terminó con Balder, el dios favorito, muerto. De ahí que se extendiera que el número 13 fuera síntoma de mal presagio. La siguiente constancia histórica data del siglo XVIII a.C. y se sitúa en la antigua Babilonia, lugar de nacimiento del Código de Hammurabi. Este documento es el primer referente que se posee sobre una ley escrita, y también es el primer vestigio rubricado sobre el repudio al 13, ya que esta cifra se omite durante todo el texto: Hammurabi la consideraba de mal agüero.

grandes diferencias en los sistemas de valores, los malentendidos serán exagerados. Este problema se ha vuelto más prominente con la creciente frecuencia de las actividades de intercambio global. Más directamente, las inevitables contradicciones y conflictos que surgen de los intercambios culturales pueden obstaculizar la paz y el desarrollo de una buena convivencia y estabilidad del mundo. Por consiguiente, comprender las costumbres culturales de varios países se ha convertido en una cuestión muy importante para las comunicaciones interculturales.

### **3.6.1. Las creencias en China**

China y España pertenecen a diferentes sistemas de culturales, y el chino y el español también pertenecen a diferentes familias idiomáticas. Debido a la influencia de la política, la historia, la situación territorial y muchos otros factores, la mayor diferencia cultural entre China y España reside en las creencias religiosas. La religión dominante en España es el catolicismo y la cultura que lo acompaña. Paseando por España, puede verse todo tipo de construcciones religiosas todas partes, algunas conocidas en todo el mundo como la Sagrada Familia de Barcelona y la Catedral de Sevilla. La Iglesia es extremadamente rica en recursos y puede deducirse el poder que ha tenido y tiene en la vida de los españoles.

Los chinos no comparten esa realidad, no la conocen. Desde la antigüedad, China ha sido un estado de etiqueta. Influida muy profundamente por la tradición confuciana, los chinos siempre han sido modestos y atentos a las etiquetas de educación. En la sociedad moderna, China implementa la "Política de Libertad de Creencias Religiosas" para crear un ambiente abierto y libre para religiones como el budismo, el islam y el cristianismo. Tal vez esto influya en el carácter chino, pero la situación general no cambiará.

De hecho, China nunca ha sido un territorio religioso y menos monoteísta. La mayoría de los chinos son politeístas, el politeísmo ocupa la posición predominante en la sociedad china. La creencia religiosa de un chino es posiblemente muy caótica, puede profesar el budismo, el taoísmo o incluso el

cristianismo. En el funeral de un chino, las familias ricas normalmente contratan a los monjes budistas y a los sacerdotes taoístas al mismo tiempo para liberar el alma del muerto. Esta costumbre religiosa indescriptible rara vez se ve en otras naciones. Sin embargo, es muy común para los chinos porque realmente no profesan una religión específica. Los chinos no están seguros de que cualquier religión sea creíble o increíble, por lo tanto, profesar varias religiones es beneficioso y esa voluntad parece más una inversión comercial. Los chinos son muy tolerantes con las creencias de los demás y las propias. Hay una gran armonía entre el confucianismo, el taoísmo y el budismo. Estas tres religiones piensan que el ser humano es naturalmente bueno y puede salvarse si se esfuerza.

El confucianismo, el taoísmo y el budismo representan las tres corrientes principales del pensamiento chino. En realidad, son abstracciones, lo que representan son tradiciones multifacéticas, con cierta complejidad en sus interpretaciones.

### **3.6.2. El confucianismo**

El confucianismo está representado principalmente por Confucio y Mencio, con la "Ren<sup>8</sup> 仁 y De<sup>9</sup>德" como eje principal, y analiza sistemáticamente las creencias de Confucio, Mencio, Xunzi, Zhongshu Dong, incluido el concepto de Fantasmas鬼神观, Mandato del Cielo天命观, Unidad de conocimiento y acción知行合一观.

Confucio es el fundador del confucianismo. Shuming Liang cree que "China ha

---

<sup>8</sup> Ren: es la virtud confuciana que denota la buena calidad de un humano virtuoso cuando es altruista. Ren se ejemplifica por los sentimientos protectores de un adulto normal por los niños. Se considera la expresión externa de los ideales confucianos.

<sup>9</sup> De: es un concepto clave de la filosofía china, generalmente traducido como "carácter; poder interior; integridad" en el contexto del taoísmo, "virtud; moralidad" en el contexto del confucianismo y otros, y "cualidad; virtud" o "mérito; en el contexto del budismo chino.



sido influenciada por Confucio desde que existió Confucio y se embarcó en el camino de la moralidad en lugar del de la religión" (Shuming, 2011). La perspectiva moral de Confucio es amplia y profunda, y ha establecido los valores centrales del espíritu humanista de la nación china. Sus ideas sobre la fe se concentran principalmente en las ideas de "Mandato del Cielo" y "De".

Confucio heredó la tradición anterior del concepto de Mandato del Cielo, y mantuvo la visión de que el cielo es el dueño de la vida y la muerte personal, y el cielo es el dueño de todas las cosas. Al mismo tiempo, Confucio también cree que el cielo es misterioso y tiene una gran autoridad. La resistencia, la fe y el asombro del destino se dan por sentados.

Confucio respetaba a los fantasmas y dioses, pero no estaba dispuesto a tratarlos demasiado, por lo que Youlan Feng comentó que la actitud de Confucio hacia los fantasmas y espíritus era: "No niega explícitamente la existencia de fantasmas y espíritus, pero no enfatiza la existencia de fantasmas y espíritus. Él cree que admitir el cielo y el Mandato del Cielo es lo más importante, admitir que hay un destino y seguir el Mandato del Cielo no requiere la ayuda y protección de los fantasmas y dioses " (Youlan,1998: 175).

Confucio refleja su nivel práctico de creencia moral a través del concepto de "Ren". La base de la creencia de Confucio de que una persona tiene Ren es tener un temperamento verdadero y mantenerse alejado de la hipocresía. Él cree que los hipócritas rara vez alcanzan el estado de Ren. La verdadera expresión de este temperamento puede ver la calidad de Ren. Lo que se enfatiza aquí es un espíritu de tolerancia. Al prepararse para los demás, no desea ser reacio y buscar la armonía. Esta es también la parte práctica central de la creencia de Confucio.

Mencio es un destacado representante del confucianismo, su más eminente seguidor. En el sistema teórico de Mencio, sus creencias se reflejan principalmente en el destino pensado "todas las cosas están dispuestas para mí万物皆备于我" y la teoría del "gran espíritu浩然之气 ". Mirando las obras de Mencio, casi no hay discusión sobre fantasmas y espíritus, por lo que algunos estudiosos los llaman ateos, pero la creencia de Mencio en el cielo y el destino

ha formado su propia facción idealista.

Los pensamientos de mandato de cielo de Mencio son diferentes de los pensamientos de Confucio, y tienen más atributos morales. "El cielo es el determinante moral sobre la sociedad". (Zhang Jingbo & Huang Xiaolan, 2009: 38). Mencio dijo que es fácil para las personas asociarse con los gobernantes de la tierra y pensar en el mandato del cielo del rey de la tierra, lo que también sentó las bases para los pensamientos de Zhongshu Dong. En general, Mencio aún mantiene la creencia de Confucio en "La vida y la muerte están todas de acuerdo con el destino, y la riqueza y el título son decretados por el Cielo生死有命，富贵在天", atribuye todos los fenómenos de la impotencia de las personas al poder del destino, y el sufrimiento de la vida se atribuye a la prueba de la humanidad.

Mencio cree que "la benevolencia, la rectitud, la etiqueta y la sabiduría仁义礼智" es la naturaleza que las personas deben defender, y a través de estas cuatro cualidades de los seres humanos, se puede lograr la habilidad de "el que ha agotado toda su constitución mental conoce su naturaleza. Conociendo su naturaleza, conoce el Cielo. 尽其心者，知其性也，知其性则知天" Por un lado, Mencio dijo que el cielo tiende a ser moral, por otro lado, "el cielo" también es lo mismo que la mente, siempre y cuando te concentres en ti mismo, en lugar de quejarte demasiado sobre tu propio entorno de vida y mejorar tu autocultivo, realmente logre la "benevolencia", de modo que pueda disfrutar de mi propio ámbito ideológico. Esta es la búsqueda de creencias y la comprensión y la reflexión de Mencio sobre la vida espiritual humana. El gran espíritu de Mencio también es una parte importante de sus creencias, un espíritu tan grande y fuerte no es material, ni el llamado dogma moral, sino un estado mental, este gran espíritu es un espíritu que puede entenderse como el espíritu intrépido de los valientes. También representa el espíritu y la ambición de la cultura china y la nación china.

Xunzi heredó la idea de Confucio y Mencio de tomar el cielo como Dios. Xunzi

consideraba el cielo como la naturaleza, y el humano puede transformar la naturaleza a través de la comprensión y comprensión del cielo, es decir, "muchas buenas obras construyen un carácter moral que crea discernimiento y se preparan para el corazón y la mente de un sabio.积善成德，而神明自得，圣心备焉", que tiene un prototipo de materialismo.

Con respecto al origen de la naturaleza, Xunzi creía que las personas no deberían contra el cielo y el Tao, el Tao está más cerca de la ley natural entendida por el nivel tecnológico de Xunzi en ese momento, es decir, desarrollar la producción agrícola, ahorrar y usar el cielo no conducirá a la pobreza. Bajo esta ley del cielo y del Tao, Xunzi también afirmó la capacidad humana, es decir, al ejercer la iniciativa subjetiva humana, uno puede romper la creencia en el mandato del cielo y cambiar la naturaleza. Aquí se muestra la sutileza de la creencia materialista de Xunzi. En la antigua China se creía en los sacrificios a los dioses, o a un dios, para lograr la lluvia. Xunzi dijo que la lluvia no depende de ofrecer sacrificios a ningún dios. Xunzi también incluyó sus propios pensamientos en la categoría de materialismo simple, que también constituía la mentalidad optimista y la orientación atea de manipular la naturaleza en las creencias culturales tradicionales chinas.

Zhongshu Dong fue un pensador confuciano en la dinastía Han occidental. Después del desarrollo del período de primavera y otoño, el período de los Reinos combatientes y la dinastía Han temprana, el confucianismo dominó la educación de los funcionarios públicos que ingresaron en la carrera oficial. La integración formal del confucianismo y la carrera oficial ha establecido desde entonces la posición dominante del confucianismo en el paisaje ideológico chino. Desde entonces, las creencias confucianas se han convertido en creencias oficiales, y los pensamientos de Zhongshu Dong de neutralizar al Yin-Yang y los legalistas han reconstruido el sistema confuciano.

Desde el punto de vista de la creencia de Zhongshu Dong, hay una personificación característica del cielo o del destino que regresa a la dinastía Zhou. En muchos casos, el cielo en el que Zhongshu Dong cree está

personificado, pero no es antropomórfico. Esta es una descripción misteriosa del cielo material. El cielo puede extender sus habilidades y ocultar sus huellas. Tal cielo tiene el sentido de dignidad y personalidad del emperador Dios. Además, Zhongshu Dong cree que la estructura de los seres humanos es la misma que la ley de la operación natural, y los desastres del cielo y las emociones humanas también son consistentes, por lo que llega a la conclusión de que el cielo y los humanos son una estructura común.

Con esta base, Zhongshu Dong propuso la teoría de la "interacciones entre el cielo y la humanidad", complementada por los cinco elementos de Yin y Yang. Este un concepto describe nociones opuestas pero interconectadas, que se perpetúan mutuamente. En la cosmología china, el universo se crea a partir de un caos primario de energía material, organizado en los ciclos del yin y el yang y formado en objetos y vidas. El yin es retráctil, pasivo y receptivo, mientras que el yang es activo, repelente y expansivo. En principio, esta dicotomía, de alguna forma, se ve en todas las cosas: patrones de cambio y diferencia, como ciclos estacionales, luz/oscuridad, el género (femenino y masculino), así como la formación del carácter de los individuos y el gran arco de la historia sociopolítica del orden y el desorden. El padre y el hijo, el esposo y la esposa, forman un par de relaciones Yin y Yang. Esta relación es una de las leyes del cielo, las actividades de las personas recibirán comentarios del cielo. Si el monarca viola la voluntad del cielo, causará un desastre al país, y se establece una misteriosa relación de inducción entre el cielo y el hombre. El concepto de creencia de Zhongshu Dong combina fenómenos sociales con fenómenos naturales, reconoce fenómenos naturales a través de fenómenos sociales y expresa fenómenos sociales a través de fenómenos naturales. Formó un sistema circulatorio que actúa sobre las personas, y las personas actúan en el cielo. Está en marcado contraste con la idea de Xunzi de "usarlo para controlar el mandato del 制天命而用之". Por un lado, la creencia en el cielo se usa como una superstición, aunque tiene una cierta exhortación al gobernante y una cierta estabilidad a la protección del sistema feudal, pero también llevó la creencia confuciana a un camino de integración completa con la política.

Para resumir, en este punto el componente de creencia del confucianismo ha entrado en la creencia ortodoxa del gobernante. El cielo y el humano pueden estar unidos. Confucio cambió de la construcción de la creencia propia al estado sagrado de las creencias de las personas, y la relación ética se convirtió en la variable básica de las creencias confucianas. Después de Dong Zhongshu, la creencia confuciana entró en la doble función de domesticar la creencia y la política de derechos. Pertenece a la creencia general del país, pero se puede deconstruir en actividades individuales de la vida. La noción de "cada persona tiene responsabilidad por la prosperidad o decadencia del país" 天下兴亡匹夫有责 se ha convertido en la base de la creencia china y la virtud tradicional de la cultura china. También se mezcla de manera única con el taoísmo y el budismo. Hasta el surgimiento del nuevo confucianismo durante las dinastías Tang y Song, el confucianismo también formó por completo las creencias centrales de las personas en general.

### **3.6.3. El taoísmo**

El taoísmo filosófico tiene sus orígenes en Laozi (también conocido en Occidente por la transcripción fonética de Laozi). Fue un pensador extraordinario del siglo VI a.C. Sin embargo, según algunos eruditos modernos, Laozi es legendario, se duda de su existencia histórica. Pero tiene una importancia capital en la cultura china, es fundador del llamado taoísmo y la doctrina del "tao" es el contenido central del taoísmo.

El taoísmo, con el confucianismo, es uno de los dos grandes sistemas religiosos/filosóficos de China. El término "taoísmo" también se asocia con una variedad de religiones naturalistas o místicas. La creencia taoísta despejó los grilletes de la personalidad religiosa, abrió el camino del espíritu humanista chino y creó un estilo único de la cultura china. Las creencias de Laozi se basan en pensamientos filosóficos explorados en la razón. El mundo que revela es brillante, abandonando la ocurrencia de misterios y milagros, buscando la orientación consciente. Su filosofía supone un alivio ante la rigidez del

pensamiento dialéctico, lo que hace que las personas capten la luz en el mundo de la fe. El concepto central de Laozi es "Tao", pero hay mucho debate en los círculos académicos sobre la definición específica de "Tao". En la "Historia de la filosofía china", editada por Jiyu Ren (2003) se resume "Tao" como el principio más general de la existencia y el cambio de las cosas. Hay dos aspectos de la entidad material y la ley del movimiento material. (Jiyu, 2003: 57)

Con respecto al proceso de ejecución del "Tao", Laozi lo llamó "La única moción está volviendo." Esta es una idea dialéctica. El movimiento de Tao es transformarse en lo contrario o volver al estado original. Laozi creía que Tao es la regla fundamental del movimiento y el cambio de las cosas. La esencia de esta regla es el "retorno", que tiene dos implicaciones diferentes. Uno indica lo contrario y lo opuesto, es decir, una cosa en movimiento puede transformarse en su opuesto. El otro sugiere regresar, lo que significa que una cosa finalmente regresa a su estado inicial. Este concepto encarna la comprensión profunda de los eruditos taoístas sobre la regla que rige el movimiento de las cosas. Laozi vio el límite de las cosas y la inevitabilidad de ir al lado opuesto de sí mismo, por lo que abogó por prevenir los problemas de antemano y siguiendo la naturaleza natural del Tao, de modo que estaba en una posición invencible cuando todas las cosas giraban. Es decir, "Tao opera naturalmente"<sup>10</sup> 道法自然". En resumen, el concepto de creencia de Laozi resalta la idea de "Tao", y por primera vez en la historia de la filosofía china, se estableció la categoría filosófica de "Tao".

Las creencias y creencias de Zhuangzi están en la misma línea que Laozi, y el núcleo también es el pensamiento "Tao", que Zhuangzi desarrolló y discutió con

---

<sup>10</sup> Tao opera de acuerdo con las condiciones naturales de todas las cosas. Esta idea apareció por primera vez en el libro Laozi, según el cual "natural" significa el estado natural de las cosas. Tao crea y nutre todo, sin embargo, no ordena nada. En filosofía política, la relación entre Tao y las cosas naturales implica que entre el gobernante y la gente. Los gobernantes deben seguir los requisitos naturales de Tao, que pone límites a su poder, y gobernar por medio de la no interferencia para permitir que las personas y los asuntos tomen su propio curso natural.

más detalle. El pensamiento de Zhuangzi enfatiza la infinitud y la universalidad del "Tao" en el tiempo y el espacio. En primer lugar, Zhuangzi señaló que el "Tao" es el origen del mundo. El Tao ha existido desde la antigüedad y existió antes que todo, y es el origen del universo. Al mismo tiempo, el "Tao" no depende de nada. La creencia del taoísmo es buscar la verdad y la naturaleza, lejos del mundo secular, y no prestar atención a nada, puro y libre.

Los textos del taoísmo son textos compuestos escritos y reescritos a lo largo de siglos con aportaciones variadas de múltiples escritores anónimos. Comparten algunas expresiones y una ética que podríamos describir como relativista, algunas veces muy naturalista y otras mística. La filosofía del Tao se manifiesta en un estilo indirecto, no argumentativo, poético y parabólico. En la antigua China, la implicación política de este taoísmo era principalmente una oposición a la autoridad y la socialización de los valores.

#### **3.6.4. El budismo**

La creencia budista es religiosa. Wu Jingxiong dijo: "Los chinos viven de acuerdo con el confucianismo, y al mismo tiempo están equilibrados por las ideas taoístas de evitar el mundo, pero siguen el budismo en sus vidas internas" (Wu Jingxiong, 2002: 57). El budismo entró en China unos siglos después de la muerte de Buda, en una época en la que el confucianismo y el taoísmo eran las religiones predominantes. En un principio, el budismo no encontró muchos adeptos en China, pero hacia el siglo II d.C., ayudado en cierta medida porque su enfoque era sencillo y tenía algunas similitudes con el taoísmo, logró afianzarse firmemente y adquirió un número considerable de seguidores en China.

Desde que el budismo se extendió en China<sup>11</sup> a fines de la dinastía Han, se ha combinado gradualmente con la cultura china para formar una cultura de creencias única. Entre los muchos grupos de budismo, el tema del " budista",

---

<sup>11</sup> El budismo tuvo su origen en la India (Nepal), hacia los siglos VI y IV a.C. Se extendió a gran parte del este del continente asiático.

es decir, el problema de la mente, era de preocupación común. La integración completa del budismo a la cultura china se produjo durante el período "Tres religiones en una" de la dinastía Song, es decir, "confucianismo, budismo y taoísmo". Durante este período, el espíritu de creencia del budismo se mezcló con la cultura racional del confucianismo. La cultura del budismo y el confucianismo se mezclaron entre sí, formando un nuevo confucianismo, origen de las creencias chinas contemporáneas.

La práctica de convertirse en un Buda es el objetivo final y la búsqueda de los budistas, la naturaleza del budismo está enraizada en la naturaleza humana. La doctrina básica del budismo es que todas las cosas en el mundo están relacionadas entre sí a través de Nidana<sup>12</sup>, pero esto es solo una ilusión de vacío. El Zen<sup>13</sup> es una tribu importante del budismo chino. Desde su entrada en la dinastía Tang, el zen ha sido completamente integrado en China, proporcionando una base realista para la idea de las tres religiones en una, y proporcionando la realidad y las ideas del otro lado para las creencias de la nación china.

En resumen, el Zen hace que el pensamiento budista sea más consciente, pero también más secular, debido a que no depende del tiempo de la práctica espiritual. Este budismo de estilo civil se ha propagado a gran escala y casi se ha convertido en sinónimo del budismo chino.

La mayoría de los chinos en China no tienen creencias religiosas. La mayoría de los chinos son ateos y los declarados como budistas, taoístas y cristianos y

---

<sup>12</sup> Nidana es un término atribuido a Buda Gautama que significa Teoría de la causación. Tiene dos significados específicos en budismo: El uso más común hace referencia a las "Doce Nidanas" o Concatenación de causa y efecto<sup>1</sup> que es el ciclo de renacimiento tal y como es descrito por Buda Gautama y está relacionado con el concepto de Origen dependiente. De forma menos común, el también es utilizado en referencia a las dhyanas o fases de la meditación budista.

<sup>13</sup> El budismo Zen es el resultado de una larga historia que comienza en China. Cada período chino tenía diferentes formas de Chán, algunas de las cuales permanecieron influyentes, mientras que otras desaparecieron. La historia de Chán en China está dividida en varios períodos según diferentes eruditos, que generalmente distinguen una fase clásica y un período posclásico.



musulmanes (muy escasos) superan en poco el 20 por ciento. La mayoría de los jóvenes chinos están muy confundidos sobre el concepto de creencia. Algunos lo interpretan en un campo muy limitado como creencias religiosas y políticas, especialmente cuando confiesan que lo han perdido, normalmente, es decir, que no tienen una creencia religiosa o política. Otros amplían el concepto y lo mezclan con otros conceptos como visión del mundo, o sistema de valores. En una palabra, los jóvenes tienen un concepto muy confuso de creencia y cada uno elige sus propias interpretaciones. Y, en realidad, la mayoría de los que afirman haber perdido su creencia realmente han perdido su creencia en el comunismo, lo que conduce a una diversidad de creencias y puede ser que algunas religiones o sistemas de creencias como el cristianismo, el islamismo, el catolicismo, el budismo, el taoísmo, etc., o incluso el confucianismo tradicional, crezcan en seguidores en el futuro próximo. También existe una parte social que practica el escepticismo porque considera poco práctica cualquier sistema de creencias, sin relación con la realidad; y otra que continúa en el camino comunista. (Lin Zhang, 2005)

### **3.6.5. Las creencias en España**

El catolicismo es la confesión más numerosa en España. Según datos publicados por el Centro de Investigaciones Sociológicas en octubre de 2023<sup>14</sup>, el 53,9% de los ciudadanos españoles se identifican como católicos (el 34,8% se define como no practicantes y que el 19,1 % como practicantes); el 41,8% se identifica como "sin religión", entre ellos ateos (17,0%), agnósticos (12,3%) o no creyentes (12,5%); y el 3,0 % como seguidores de otras religiones. Comparando estos datos con los que el CIS publicó en 2020, puede observarse una disminución de nueve puntos en 2023 en cuanto a la declaración de ser católico (61,2% en 2020) y un aumento de seis puntos en los declarados sin religión. Y se ha duplicado en 2023, respecto a 2020, el porcentaje de los que se declaran seguidores de otras religiones. aunque sigue siendo una cifra muy minoritaria.

---

<sup>14</sup> [https://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Estudios/Avances/3423/Es3423mar\\_A.pdf](https://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Estudios/Avances/3423/Es3423mar_A.pdf)

En conclusión, tenemos que estar de acuerdo en que la mayoría de los españoles, bautizados como lo han sido en la Iglesia Católica, están voluntariamente fuera de ella. La mayoría de los españoles, especialmente los jóvenes, están muy lejos de lo que predica la Iglesia. La pérdida de religión en los jóvenes puede tener su explicación en lo que se llama "conflicto generacional", una actitud de alejamiento de las creencias religiosas en la medida en que se supone que constituyen un elemento de la definición del mundo adulto o parental. Sin embargo, lo que es sorprendente es que la Iglesia Católica como organización continúa teniendo un gran peso en la opinión pública a través de la enseñanza en todos los niveles y los medios de comunicación.

### **3.6.6. Una comparación de las creencias en China y España**

En la creencia occidental en el cristianismo, Dios es el Dios por encima de todo, y todo en el mundo fue creado por este Dios. Cuando los occidentales sufren desgracias de cualquier tipo u origen, eligen orar. En su mente, Dios puede ayudar a salir del sufrimiento. El concepto de Dios, a parte de otras características o atribuciones de tipo moral, es su omnipotencia: todo lo puede.

En China no existe este concepto de un ser superior, único y todopoderoso. Descubrí en las novelas mitológicas chinas que las historias del "Viejo tonto que movió las montañas"<sup>15</sup>, de "Jingwei llenando el mar"<sup>16</sup>, etc. claman contra

---

<sup>15</sup> Esta famosa fábula china antigua de Liezi ensalza la perseverancia, la determinación y el afán de superar la dificultad. Dos enormes montañas yacían directamente frente a la casa del viejo tonto. El viejo tonto, que tenía casi noventa años, tenía que desviarse cada vez que salía. Para deshacerse de este inconveniente, condujo a sus hijos y nietos a destruir las montañas año tras año. No se rendirían a pesar de las burlas del Viejo Sabio, y eventualmente movieron a Dios, quien envió espíritus celestiales para alejar las montañas. Originalmente, esta fábula reflexionó sobre la relación entre la necedad y la sabiduría, lo finito y lo infinito, las fuerzas de los humanos y las fuerzas de la naturaleza, así como la relación entre los caminos de los humanos y los del cielo. Sin embargo, desde las dinastías Tang y Song, su mensaje subyacente sobre el coraje y la perseverancia frente al desafío y la adversidad ha ganado una creciente apreciación. Desde entonces, el "Viejo tonto que movió las montañas" se ha convertido en sinónimo de seguir adelante ante las dificultades y

las fuerzas de la naturaleza y se enfrentan a ellas. El pueblo chino no está exento de dioses, pero los dioses chinos son el cielo, y los antepasados ayudan para pedir la lluvia, por ejemplo. Pero los chinos no piensan que desafiar a dios significa no respetar la fe.

Estas dos formas diferentes de creencias religiosas reflejan las visiones del mundo de las dos naciones y conducen a diferencias en el poder político. Un poder político es una organización representativo o no pero con poder sobre la gente. El gobernante de la nación china afirma ser el Hijo del Cielo. Pero todos saben que este día se convertirá en otro día después de la nueva generación. En otras palabras, este "cielo" no es tan sagrado en los corazones de los chinos, es solo un símbolo de autoridad.

### **3.6.7. Los valores culturales. Una comparación**

Los valores son una parte profundamente arraigada de la cultura y dominan el uso del idioma de las personas. En la comunicación intercultural, cuando ambas partes comprenden y respetan los valores de cada uno, la comunicación se desarrollará sin problemas y las posibilidades de éxito serán mayores. Por el contrario, la ignorancia o la falta de respeto a los valores del otro obstaculizará el buen progreso de la comunicación, reducirá la efectividad de la

---

perseverar hasta el final.

<sup>16</sup> Jingwei es el nombre de un personaje femenino en la mitología china. Era la hija del emperador Yandi. A Jingwei le encantaba ver los amaneceres y quiso tener una mejor vista de éstos, pero al adentrarse en los mares la marea empezó a agitarse a causa de la tormenta. Olas descomunales destrozaron su pequeño barco y el mar se la tragó sin dejar rastro. Después de la muerte de Jingwei, Yandi negoció con el sol del horizonte pero solo fue capaz de recuperar los restos del barco de su hija en la orilla: Sin embargo, un día, una diosa compadecida salió de entre los mares con forma de ave para vengarse contra el mar, trayendo rocas y pequeños pedazos de las montañas cercanas al mar, en un esfuerzo por llenarlo. Jingwei renació. Incluso tuvo Jingwei un pequeño diálogo con el mar, en el que este la ridiculiza, señalando que no sería capaz de llenarlo ni en un millón de años. Jingwei clama entonces que procedería a llenarlo en diez millones de años o incluso en cien millones, el tiempo que le tomara llenar el mar, para que así otros no sufrieran lo que ella sufrió una vez.

comunicación o incluso destruirá por completo el comportamiento comunicativo.

Los valores son los estándares por los cuales las personas juzgan lo bueno y lo malo, lo bello y lo feo, lo valioso y lo prescindible, lo limpio y lo sucio, lo correcto y lo incorrecto, lo amable y lo cruel, lo justo e lo injusto, lo decente y lo inapropiado. Los valores juegan un papel muy importante en el control del comportamiento: están incrustados en los pensamientos humanos, constituyen la base de la actividad psicológica para controlar el comportamiento y es la actividad en la que las personas piensan y se adaptan al mundo objetivo. (Yang Hong, 2005: 60)

Una vez que se forman los valores básicos de un grupo social, se arraigarán firmemente en los corazones de las personas y se transmitirán de generación en generación. Los valores tienen una influencia extremadamente importante en la comunicación: comprender las diferencias en los valores de los diferentes pueblos sentará las bases para la comunicación en la comunicación intercultural.

La formación y el desarrollo de los valores principalmente se deben al efecto de dos fuerzas que influyen en la cultura, a saber, los factores ambientales y los factores históricos. Por supuesto, además de ello, la formación de valores también se ve afectada por la tradición histórica de los sistemas de creencias, las religiones, los grupos étnicos, la historia política y social, y el desarrollo de sistemas filosóficos.

La ética tradicional china ha sido defendida por las clases dominantes en el pasado, y los valores éticos han ejercido una influencia amplia y de gran alcance en la psicología, las costumbres, la conciencia estética y los valores nacionales de la nación china. Los chinos respetan el sistema jerárquico, respetan a sus mayores, obedecen su autoridad y enfatizan que deben estar en línea con su propio estatus. Para buscar la estabilidad y la armonía en el orden social, las personas siguen las reglas y la moderación. Esta búsqueda de estabilidad y de sociedad armoniosa fue profundamente influenciada por la ideología de "La Gran Armonía" de Confucio.

Los españoles respetan los derechos individuales, anhelan la libertad y abogan por la igualdad. Su sociedad ideal es una sociedad donde exista una igualdad de oportunidades. La libertad y la igualdad son sus objetivos de supervivencia. Este concepto a menudo se manifiesta como la cortesía hacia extraños y cercanos en el modo de comportamiento: por ejemplo, el decir "gracias", por cualquier servicio o atención está muy arraigado, así como expresiones de disculpa.

El gran aspecto de la diferencia de valores entre China y España es la colectivización frente a la individualización. La supremacía individual es la característica de toda la cultura occidental, mientras que la supremacía colectiva es la característica de toda la cultura china. Bajo la influencia del colectivismo, los chinos defienden que los intereses familiares, sociales y nacionales son los más importantes, y los intereses individuales pueden ser ignorados y sacrificados cuando sea necesario. Todos tienen una identidad fija, un poder, una obligación, una responsabilidad, un honor, una imagen y un comportamiento en la sociedad. Casi todo depende de esta identidad fija. Además, cuando los chinos hacen cosas, primero deben considerar lo que otros piensan de ellos. En casos severos, los rumores infundados son terribles. Esto ha llevado a los chinos a centrarse demasiado en la imagen.

Al contrario de la cultura china, los españoles acogen el individualismo, básico de los valores de los españoles. La supremacía del valor personal en España se remonta a la filosofía liberal personal. Su punto principal es que todos pueden hacer juicios y elecciones racionales y ser responsables de sus acciones. Por lo tanto, permiten el desarrollo personal, la búsqueda de la libertad, la autorrealización, el énfasis en las habilidades personales, la toma de decisiones independientes, la autosuficiencia, el respeto por la libertad de las personalidades de los demás y no existe el temor de ser innovador. Cabe decir que el individualismo contribuyó al fuerte espíritu de lucha y la conciencia competitiva de los españoles, y jugó un gran papel en la promoción de su desarrollo social y económico.

La supremacía de los intereses colectivos es la característica principal de la

cultura china, especialmente la cultura confuciana. El confucianismo promueve fuertemente el orden y la armonía de la sociedad. Los intereses individuales deben obedecer los intereses colectivos y sociales. En algunos casos, los intereses individuales pueden incluso sacrificarse para proteger los intereses colectivos y sociales. El colectivismo hace que los chinos sean introvertidos, que eviten las discrepancias, que no se atrean a expresar opiniones diferentes, etc.

Por supuesto, el colectivismo de los chinos y el individualismo de los españoles no se crearon de la nada, sino por sus profundas razones históricas. Tanto en Oriente como en Occidente, en la sociedad feudal, eran muy jerárquicos y tenían muy pocos intereses personales. La razón principal para la formación del individualismo occidental es el movimiento cultural originado en Europa occidental durante los siglos XV y XVI y que fue llamado "Renacimiento" en el XIX, fundado en "humanismo" y que reivindicó elementos culturales de la antigua Grecia y de Roma. El humanismo se rebeló contra el poder de la religión, utilizada a su antojo por el poder feudal, y abogó por la libertad de pensamiento y otras libertades individuales. Entre otras cosas, esto permitió el desarrollo de la ciencia y el rechazo del dogma, es decir, el avance del conocimiento.

En China, el colectivismo de su cultura significó ante todo el mantenimiento de una sociedad feudal estable durante más de 2000 años. Los gobernantes feudales evitaban con todos sus medios de poder la aparición o el desarrollo de pequeños grupos ideológicoas. Después de la fundación de la República Popular de China por Mao Zedong en 1949, el igualitarismo simbolizado por la expresión 大锅饭 ["arroz en olla grane"]<sup>17</sup> y los intereses colectivos fueron primordiales.

Las otras características de estas dos culturas cuyas historias y desarrollos son tan diferentes, se derivan del individualismo y el colectivismo. Por ejemplo,

---

<sup>17</sup> 大锅饭 : Comidas ordinarias hechas de ollas grandes para que muchas personas coman; metáfora de la distribución igualitaria.

debido a la supremacía de los intereses personales, los españoles siempre prestan atención para no infringir los derechos de los demás, pero al mismo tiempo mantienen sus derechos personales y los defienden. Los chinos tienen más miedo de ofender a las personas y empeorar las cosas, por lo que les gusta calmarse cuando las cosas suceden. Esto está muy lejos del fuerte concepto legal de los españoles y de sus frecuentes visitas a los tribunales. La supremacía del individualismo está obligada a obedecer las leyes y reglamentos. Sin un conjunto estricto de leyes y reglamentos, los intereses personales no pueden garantizarse. Los chinos no recurrirán a la ley en todo, pero promoverán la influencia de los modelos a seguir. En los cinco mil años de historia de la civilización en China, se han establecido innumerables modelos: la gente cree en el poder del modelo y cree que la opinión pública puede suprimir el mal y promover el bien, y puede hacer que las personas se disciplinen. Por lo tanto, es precisamente debido a los diferentes valores que los españoles tienden a creer que la ley puede resolver problemas, mientras que los chinos están más inclinados a que el poder del modelo sea inagotable.

En resumen, el individualismo y el colectivismo tienen cada uno su propio entorno de crecimiento y desarrollo, pero también tienen sus propias ventajas y desventajas. Hacer hincapié en el colectivismo puede ayudar a unir y cooperar, poner en juego la fuerza y el papel colectivos y compartir la responsabilidad. Sin embargo, si se pone demasiado énfasis en el colectivismo, también inhibirá el desarrollo individual y desalentará el entusiasmo individual, puede obstaculizar el desarrollo y el progreso social. Al enfatizar el individualismo, es fácil realizar el potencial personal, desarrollar la individualidad y mejorar la creatividad y la innovación. Sin embargo, si se enfatiza demasiado el individualismo, puede conducir a los extremos, y aparecerán el egoísmo y la indiferencia e insolidaridad, lo que no es propicio para el desarrollo y el progreso social.

Los valores se extienden a nuestra vida diaria al aclarar cómo las personas deben comunicarse en un entorno de comunicación específico. Examinamos a continuación algunas manifestaciones específicas de las diferencias entre las cosmovisiones y valores chinos y españoles en el comportamiento de las

personas.

### **Valores familiares**

Hay dos estructuras familiares principales en la sociedad moderna: familias nucleares y familias extensas. Una pareja y sus hijos, una familia de dos generaciones se llama familia nuclear; una familia de tres generaciones es una familia extensa. (Lin Dajin, 1996: 63). Los chinos a menudo hablan de "criar niños con el propósito de ser atendidos en la vejez", pero esta oración no es importante en España ahora en España aunque lo fuera en el pasado, sobre todo en el entorno rural. Las familias españolas son en su mayoría del tipo nuclear. Los hijos crecen y comienzan otra familia. En general, son autosuficientes. Tres generaciones de la misma familia son extremadamente raras. Desde la implementación de la política del hijo único en la China contemporánea, hay más "casas de tres personas", pero todavía hay un gran número de tres generaciones en la misma familia.

En España, se puede decir que el cultivo de la independencia comenzó en la infancia. Muchos padres arreglan una habitación individual para la llegada de un hijo o hija. Este es probablemente el primer paso hacia la independencia individual. Muchos padres los alientan a decidir qué hacer en sus primeros años. Los trabajos a tiempo parcial para los estudiantes son muy comunes: además de subsidiar su matrícula o ganar algo de dinero. Los chinos tienen un fuerte concepto de familia, su relación de sangre y su relación familiar están profundamente arraigadas en sus mentes, y sus padres e hijos siempre son una familia.

Al mismo tiempo, la relación tradicional de los chinos es complementaria, es decir, "uno para todos, todos para uno". En la China contemporánea, la mayoría de las personas mayores en las ciudades disfrutan de pensiones, pero las familias extensas no han desaparecido. Desde la perspectiva de las condiciones de vida, algunos hijos esperan que los padres con buena salud puedan ayudar con las tareas del hogar, cuidar a los niños o que los hijos no tengan vivienda y tengan que vivir con sus padres. También hay algunos hijos que tienen buenas condiciones de la vida y desean vivir con sus padres.



La complementariedad también refleja piedad filial y cortesía. Los padres son viejos, y es justo que sus hijos sirvan a sus padres con amor filial. En una familia con muchos hermanos, la cortesía es una instrucción para los padres. Según las ideas confucianas tradicionales, las personas mayores cuidan de los más jóvenes y los más jóvenes respetan a los mayores. Hasta cierto punto, la jerarquía dentro de la familia también es mantener un equilibrio complementario.

La estructura familiar y la relación familiar entre los miembros de la familia están estrechamente relacionadas con las tradiciones y valores culturales. Este modelo chino de la familia extensa es obviamente inseparable de la estructura social patriarcal formada por China sobre la base del modelo económico agrícola. Bajo dicho sistema, el vínculo básico que conecta las relaciones sociales de las personas es la sangre y el matrimonio, entre ellos, el sistema familiar de generaciones sucesivas se forma con el sistema sanguíneo de la herencia patrilineal como núcleo. No solo eso, la mentalidad nacional que enfatiza la agricultura y suprime el comercio en las condiciones económicas naturales de autosuficiencia ha causado que la mayoría de las familias chinas se multipliquen por generaciones y vivan juntas en la misma área. Se forma una estructura social especial en la que la sangre y la geografía se tuercen y se superponen. La familia nuclear española es el producto de la cultura española basada en la geopolítica.

Los valores del individualismo español también determinan la no dependencia de la familia u otras personas. Solo existe un vínculo temporal entre la familia y el individuo, que es inestable. La orientación grupal de los chinos también les hace prestar especial atención al establecimiento de la relación entre las personas. La relación entre las personas es interdependiente, y la fiabilidad de la dependencia está determinada por el grado de intimidad de la relación sanguínea. Al mismo tiempo, la orientación tradicional del grupo chino también requiere que todos cumplan estrictamente y se adapten a su identidad y el papel identificados en la red de relaciones familiares, e incluso a toda la estructura social, que no se debe exceder. Por lo tanto, debe aceptar la restricción normativa de la cortesía y tratar las relaciones interpersonales

estrictamente de acuerdo con el nivel de respeto e inferioridad.

### **Valores del tiempo**

En la sociedad china, el confucianismo siempre ha dominado, tanto el confucianismo como el taoísmo abogan por el retorno a la naturaleza y al pasado. Confucio abogó por el autocontrol y por regirse por la benevolencia, y su orientación temporal tiene una mayor tendencia al pasado. En todas las dinastías de la historia china, todos los reyes atribuyeron gran importancia a las reglas y la etiqueta establecidas por los antepasados de cada dinastía anterior, y fueron muy respetuosos con las lecciones de los antepasados. Esto significa que, en términos de tiempo, China es una sociedad que se enfoca en el pasado. Cuando las personas hacen cosas, tienen que considerar si lo han hecho en el pasado, qué experiencias exitosas o lecciones de fracaso, cómo lo hicieron los antepasados, etc. Y hoy a menudo lo que hacemos se basa en el pasado, por lo que seguir las reglas se ha convertido en una norma social. En relación con esto, las personas adoran a los antepasados, respetan a los ancianos, respetan a los maestros, respetan la experiencia y respetan la edad, porque estos aspectos están relacionados con el "pasado". Las orientaciones pasadas siempre han influido en el comportamiento y las formas de pensar de las personas.

Contrariamente al concepto de tiempo en la cultura china, los occidentales, incluidos los españoles, se centran en el futuro. Por lo tanto, la orientación futura es su valor importante de los españoles. Creen que el pasado significa un cierto lastre para superar. Importa el presente en la medida que proyecte un buen futuro. La actitud social de los españoles es la de cierto rechazo de las reglas o normas y como contraste a un chino puede llamarle la atención que no existe ese respeto oriental hacia ancianos y maestros. En España, no parece que la edad y la experiencia sean no es dignas de admiración.

### **Cultura del papel**

Shakespeare dijo que el mundo es un gran escenario, y todos juegan un papel en este escenario. Pero la palabra "papel" es solo un concepto abstracto. En

esencia, refleja una relación social, y el individuo específico es solo un jugador en un determinado papel. Por lo tanto, el papel es un modelo de una serie de normas comunes de comportamiento social, por lo que puede entenderse como un patrón de comportamiento humano. Las personas viven en esta sociedad, y su papel debe estar inextricablemente vinculado a la cultura social, el estado social, las expectativas sociales, las normas sociales, los valores, etc., por lo que se puede decir que el papel es social. Por lo tanto, el papel social está determinado por un cierto sistema de valores culturales, consistente con la identidad y el estatus social de las personas, un conjunto de principios normativos y patrones de comportamiento de derechos y obligaciones. (Liu Yanqiu, 2007: 96) Cuando las personas se comunican, no solo entienden a los demás desde el idioma, en esencia, están desempeñando sus respectivos papeles sociales, expresando su identidad social, comunicando su orientación cultural y coordinando el estado social y la relación entre los hablantes; comunicar sus creencias, sus valores y sus normas de evaluación, etc. (Yuxin,2001:141)

En las sociedades humanas, mientras las personas se combinen o cooperen entre sí, habrá asignaciones de papeles correspondientes, y la relación de papeles diferirá debido a las diferencias culturales, porque la formación de papeles no solo está relacionada con la naturaleza humana, sino que son producto de un estado de relaciones sociales. Cada papel tiene algunas expectativas específicas de la sociedad u otras, estas expectativas constituyen normas sociales, es decir, reglas de conducta. Estas expectativas sociales o estas normas sociales a menudo están determinadas por una cultura social específica, reflejan el valor de una determinada cultura social y la interpretación de la importancia de esta cultura para un entorno social específico y una relación social. Lo que se considera bueno por una cultura puede ser rechazado en otra, y lo que es malo y feo en una cultura puede ser alabado y admirado en otra cultura.

En China, las personas están más limitadas por la etiqueta y las normas sociales en el juego de papeles y la interacción. Los chinos que siempre han seguido los hábitos corteses de Confucio, prestan más atención a la forma y al

orden ético, y creen que el comportamiento comunicativo debe ser formal, las normas de roles deben ser claras y el juego de roles debe ser perfecto. Por ejemplo, respetar a los maestros y estimar la educación es una etiqueta y expectativa social ampliamente aceptada. China tiene el antiguo lema de "ser maestro por un día y ser padre de por vida". Los estudiantes serán muy respetuosos cuando se encuentren con el maestro y cuando el maestro entre al aula toda la clase se levantará y saludará al maestro. Esta etiqueta se ha mantenido desde la antigüedad hasta hoy, solo para evitar que las personas olviden la dignidad del maestro. Si un maestro permite que sus alumnos hablen de manera más informal o admite ser ignorante de cierta manera frente a los alumnos, se considerará que no son dignos y serán menospreciados por los alumnos. Lo mismo se aplica a la relación entre el jefe y el empleado. Incluso si el empleado tiene diferentes opiniones sobre la decisión del líder, todavía tiene que alabarlo. Esto se debe a que el factor de rol de la relación subordinada juega un papel. Se requiere que los maestros se vistan modestamente al entrar al aula. Algunas escuelas colocan un espejo grande en la entrada de la sala de maestros o del edificio de enseñanza. Los maestros y los estudiantes deben observar si su ropa está ordenada y si están de acuerdo con sus papeles antes de la clase. Debido al orden y la integridad de las normas tradicionales chinas, los grupos sociales pueden tratarse entre sí con cortesía, y los conflictos y conflictos se resuelven fácilmente (Yuxin Jia, 2001: 67).

Por el contrario, los españoles que prestan más atención a la igualdad. En la interacción de diferentes roles, no se limita a la forma. Por lo tanto, los profesores pueden ser muy casuales en sus conferencias, y también son eclécticos. Por otro lado, los profesores de español permiten a los estudiantes desafiarlos. Cuando ejerzan su papel de maestro, aparecerán frente a los estudiantes en un papel más igualitario. Pueden reconocer públicamente sus deficiencias e ignorancia en un cierto aspecto frente a los estudiantes y los estudiantes no despreciarán a los maestros porque reconozcan su ignorancia en un área determinada. En España, los padres e los hijos, los jefes y los empleados pueden llamarse por sus nombres de pila directamente, creyendo

que este enfoque es una expresión sincera, respetuosa y amigable de las personas. Se considera la forma, el comportamiento y la etiqueta como un comportamiento exagerado y arrogante. Una cultura diferente que enfatiza la etiqueta y el manierismo con los chinos.

Influenciados por la cultura, los chinos y los españoles tienen diferentes tendencias de autoestima en la comunicación de papeles. Los chinos prestan más atención a su propia imagen, toman seriamente en cuenta a la cortesía e intercambios, son buenos para "hacer relaciones humanas" y admiran aceptar un poco de bondad y recompensa. El favor y la imagen son leyes y regulaciones no escritas, que implícitamente restringen y controlan los corazones de las personas, así como el comportamiento social y el juego de roles. Hay un dicho en China que dice que "la imagen es más importante que la vida". Por lo tanto, cuando los chinos ejercen sus papeles, se adhieren al principio de cortesía y se colocan en una posición insignificante. Además, las personas a menudo desarrollan el hábito de adaptarse a diferentes situaciones y hablar de manera diferente según las circunstancias de cercanía o lejanía interpersonal.

Los españoles también hablan de etiqueta, pero debido a las diferentes culturas, sus expresiones y connotaciones son muy diferentes de las de China. En la comunicación, generalmente no están acostumbrados a hablar y hacer cosas irrazonables por el bien de la imagen. No importa qué papel jueguen, no se adhieren tanto a la forma. Debido a la gran diferencia en las relaciones de roles entre las culturas china y española, es natural tener colisiones culturales de vez en cuando en los intercambios. La forma de reducir las colisiones es aprender de la cultura de los demás y fortalecer la tolerancia en los intercambios interculturales.

El grado de individualización de los papeles está influenciado por la individualización y la colectivización. La primera consideración de las personas en el juego de roles y la comunicación de roles es que los intereses individuales están subordinados a los intereses colectivos, y todo se centra en la familia, la sociedad y el país. Dado que China es una sociedad con las

jerarquías distintas, una persona debe hacer todo de acuerdo con su identidad y debe cumplir estrictamente con las reglas definidas por las relaciones humanas en palabras y hechos. Bajo la influencia de este colectivismo, cada papel en la sociedad parece estar cumpliendo sus deberes de una manera segura y sólida. El poder de una persona es limitado, y solo el poder colectivo es grande. Por lo tanto, solo integrándote en un colectivo puedes hacer un buen trabajo y reflejar tu propio valor de vida. De esta manera, las personas a menudo siguen las reglas y no pueden mostrar con valentía su sabiduría y talentos personales. Cada decisión en la gestión debe discutirse después de muchas gestiones diferentes antes de tomar una decisión.

Bajo la influencia del individualismo, los españoles a menudo defienden la libertad en la rutina de sus roles. En sus roles de trabajo, les gusta abrir nuevas formas, establecer nuevos estándares y ganar el juego de una manera única; En sus vidas, persiguen la libertad, incluidos los intereses materiales personales y la búsqueda de la autorrealización y la libertad. A menudo no esperan la ayuda de otros; ya sea en el trabajo o en la vida, no esperarán pasivamente las oportunidades, sino que harán todo lo posible para crearlas.

El individualismo significa un determinante concepto de libertad individual. Las diferencias son casi sinónimo de individualismo y reciben la misma apreciación; mientras que mantener la consistencia y dejar ir la naturaleza es un signo de pérdida de personalidad individual. Una persona puede crear su propio papel de acuerdo con sus propios estándares, independientemente de los puntos de vista de otras personas. Es por eso que los españoles enfatizan las cosas externas, personales, de poder y utilitarias, y también son combativos y abogan por la competencia. Y los efectos secundarios del individualismo pueden llevar a una situación que solo concierne a uno mismo, y la relación entre colegas y vecinos no será tan armoniosa como la de los chinos.

Debido a la diferencia entre las culturas china y española, las personas ejercen sus papeles de diferentes maneras de pensar y comportarse. Las personas tienen diferentes puntos de vista y opiniones sobre la calidad, la capacidad y el estado, por lo que la conciencia de las personas en la creación también es

diferente. En la economía globalizada de hoy, es importante y hasta decisivo centrarse en mejorar las propias cualidades, en entender las diferencias en la cultura de roles y completar ese juego y la remodelación en los intercambios activos.

Así como los valores discutidos en esta investigación juegan un papel dominante en la comunicación intercultural, sus diferencias también traen muchos obstáculos. Sin embargo, estos obstáculos son solo temporales y la integración común de las culturas es posible.

### **3.6.8. Patrones de pensamiento: diferencias entre China y España**

"Debemos ser conscientes de que existen diferencias culturales en los aspectos del pensamiento y el conocimiento. Esta diversidad se puede aclarar y relacionar con la comunicación intercultural haciendo una comparación general entre los patrones de pensamiento occidentales y orientales".  
(Samovar, Richard y Stefani, 1998: 23)

La cultura afecta la percepción y la comprensión de las cosas externas de las personas. Los diferentes países tienen culturas diferentes, por lo que debe haber diferencias en los estilos de pensamiento. Esto es particularmente evidente entre las culturas orientales y occidentales.

Una buena comprensión del patrón de pensamiento y la comunicación intercultural nos ayudará a tener una mejor conciencia de los obstáculos y problemas interculturales. La comunicación intercultural exitosa parece ideal, pero necesita mucho conocimiento de otras personas y sus culturas. Obviamente, la barrera del idioma es una parte de la comunicación intercultural fallida, pero la más importante es la barrera cultural, que no se aprende simplemente como un tipo de idioma. El profesor Xianlin Ji (1998) señala que la diferencia básica entre la cultura china y la occidental radica en el patrón de pensamiento. Por lo tanto, este parte tiene como objetivo examinar algunas diferencias en el patrón de pensamiento, explorar sus influencias en la comunicación intercultural y, finalmente, sugerir algunos métodos para superar las posibles influencias negativas causadas por la diferencia en la

comunicación entre los chinos y los españoles. Muchas investigaciones anteriores dedicaron sus esfuerzos al estudio de las influencias de la comunicación intercultural en nuestra cultura china, pero, aquí trataremos de enfocar más sobre las causas de las diferencias en los patrones de pensamiento chino y español.

Los patrones de pensamiento son el puente de la cultura y el lenguaje. Por un lado, los patrones de pensamiento están estrechamente relacionados con la cultura: representa la cultura, pero la restringe hasta cierto punto. Por otro lado, los patrones de pensamiento tienen una conexión profunda con el lenguaje: contribuye al desarrollo del lenguaje, y el lenguaje ayuda a la formación de patrones de pensamiento.

Los patrones de pensamiento, también conocidos como "estilos de pensamiento", tienen una enorme influencia en la comunicación intercultural. El antropólogo británico del siglo XIX, Edward Tylor (1967) propuso originalmente la definición técnica moderna de cultura como pensamiento y comportamiento humano socialmente estructurados. La definición en sí sugiere la estrecha relación entre cultura y pensamiento. Técnicamente, los estilos de pensamiento son la manifestación total de una cultura particular. Las personas de diferentes culturas siguen patrones de pensamiento diferentes, lo que a su vez influirá en su comunicación. Dado que los actos de habla y los comportamientos de las personas están determinados por patrones de pensamiento, estos en realidad son causa del éxito o del fracaso de la comunicación.

Las discusiones sobre los patrones de pensamiento siempre atraen a los académicos. Hajime Nakamura (1966) proporcionó su definición en su artículo titulado "Ways of Thinking of Eastern Peoples: India, China, Tibet, Japan": "Las formas de pensar se refieren a cualquier pensamiento individual en el que las características de los hábitos de pensamiento de la cultura en la que al que pertenece se revelan". Las formas de pensar como se usan aquí designarán especialmente formas de pensar sobre cuestiones concretas y empíricas, que pueden, en muchas ocasiones, implicar también juicios de valor y cuestiones de valores en ética, religiones, estética y otros tales preocupaciones humanas.



El pensador no necesita ser consciente de ninguna forma de pensar cuando se dedica a la operación de pensar. Sin embargo, sus formas de pensar y cuando las comunica están condicionadas por sus hábitos y actitudes culturales.

Samovar & Porter (1982) afirmaron que los patrones de pensamiento son "la definición mental de resonancia y resolución de problemas en una comunidad". En resumen, los patrones de pensamiento son un proceso de pensamiento establecido y estático. Realmente refleja una cultura particular. Cubre conocimiento, idea, métodos, sentimientos, lenguajes y hábitos. Por lo tanto, los patrones de pensamiento que estamos afirmando tienen un enfoque general, no particular o individual.

El pensamiento es la actividad cognitiva del cerebro humano que refleja las cosas externas. Ciertos patrones de pensamiento tienen las características de estabilidad, estructura y estilización dentro de cierto alcance social. Por lo tanto, los patrones de pensamiento son la estructura de pensamiento, una fórmula de pensamiento con cierta universalidad y estabilidad formadas por los humanos en el proceso cognitivo (Shijie Guan, 1995: 198). Si las personas no entienden la cultura y los patrones de pensamiento de otros, y dan por supuesto que sólo existe un modo de entender y enfocar se dificultará la comunicación intercultural. En consecuencia, comprender las diferencias en los patrones de pensamiento ayuda a tener confianza y capacidad para superar los obstáculos en diferentes entornos culturales, y para comunicarnos y cooperar de manera efectiva.

### **Los patrones de pensamiento de la cultura tradicional china**

La cultura tradicional china es el producto histórico, dinámico y creativo de la nación china, y también es la manifestación externa de la forma de un modo de pensar. Por un lado, la forma de pensar afecta la ideología y el comportamiento práctico de una nación, y de este modo inevitablemente afecta la creación de cultura; por otro lado, como un producto de la creación consciente de las personas, la cultura tiene una independencia relativa. Si bien gana su propia vida, inevitablemente afectará la existencia y el desarrollo de una nación, y también afectará la recreación cultural de una nación. Por consiguiente, desde

un punto de vista dialéctico, los patrones de pensamiento de la nación china complementan la cultura tradicional china, promoviéndose y restringiéndose mutuamente. Debido a los diferentes ángulos de observación, los académicos tienen los diferentes puntos de vista sobre el pensamiento tradicional. A continuación examinamos brevemente el pensamiento dialéctico, el pensamiento intuitivo y el pensamiento neutral.

### **El pensamiento dialéctico**

El pensamiento dialéctico de China se basa en una perspectiva holística y se dedica al desarrollo y al cambio de las cosas, revela la transformación mutua del opuesto de las cosas. Al mismo tiempo, también muestra la relación entre el humano y la naturaleza. Desde el punto de vista de la relación entre el humano y la naturaleza, sobre la base de reconocer y afirmar las leyes de la naturaleza, los antiguos pensadores chinos no solo vieron la reacción activa de los humanos sobre la naturaleza, sino que también notaron la interacción entre los humanos y la naturaleza. Dado que los antiguos no podían entender correctamente los fenómenos naturales y sus leyes, ni podían entender correctamente su propio destino, y especialmente por creer en el mandato del cielo, la transformación de la relación entre el humano y el mandato del cielo también significa la transformación de la interacción entre sujeto y objeto. Los seres humanos y la naturaleza tienen sus propias leyes especiales: la función del cielo es producir todo, y la función del humano es gobernar todo, los dos son diferentes, están interconectados e interactúan entre sí, revelando así la relación dialéctica entre el sujeto y el objeto la influencia mutua (Jin Yuanpu, 2008: 133-134)

Para analizar la interacción entre sujeto y objeto desde la perspectiva del pensamiento dialéctico, también debemos entender correctamente el pensamiento filosófico de "el principio del cielo" y "interacciones entre el cielo y la humanidad 天人感应"<sup>18</sup>. "El principio del cielo" se refiere a la conexión entre

---

<sup>18</sup> Interacciones entre el cielo y la humanidad: se trata de un conjunto de doctrinas formuladas por el erudito chino de la dinastía Han Zhongshu Dong, que en ese momento se convirtió en

el cielo y la humanidad, la naturaleza y el humano. Su esencia es revelar la unidad orgánica del ser humano y la naturaleza en la interdependencia e interrelación. Esta es una comprensión de la relación entre los humanos y la naturaleza por la parte de los antiguos usando el pensamiento dialéctico. En este sentido, la comunidad académica generalmente da una afirmación completa. La mayoría de los estudiosos han negado la "interacciones entre el cielo y la humanidad". De hecho, las "interacciones entre el cielo y la humanidad" es un concepto idealista e incluso supersticiosa, pero ilustra la interacción entre el cielo y el humano desde otro nivel.

El pensamiento dialéctico es un núcleo importante de la cultura tradicional china, que penetra profundamente en todas las áreas de la cultura tradicional y tiene un impacto importante en la construcción de la cultura tradicional. En el proceso de desarrollo social en China, cada vez que la sociedad está experimentando los cambios históricos, los pensadores progresistas siempre usan inconscientemente el pensamiento dialéctico, propagan reformas sociales, usan el desarrollo y cambian las perspectivas, atacan viejos conceptos culturales y crean otros nuevos. La construcción de la cultura lidera el camino. Las modernas reformas de Youwei Kang, Qichao Liang y Sitong Tan han utilizado la perspectiva del desarrollo como una guía de la opinión pública. Al mismo tiempo, el pensamiento dialéctico también tiene un papel rector en la victoria de la revolución bajo el liderazgo del Partido Comunista de China. Por supuesto, el pensamiento dialéctico tiene una gran importancia orientadora en la medicina contemporánea, militar, protección del medio ambiente y otros aspectos. Por ejemplo, desde el punto de vista de la relación entre los humanos modernos y la naturaleza, la piratería humana y la contaminación ambiental han destruido la ecología en gran medida, han afectado el equilibrio de la relación entre el humano y la naturaleza, y han tenido consecuencias

---

la base para decidir la legitimidad de un monarca. Al mismo tiempo, para la Escuela de Pensamiento Confuciano, las interacciones entre el cielo y la humanidad proporcionaron un conjunto de controles y equilibrios en un monarca reinante. creyendo que el cielo tenía su propia conciencia y controlaba todo a través de los "100 Señores del Cielo" con todas las leyes naturales y variaciones en los asuntos humanos decididas por ellos.

indeseables. La práctica ha demostrado que si los seres humanos no respetan las leyes objetivas de la naturaleza, inevitablemente serán castigados por la naturaleza; solo guiando la situación y construyendo un nuevo tipo de relación entre el humano y la naturaleza será propicio para la existencia y el desarrollo humanos.

### **El pensamiento intuitivo**

El pensamiento intuitivo es una forma importante del pensamiento tradicional chino. Se refiere a que el sujeto de pensamiento intenta comprender la esencia de las cosas en una forma no lógica e irracional, sino por medio de la comprensión intuitiva del objeto de pensamiento. Se manifiesta más en las conjeturas e las intuiciones generales e intuitivas de la vida cósmica (Zhang Dainian, 1998: 208).

El pensamiento intuitivo está contenido en la dialéctica de Laozi. Su punto profundo es que no es solo una simple suposición de cosmogénesis, sino también una intuición del llamado estado natural original caótico e indiviso bajo las condiciones económicas naturales de un país pequeño con pocas personas. También es el refinamiento y la comprensión de la experiencia social y la experiencia de la vida, que es la unidad de la intuición y la comprensión. Cabe señalar que la intuición tradicional china que piensa acerca de la vida cósmica lo hace más como una conjetura, percepción y experiencia de la vida cósmica sobre una base intuitiva y, por lo tanto, debe mostrar la ambigüedad y las características ilógicas. "Todos entienden las cosas y analizan los fenómenos en su conjunto, a partir de la experiencia de la vida diaria y pensando en problemas con los sentimientos intuitivos". (Xu Yiming, 1992: 174-175). De hecho, la teoría tradicional china de Yin y Yang<sup>19</sup>, los cinco

---

<sup>19</sup> Extraído de miles de años de observación de los humanos y la naturaleza, el sistema médico chino se basa en la creencia de que el tejido mismo de la existencia está formado por fuerzas opuestas: Yin y Yang. Yin es el principio femenino pasivo que se manifiesta en la oscuridad, el frío o la humedad. Yang identifica el principio masculino y activo que exhibe la luz, el calor o la sequedad. Yin y Yang se combinan para producir todo lo que ocurre en la vida. El mundo se considera como un sistema completo. Bajo la guía de este sistema de pensamiento, nada puede ser aislado.

elementos<sup>20</sup>, el principio del cielo, interacciones entre el cielo y la humanidad, y el confucianismo y el taoísmo, que se centran en ser humanos y no prestar demasiada atención al conocimiento, pueden reflejar la combinación de intuición.

El pensamiento intuitivo se manifiesta principalmente en la intuición, la experiencia y la comprensión. Se puede decir que el papel del pensamiento intuitivo en la invención es muy importante. Luban, el artesano de la antigua China fue inventado por una sierra inspirada en la hierba cortada, Newton también encontró pistas para resolver el problema de la gravedad de la caída de la manzana, y así sucesivamente. Todos en el estudio y en la vida pueden obtener inspiración para la creación y la invención, y la adquisición de estas inspiraciones está estrechamente relacionada con la intuición. Cuando las personas resuelven problemas, a veces no siguen la forma convencional de pensar para obtener una respuesta y resultado inesperados, y a veces hacen varias conjeturas y suposiciones para encontrar un atajo para resolver el problema. Por supuesto, el pensamiento intuitivo presta demasiada atención a la experiencia subjetiva y la percepción, carece de un espíritu empírico de entender las cosas y carece también de métodos analíticos, lo que supone su desventaja.

### **El pensamiento neutral**

El llamado pensamiento neutral se refiere al método de pensamiento imparcial adoptado en la cultura tradicional para comprender y resolver problemas.

Desde la perspectiva de la ciencia y la filosofía del pensamiento, el pensamiento neutral es una manifestación especial del antiguo pensamiento dialéctico simple, y también es el pensamiento de los antiguos en el

---

<sup>20</sup> Cinco elementos: es una forma de clasificar los fenómenos naturales, y sus interrelaciones, según la filosofía china tradicional. Una traducción más exacta sería cinco fases o cinco movimientos, para no perder el carácter dinámico y de transformación que tiene en chino. Esta teoría se aplica a campos tan dispares como la música, la medicina china tradicional, la estrategia militar, las artes marciales o el Feng Shui. Los cinco elementos son: madera (木, mù), fuego (火, huǒ), tierra (土, tǔ), metal (金, jīn) y agua (水, shuǐ). La teoría describe los ciclos de generación (生, shēng) y de dominación (克, kè) entre ellos.

intermediario de la filosofía. El pensamiento dialéctico enfatiza la unidad de los opuestos y el desarrollo y cambio de las cosas. El pensamiento neutral puede comprender mejor el intermediario entre las cosas, se enfoca en la imparcialidad y busca la armonía entre las personas, y entre las personas y la naturaleza. Por consiguiente, es propicio para formar una personalidad espiritual armoniosa, puede promover activamente la armonía de las relaciones interpersonales e incluso mantener la estabilidad del orden social. La "armonía" que defendemos hoy es también la encarnación del pensamiento neutral.

Entre las tres formas tradicionales de pensar en China, el pensamiento dialéctico es la forma más básica de pensar en la cultura tradicional china, construido en el proceso de reconocimiento y la transformación del mundo; el pensamiento intuitivo está influenciado principalmente por la cultura taoísta; el pensamiento de neutralización está influenciado principalmente por la cultura confuciana. Aunque son diferentes, estas tres formas de pensar están interconectadas, han penetrado en todos los aspectos de la cultura tradicional china y juegan un papel muy importante en el desarrollo de la cultura.

### **Los patrones de pensamiento de la cultura tradicional española**

En España, como en Occidente, con respecto al concepto de conocimiento impera el científico, la racionalidad, el análisis y la evidencia empírica. El antiguo filósofo griego Aristóteles fundó la lógica formal (y la informal, basada en actitudes y emociones). Luego los europeos desarrollaron un conjunto completo de sistemas lógicos sobre esta base. La forma de pensar se caracteriza por la lógica, el análisis y el razonamiento.

Las diferentes nacionalidades que viven en un entorno geográfico natural específico inevitablemente formarán sus propios antecedentes históricos y tradiciones culturales, formando así sus propios modos de pensar. En Occidente, ya en la antigua Grecia, había una vez cuatro elementos de agua, aire, fuego y tierra, que constituían una visión natural de todas las cosas, similar a la "el principio del cielo" de China. Sin embargo, debido a las diferentes condiciones naturales y sociales en la antigua Grecia y la antigua China, el desarrollo de sus modelos culturales y modelos de pensamiento

también fueron cambiando y adquiriendo sus propios patrones. Con el desarrollo del comercio, la navegación y la industria artesanal, se desarrollaron las matemáticas y la astronomía en Occidente. Entonces los pensadores llevaron a cabo una investigación independiente de la naturaleza como la antítesis de los seres humanos. En este proceso el patrón occidental enfatiza en buscar la evidencia. En la segunda mitad del siglo XV, las ciencias naturales se desarrollaron rápidamente en Occidente, lo que promovió el surgimiento de la cultura occidental caracterizada por el pensamiento analítico. Las diferencias en los patrones culturales determinan las diferencias en los estilos de pensamiento. Los occidentales enfatizan la naturaleza, la ciencia y la tecnología, la lógica, lo empírico y la racionalidad.

Al mismo tiempo, el espíritu dominante de la cultura occidental es el espíritu de especulación y racionalidad, es decir, se considera que el mundo está compuesto por las unidades más abstractas, formando así un método de pensamiento de razonamiento para obtener una cognición del mundo. El estilo de pensamiento directo de los occidentales también es evidente en su lenguaje. A diferencia de los chinos, a los occidentales les gusta presentar las opiniones directamente y nombrar el tema, y luego explicar los antecedentes, condiciones, razones o análisis a su vez.

### **Comparación de los patrones de pensamiento chino y español**

El atributo más destacado del pensamiento chino es la generalización, mientras que para el pensamiento occidental es el análisis. Usando términos filosóficos, se puede decir que las ideas filosóficas chinas son "dos combinadas en una", mientras que el pensamiento filosófico occidental "uno se divide en dos".

Confucio tenía un mensaje abrumador: si queremos lograr un estado de orden y paz, debemos volver a los valores tradicionales de la virtud. Estos valores se basan completamente en un concepto: ren, que se traduce mejor como humanidad, pero también puede significar, benevolencia, bondad o virtud. Esta humanidad es un concepto relativamente extraño para los occidentales, porque no es principalmente una virtud practicable. Al igual que sus contemporáneos, Confucio creía que el orden humano de alguna manera reflejaba el orden

divino, o los patrones del cielo. Según Confucio, los antiguos entendían el orden y la jerarquía del cielo y la tierra. Por eso Confucio estableció el pasado chino como un modelo infalible para el presente. Esto sienta las bases para la orientación al pasado chino y los estilos de pensamiento introspectivo.

El taoísmo y el confucianismo deben verse uno al lado del otro como dos respuestas distintas a las condiciones sociales, políticas y filosóficas de la vida de hace 2500 años en China. Mientras que el confucianismo se preocupa mucho por las relaciones sociales, la conducta y la sociedad humana, el taoísmo está muy influenciado por la naturaleza. La filosofía taoísta puede resumirse mejor en una cita de Zhuangzi<sup>21</sup>: "Considerar lo fundamental como la esencia, considerar las cosas groseras, considerar la acumulación como una deficiencia y vivir en silencio solo con lo espiritual y lo inteligente".

Al contemplar el notable mundo natural, Laozi sintió que era el hombre y sus actividades lo que constituía una plaga en el orden perfecto de las cosas. Por lo tanto, aconsejó a las personas que se alejaran de la locura de las búsquedas humanas y que volvieran a la propia fuente de la naturaleza.

Podemos encontrar fácilmente que en la filosofía china, la unidad del hombre y la naturaleza es la esencia de la armonía como meta filosófica y vital. Esto es justo lo contrario de la dicotomía sujeto-objeto que la filosofía occidental asume como la relación entre el hombre y el mundo material. Son dos modos de concebir el mundo, que pueden ser comprendidas y complementadas, pero no enfrentadas porque no conduciría a ninguna parte.

La filosofía española es de origen occidental y se remonta a la filosofía griega, la cual formó la base de toda especulación filosófica posterior en el mundo

---

<sup>21</sup> Zhuangzi (finales del siglo IV a.C., 369-290 aC, aprox) es la figura fundamental del taoísmo filosófico clásico. Y El Zhuangzi es una recopilación de sus escritos y los de otros del período clásico en China (siglos V-III a.C.). Este período estuvo marcado por reflexiones humanistas y naturalistas sobre la normatividad moldeadas por la metáfora de un dào: un camino social o natural. La ortodoxia tradicional entendía a Zhuangzi como un seguidor crédulo y antirracional de un Laozi místico. Esa visión tradicional dominó las lecturas convencionales del texto. Los recientes descubrimientos arqueológicos han puesto fin en gran medida a esa antigua ortodoxia..



occidental. El griego enfatiza la naturaleza, la mente, la ciencia, la moral y la lógica.

En un período dominado por la información y la tecnología, el mundo se ha convertido en la profetizada aldea global de Marshall McLuhan (1964). La comunicación intercultural exitosa no solo necesita competencia lingüística, sino también una comprensión a través de patrones de pensamiento, visiones del mundo, valores, diferencias culturales, etc. Los patrones de pensamiento chinos son predominantemente sintéticos, relacionales, asociativos y orientados al pasado; mientras que los estilos de pensamiento occidentales son analíticos, abstractos y orientados al futuro. Sin embargo, debemos ser plenamente conscientes de que los patrones de pensamiento de chinos y españoles no están absolutamente modelados. Siempre hay una excepción en todo. Pero, en general y en la realidad, la comunicación intercultural entre las personas de las dos culturas ayudará a la comprensión mutua de sus estilos de pensamiento.

## **Capítulo IV. Análisis de los resultados de los cuestionarios DCT. El acto de habla cortés / La cortesía verbal**

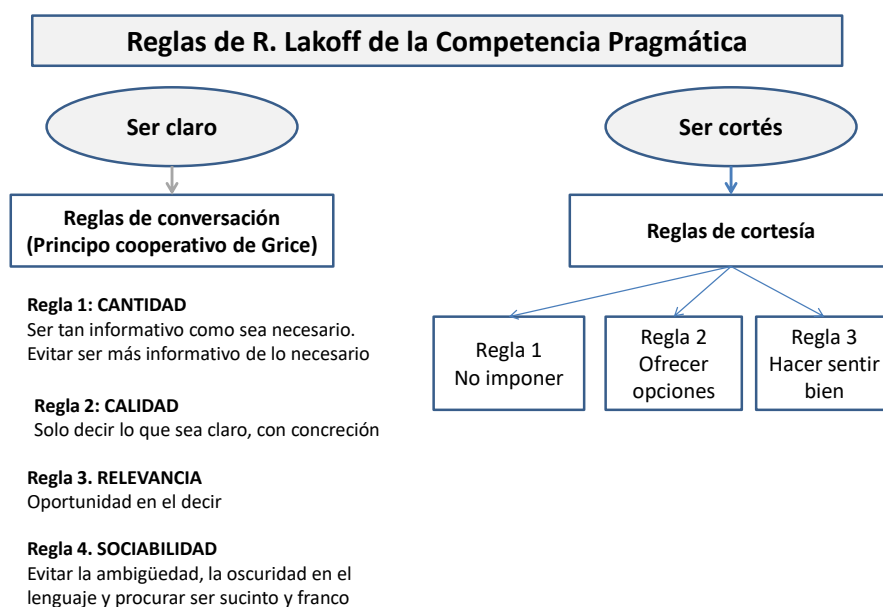
Esta investigación aborda el concepto de la cortesía en la comunicación intercultural observando los errores comunicativos en los hablantes de español y de los hablantes de chino en comparación con las normas de cortesía a las que se adhieren los hablantes nativos de cada lengua. Este estudio se ha guiado por preguntas de investigación, puesto que la única hipótesis posible como la existencia de diferencias notables entre las reglas de cortesía de las culturas china y española y el desconocimiento existente de ambas nos parecía una generalización, lo cual se aleja de la ortodoxia metodológica.

Esta investigación se basa en conceptos sociolingüísticos, como conocimiento cultural, diferencias de género, varianza, etc. y comunicativos. Y como herramienta para obtener conclusiones pragmáticas elaboré un cuestionario para la realización de una encuesta a 50 personas de China y 50 personas de España (Véase Anexo). El diseño del cuestionario considera la edad, la educación y el género, y el estado social (el estatus de relación interpersonal), la distancia social, el grado de imposición de la solicitud y la emoción como factores de control. El estatus social se divide en tres niveles: alto, medio y bajo; la distancia social se divide en cuatro niveles: muy cerca, cerca, normal y lejos; los factores emocionales se dividen en gustos y aversiones. El cuestionario diseñó con 10 preguntas diferentes de escenarios optativos, cada una de los cuales describe el contexto en el que ocurrió un comportamiento, permitiendo a los participantes escribir un rechazo libremente según su experiencia personal. Los participantes son chinos, cuya lengua materna es el chino; y españoles, cuya lengua materna es el español. Se distribuyó a 50 participantes chinos, 25 hombres y 25 mujeres; y 50 participantes españoles, también repartidos al cincuenta por ciento. La elección de los participantes en la encuesta consideró una variedad de personas con actividades profesionales diferentes y con distintos niveles educativos. El cuestionario requiere que todos

los participantes respondan con su lengua materna.

Robin T. Lakoff (1973), en su teoría pragmática, destacó que toda situación comunicativa tiene "competencia pragmática"; por lo tanto, los enunciados se evalúan como pragmáticamente apropiados. Lakoff propuso dos reglas fundamentales para la competencia pragmática: a) ser claro (basado en las Máximas del Principio Cooperativo de Grice); b) ser cortés. Y de cada una, se derivan otras reglas:

Figura 16. La reglas de Robin Lakoff (1973) de la competencia pragmática



Como hemos visto, aunque el principio de la cortesía tiene una importancia orientadora general sobre cómo guiar la comunicación interpersonal, el principio de la cortesía e incluso las pautas y los esquemas de implementación pueden variar de una cultura a otra. Las personas tienen diferentes estilos de vida, diferentes formas de pensamiento, de comportamiento, y los valores se influyen entre sí. Hay grandes diferencias entre el pueblo español y el pueblo chino respecto a los usos de la cortesía, así como la elección de la conducta. La psicología cultural (Cenoz, 1996; Jin Yaoji, 1988) ha establecido la cortesía como un medio indispensable de las actividades de comunicación, presentes en una variedad de intercambio cultural. En este capítulo, se describen y analizan principalmente las diferencias del lenguaje cortés del español y del

chino con el fin de aportar un grano de conocimiento en esta cuestión comunicativa.

El chino y el español se han formado cada uno según sus propias condiciones sociales e históricas, y sus fondos sociales, históricos y psicológicos tienen tanto diferencias como semejanzas. Influidos por ello, el tabú y el eufemismo, comportamientos lingüísticos existentes en ambos idiomas también tienen diferencias y semejanzas. En la comunicación verbal, especialmente entre hablantes de diferentes contextos culturales, uno debe tener en cuenta la cultura y las costumbres del otro hablante, para realizar un enunciado apropiado y correcto. En este sentido es muy importante para los estudiantes de español conocer ciertos tabúes y eufemismos del chino, y estudiarlos desde una perspectiva comunicativa intercultural, así como utilizarlos correctamente para comunicarse adecuadamente con los nativos.

#### **4.1. Modos de trato**

Las comunicaciones en el contexto específico de la elección del lenguaje educado es una actividad mental y personal, y está sujeta a las limitaciones de la psicología cultural. La psicología cultural se refiere principalmente a la tendencia psicológica de las personas a relacionarse según el mismo grupo cultural y la acumulación de desarrollo a largo plazo. El desarrollo psicológico de un individuo a través de la socialización es perfecto y maduro. El proceso de socialización se produce en las familias, las escuelas, las organizaciones comunitarias, las instituciones sociales y culturales, y en grupos que comparten objetivos y valores de vida y hasta cierta cantidad de normas sociales. El proceso de socialización se lleva a cabo en una cultura particular, que tiene las características de la cultura local.

En la década de los sesenta y setenta del siglo pasado, el profesor y lingüista Zhao Yuanren ofreció una descripción detallada del sistema de los tratamientos sociales en chino moderno. El valor de las relaciones interpersonales está estrechamente relacionado con los antecedentes culturales y políticos y los hábitos tradicionales de toda la sociedad (Zhao, 2006).

Reducir la distancia psicológica entre las personas es una cuestión comunicativa. En un primer momento tiene mucha importancia en chino y en español (con importantes diferencias en ambos idiomas) cuidar la corrección en los nombres de las personas. La costumbre en español es utilizar primero el nombre seguido de los dos apellidos, paterno y materno. En chino el apellido (paterno solo) precede al nombre. Conocer esta norma social es relevante en la aproximación comunicativa, en la cortesía social.

Los académicos chinos generalmente clasifican los formularios de trato entre familiares y sociales, mientras que los occidentales tienen dos categorías: formulario de dirección recíproca y formulario de dirección no recíproca. Estos dos tipos de términos de trato a menudo están restringidos por la influencia de factores sociales como "poder" y "solidez". Hemos utilizado ambos conceptos para esta investigación y analiza las diferencias entre los tratamientos chinos y occidentales desde varios aspectos comunicativos.

### **El trato de parentesco**

La sociedad tradicional china se basa en el sistema de relaciones de sangre del clan patriarcal, que enfatiza las relaciones humanas y de comportamiento en la familia. El trato en la sociedad feudal china fue un medio necesario para mantener el sistema y la jerarquía del clan patriarcal feudal. En China, los hijos generalmente no pueden utilizar para dirigirse a ellos los nombres de sus padres ni de sus abuelos; tampoco lo harán los estudiantes cuando se dirijan al maestro ni los subordinados ante su jefe. De lo contrario, se considerará una falta de la educación grave, descortés. En China existen tratos complicados y diversos, y reglas estrictas para el tratamiento con ancianos y jóvenes, hombres y mujeres, parientes cercanos y parientes lejanos y deben respetarse, forma parte del orden y estructura sociales. En comparación con los tratos complicados de los parientes en China, los tratos de parientes en España son más simples y no dependen tanto de la edad, género, etc. En cuanto a las distinciones de parentesco, tanto en chino como en español son similares (abuelos, tíos, primos, sobrinos, cuñados, et.).

## **El trato social**

El antiguo sistema social chino tiene dos características básicas: el sistema patriarcal y el sistema jerárquico. Con los cambios de los tiempos, el concepto jerárquico de las personas ya no es tan fuerte como antes pero todavía está profundamente arraigado en las mentes de las personas.

Los chinos creen que la cortesía es fundamental en el trato social. Cuando conversan con alguien (amigo, desconocido, o poco conocido), la costumbre es el trato de representación social: "rector Huang"; "profesor Huang" "gerente Zheng"; "ingeniero Liu", por ejemplo. En español de España también se utiliza aunque restringido a determinados grupos profesionales: la universidad, la magistratura, la medicina, pero como trato poco familiar o amistoso, más bien profesional. Existe más igualdad de trato en España.

El uso verbal tiene importancia en las normas de cortesía en español. Utilizar el subjuntivo y el condicional es una elección que indica un trato cortés para solicitar algo, tanto una ayuda como un servicio. El uso de formas verbales que indiquen obligación es un comportamiento descortés, de mala educado. En chino no depende de conjugación verbal sino del tono empleado. Y se diferencia el tono según sea el tipo de relación: íntimo, consanguíneo, profesional, casual, etc. La milenaria cultura feudal de China afecta al concepto del trato social, un trato que se rige por una amplia y variada normativa, podríamos decir que rígida, porque distingue rangos, edades, género, etc. En España prima en la actualidad un concepto más igualitario y sencillo en el trato social.

### **4.2. El saludo y la despedida**

El saludo es un tipo de reconocimiento de la interacción social entre las personas, presente en todas las culturas, por tanto consustancial al comportamiento humano. El saludo es el primer comportamiento cortés y su ausencia se considera en todas partes una descortesía manifiesta. Como comienzo de la comunicación de las personas, el saludo juega un papel vital:

puede permitir que ambas partes inicien una conversación agradable y armoniosa, y también puede hacer que las dos partes terminen la conversación, causando fricción y dañando la cara de ambas partes. El saludo se considera como un acto expresivo general, su actuación oficial se basa en fórmulas rutinarias, y el saludo no puede transmitir información real (Leech, 1983: 209). Es decir, no hay culturas conocidas en las que el saludo no esté combinado en el componente verbal de la interacción social.

Según Haverkate (1994), los actos de habla expresivos son "la expresión de un estado psicológico del hablante, causado por un cambio en el mundo que atañe al interlocutor o a él personalmente". Bravo & Briz (2004) afirman que los saludos son socialmente relevantes, tienen una estructura fija y convencional y están sistematizadas. El saludo refuerza la relación entre el emisor y el receptor ya que supone un coste para el emisor y un beneficio para el receptor (Alfranca, 2021). Cabe destacar que dentro de la teoría del saludo existen varias perspectivas. Por su parte, Brown y Levinsson (1987) estudian el saludo dentro de la Teoría de la Cortesía lingüística y hablan del concepto de imagen (cara/face). Sus teorías giran en torno a las estrategias que, como hablantes, utilizamos para proteger esta imagen. Teniendo esto en cuenta, los saludos crean una imagen positiva, pero por supuesto el desconocimiento de las normas sociopragmáticas del saludo puede perjudicar esta imagen. Por su parte Lakoff (1973) explica la existencia de los saludos dentro de las máximas de amistad, según la cual, los interlocutores buscan crear puntos de unión, cercanía e interés el uno por el otro. Existen diversas clasificaciones con respecto al saludo y las intenciones del saludo como las propuestas por Moreno-Fernández (1989) o Haverkate (1994). Es relevante señalar que las variaciones en las fórmulas del saludo o las respuestas al saludo se modelan según la cultura y la lengua materna de los participantes (Escandell Vidal, 2006). Además, el saludo es un modo de apertura comunicativa y cumple un papel fundamental; de esta apertura dependerá el éxito no del intercambio comunicativo (Alfranca, 2021).

En la cultura española hay una serie de principios basados en reglas. Otras características psicológicas determinan el modo de saludo. Según Haverkate

(1994), el acto expresivo tiene una función interactiva porque el saludo es lo mismo, se pueden designar de la siguiente manera:

- 1) El saludo para abrir el canal de comunicación: es una señal que llama la atención del interlocutor y alentándolo a participar a comunicarse oralmente.
- 2) El saludo puede ayudar a evitar la aparición de tensiones sociales causadas cuando dos personas se encuentran en una posible situación comunicativa sin cruzar una palabra. En este caso, el saludo es un acto de habla, que se expresa a través del habla y es una introducción fática.
- 3) El saludo se utiliza para establecer o confirmar una relación interactiva definida por factores como el estatus de relación interpersonal, la intimidad y el afecto. (Haverkate,1994: 80)

El saludo tiene un cierto sentido de identidad entre las partes que se comunican. El saludo también puede manifestar la felicidad, la sorpresa o el respeto, y también puede mostrar tipos de relaciones ineterpersonales.

### **La expresión corporal para saludar**

Los españoles a menudo usan dos besos en las mejillas o un abrazo para saludar. Siempre entre mujer y hombre o entre dos mujeres. Entre el hombre y el hombre, las cosas funcionan de manera diferente y estos gestos se limitan a familiares o amigos cercanos. Dar la mano es, en todo caso, el saludo que puede utilizarse en todas los saludos ante una presentación.

En términos de la expresión corporal que acompaña al saludo, los chinos generalmente no usan el lenguaje corporal para saludar. Si tienen una relación muy cercana o no se han visto durante mucho tiempo, usarán un abrazo. En China, los saludos no incluyen los besos en las mejillas como los españoles. En la cultura china, en general, solo las parejas o los miembros de la familia se besarían o abrazarían, de lo contrario provocaría un malentendido. Entre el hombres, los chinos suelen saludar con un apretón con la mano, especialmente para ocasiones de negocios.



## **El protocolo del saludo**

En cuanto a quién debería saludar primero, no hay un criterio en España. En China depende de la edad, la posición social y el rango; por ejemplo: las personas más jóvenes deben saludar primero a los ancianos, los estudiantes deben saludar primero al maestro y los empleados deben saludar primero al director o al jefe.

Sin embargo, en lugares como en las tiendas y los restaurantes que proveen servicios, el empleado saluda a los clientes generalmente, lo cual es incuestionable en todo el mundo. En España cuando los españoles se encuentren con vecinos, les saludarán si los conocen o no. Pero saludar a extraños en China es algo que no se puede entender.

## **El lenguaje del saludo**

En todo caso en China o en España, saludar es un comportamiento cortés e inmediato cuando existe un encuentro entre amigos. La manera saludar es muy distinta entre españoles y chinos, porque la tradición cultural y costumbre son distintas. China tiene cultura de comida tradicional y tiene un refrán que es muy popular desde tiempo antiguo: “la comida es como el cielo.” Significa que comer es la cosa más importante en vida. Por eso, cuando los chinos se encuentran, prefieren a preguntar “¿has comido? 你吃了吗” para saludar. En realidad, esta frase no contiene la pregunta que aparenta, solo es una manera de saludar frecuentemente. Si a un español le preguntas si ha comido entenderá que lo invitas a comer. Otra manera para saludar en chino es preguntar “¿a dónde vas?” [你要去哪儿]. Así formulada, hace que un extranjero no se sienta bien, que quien pregunta se inmiscuye en su vida privada, no entenderá el por qué de tal pregunta en un saludo. Lo mismo ocurre con la costumbre de ese saludo en chino que pregunta ¿qué estás haciendo?. En España existe una convivencia con diferentes etnias culturales por los procesos crecientes de inmigración. Esto provoca que diferentes entornos culturales se influyan por la comunicación que se establece en la vida diaria. Ese es el principio de toda integración. Pero los españoles no expresan sus sentimientos

como los chinos. En sus saludos, los españoles son muy convencionales e impersonales: saludan con un hola, ¿qué tal?, buenos días, o ¿buen tiempo, no? Sin embargo, en China el saludo está más dirigido a la persona a la que se saluda. Sí existe la coincidencia de la dimensión temporal: en español, buenos días, buenas tardes, buenas noches. Y en chino también buenos días [早上好], buenas tardes [下午好], buenas noches [晚上好]. En español sí existe un tipo de pregunta para saludar que indica interés por la persona saludada como son las expresiones ¿qué tal? ¿cómo está usted?, aunque es una fórmula que en realidad no invita más que a una muy breve respuesta positiva (Moreno-Fernández, 1989: 5).

En el uso de saludos, los españoles a menudo usan la expresión ¡Hola! y otras generalistas para saludar a varias personas a la vez. Pero en China cada saludo se usa individualmente.

Por supuesto, la forma del saludo también depende de la distancia social, como las que puede haber en los cargos en un trabajo o el nivel de reconocimiento. En China, generalmente cuando la gente saluda a las personas que no conoce, utiliza el tratamiento "usted". Y con frecuencia, la gente usa "cargo + apellido" para saludar su jefe o cualquier estado social más alto que su propio. En España hay una tendencia al tuteo y a la eliminación de protocolos de clase. Resumimos la clasificación de estos dos idiomas en la tabla a continuación y damos algunos ejemplos de cada categoría:

Tabla 3. Tipos de saludos más frecuentes en español y en chino

	Español	Chino
Formal	Qué gusto verle Buenos días Buenas tardes Buenas noches ¿Cómo estás?	您好 [Hola a usted] 很高兴见到您 [Qué gusto verle] 早上好 [Buenos días] 中午好 [Buenas tardes] 晚上好 [Buenas noches]
Estándar	Hola	你好 [Hola]
Informal	¿Cómo estás? ¿Qué pasa? ¿Qué tal?	吃了吗? [¿Has comido?] 你要去哪儿? [¿A dónde vas?] 最近怎么样? [¿Cómo estás?]

La comparación del saludo chino y español muestra que existe una gran diferencia entre los chinos y los españoles para mantener la cara, los chinos usan muchas palabras de preocupación en el saludo para mostrar la intimidad de la relación. La persona que está siendo saludada también está muy contenta de responder las preguntas de quien saluda. Responder algunas preguntas específicas los hará sentir más familiarizados con ambas partes. Desde la actitud de los chinos hacia el saludo, podemos ver que prestan atención a la cara positiva, hacen todo lo posible para obtener la afirmación del grupo, obtener el reconocimiento de la sociedad, quieren mejorar y mostrarse en la sociedad para que puedan tener más cara. El saludo de España es relativamente simple, evitan la privacidad de la otra parte cuando saludan. Por lo tanto, las personas en España prestan más atención a la cara negativa, no quieren que otros interfieran en sus vidas, conceden gran importancia a la libertad personal y enfatizan el individualismo.

### **Modos de despedir**

En la etiqueta de las despedidas en China, en la mayoría de las ocasiones se suele atribuir el motivo de despedida para expresar cortesía y amabilidad. Por ejemplo, un chino visita a su amigo y cuando decide marcharse lo más frecuente es que aduzca un motivo como "estarás cansado" o "te levantarás mañana temprano". En España también se justifica la despedida pero el mensaje se centra más en el emisor: por ejemplo, "vale, tengo que dejarte descansar"; o "mañana voy a levantarme muy temprano"; o "me tengo que ir porque mañana trabajo".

Los chinos y españoles difieren en la elección de cortesía. Los chinos tienen un espíritu nacional inflexible. Son optimistas. Al elegir la cortesía, los modales y el comportamiento, deben estar sujetos a la tradición china, el comportamiento y el vocabulario dominantes. Los españoles tienen mucha más elasticidad social en sus modos lingüísticos de despedida y en sus comportamientos.

### **4.3. El agradecimiento y la disculpa**

En general, el agradecimiento y la disculpa se refieren al comportamiento posterior al evento, que siempre se presenta como un fenómeno cortés. Expresar gratitud en China y en España tiene unos valores sociales muy importantes. Expresar gratitud de manera correcta y razonable puede hacer que ambas partes se sientan bien y aprecien recíprocamente la cordialidad. En el caso de la expresión de disculpas es fundamental el efecto pacificador que provoca en la parte que pudiera sentirse agraviada u ofendida de algún modo, por mínimo que sea.

El agradecimiento y la disculpa son por tanto comportamientos absolutamente corteses y muestran el respeto de los emisores a los receptores de esos mensajes. El agradecimiento y la disculpa de China y España tienen similitudes y diferencias en sus estrategias. En España los agradecimientos y disculpas se utilizan con mucha frecuencia, independientemente de las cosas grandes y pequeñas. La expresión "gracias" tal vez sea la más utilizada en el idioma tanto en situaciones íntimas o familiares como en las lejanas, con desconocidos.

A menudo se escuchan disculpas en España al pedir ayuda, preguntando, hablando con extraños, interrumpiendo conversaciones, saliendo y diciendo "Lo siento / Perdón / Disculpe". Incluso al cometer algunos comportamientos ciertamente involuntarios, como toser, estornudar, rozarse al caminar, etc., se piden disculpas. China está fuertemente influenciada por el sistema jerárquico, en comparación con España, y los agradecimientos y las disculpas en chino son menos utilizadas. Esta puede ser interpretado como una representación de la falta de voluntad del pueblo chino para admitir sus propios errores.

#### **Modos del agradecimiento**

Según Kerbrat-Orecchioni (2004: 140), el agradecimiento es un acto reparador del discurso, su objetivo principal es restablecer el equilibrio en las relaciones sociales entre los interlocutores, por lo que está estrechamente relacionado con la cortesía verbal. En España, las personas no dudan en expresar su agradecimiento, independientemente de si la ayuda que reciben es grande o

pequeña, como: guiar el camino, ceder el asiento, responder las preguntas, etc. Cuando los clientes compran tus productos, cuando las personas reciben los regalos, cuando las personas son invitadas para asistir a una fiesta, etc., siempre se dan las gracias. A diferencia de las costumbres tradicionales chinas, los españoles no solo expresan su agradecimiento cortés a sus jefes, sus colegas y a desconocidos, sino también a sus familiares, sus amigos e incluso los padres a sus hijos. Sin embargo, el "agradecimiento" rara vez se menciona entre los parientes, los amigos y los padres de los hijos en China, porque los chinos se centran en el colectivismo y están dispuestos a tratarse a sí mismos y a sus personas cercanas como un grupo total. En la cultura china, la expresión del agradecimiento entre el personal del "grupo cercano" hace que ambas partes se sientan avergonzadas, y creará una incomodidad psicológica entre ellas. Esta diferencia se expresa inevitablemente en la pragmática comunicativa. Por lo tanto, es fácil entender que el español "Gracias" se usa mucho más que el chino "gracias 感谢". Y en la vida diaria, las palabras del agradecimiento a menudo se expresan de la siguiente manera:

- 1) Gracias
- 2) Muchas gracias
- 3) Muchísimas gracias

Desde la primera oración hasta la tercera oración, el grado del agradecimiento aumenta, y el hablante puede usar cualquiera de ellos para expresar la gracias.

Aquí hay algunas oraciones en chino que expresan el agradecimiento:

- (1) 谢谢了。 Gracias.
- (2) 太感谢了。 Muchas gracias.
- (3) 十分感谢。 Muchísimas gracias.
- (4) 万分感激。 Bastantes gracias.

(5) 您受累了。 Estas cansado por ayudarme.

(6) 太麻烦您了。 Es demasiado problema para ti ayudarme.

(7) 辛苦您了。 Gracias por tu duro trabajo (por ayudarme).

(8) 麻烦您了。 Lamento molestarte (por ayudarme).

Como en español, las primeras cuatro oraciones expresan grados de agradecimiento. Y desde la quinta hasta la octava oración se expresa el agradecimiento indirectamente, o sea, utilizando la forma de disculpa. Al disculparse en lugar de dar las gracias, los chinos no solo expresan su agradecimiento sino que también muestran preocupación y comprensión por los demás: ese es su valor cortés. Si alguien se beneficia de los demás, entonces otros deben haber sacrificado sus propios intereses. De acuerdo con el principio de cortesía de Leech (1983), se trata de reducir el costo de los demás. Al reconocer el costo y disculparse, los chinos equilibran sus intereses.

En China es mayor la frecuencia del agradecimiento indirecto que el directo. Los chinos prestan atención al colectivismo y se consideran a sí mismos y a sus personas cercanas como un grupo total, por lo que expresar el agradecimiento indirecto tiene un menor carácter personal. Pero en español, las gracias deben expresarse claramente, de forma directa, y no pueden ser reemplazadas por las disculpas.

Respecto a las respuestas al agradecimiento, existen respuestas estereotipadas en ambos idiomas. En español

(1) De nada. No hay de qué.

(2) A ti.

En China:

(1) 不客气。 De nada

(2) 不用谢。 No tiene que agradecerme.

(3) 谢什么。 Porque me agradeces, esto es lo que debería hacer.

(4) 没关系。 De nada.

(5) 这算不了什么。 Esto no es nada.

La respuesta del agradecimiento es un buen hábito social. En España, si el emisor no recibe una respuesta después de expresarlo, se sentirá un poco avergonzado. También en China las reglas de cortesía exigen corresponder verbalmente.

### **Modos de la disculpa**

Sin duda, en todas países y culturas, el saludo, la disculpa y el agradecimiento son los tres principales actos rituales de nuestro intercambio diario (Almeida, 2008: 604). Las disculpas como los comportamientos antes mencionados pertenecen los comportamientos retroactivos o posterior al evento, porque se refieren a unos comportamientos pasados o en curso. En las actividades sociales y públicas de las personas, es inevitable hacer algo que sea perjudicial para los intereses o los costos de los demás. Luego, para compensar la pérdida, debemos disculparnos con la persona que ofendimos. La disculpa no solo es un acto cortés, sino también es un acto de discurso correctivo, diseñado para mantener una relación armoniosa entre las personas. También existe una diferencia en la comprensión de la disculpa entre las culturas china y española: los españoles expresan las disculpas para mantener la "imagen" de los demás y evitar conflictos entre las dos partes; las disculpas en la sociedad china quieren expresar un sentimiento de culpa del hablante. Los españoles consideran la cortesía como una estrategia social útil, enfatizan en el desempeño externo más que en los sentimientos internos. Y la cultura china considera la disculpa como la esencia de la cortesía, que es el énfasis de Yueguo Gu (1992) en la moral, la ética y la emoción.

Los chinos prestan tanta atención a las disculpas como los españoles; expresiones muy habituales son "对不起", "请原谅", "很抱歉", "打扰了",

"给您添麻烦了" ["Lo siento", "Por favor perdóname", "Disculpe", "Te he causado problemas"]. Una diferencia es que en China estas expresiones de disculpa se utilizan en menor medida que en España. En China, la comunicación interpersonal está muy supeditada a las relaciones jerárquicas: los jóvenes obedecen a los ancianos, los subordinados obedecen a los superiores, los ancianos y los superiores tienen la influencia y la autoridad. Este sentido de respeto y mantenimiento de la jerarquía es fuerte en la sociedad china. Si los ancianos ofenden a los jóvenes o los superiores a los subordinados, rara vez se disculpaban, aunque expresan palabras simples e informales para quitar hierro al asunto.

Por ejemplo, si el líder llega tarde al trabajo: "Oh, como todos están aquí, tengamos una reunión ahora". Así es un comportamiento de disculpa en la "jerarquía" de China. El líder no se disculpó por su tardanza, pero cambió directamente la conversación al siguiente tema. En España es más frecuente que el jefe ofrezca una breve disculpa. Dice: "Lo siento, llegué tarde. Tuve un atasco". En España existe una norma de cortesía no escrita pero sí ejercida como es que cualquiera que haya dañado los intereses de los demás debe disculparse y no existe esa jerarquía tan profundamente arraigada en China.

Por ejemplo, la madre no trajo regalos al niño en un viaje de negocios. En China, la madre dice: "¡Oh! Mira prometo traerte un regalo la próxima vez". Para ver que la madre sopesó su relación con el niño, no se disculpó directamente, sino que compensó sus errores mediante futuras promesas correctivas. En la misma situación, los españoles dicen: "Lo siento, cariño. Estoy tan ocupado que no pude comprar tus regalos. Estoy seguro de que te los traeré la próxima vez". Al comparar las diferencias pragmáticas comunicativas de disculpa entre China y España se puede ver que China prestará atención a la jerarquía y la conciencia de clase al usar la disculpa, a diferencia de las personas en España que expresarán la disculpa directamente si ofenden los intereses de los demás.

Bergman y Kasper (1993) señalaron que el acto de disculpa no es como el acto de cumplido o agradecimiento, que ocurre en una situación amistosa, sino que



viola las transgresiones sociales. Además, el oyente de otros actos de habla como cumplido, queja y agradecimiento es el proveedor de la situación del acto de habla; en el acto de disculpa, el hablante se convierte en el proveedor de la situación del acto de habla. Es decir, en el acto de disculpa, el receptor es tanto el proveedor de la escena de disculpa como el emisor, que es la persona responsable del acto. Lo que dijeron Bergman y Kasper se muestra en la tabla a continuación.

Tabla 4. Cuatro características de actos de habla (Bergman & Kasper, 1993)

	<b>Evento</b>	<b>Evaluación de eventos</b>	<b>Actor de eventos</b>	<b>Destinatario del evento</b>
<b>Cumplido</b>	Posterior	Bien	Oyente	Hablante
<b>Agradecimiento</b>	Posterior	Bien	Oyente	Hablante
<b>Queja</b>	Posterior	Mal	Oyente	Hablante
<b>Disculpa</b>	Posterior	Mal	Hablante	Oyente

Normalmente, como en el caso de los agradecimientos, cumplidos y quejas, el acto de disculpa ocurrió después del incidente. Los actos de habla del cumplido y del agradecimiento son positivos y gratificantes al evento que ha ocurrido, mientras que la insatisfacción es lo opuesto a los actos de disculpa. La evaluación del evento del discurso de queja y disculpa del evento ha sido negativa porque de algún modo no ha respetado las reglas sociales.

La queja se parece mucho al discurso de disculpa, pero la diferencia decisiva radica en el actor que causó el evento. En general, cada lengua tiene las expresiones o fórmulas comunes para una comunicación efectiva y apropiada. El hablante necesita saber el significado de estas expresiones en el idioma de destino. En la vida diaria, para mantener las mejores condiciones para la interacción entre las dos partes, es muy acertado para la convivencia social el uso de disculpas. La disculpa se puede dividir en dos categorías: la disculpa anterior y la disculpa posterior (Coulmas, 1981: 75-76). La disculpa anterior es como una cortesía de alivio; y la disculpa posterior es como una cortesía de

reparación. La disculpa anterior es por un daño potencial y previsible; y la disculpa posterior es por un daño imprevisible.

El acto de disculpa es uno de los actos de habla realizados para mejorar la tensión y la vergüenza en ocasiones formales y en un ambiente solemne. Para aliviar los errores materiales y espirituales en la relación interpersonal, y los sentimientos vergonzosos y sutiles causados por ella, debe ir acompañada de un acto de disculpa.

La expresión común de la disculpa en España es "perdón" y "lo siento". Según el diccionario de la RAE, podemos obtener el significado de estas expresiones de disculpa.

Figura 17. El significado de las expresiones de disculpa según diccionario de la RAE

Perdón	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acción de perdonar.</li><li>• Remisión de la pena merecida, de la ofensa recibida o de alguna deuda u obligación pendiente.</li><li>• Como fórmula de cortesía para pedir disculpas.</li><li>• Para interrumpir el discurso de otra persona y tomar la palabra.</li></ul>
Perdonar	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dicho de quien ha sido perjudicado por ello: Remitir la deuda, ofensa, falta, delito u otra cosa.</li></ul>
Disculpar	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dar razones o pruebas que descarguen de una culpa o delito.</li></ul>

La expresión común de la disculpa en China es 抱歉 " perdonar/disculpar ", 对不起 " lo siento ", 不好意思 " perdón ". Estas expresiones explican claramente las intenciones del hablante y constituyen la estrategia de disculpa más típica en chino.

### La disculpa anterior

En España, el sustantivo perdón y el verbo perdonar tienen el mismo significado, pero la tasa de uso de perdón es mayor que perdonar. Perdón no

solo se usa para disculparse, sino también para interrumpir las palabras o acciones de otros. Por el contrario, disculpar se usa más en ocasiones formales.

La disculpa posterior se utiliza principalmente para pedir disculpas y reparar la relación de ambas partes. Sin duda, la disculpa anterior tiene diferentes funciones. El hablante utiliza estas fórmulas para mitigar el efecto negativo o algo no deseable para su oyente antes de efectuar el acto principal; de ahí que consideremos las disculpas que suceden en este contexto como una disculpa anterior (Coulmas, 1981: 75). Generalmente, dividimos el papel de la disculpa anterior que se utiliza en España en estas intenciones: interrumpir las palabras o acciones de alguien; expresar el rechazo; llamar la atención de alguien; y objetar la cortesía a alguien. En China, la disculpa anterior también tiene varias funciones anteriores, sobre todo las funciones de expresar agradecimiento y expresar modestia.

### **Interrumpir las palabras o acciones de alguien**

En las conversaciones diarias o los discursos formales españoles, si queremos hablar o necesitamos interrumpir el discurso o la acción de alguien, podemos recurrir a la fórmula cortés de disculpa, lo siento, disculpar o perdonar.

En la comunicación verbal formal y diaria, la situación de hablar o la necesidad de interrumpir una conversación en curso debido a cualquier evento u ocurrencia repentina, el chino utiliza la fórmula de 抱歉 [Lástima], 对不起 [Lo siento] y 不好意思 [Disculpe]. Son fórmulas de gran cortesía en China.

### **Expresar el rechazo**

Las fórmulas de disculpas en España como perdón, perdonar, disculpar y lo siento también sirven para expresar cortésmente el rechazo de una oferta, invitación o pregunta que no queremos o no sabemos cómo responder. Lo mismo sucede en el caso de la contradicción, donde las expresiones ya no tienen la función de disculparse, sino que expresan un rechazo cortés.

## **Llamar la atención de alguien**

En general, en España se utilizan las fórmulas "disculpa" y "perdona". En esta función de llamar la atención de alguien, "perdón" pierde la función de disculparse y se utiliza, sobre todo, con los desconocidos. Además de perdón, los verbos perdonar y disculpar en forma imperativa no solo se usan con el propósito de llamar la atención sino que también se utilizan para pedir permiso cortésmente: Este comportamiento se considera una especie de etiqueta.

Por lo general, en China si buscamos ayuda o información del interlocutor y hablamos con los extraños en público, usamos la fórmula de disculpa para llamar la atención como de 抱歉 [Lástima], 对不起 [Lo siento] y 不好意思 [Disculpe].

## **La objeción cortés**

Las fórmulas de disculpa en España como perdón, perdonar, disculpar y lo siento tienen también la función cortés de objetar algo a alguien. En nuestra comunicación diaria de China, cuando no estamos de acuerdo con la opinión del interlocutor pero lo señalamos cortésmente, usamos las expresiones ya mencionadas en el ítem anterior. Por lo tanto, a través de la expresión de disculpa, no solo se puede ser cortés, sino que también puede reducirse el grado de ofensa.

## **Expresar agradecimiento**

En miles de años de cultura china, cuando las personas reciben regalos, pueden usar no solo gracias sino también pueden utilizar 不好意思 [disculpe].

## **Expresar modestia**

En la cultura china, cuando otros elogian a una persona, especialmente en lugares públicos, 不好意思 [disculpe]. es para expresar cortesía y modestia, que a su vez expresa una expresión de cumplido modesta y tímida.

Tabla 5. Comparar la función de expresión de disculpa entre China y España

Funciones	Lo siento	Perdón	Perdonar	Disculpar	对不起 (Lo siento)	抱歉 (Lástima)	不好意思 (Disculpe)
Interrumpir las palabras o acciones de alguien	√	√	√	√	√	√	√
Expresar rechazo	√	√	√	√	√	√	√
Llamar la atención de alguien		√	√	√	√	√	√
Objetar a alguien	√	√	√	√	√	√	√
Expresar agradecimiento							√
Expresar modestia							√

### La disculpa posterior

En términos generales, los actos de habla se pueden dividir en actos de habla directos y actos de habla indirectos. El acto de disculpa directa se acompaña directamente del acto de disculpa. Usar la disculpa como un verbo para expresar el significado más explícito de la disculpa es la forma de expresión formal y más comúnmente utilizada.

### La disculpa directa

Según la teoría de Elite Olshtain (1983), sabemos que los actos de expresar disculpas se pueden dividir en la disculpa simple, la disculpa condicional, la disculpa cortes, mitigación, pedir perdón y énfasis. **La disculpa simple** es una estrategia para disculparse utilizando las palabras de disculpa más específicas como perdón, perdona, disculpa, lo siento ,对不起 [Lo siento],不好意思 [Disculpe], 抱歉 [Lástima],etc. en situaciones donde se necesita disculpa. El significado de estas expresiones es muy claro y puede transmitir una disculpa clara y clara al oyente. El tipo de **la disculpa condicional** es cuando el hablante limita su responsabilidad y solo se disculpa por lo desagradable y la pérdida para el oyente.

**La disculpa cortés** se refiere a una forma de disculpa que se utiliza como un verbo para mostrar respeto al oyente, aunque no causa una pérdida o disgusto sustancial a la otra parte, sino por cortesía, suavizando la atmósfera o atendiendo las necesidades de la imagen.

**La mitigación** es una estrategia de disculpa que agrega expresiones idiomáticas como "qué hacer y cómo hacerlo bien" después del verbo de disculpa para hacer que el tono sea más suave y expresar completamente la culpa del hablante.

**Pedir perdón** significa que el hablante es responsable de su comportamiento ofensivo o responsable y utiliza el lenguaje de disculpa para obtener el perdón de la otra parte.

Se puede enfatizar mediante el uso de la disculpa como verbo junto con adverbios como muy, muchísimas, bastante [很,真,太,十分,实在, ] etc., o a través de las expresiones emocionales como el tono de voz, expresiones faciales, las formas superpuestas y otros elementos que sirven para enfatizar las disculpas. Esta estrategia fortalece la disculpa por una mayor pérdida de la imagen del hablante y el apoyo al oyente.

### **La disculpa indirecta**

Los actos de disculpa indirectos aparecen antes y después de los actos de habla directos, y pueden usarse dentro del continuo de los actos de disculpa. En la mayoría, se usa junto con el acto de disculpa directa, pero también se puede usar solo como acto de disculpa. El acto indirecto de disculpa reducirá la intensidad de la disculpa para mantener la dignidad del hablante o desviar la atención del oyente a la responsabilidad. El acto de disculpa indirecta se divide además en estrategias de autculpa, confesión de hechos, negación de intencionalidad, aceptación de críticas, explicación, preocupación, demostración de confusión, reducción de la responsabilidad, evitar la recurrencia, distraer la atención, humor, promesa, proponer compensaciones.

**La autculpa** es la estrategia del hablante centrarse en la autculpabilización cuando el emisor se disculpa. A través de esta estrategia, el hablante puede

reducir la carga de disculparse con el oyente.

**La confesión de hechos** es admitir el hecho que ofendió o molestó a la otra parte. El acto del hablante tiene como intención apaciguar las emociones del receptor y asumir la responsabilidad. Reconocer los hechos puede consolar al destinatario de la disculpa y reducir la carga psicológica de la disculpa. Los chinos generalmente otorgan gran importancia a la imagen, por lo que se disculpan cuando la relación es cercana o los dos están solos. Frente al público, generalmente niegan sus hechos ofensivos para mantener la imagen y transfieren la responsabilidad a la otra parte y protestan: esta situación ocurre con mayor frecuencia en China que en España.

**La negación de intencionalidad** también es un tipo de responsabilidad de reconocimiento, cuya premisa es asumir la responsabilidad de la propia culpa. Al negar la intencionalidad y enfatizar su naturaleza accidental, se intenta reducir la gravedad del acto que originó la disculpa.

**La aceptación de críticas** significa que el hablante admite claramente su culpa y acepta las críticas de palabras y acciones ofensivas para implementar la estrategia de disculpa.

**La explicación** se refiere a una estrategia para que el hablante explique las razones del hecho y exprese sus disculpas. Hay muchas declaraciones idiomáticas para esta estrategia, no es una simple fórmula.

El tipo de **preocupación** es una estrategia para expresar inquietud por la posible pérdida causada para el oyente.

**La demostración de confusión** significa sentirse avergonzado y confundido por el hecho por el que el hablante se disculpa.

**La reducción de la responsabilidad** se refiere a una estrategia en la que el hablante no expresa las disculpas directamente, sino que utiliza un método indirecto para reducir la intensidad de la disculpa. Esta estrategia se usa comúnmente cuando la relación entre las dos partes es relativamente íntima, lo que incluye desviar la atención: el lenguaje suave, el humor y el uso de expresiones que minimizan el daño a la otra parte.

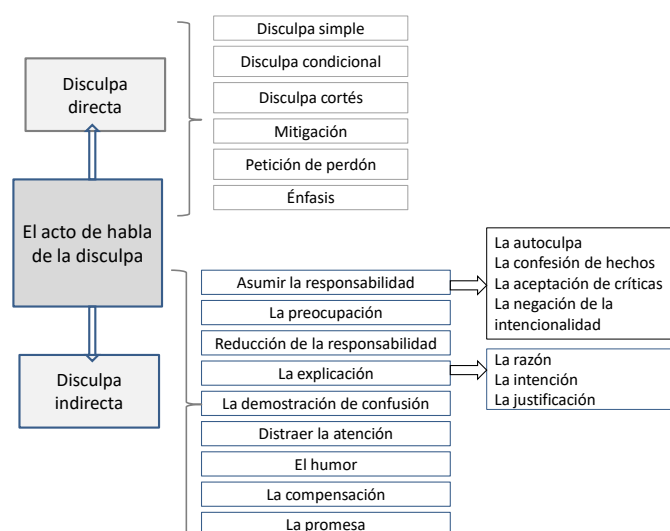
**Distraer la atención** es una estrategia para mencionar los temas relacionados con otros aspectos para deshacerse de la disculpa. Generalmente se usa cuando las dos partes son cercanas e íntimas.

**El humor** es una estrategia utilizada para tranquilizar al oyente y aliviar el desequilibrio.

**La promesa** es una forma de expresión en la cual el hablante se siente culpable por el daño ocasionado y promete que no volverá a ocurrir, típico de "Prometo que no volverá a suceder" de Olshtain (1983). A menudo se usa con el verbo "prometer".

**Proponer compensaciones** es una estrategia para proporcionar una compensación material o espiritual por el posible daño sufrido por el receptor, y solicitar el perdón. El acto de habla de disculpa directa expresa disculpa directamente, y de modo explícito, sin otros vocablos que sustituyan esa palabra. El acto de habla indirecto se encuentra antes y después del acto de habla directo, y se usa junto con el acto de habla directo, y la disculpa también se puede ejecutar por separado. El acto indirecto de disculpa es una forma de reducir la intensidad de la disculpa para mantener la cara del hablante o para transferir la atención del oyente a otro lugar. Los chinos usan más disculpas indirectas, mientras que los españoles usan más disculpas directas.

Figura 18. Clasificación del tipo de acto de habla de la disculpa





Las formas de disculpa anteriores se pueden usar para disculparse y poner excusas tanto en España como en China. Sin embargo, debido a que el significado literal y la naturaleza de cada expresión son diferentes, el uso y el contexto de su uso también lo son. Como se mencionó anteriormente, según el contexto o la situación en que se produce la disculpa, dividimos las disculpas en dos tipos: la disculpa anterior y la disculpa posterior.

Con respecto al uso de disculpas, en caso de ofensa leve, generalmente utiliza perdón, perdonar, 不好意思 y 抱歉. Por otro lado, usa lo siento y 对不起 en caso de una cuestión más grave. Con respecto a las expresiones chinas, 不好意思 [Disculpe] tiene la función de expresar humildad y agradecimiento. De esta manera, podemos considerar esta fórmula como un símbolo cortés porque su función es la más extensa de todas las expresiones de disculpa. Curiosamente, 对不起 ["lo siento"] es una expresión para circunstancias más severas.

#### **4.4. El rechazo. Exploración y análisis de estrategias y comportamientos según las respuestas obtenidas en los cuestionarios DCT**

El rechazo es un tipo de comportamiento verbal que a menudo se usa en nuestra vida diaria, pero es diferente de otros comportamientos verbales comunes como el quejarse, agradecer, la promesa, la disculpa, etc. El rechazo es descortés esencialmente. Por consiguiente, los rechazadores tienden a utilizar una variedad de estrategias con cautela, haciendo que sus palabras y acciones sean más corteses y fáciles de aceptar para la otra parte. De lo contrario, el rechazo inapropiado afectará la comunicación entre las dos partes, herirá los sentimientos entre amigos. Aunque los actos del rechazo están muy extendidos en varios idiomas y culturas, no se expresan de la misma manera.

Con el desarrollo de la teoría del acto del habla y los principios de cortesía, los lingüistas han penetrado en el estudio de la interculturalidad sobre el rechazo. La lingüista y profesora de la Universidad Bochum (Alemania) Gabriele Kasper

señaló que "según los principios corteses chinos y occidentales, la denegación sustantiva es un comportamiento que amenaza la cara; el rechazo ritual está estrechamente relacionado con los valores culturales chinos, que pueden ser una causa importante de malentendidos en la comunicación intercultural" (Kasper, 1995: 151). Kasper distingue en el entorno de la cultura china entre la denegación sustantiva y el rechazo ritual. La denegación sustantiva significa que el hablante realmente quiere rechazar. El rechazo virtual es el acto de rechazo en la superficie, pero en realidad quiere aceptarlo.

En su obra *Principles of Pragmatics* (1983) el famoso erudito británico Geoffrey Leech propuso el principio de cortesía. Y lo clasificó en 6 puntos: (1) estándares decentes; (2) estándares generosos; (3) estándares de elogio; (4) estándares de modestia; (5) estándares de consenso; (6) estándares de simpatía. Leech afirmó que "las personas no se adhieren al principio de cortesía en todo momento, en cualquier lugar y con cualquier persona, como en una emergencia o accidente, en un lugar de intenso debate o trabajo intenso, o en conversaciones informales entre amigos muy cercanos y amistosos. En la cortesía, el principio de cortesía puede dar paso al contenido del discurso, a una posición secundaria" (Leech, 1983: 97)

### **La manera del rechazo**

Para comprender mejor el uso del rechazo por parte de los chinos y los españoles, esta parte utiliza cuestionarios. El diseño del cuestionario considera la edad, la educación y el género del rechazador, y utiliza el estado social o estatus de relación interpersonal, la distancia social, el grado de imposición de la solicitud y la emoción como factores de control. El estatus social se divide en tres niveles: alto, igualdad y bajo la distancia social se divide en cuatro niveles: muy cerca, cerca, normal y lejos el grado de imposición de la solicitud se divide en dos niveles: los factores emocionales se dividen en gustos y aversiones. El cuestionario diseñó 10 preguntas diferentes de escenario de solicitud, cada una de las cuales describió el contexto en el que ocurrió el comportamiento, permitiendo a los participantes escribir un rechazo libremente según la experiencia personal. Solicitar actos de habla incluye prestar, pedir hacer algo,

etc. (Véase Anexo)

Los participantes eran chinos, cuya lengua materna era el chino, y españoles, cuya lengua materna era el español. Hubo 50 participantes chinos, mitad hombre y mujer; y 50 participantes españoles, mitad hombre y mujer. Los participantes tenían entre 20 y 50 años. La elección de la prueba consideró una variedad de personas profesionales con diferentes niveles educativos. El cuestionario requería que todos los participantes respondieran en su lengua materna. Vamos a analizar las maneras del rechazo según los contextos que contestan por diferentes personas de China y España.

### **Estrategia de superficie. Uso citas**

Las partículas modales se utilizan en los rechazos chinos y españoles para expresar la vergüenza, el arrepentimiento, la impotencia. Por un lado, el uso de la partícula modal puede reducir las quejas contra el rechazador; por otro lado, sirve como una transición para el comportamiento del rechazo posterior. Desde la parte del solicitante, puede reducir las expectativas del solicitante, para que el solicitante no se avergüence de ser rechazado repentinamente.

En chino principalmente hay expresiones como 哎呀 [Vaya], 呀 [Ah], 唉 [Eh], 那个 [Eso], 这个 [Esto], 嗯 [Emm...], etc.

- 1) 呃.....我待会儿还要用，恐怕不能借你。[Ahh.... lo usaré más tarde, me temo que no puedo prestártelo]
- 2) 唉，你怎么不早说？我的钱刚借给我哥了。[Ehh... ¿Por qué no lo dijiste antes? Mi dinero fue prestado a mi hermano]
- 3) 那个.....我路上还有别的事..... [Eso... tengo algo más en camino]
- 4) 这个.....我这只有500了，先借给你。[Esto ... solo tengo 500 ahora, te lo presto primero.]
- 5) 嗯。我还没看完呢，过两天我一看完就给你。[Emm... todavía no lo he

terminado, te lo daré tan pronto como lo termine]

En español las expresiones frecuentes son: “uff”, “pues”, “vaya”, “oye” etc..

1) Uff, hoy es complicado [呀, 今天有点棘手]

2) Pues no puedo porque casualmente hoy quedé con un amigo para cenar  
[那个.....不行呀, 因为今天碰巧要和一个朋友去吃晚饭]

3) ¡Vaya! Lo siento mucho, pero hoy tengo cita  
[哎呀! 很对不起, 但是今天我有约了]

4) ¡Oye, que todavía no me la he acabado de leer! [哎呀, 我还没读完呢]

5. Bueno, pero...[ 好, 但是....]

### **Palabras de tratamiento**

El primer uso de palabras de tratamiento antes del rechazo puede acercar a la distancia con el solicitante y hacer que la otra parte se sienta respetada, también puede mitigar la vergüenza del solicitante.

1) 姐, 你很着急用钱吗? [¿Hermana, estás ansiosa por gastar dinero?]

2) 亲爱的, 我今天加班, 不能把正装给你。下回有事你提前告诉我 [Cariño, hoy tengo que trabajar más tarde y no puedo ayudarte a entregar el vestido. Dímelo con antelación la próxima vez]

3) 哎呀, 宝贝, 不行呀, 今天没带钱 [Vaya, cariño, no puedo, hoy no llevo dinero]

4) 老板啊, 不好意思, 我今晚要去上课, 真的没时间您看我明天把这些做完好吗?  
[Jefe, lo siento, iré a clase esta noche, realmente no tengo tiempo, ¿puedo hacer todo esto mañana?]

Entre las respuestas 1), 2) y 3) usan apodos afables que pueden acercar la

distancia entre los dos lados y reducir la presión del rechazo. Además, en 4), el uso del "usted" para el jefe con un estatus más alto jugó el papel de elevar la identidad de la otra parte.

1) Querida, no puedo, lo siento. [亲爱的 , 我不行 , 不好意思]

2. ¿Cariño, ya no tengo mucho dinero, solo te prestaré 500 euros, de acuerdo?  
[亲爱的 , 我现在没有那么多钱 , 我只能借你500 , 可以吗?]

3. Jefa, hoy tengo una cita con mis padres para cenar y no puedo trabajar hasta más tarde, lo siento. [老板 , 我今天约了我父母吃晚饭 , 所以今天不能加班 , 不好意思]

4) Hija, tener un gato es mucha responsabilidad y tu eres muy pequeña todavía. Lo vemos cuando seas más mayor.  
[女儿 , 养猫责任重大 , 你还很年轻。我们会在你长大后看到它]

Según el cuestionario, los tratos en español tienen un adjetivo o sustantivo amable para padres, hermanas e hijos como "querido" o "cariño". Además, a los españoles les gusta llamar a sus familiares, amigos y jefes por su nombre. Y, aunque hay una segunda persona "usted" en español, la mayoría utiliza el "tú" para expresar un sentido de intimidad.

## **Disculpa**

Use disculpas como "对不起 lo siento, 不好意思 perdona, 很抱歉 disculpe" para pedir comprensión:

1) 对不起 , 我有事赶时间[ Lo siento, tengo prisa]

2) 真不好意思 , 我刚买了房子要还房贷 , 现在没有那么多钱借给你 [Perdón, acabo de comprar una casa para pagar mi hipoteca y ahora no tengo tanto dinero para prestarle]

3) 很抱歉 , 老板。今天我有很重要的事 , 实在不好意思 , 下次吧 [Perdona, jefe.

Tengo algo importante hoy, lo siento mucho, la próxima vez podré hacerlo].

4) 对不起 , 我没有时间回答问题 [Lo siento, no tengo tiempo para contestar las preguntas].

5) Perdona, pero la ropa me la he comprado yo [很抱歉 , 衣服是我买的]

6) Disculpe , pero... [不好意思 , 但是...]

7) Siento no poder prestarle en este momento [对不起 , 我现在不能借给你]

8) Lo siento, no conozco esta zona, no soy de por aquí  
[抱歉 , 我不了解这个地区 , 我不是这里的人]

Además de disculparse antes del rechazo, hay algunas personas que se disculpan otra vez después del rechazo, como (3).

### **Palabras de arrepentimiento**

1) 真不巧 , 我昨天刚把书借给我同学了 Por desgracia le presté la novela a mi compañero

2) 很抱歉 , 我的正装拿去干洗了 Por desgracia mi ropa formal está en la tintorería

3) Por desgracia tengo que pagar mi hipoteca, no tengo más dinero para prestarte. 不幸的是我要还房贷 , 没有钱借给你

4) Por desgracia la empresa no tiene mucho trabajo, no puedo aumentar el salario. 不幸的是公司没有那么多业务 , 所以不能给你加薪

### **Palabras persuasivas**

Palabras persuasivas incluyen "你知道 [sabes], 你看 [mira], 谁都知道 [todo el mundo sabe" ]etc.

1) 你知道的 , 我只是个学生 , 生活费都是家里给,我没有那么多钱 Sabes que yo solo soy un estudiante, el dinero es todo de mis padres, no tengo tanto dinero.

2) 你看 , 我也缺钱 , 真帮不了你 Mira, también me falta dinero, no puedo ayudarte

3) Sabes que no soy rico. 你知道我不富

4) Mira, yo tampoco tengo ropa formal. 你看 , 我也没有正装

### Usa vocabulario

En el rechazo a menudo se utilizan los adverbios y los sustantivos que indican el tiempo y el lugar para fortalecer o relajar el tono, hacer que el tono sea más eufemístico y que la razón sea más real.

### Fortalecer el tono

Se fortalece la autenticidad de las razones objetivas, y la sinceridad de la disculpa con expresiones como 用“真的 [realmente], 确实 [de verdad], 完全 [completamente]” :

1) 真是对不起 , 我已经和我朋友约好了 De verdad que lo siento, ya he concertado una cita con mi amigo

2) 今天真的有很急的事 , 我不能加班。 Realmente tengo prisa, no puedo.

3) Me gustaría ayudarte... De verdad, pero... 我真的非常愿意帮你 , 但是.....

4) Hoy me resulta completamente imposible ayudarte.  
今天我是完全不可能帮你了

Fortalecer la importancia y la urgencia de las razones objetivas y el grado de disculpa hace que el solicitante comprenda que no tiene más remedio que rechazarlo. Usa el adverbio, por ejemplo: 很 [muy], 十分 [mucho], 非常

[muchísimo]; y el adjetivo, como 重要的 [importante], etc.

1) 老板，我一会儿要去见一个非常重要的人 Jefe, voy a ver a una persona muy importante.

2) 十分抱歉，我没有时间填写问卷调查 Lo siento mucho, no tengo tiempo para completar el cuestionario.

3) Me interesa mucho esta novela. 我非常喜欢喜欢这本小说

4) Tengo demasiadas cosas que hacer. 我有非常多的事情要做。

5) Tengo una reunión de familia relativamente importante. 我有一个十分重要的家庭聚会。

Fortalecer la voluntad subjetiva o la determinación para mostrar la voluntad del rechazador. como 会 [poder], 肯定 [seguro], 尽量 [posible], etc.

1) 等我看完，我会第一个借给你。 Cuando termine de leerlo, podré prestártelo.

2) 如果有钱我肯定会借你的 Cuando tenga dinero, seguro que te lo prestaré.

3) 我尽量在上班时间完成这些工作 Intentaré completar estos trabajos durante el horario de trabajo.

4) No sé cómo llegar a este lugar, ve a preguntarle a alguien, estoy seguro de que alguien lo sabe. 我不知道怎么去这个地方，你去问问别人，我肯定有人知道

### **Relajar el tono**

Usa las palabras para relajar el tono, como “有点儿 [un poco], 有些 [alguno/algo], 不太 [no es posible], 不怎么 [no tanto]”.

1) 我有点忙，暂时不能帮你填问卷 Estoy un poco ocupado, ahora no puedo



ayudarte para completar el cuestionario.

2) 老板，我今天家里有点儿事情 Jefe, hoy tengo algo que hacer en casa.

3) 现在加薪不太可能，最近公司效益不好 Ahora no es posible, y la empresa no ha sido rentable últimamente

4) Espera un poco de tiempo a que termine de leerla, por favor.  
请你给我一点时间等我看完

5) No me gusta prestar mi ropa porque considero que es algo muy personal.我不喜欢借衣服，因为我认为这很私人。

6) Ahora mismo no es posible. Puedo mejorar tus condiciones, o renegociar en X meses. 现在不可能。我可以改善你的条件，或者在X个月后重新谈判。

Palabras utilizadas como 也 [también/tampoco], 一样 [igual/como], indican que la situación es la misma que la solicitante, acercando la distancia psicológica y reduciendo el conflicto.

1) 我也没有钱。你先拿500用着，剩下的你再想想办法 Yo tampoco tengo dinero. Solo tengo 500 de sobra.

2) 对不起，我也不知道这个地方怎么走 Lo siento, yo tampoco sé cómo llegar a este lugar.

3) 我和你一样，也是游客 Soy un turista igual que tú.

4) Yo también me encuentro difícil. 我这段时间也很困难

5) No puedo porque tampoco tengo tanto dinero.  
我不能借你因为我也没有这么多钱

## Limitación

Es destaca que se utilicen expresiones para rechazar justificándolo por algunas limitaciones, la razón suele ser por necesidad, y se intenta mostrar por parte del rechazador que no rechaza por capricho. Según su contenido, las restricciones pueden dividirse en restricciones del tiempo, del lugar, del alcance, del principio, del hábito, etc.

### Limitación del tiempo

En cuanto al tiempo de la solicitud, se señaló que el período de tiempo era limitado y la solicitud no podía aceptada. Lo mismo que 最近 [últimamente], 目前 [actualmente], 暂时 [temporalmente], 现在 [ahora], 这几天 [estos días], 这段时间 [este momento], etc.

- 1) 小说现在在我同学那里 La novela ahora la tiene mi compañero.
- 2) 对不起，我暂时没有时间 Lo siento, no tengo tiempo temporalmente.
- 3) 不好意思，我这段时间要装修房子 Lo siento, tengo que decorar la casa en este momento
- 5) 我的钱刚买了股票，没钱借你了 Acabo de comprar acciones, no tengo dinero para prestarte.
- 5) Ahora no puedo. 现在不行
- 6) Ahora mismo no puedo prestarte. 现在我不能借你
- 7) Últimamente vino de viaje mi amigo, así que no puedo trabajar tiempo extra. 最近我朋友来旅游，所以我不能加班
- 8) En este momento no me resulta posible. 这个时候不行

9) En esta ocasión no me es posible prestar más dinero, ya que ando limitado por el préstamo anterior que hice. 在这种情况下. 我不可能借更多的钱, 因为我受到之前贷款的限制

Luego propone otro tiempo factible , como 下次 [la próxima vez], 以后 [el futuro], 改天 [otro día、过段时间等 [en otro momento]:

10) 最近我没有多余的钱 , 以后我有钱了借给你 No tengo más dinero últimamente, te lo prestaré más tarde.

11) 过段时间再考虑这个问题 , 好吧 ? Piensa en más tarde, ¿de acuerdo?

12) 对不起 , 赶时间 , 下次吧 Lo siento, tengo prisa, la próxima vez.

13) 我看完马上借给你 Te la prestaré inmediatamente después de leerla

14) En otro momento lo haré, hoy no puedo. 其他时间再做 , 今天不行

13) Volveremos a hablar a final de año. 我们年底再谈

14) Tengo un evento esta noche que no puedo cancelar y me será imposible quedarme más tiempo. Quizás podrías contemplar esa opción para mañana u otro día que tenga la agenda más despejada. 今晚我有一个活动, 我不能取消, 我也不可能多待。

或许您可以在明天或其他有更明确日程安排的日子考虑该选项。

### **Limitación del lugar y el alcance**

Se utilizan expresiones como “这个 [este], 这儿 [aquí], 这么 [entonces] para expresar que el rechazador es impotente.

1) 对不起, 这儿我也不熟悉 Lo siento, no estoy familiarizado aquí.

2) 我没有那么多钱，可以少借点儿给你 No tengo tanto dinero, puedo prestarte menos

3) Lo siento, no tengo tiempo para tantas preguntas.  
对不起，我没时间回答这么多问题。

4) No tengo ese dinero. 我没有这笔钱。

5) Lo siento, no conozco esta zona, no soy de por aquí.  
抱歉，我不了解这个地区，我不是这里的人

### **Limitación del principio y el hábito**

根据 [según], 公司规定 [la regla de la compañía], 有原则 [el principio], 有权利 [el derecho], 不喜欢 [no gustar], 不习惯 [desacostumbrar] 从来不 [nunca] ”等 [esperar]:

1) 根据公司规定，现在不允许给员工加薪 Según la regla de la empresa, ahora no se puede permitir aumentos de sueldo para nuestros empleados.

2) 我从来不填写调查问卷 Nunca relleno un cuestionario.

3) 我有原则，不填问卷 Tengo principios como no rellenar cuestionarios.

4) Tengo derecho a seleccionar qué prestarte o no. 我有权力选择借不借给你

5) No me interesa llenar el cuestionario. 我没兴趣填写调查问卷

7) No es por ti, es que no me gusta dejar cosas importantes a nadie.  
并不是针对你，是我不喜欢把重要东西借给任何人。

## **Sujetos ajenos**

Se utilizaron sujetos ajenos para cambiar la responsabilidad del rechazador de modo que pareciera más cortés el rechazo.

- 1) 我争取，但最终结果是由董事会决定的 Lo intento, pero el resultado final lo determina la junta.
- 2) 我说的不算，我老婆管钱 No puedo decidir, todo mi dinero lo administra mi esposa
- 3) Entiendo tu punto de vista, pero ahora no tengo en mente aumentar el sueldo a nadie. 可以理解你的想法，但是现在不能给任何人加薪

## **La expresión de estrategias pragmáticas más directas**

### **Rechazo directo**

- 1) 我不得不拒绝你加薪的请求 Tengo que rechazar tu aumento.
- 2) 不行 No.
- 3) 不能买 No puedo comprar.
- 4) 我不能借给你 No puedo prestarte.
- 5) 我没法填问卷，我没带眼镜，看不清 No puedo llenar el cuestionario, no llevo gafas, no puedo ver con claridad.
- 6) No.不
- 7) No puedo.我不
- 8) Lo siento, pero no puedo ayudarle 对不起，但是我不能帮你

9) Me es imposible 我不行

10) No me es posible 不可能

11) Hoy es imposible 今天不行

12) Me van mal las cosas 我不方便

13) No me gusta prestar mi ropa porque considero que es algo muy personal.  
我不喜欢借衣服，因为我认为这是非常私人的事情。

### **Rechazo indirecto**

El solicitante no fue rechazado explícitamente, pero se logró el propósito del rechazo.

### **Disculpa**

Por un lado, se expresan disculpas y arrepentimientos que no ayudaron, pero también implica que el solicitante "no puede ser discutido o negociado en este momento" (Kasper, 1995), expresando así una negativa más fuerte.

1) 对不起，我没有时间 Lo siento, no tengo tanto tiempo.

2) 不好意思，我已经安排好其他事情了 Lo siento, he arreglado otras cosas.

3) Lo siento, no se indicarle. 对不起，我不知道

4) Perdón, pero tengo una cita... 对不起，但我有约

El 16% de los chinos usaron disculpas repetidas, es decir, la disculpa apareció como la primera estrategia después de la oración, y la última estrategia apareció nuevamente al final de la oración. Entre los españoles solo una mujer reutilizó la estrategia de disculpa en el sujeto de prueba. Suele ocurrir en S6 y S10.

## La razón

Explicación de la razón verdadera del rechazo. En la mayoría de los corpus recopilados las razones son objetivas y no se pueden cambiar, lo que demuestra que los rechazadores son sinceros pero indefensos. Esta estrategia se usa entre amigos y familiares generalmente.

1) 我今天晚上已经有约了，明天加班行吗？Tengo una cita esta noche, ¿puedo trabajar horas extras mañana?

2) 我想在国外实践一下学到的知识，积累一定的经验后再回国发展。 Quiero practicar los conocimientos que aprendí en el extranjero y acumular algo de experiencia antes de regresar a China para desarrollarme.

3) Lo siento, pero aprecio mucho mi ropa y no me gusta dejársela a nadie. 对不起, 但我非常爱惜我的衣服, 不想把它借给别人。

4) Todavía no he terminado de leerla. 我还没有读完。

5) No eres suficientemente mayor para cuidar de un gatito. Además, los animales no se compran, se adoptan. 你还不够大, 不能照顾小猫。

此外, 动物不是买来的: 它们是被领养的。

## Encontrar excusas

En situación de tener inconvenientes para explicar la razón verdadera, el rechazo a menudo encuentra algunas excusas para devolver la solicitud con el fin de mantener la dignidad de ambas partes.

1) 如果不是我有重要的工作没有时间, 我会借给你的。 Si no fuera porque tengo un trabajo importante y no tengo tiempo, podría prestarte.

2) No tengo tiempo para rellenar, ya llego tarde a mi clase. 我没有时间填写, 我上课已经迟到了。

Nos encontramos que la mayoría de las excusas tienen más de dos frases, la última más real que la excusa anterior. Algunas excusas son vagas:

- 1) 我有事, 不好意思。Tengo prisa, lo siento.
- 2) Vaya, lo siento mucho, pero hoy tengo compromisos. 呀, 实在对不起, 今天有约了。

También hay una excusa que parece aceptación condicional. Pero debido a que el resultado de esta estrategia es el rechazo, también lo tratamos como una excusa.

- 1) 你先把上次的钱还给我。Primero me devueltas el dinero que antes te presté.
- 2) 如果你期末考试考得好, 我就给你买一只 Si tienes una buena nota en el examen final, te compraré un gato.
- 3) Te presté dinero el mes pasado y no me lo has devuelto. Hasta que no me lo devuelvas no voy a prestarte más dinero. 我上个月借给你钱, 你还没还。  
在你把它还给我之前, 我不会再借给你钱

### **Posponer o compromiso de cumplir en el futuro**

En este caso, el rechazador no indica rechazar o aceptar, sino que lo rechaza más tarde. O el rechazador declaró que no podía aceptarlo ahora, pero prometió aceptarlo más tarde. Independientemente de si el rechazador es sincero, este método de aplazamiento puede lograr el propósito de mantener la dignidad de la otra parte.

- 1) 再等等, 让我考虑一下。Espera un segundo, déjame pensarlo.
- 2) 暂时没有闲钱借给你, 等以后有了闲钱再说。 No tengo dinero extra para prestarte por ahora, si tuviera dinero en el futuro ya hablaremos.
- 3) 等公司状况好起来就考虑给你涨薪 Cuando la situación de la empresa



mejore, consideraremos darle un aumento de salario.

4) Más adelante ya compramos uno, ¿vale? 以后我们再买, 好吗?

5) Luego te la prestaré. 一会儿借给你。

6) Mejor otro día. 最好改天。

8) El próximo día lo haré encantada pero hoy me es imposible.  
我很乐意改天再帮你, 但是今天不行。

### **Sugerir otras opciones**

El rechazador sugiere otra solución para el solicitante, lo que por un lado implica un rechazo y, por otro lado, muestra preocupación por la otra parte.

1) 对不起, 我对这里不熟, 你问一下路口的交警。 Lo siento, no estoy familiarizado aquí, puedes preguntarle a la policía.

2) No sé dónde queda, pero pregunte en la tienda de enfrente.  
我不知道在哪儿, 但你可以问问前面的商店。

### **Crítica y educación**

El rechazador realiza críticas con intención manifiesta de dar una lección para hacer que la parte solicitante sepa que su solicitud es inapropiada. En general, esta estrategia se usa para justificar el rechazo a personas de menor estatus, como el jefe a los empleados o los padres a los hijos.

1) 猫会挠人的, 不想去医院就别买了。 Los gatos pueden arañar a las personas, no compres uno si no quieres ir al hospital.

2) 你这个钱用的不是正确的, 我借你就是害你。 No usaste el dinero correctamente. Si te lo prestara te haría daño.

3) 我可以帮你一时, 但不能帮你一辈子。你应该提高自己的生存能力。 Puedo

ayudarte por un tiempo, pero no puedo ayudarte toda la vida. Deberías mejorar tu capacidad de supervivencia.

4) Yo también tengo mi vida y mis necesidades, esta vez, por mucho que me duela no voy a prestártelo. 我也有我的生活和需求。这次，因为你伤了我的心，我不会借钱给你了。

5) Vete a engañar a otro. Y devuélveme con los intereses los 1000 que te presté. 你去骗别人吧。还有，把上次借我的 1000 连利息都还给我。

6) El gato no es un juguete y necesita muchos cuidados y espacio para vivir como merece. 猫不是玩具，它需要很多照料，而且需要足够的活动空间

### **Acceder a una parte**

Cuando familiares y amigos solicitan que se les preste una suma grande de dinero, algunos rechazadores prestarán una suma pequeña para obtener cortesía.

1) 我现在手头紧，先借你 2000 吧，你省着用。Estoy pobre ahora, te presto 2000 primero y ahorra por favor.

2) 知道你急用，我现在手头只有 500，你先拿去用。其他的你再想别的办法。Sé que lo necesitas con urgencia. Ahora solo tengo 500 disponibles. Puedes usarlo primero. Puedes pensar en otras formas de obtener el resto.

3) 2000 no puedo. Si quieres, como mucha toma 100. 不行。如果你愿意，拿去 100 吧。

4) Me encantaría ayudarte pero no tengo el dinero que necesitas. Solo podría ayudarte con 200€. 我很乐意帮助你，但我没有你需要的钱。我只能帮助你 200 欧元。

## **Eludir**

El rechazador ignora la solicitud o desvía el tema para rechazar. A menudo se considera como descortés, pero también evita conflictos directos con el solicitante.

- 1) 你还需要更优秀的表现来证明你的价值。 También necesitas un mejor rendimiento para demostrar tu valía.
- 2) 给你加薪了,别的同事会怎么想呢? Te he dado un aumento ¿Qué pensarían otros compañeros?
- 3) 妈妈带你去动物园看更多的小动物,好不好? Te llevaré al zoológico para ver más animales, ¿de acuerdo?
- 4) Lo siento, tengo prisa. 对不起,我赶时间。
- (5) No tengo tiempo. 我没时间。
- 6) ¿Para qué necesitas tanto dinero? 你为什么需要这么多钱?

## **Discutir**

Se propone la decisión u otro plan al solicitante con un tono de negociación, lo que puede acercar a ambas partes según sus intereses

- 1) 老板,今天实在有事。明天我再加班,您看可以吗? Jefe, realmente tengo algo que hacer hoy. Trabajaré horas extras mañana, ¿está bien?
- 2) 等你再大一点再买,好不好? Espera hasta que seas mayor, ¿de acuerdo?
- 3) 要么他还我了我给你送去? Te lo enviaré cuando me devuelvas el dinero que te presté
- 4) Me falta poco para terminarla. Te la presto en cuanto la termine. ¿Vale? 我还有一点儿就读完了。等我读完就借你,好吗?

## **En broma**

1) 姐, 老妹要是开银行的, 你的信誉度也太低了吧。Hermana, si abro un banco, su credibilidad será demasiado baja.

2) 老板, 晚上睡不好会影响明天工作的。2小时换一天, 多不划算呀。 Jefe, si no duerme bien por la noche, afectará a su trabajo mañana. No vale la pena que por dos horas se estropee un día.

## **Principio**

La estrategia de establecer un principio hace que el rechazo sea más convincente.

1) 亲兄弟还明算账呢。 Mis hermanos todavía están ajustando cuentas.

2) 根据业界待遇, 我觉得你的薪水还算不错, 希望你再考虑一下。 Según el presupuesto del país en desarrollo, creo que su salario no es malo, espero que lo piense nuevamente.

3) 你是名优秀的员工, 只是公司有规定, 你的资历还不够加薪。继续努力吧。 Eres un excelente empleado, pero la compañía tiene regulaciones, tus calificaciones no son suficientes para aumentar su salario.

4) La política de la empresa ahora no puede permitir aumentos de sueldo de nuestros empleados. 公司政策现在不允许给员工加薪。

## **Empatía**

La identificación mental y afectiva de un sujeto con el estado de ánimo del solicitante hace que las dos partes lleguen a un consenso emocional, Llamamos a esta estrategia empatía. Esta estrategia cortés permite que la cara del solicitante sea completamente respetada y satisfecha.

1) 你的表现非常优秀, 我们很满意。希望你继续努力。公司会考虑的。 Su desempeño es excelente y estamos muy satisfechos. Espero que sigas

trabajando. La compañía lo considerará.

2) 朋友, 我知道你急需用钱, 可你知道我也不富裕。你也应该理解我啊。 Amigo, yo sé que necesitas dinero con urgencia, pero sabes que no soy rico. Tú también deberías entenderme.

3) 别担心, 咱们再想想办法。 No te preocupes, pensaremos otro medio.

4). 妈妈也喜欢小猫哦。可是你愿意每天早上 6 点起床给他喂食洗澡吗? A mamá también le gustan los gatos ¿Pero te gustaría levantarse a las 6 am todas las mañanas para darle comida?

5) Me gustaría poder ayudarte, pero... 我很愿意帮你, 但是.....

6) Estoy encantado con tu trabajo, y me encantaría poder subirte el sueldo, pero por ahora es imposible. 我对你的工作很满意, 我很愿意给你加薪, 但是现在没有办法。

7) No te preocupes, termino la novela este finde y te la presto, vale? 别担心, 我一看完就借你, 好吗?

### **Agradecimiento**

Ocasionalmente, los españoles utilizan el agradecimiento para rechazar la solicitud de un extraño para que cumplimente un cuestionario de 10 preguntas. Pero, los chinos solo una persona se lo utiliza por esta pregunta. Los chinos no lo usan (salvo un caso)

1) Ahora mismo no dispongo de mucho tiempo, gracias. 现在我没有那么多时间, 谢谢。

2) Gracias, pero disculpa, llevo muchísima prisa y no puedo. 谢谢, 但是不好意思, 我有急事, 不能帮你。

3) No me interesa, pero gracias. 我不太感兴趣, 谢谢。

4) 谢谢, 不用了. No, gracias.

Un acto de habla de rechazo completo no usa solo una de las estrategias analizadas anteriormente, sino que consta de múltiples estrategias de rechazo (o componentes semánticos), y cada componente semántico no es igualmente importante en la realización del acto de habla de rechazo. Haciendo referencia a los tres niveles de análisis de los actos de habla (actos de habla centrales, actos de habla auxiliares y modificadores) proporcionados por Blum Kulka et al. (1989) y Kroger & Wood (1994), dividimos las estrategias pragmáticas profundas de rechazo en estrategias centrales y estrategias auxiliares. La estrategia central del acto de habla de rechazo, es decir, el centro del lenguaje de rechazo, es la estrategia principal para producir el significado de rechazo. Los actos de habla auxiliares son otras conductas que ayudan a la estrategia central a implementar mejor la conducta de rechazo. Pueden disminuir (o intensificar) la negación y reducir (o intensificar) la amenaza que amenaza la imagen.

Todo esto muestra que la misma estrategia a veces se usa como estrategia central y, a veces, como estrategia auxiliar en diferentes actos del rechazo. En último término, el rechazo directo se utiliza como estrategia central, y otros rechazos indirectos se utilizan como estrategias auxiliares. En el acto del rechazo indirecto este cuestionamiento indirecto actúa como la estrategia central, y otras estrategias indirectas juegan un papel de apoyo. Después del análisis, encontramos que entre las 14 estrategias de rechazo anteriores, las principales que se pueden utilizar como estrategia central son el rechazo directo (A); la disculpa (B); la razón (C); la excusa (D); Posponer o compromiso de cumplir en el futuro (E); sugerir otras opciones (F); crítica y educación (G); acceder un parte (H); eludir (I); en broma (K); principio (L); y otros como

discutir (J); empatía (M); y agradecimiento (N) son de la estrategia auxiliar.

#### **4.4.1. Resultados contrastados sobre las estrategias ante el rechazo**

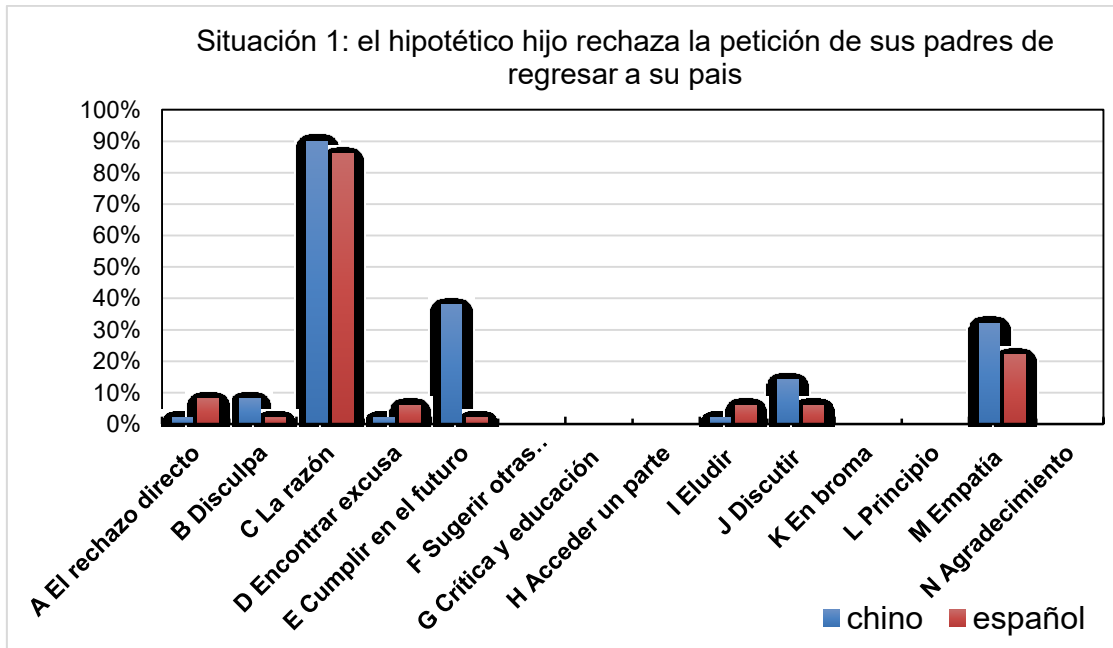
Según el análisis anterior, podemos decir que, en general, los chinos están más acostumbrados a usar el esquema "disculpa + razón / excusa" para rechazar al solicitante, o "disculpa + razón/excusa + otra estrategia (discutir, empatía, etc.)". Esta combinación representa el 32,5% de todos los datos; el segundo es usar solo "excusa" o "excusa + otras estrategias (disculpa, sugerir otras opciones etc.)", esta combinación representa el 19,6% de total; y "la razón + otras estrategias (posponer o compromiso de cumplir en el futuro etc.)", esta 17,8% de total.

Los españoles utilizan "la razón / excusa", lo que representa el 35,6% del total; seguido por el método de "rechazo directo" y "rechazo directo + la razón / excusa" o " la razón / excusa + rechazo directo", que representan el 26,5% de total; el último es "disculpa + la razón / excusa", que representa el 11,5%. A continuación, analizaremos el uso de estrategias de rechazo chinas y españolas en cada contexto. Para ello usaremos el orden de las preguntas del cuestionario DCT que ha sido la herramienta cualitativa y cuantitativa para esta investigación (Anexo). Cada pregunta representa una hipotética situación de rechazo para los encuestados. El número de preguntas, recordamos, es diez, es decir, presentamos el análisis de diez situaciones.

##### **• Situación 1**

La primera pregunta del cuestionario es:

1. Eres un estudiante en un país extranjero, acabas de graduarte, te gustaría quedarte a trabajar en ese país, pero tus padres quieren que regreses a España. ¿Cómo les dirías que vas a quedarte?



En el cuadro anterior, situación 1, la mayoría de los chinos y de los españoles utiliza estrategias para explicar la razón de rechazo a la petición de los padres. Las razones del "hijo chino" principalmente son las que arguyen el "aprendizaje, la acumulación de experiencias laborales, el buen ambiente para vivir en el extranjero", etc. Las razones de los españoles son principalmente las que tienen que ver con las oportunidades laborales y las relaciones sentimentales

Las respuestas de los encuestados chinos tal vez tengan que ver con el empeoramiento del entorno de vida en China. Los españoles persiguen su independencia y su libertad. Los hijos chinos enfatizan en la piedad hacia sus padres: utilizan la promesa del regreso y utilizan el tono de consulta para expresar sus opiniones. Los españoles acuden al derecho de decidir y organizar su propia vida. Los chinos en esta situación utilizan en sus respuestas más estrategias de empatía que los españoles. Y los españoles usan más la empatía inversa, es decir, esperan que los padres puedan entender y apoyar sus decisiones. El 9% de los españoles optó por un rechazo directo a la petición de sus padres. También hay algunos chinos que han utilizado las estrategias de rechazo directo y de disculpa, pero en menor

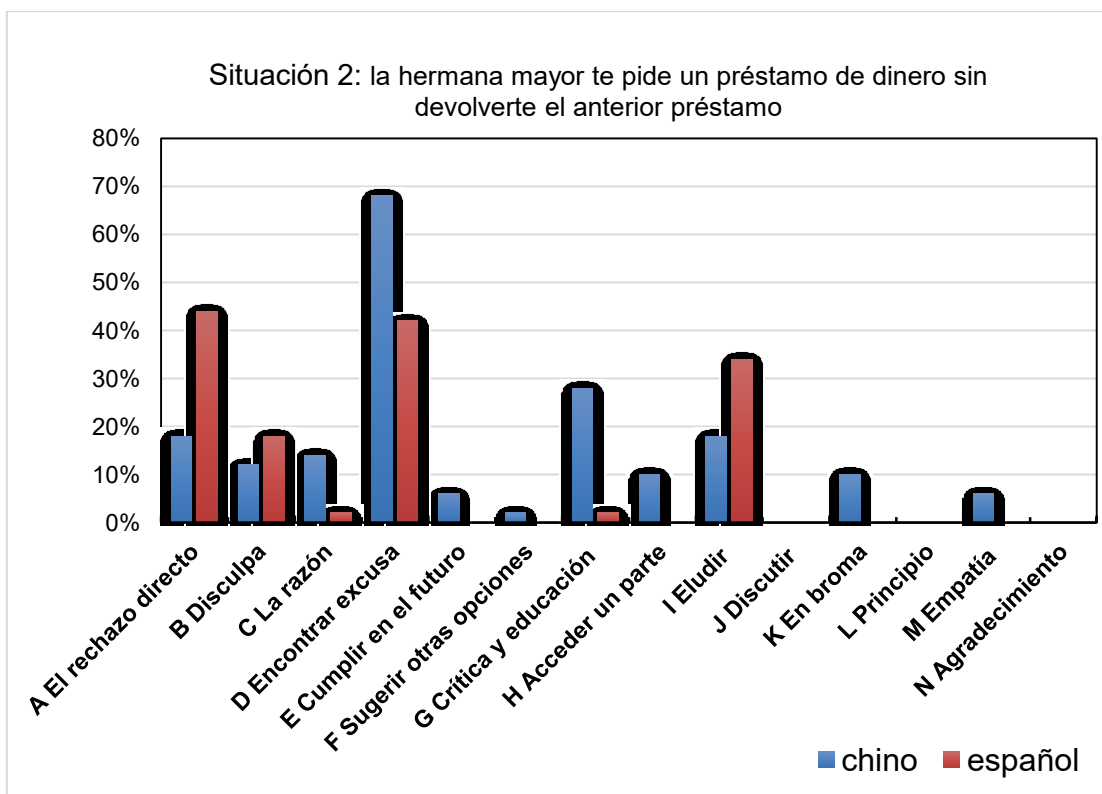


medida.

• **Situación 2**

La segunda pregunta del cuestionario es:

2. Tu hermana mayor no te ha devuelto el dinero que le prestaste el mes pasado y ahora te pide dinero prestado otra vez. ¿Qué le dirías para rechazar su petición?



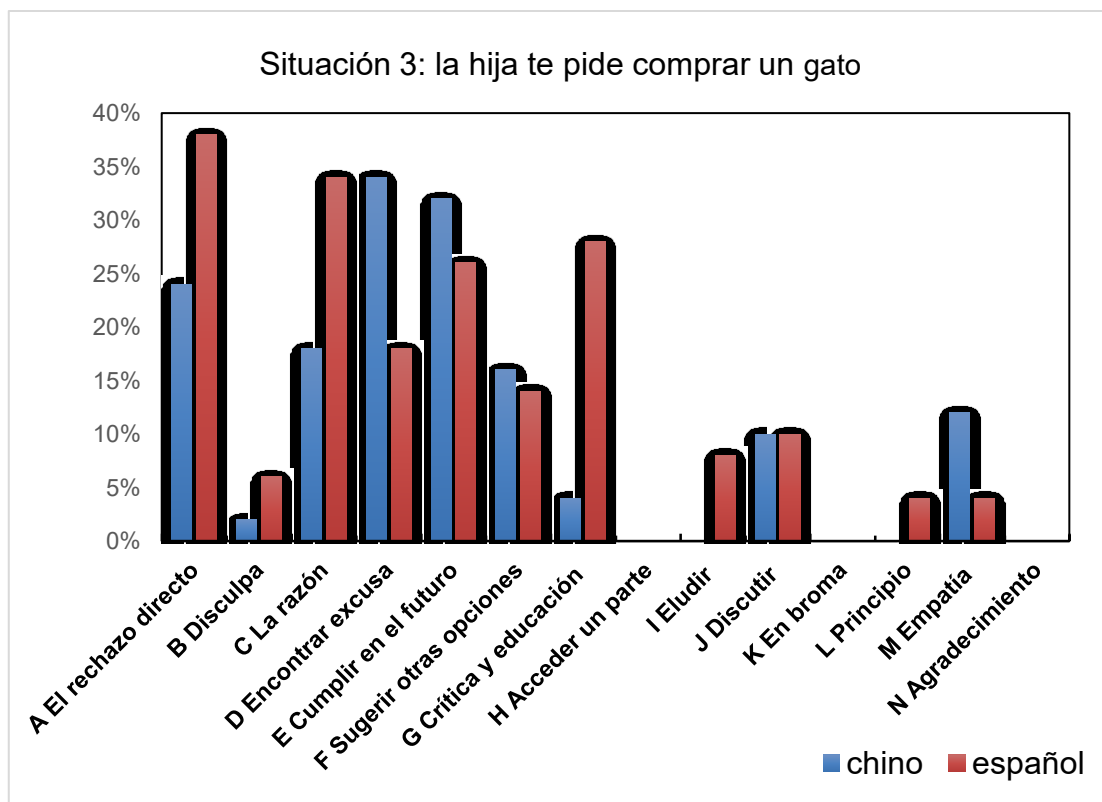
En esta situación 2, los chinos y los españoles eligen encontrar una excusa antes que explicar la razón del rechazo a la petición. Casi la mitad de los españoles usan la estrategia de rechazo directo, que es significativamente mayor que el número de chinos que la usan, Los españoles usan las estrategias de disculpa y de explicación de razones más que los chinos; y los chinos utilizan más las estrategias críticas y pedagógicas. Los chinos posponen o se comprometen con el futuro, proporcionan otras opciones, aceptan parcialmente (prestar una parte del dinero), hacen bromas y empatizan. Los

españoles no usan estas estrategias, prefieren eludir la cuestión.

• **Situación 3.**

La tercera pregunta del cuestionario es:

Tu hija vio un gato bonito y te pide que le compres uno. ¿Qué le dirías para rechazar su petición?



En esta situación de rechazo, los tipos de estrategias utilizadas por los españoles y los chinos son similares, pero las frecuencias son bastante diferentes. Los españoles usan el rechazo directo, la disculpa y las explicaciones motivadas. Los chinos prefieren la excusa, el posponer o promesas de un futuro inconcreto y la crítica y la educación y la empatía hacia sus hijos. Tanto españoles como chinos utilizan casi la misma frecuencia para sugerir otras opciones y discutir.

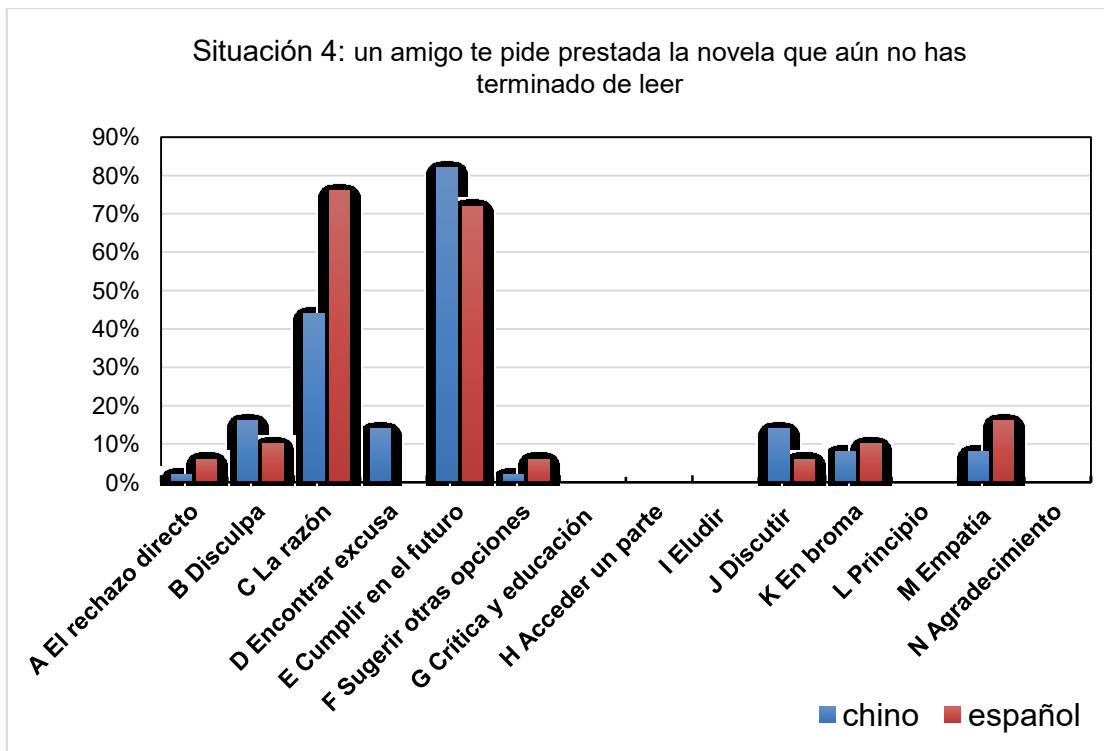
Además, los españoles utilizan las estrategias de eludir la situación. Al explicar las razones y poner las excusas, los chinos a menudo señalan problemas de tipo pragmático, como "los gatos arañan a las personas", "los gatos tienen

bacterias", "los gatos no son fáciles de mantener", "los gatos ensucian el hogar", etc. Las explicaciones de los españoles tienden a centrarse en el peticionario y sus posibles sentimientos: "eres demasiado joven para cuidar a los gatos", "nuestra casa está muy pequeña y "no es adecuado para la vida del gato", "los gatos no estarán contentos", y otras razones de consideración respecto a los gatos. Estas formas de reaccionar ante la hipótesis de este rechazo en los encuestados de ambos países puede reflejar las opiniones sobre las mascotas y los diferentes métodos de educación para los niños. Los chinos tienden a centrarse en las cosas naturales y solo hace diez años que es popular tener mascotas. Los españoles respondieron con razones más humanitarias.

• **Situación 4**

La cuarta pregunta del cuestionario es:

Estas leyendo una novela, tu amigo la toma prestada, pero tú no has terminado de leerla. ¿Qué le dirías?



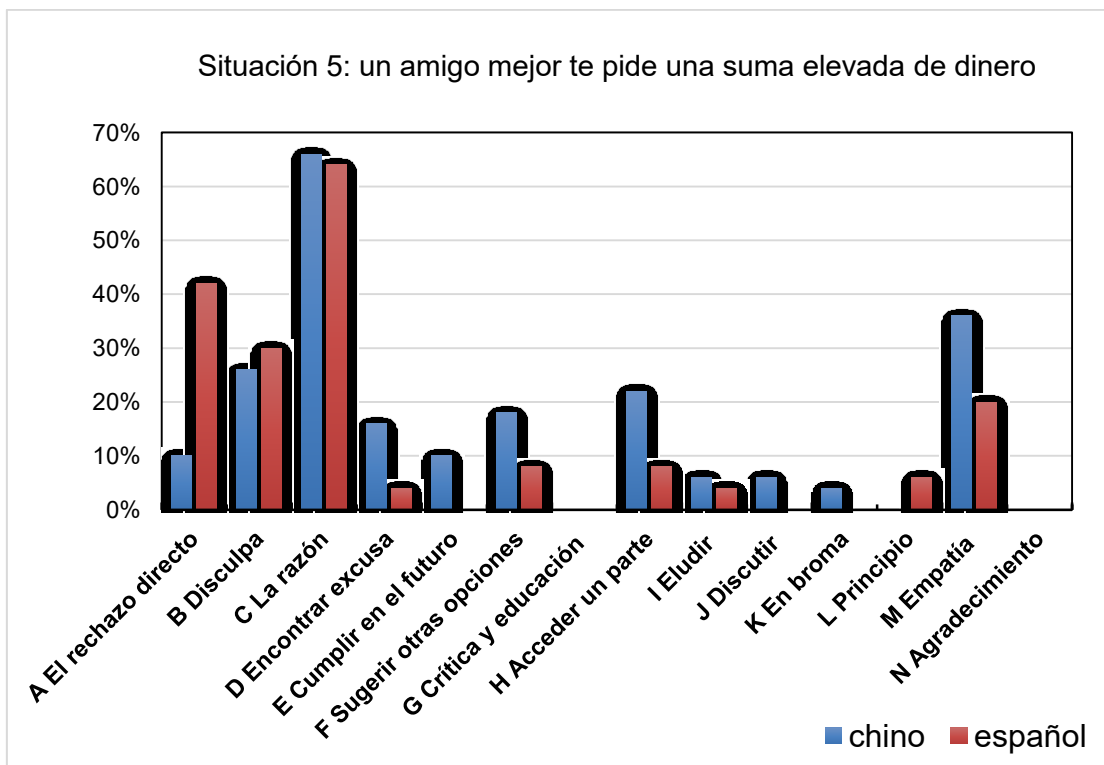
En esta situación 4, las estrategias discursivas para el rechazo son similares en

ambos grupos: "la razón+ posponer o cumplir en el futuro". Los chinos también utilizaron la excusa, la disculpa, la promesa y discutir. Los españoles usan el rechazo directo, con ciertas respuestas irónicas y algunas también acudiendo a la empatía.

• **Situación 5**

La quinta pregunta del cuestionario es:

Tu mejor amigo necesita dinero para algún negocio y te pregunta si puedes prestarle 2000 euros, pero tú no tienes mucho dinero. ¿Cómo te negarías?



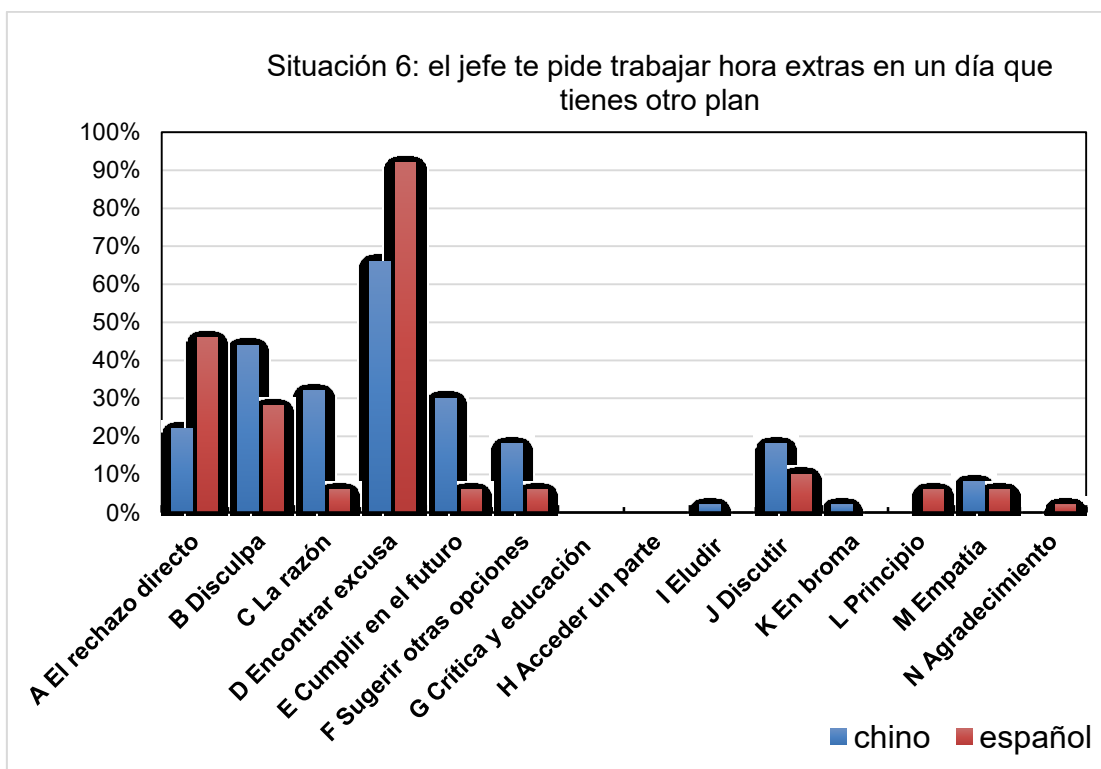
En esta situación 5, ante la petición de un buen amigo de un préstamo de una suma elevada de dinero, los chinos usan la estrategia de "disculpa + explicar la razón /excusa", exactamente lo contrario los españoles que usan la estrategia de "rechazo directo + explicar la razón". El 42% de los españoles adoptó una estrategia de rechazo directo, mientras que solo el 10% de los chinos rechazó directamente a sus amigos. Se puede ver que los chinos son más eufemísticos, mientras que los españoles son más directos. Otras estrategias, como

encontrar excusas, sugerir otras opciones, acceder parcialmente a la petición y la empatía, son más utilizadas por los chinos que por los españoles, y los chinos utilizan las estrategias de cumplimiento en el futuro, discutir y la broma, que no se reflejaron en el corpus español. Algunos españoles acudieron al dicho popular de "dinero prestado, amigo y dinero perdido".

• **Situación 6**

La sexta pregunta del cuestionario es:

Tu jefe te pregunta si podrías hacer horas extra esta noche, pero tú tienes otra cita. ¿Qué dirías para rechazar su petición?



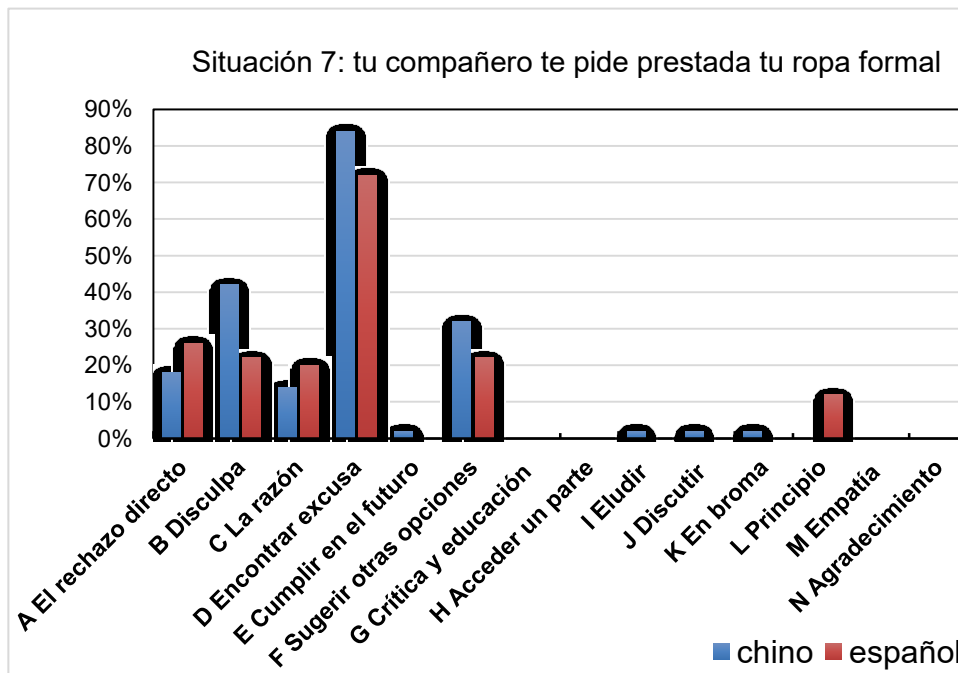
En esta situación sexta, más de un tercio de los españoles rechazó directamente la petición del jefe, mientras que solo un quinto de los chinos adoptó el rechazo directo. Los chinos usan las disculpas con más frecuencia. Algunos chinos explican la razón verdadera, y otros dicen "ya arreglado", pero no dicen nada específicamente. Algunos incluso "no se niegan". Los españoles usan las estrategias de excusa más que los chinos, la mayoría de las excusas

son "reuniones importantes de familia", tener reservas de viaje, etc. Las excusas de los chinos fueron "ir a hospital", "acompañar a los padres" o "acompañar a los padres al médico", obligaciones familiares de primer orden. Los chinos tienden a posponer o cumplir en el futuro y sugerir otras opciones en un tono negociado. Tanto españoles como chinos utilizaron la empatía. Y solo los españoles acudieron a los principios como estrategia de rechazo. En general, los chinos usan la estrategia de "disculpa + explicar la razón / excusa + otros planes (posponer o compromiso de cumplir en el futuro, empatía, etc.)", mientras que los españoles tienden a usar solo "excusa" o "excusa + rechazo directo". Hay un español que usa agradecimiento: "Gracias por la oferta, pero tenía planes con antelación y no puedo cancelarlos. La próxima vez podré quedarme sin problema". Pero es poco representativo.

• **Situación 7**

La séptima pregunta del cuestionario es:

Tu compañero de cuarto quiere que le prestes tu ropa formal para asistir a la ceremonia de graduación, pero tú no quieres. ¿Cómo te negarías?

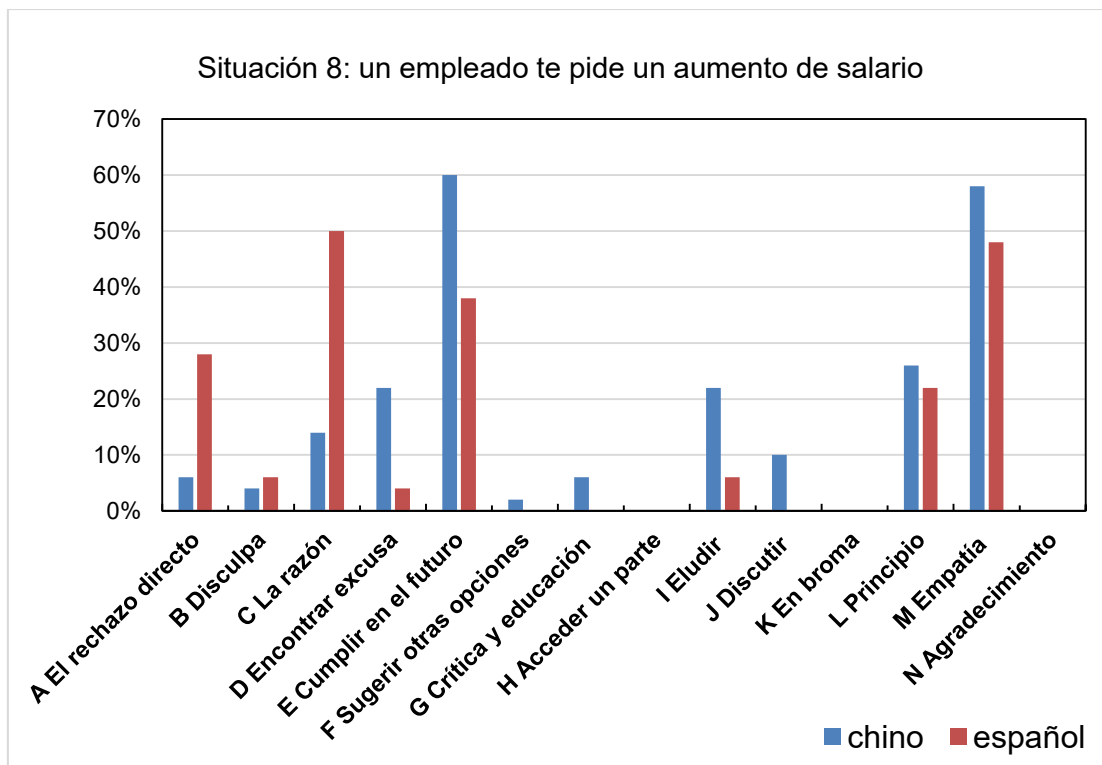


Ante esta situación, los españoles usan también el rechazo directo más que los chinos. Los chinos usan disculpas, excusas y las sugerencias sobre otras soluciones, y usan más tipos como posponer o el compromiso de cumplir en el futuro, eludir, discutir y la broma. Hay un 12% de los españoles que habló adujo el principio de "nunca prestar ropa por ser demasiado personal".

• **Situación 8**

La octava pregunta del cuestionario es:

Eres el jefe de una empresa. Un empleado que lleva tres años trabajando en tu empresa te pide un aumento de salario. ¿Cómo le dirías que no?



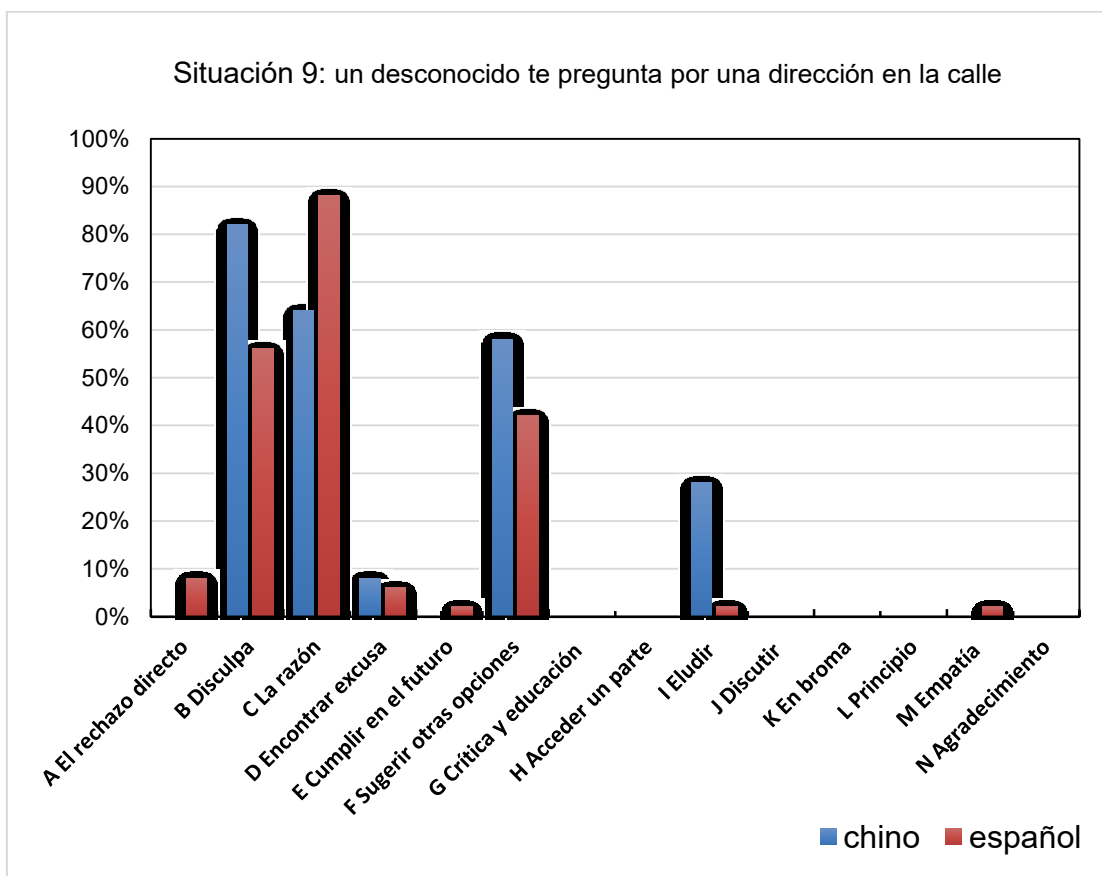
En esta situación 8, la mitad de los chinos y de los españoles sienten empatía y la utilizan como estrategia de rechazo ya que antes de la negativa alaban a su empleado por su trabajo. Los españoles tienden a rechazar directamente las solicitudes de aumento de salario de los empleados debido a la "crisis económica", o con la estrategia de posponer o con la del compromiso de cumplir en el futuro. Los chinos encuentran las excusas para posponer o eludir

el tema, como por ejemplo, "no puedo decidir,ea la junta directiva quien decide", o excusas tipo como "el desempeño de la compañía no es bueno este año", o "otros empleados tendrán opiniones". Curiosamente, los chinos usan la estrategia de los principios más que los españoles.

• **Situación 9**

La novena pregunta del cuestionario es:

Estas andando en la calle. Alguien te pregunta por una dirección, pero tú no sabes dónde está ese lugar. ¿Cómo se lo dirías?



En situación 9 los chinos no parecen rechazar directamente la solicitud del desconocido. Unos pocos españoles utilizaron la estrategia del rechazo directo. Ambas partes tienden a usar el modelo de rechazo "disculparse + explicar la razón + proporcionar otras soluciones", como "lo siento, no sé dónde está este lugar, puede preguntar al policía de tráfico". Pero esta forma de disculparse y ofrecer soluciones posibles ha sido más frecuente en las respuestas de los

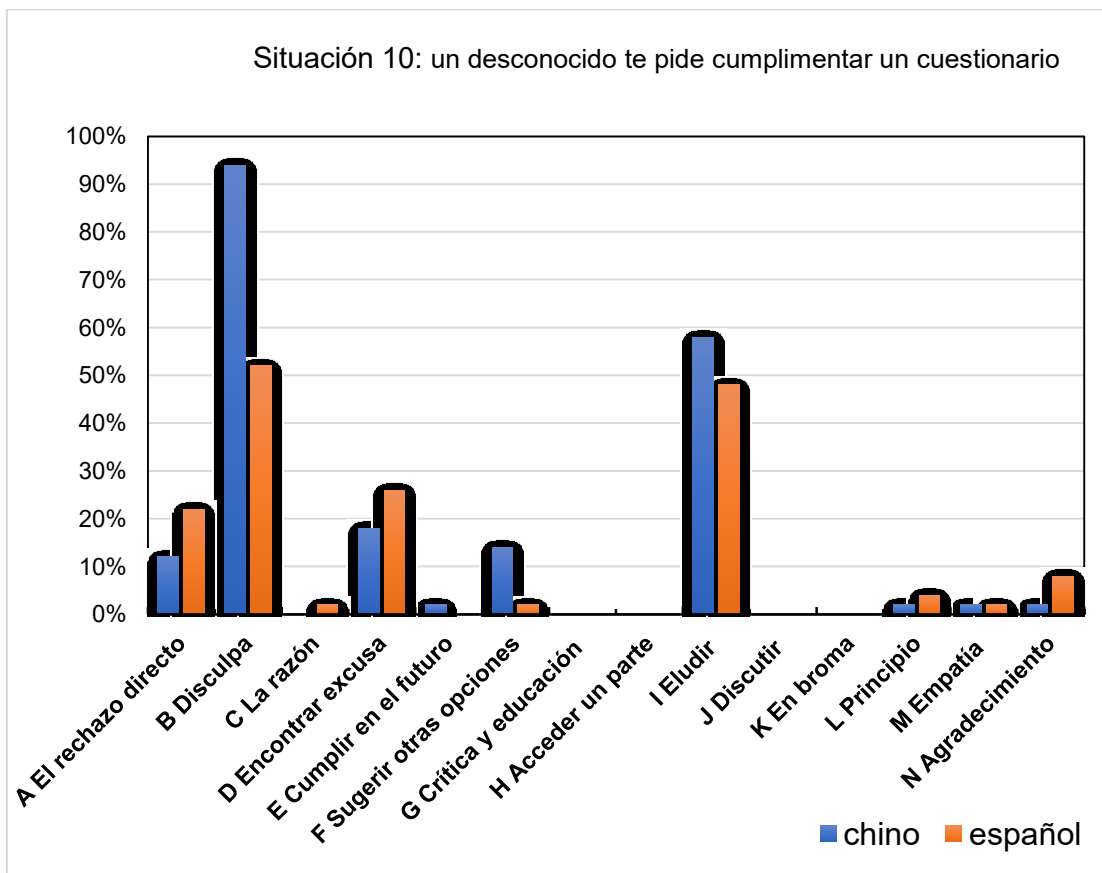


encuestados chinos. Pero también es significativo que una cuarta parte de estos encuestados utilizó la evasiva como rechazo chinos por el motivo de "no confiar en extraños".

• **Situación 10**

La décima pregunta del cuestionario es:

Estás de compras, se te acerca alguien y te pregunta si quieres rellenar un cuestionario, pero tú no quieres hacerlo. ¿Cómo se lo dirías?



Ante la situación 10, los chinos están acostumbrados a usar "disculpa + excusas" para rechazar, como "lo siento, tengo vista cansada, no puedo leer con claridad". La mayoría de los españoles usan "disculpa + eludir", como "lo siento, tengo prisa", seguido de "rechazo directo + agradecimiento" o "excusa", como "no, gracias." o "tengo que ver a una persona importante, así que tengo que irme de inmediato". Solo el 8% de españoles utilizan el agradecimiento para rechazar, y también es el único escenario del cuestionario que aparece el

agradecimiento.

#### **4.4.2. Análisis de los factores que influyen en el rechazo de los chinos y los españoles según las estrategias utilizadas**

Según varias investigaciones, (Cenoz, 1996; Chen Chen, 1996; Jin Yaoji, 1988; Aihua Wang, 2004; Alfranca, 2021; Lin Tang, 2004; Wolfson, 1981), los principales factores que influyen en la estrategia de rechazo son los cinco siguientes

- 1) el estado social o estatus de relación interpersonal
- 2) la distancia social
- 3) la dificultad para la realización del trabajo de campo (solicitar comportamientos)
- 4) los factores emocionales
- 5) el sexo.

En este subcapítulo contrastamos las estrategias de rechazo de los encuestados chinos y españoles en sus respuestas al cuestionario DCT con estos cinco factores descritos y trataremos de explorar sus causas desde una perspectiva cultural.

Según el método estadístico de valor de cortesía de Aihua Wang (2004: 3), la influencia positiva y negativa del discurso cara a cara hemos asignado un valor de cortesía a cada estrategia (ver tabla 6).

Tabla 6. Valor de la cortesía para cada estrategia según lo teorizado por Aihua Wang (2004)

Estrategias del rechazo	Valor de cortesía
A- Rechazo directo	-1
B- Disculpa	+1
C- Explicar la razón	+1
D- Encontrar la excusa	+1
E- Posponer o compromiso de cumplir en el futuro	+1
F- Sugerir otras opciones	+1
G- Crítica y educación	-1
H- Acceder un parte	+1
I- Eludir	-1
J- Discutir	+1
K- En broma	+1
L- Principio	0
M- La empatía	+1
N -Agradecimiento	+1

A continuación analizaremos los resultados según el criterio de los cinco factores señalados.

#### • La distancia social

En el cuestionario DCT, además de las respuestas razonadas se pedía una valoración cuantitativa en gradaciones: "Rehusar esta situación es: muy fácil 1 - 2 - 3 - 4 - 5 muy difícil) (Ver Anexo). Dividimos la distancia social entre el rechazo y el solicitante en cuatro categorías: muy cerca, cerca, normal y lejos. Los solicitantes "muy cerca" son parientes, incluidos los padres, las hermanas y los hijos (S1+S2+s3); "cerca" son los amigos (S4+S5); la distancia general "normal" es la de los compañeros, los jefes y los empleados (S6+S7+S8); y "lejos" son los desconocidos (S9+S10).

Tabla 7. Valor promedio de cortesía al rechazar solicitantes con diferentes distancias sociales (n%)

Distancia social	China	España
Muy cerca	1.22	0.43
Cerca	1.87	1.15
General	1.6	1.1
Lejos	1.23	1.04

Podemos establecer que chinos y españoles tienen similitudes en la cortesía del solicitante, es decir, la relación entre cortesía y distancia social es amigos > compañeros > extraños > familiares. La investigación de Wolfson (1981) encontró que la relación entre la distancia social y la cortesía se invierte en forma de U: las personas hablan más cortésmente con compañeros y amigos que tienen una relación débil que con los parientes y los amigos íntimos (con los que tienen una relación estable) y los extraños o desconocidos. Esto se cumple en la encuesta y podemos concluir que todavía existe una relación lineal entre la distancia social y la cortesía. El rechazo o negativa tratará de usar algunas estrategias para mantener la cara con los amigos y mantener la relación. Tratar a los extraños con cortesía se debe a la etiqueta social y en general el rechazador no es descortés con el extraño. Los rechazadores necesitan mantener una relación cooperativa normal con sus compañeros y no quieren estar demasiado cerca o alejados de ellos. La cortesía clasificada en el medio es el resultado de este equilibrio. La relación entre el rechazo y los seres queridos es la más estable, y el entendimiento mutuo y la familiaridad a menudo muestran el lado verdadero que es el de no preocuparse por ser excesivamente cortés. Por lo tanto, es comprensible que la distancia social y la cortesía muestren tal relación. (Wolfson, 1981)

Según la encuesta, cuanto más se aleje el solicitante, el rechazo utilizará la estrategia de disculpa frecuentemente; cuanto más cercana sea la distancia, más probable es que se use la estrategia de justificar la causa. La excusa es para los compañeros que están lejos del promedio. Según la encuesta anterior, también encontramos que los cuatro valores de cortesía promedio de los chinos están relativamente cerca. Los españoles son bastante diferentes, especialmente el valor de la cortesía con los amigos es significativamente mayor que el de los compañeros. Los chinos viven en un estado de cortesía y tienden a usar tácticas indirectas para rechazar a cualquiera. Los españoles son corteses particularmente con sus amigos, lo que refleja una arraigada valoración social de la amistad.

### • El estatus de relación interpersonal

De acuerdo con la relación del estatus de relación interpersonal entre el solicitante y el rechazador, dividimos al solicitante en tres partes: el solicitante con un estado más alto que el rechazador es el padre y el jefe (S1+S6); el solicitante con el mismo estado que el rechazador es el amigo y el compañero (S4+S7); y el estado es más bajo que el rechazador es el niño y el empleado(S3+S8).

Tabla 8. Valor promedio de cortesía al rechazar solicitantes con diferentes estados sociales (n%)

Estado social (estatus de relación interpersonal)	China	España
Alto	1.92	1.33
Igualado	1.65	1.55
Bajo	1.3	1.1

Según la tabla 7, se puede observar que, en las respuestas de los chinos, cuanto más alto es el estatus del solicitante, el rechazo es más cortés; y viceversa. En el caso de los españoles, los resultados no son tan obvios como en el de los chinos. Los españoles tienen un valor de cortesía ligeramente superior para las personas con un estatus igualado que para aquellos con un estatus más alto, lo que indica que a los españoles no les importa mucho el estado social del solicitante al elegir una estrategia de rechazo. Al juzgar por la elección de estrategias específicas, los españoles utilizaron el rechazo directo más que los chinos, y se disculparon y explicaron las razones con aquellos con un estatus más bajo. Se puede ver que los españoles son más directos que los chinos y se preocupan más por las personas con un estatus de relación bajo. Los chinos usan las estrategias indirectas más que los españoles, especialmente en las disculpas, explicaciones, el posponer o las huidas hacia el futuro, sugerir otras soluciones, estrategias y la empatía. Eso explica por qué los chinos son más eufemísticos y mantienen la cara de las personas con el estatus de interrelación más alto.

De esto concluimos que los factores de estatus social solo influyen en la elección de las estrategias de rechazo de los chinos, pero básicamente no

tienen influencia en la elección de las estrategias de rechazo del español. Este resultado no es sorprendente.

**•La dificultad de solicitar**

En el cuestionario, establecemos dos situaciones de acuerdo con la dificultad del comportamiento solicitado. El comportamiento de solicitud más fácil es el de que el amigo preste la novela y el desconocido obtenga respuesta a su pregunta sobre la dirección a seguir (S4+S9), mientras que el comportamiento de solicitud más difícil es que el amigo preste su dinero a su mejor amigo y que el extraño pida llenar un cuestionario que exige razonar diez respuestas (S5+S10).

Tabla 9: Valor promedio de cortesía al rechazar solicitantes con diferentes disculpades de solicitar(n%)

Dificultad de solicitar	China	España
Fácil	1.85	1.93
difícil	1.25	0.26

**• El factor emocional**

Para los factores emocionales, establecemos dos situaciones. El compañero y amigo que me gustan (S5+S7) y la hermana y el jefe que no me gusta(S2+S8).

Tabla 10. Valor promedio de cortesía en el rechazo según diferentes factores emocionales(n%)

Factor emocional	China	España
Bien	1.66	0.7
Mal	1.26	0.69

Los chinos y los españoles son más atentos con las personas que les gustan, y menos corteses con aquellos que menos los les gustan. Cuando se trata de un solicitante más cercano emocionalmente utilizan el rechazo directo, la disculpa, la explicación de razones, el posponer o el compromiso con el futuro y sugerir. Las opciones de discutir de la excusa y elusión son las que se utilizan con los alejados emocionalmente. Los chinos también usan las estrategias de posponer o compromiso con el futuro, discutir, broma y sugerencia de otras opciones para los solicitantes que no les gusten, y usan más la empatía para

compensar la cara del otro. Los españoles no se avergüenzan de expresar directamente sus sentimientos, y los chinos son buenos para ocultar sus emociones internas.

• **El sexo**

Los roles de género y el estado de los hombres y las mujeres en la sociedad y sus propias características psicológicas son diferentes, lo que hace que reflejen algunas diferencias en el proceso de implementación de los actos de habla. Este parte también encontró las similitudes y diferencias de las estrategias del rechazo por hombres y mujeres en diferentes situaciones.

Tabla 11. Número de veces que hombres y mujeres chinos y españoles utilizan diversas estrategias de rechazo en 10 situaciones

Estrategias \ Sexo	Chino	China	Español	Española
A) Rechazo directo	30	27	77	54
B) Disculpa	73	92	50	63
C) Explicar la razón	80	98	87	94
D) Encontrar la excusa	87	79	66	71
E) Posponer o compromiso de cumplir en el futuro	67	69	15	22
F) Sugerir otras opciones	34	47	46	37
G) Crítica y educación	11	8	11	7
H) Acceder un parte	11	5	2	2
I) Eludir	33	36	31	23
J) Discutir	19	18	7	9
K) En broma	8	5	4	1
L) Principio	8	6	15	12
M) La empatía	29	52	34	26
N) Agradecimiento	0	0	4	1

En general, tanto hombres y mujeres tienden a utilizar estrategias de rechazo indirecto, como disculpa, explicación, excusa, posponer o compromisos con el futuro y otras opciones. Las mujeres chinas y españolas son más corteses que los hombres y utilizan las disculpas y otras estrategias con frecuencia. Pero las mujeres en ambos países usaron más rechazos directos que los hombres. También hay diferencias específicas entre los hombres y las mujeres en el uso de estrategias individuales. Las características del uso de estrategias de la

empatía por parte de las mujeres chinas son más prominentes, casi el doble que los hombres chinos y ambos sexos de España. Las mujeres chinas utilizan estrategias que sugieren otras opciones con más frecuencia que las mujeres españolas.

Tabla 12. Valor promedio de cortesía al rechazar con diferentes estados sociales(n%)

Estado social	Chino	China	Español	Española
Estado alto	1.58	2.26	1.28	1.38
Estado igual	1.36	1.74	1.68	1.62
Estado bajo	1.18	1.42	0.48	0.54

En términos de cortesía, el valor de cortesía de las mujeres chinas de 2,26 es mucho más alto que el valor de cortesía de los hombres chinos de 1,58. Los correspondientes números corteses de mujeres y hombres españoles son similares, 1,38 y 1,28 respectivamente. Esto también muestra que las mujeres chinas son más sensibles a los factores de estatus social. Las mujeres son más corteses que los hombres con las personas de bajo estatus social. Para los chinos y los españoles, el grado de cortesía decrece en el orden de estado igual > estado alto > estado bajo; y para los chinos es estado alto > estado igual > estado bajo.

Tabla 13. Valor promedio de cortesía al rechazar solicitantes chino,as y español,as con diferentes distancias sociales(n%)

Distancia solical	Chino	China	Español	Española
Muy cerca	1.13	1.31	0.41	0.45
Cerca	1.88	1.86	1.26	1.04
General	1.59	1.61	1.61	0.92
Lejos	1.12	1.34	0.9	1.18

Desde la perspectiva de la distancia social, las mujeres prestan más atención a los familiares cercanos que los hombres, y los hombres prestan más atención al mantenimiento de la relación de amigos que las mujeres. Las mujeres (especialmente las mujeres chinas) se preocupan más por los extraños que los hombres.



Tabla 14. Valor promedio de cortesía al rechazar solicitantes según el grado de dificultad percibido (n%)

Dificultad de solicitar	Chino	China	Español	Española
Fácil	1.78	1.92	1.84	2.02
Difícil	1.16	1.34	0.24	0.28
Factor emocional	Chino	China	Español	Española
Bien	1.56	1.76	0.72	0.68
Mal	1.3	1.22	0.68	0.7

Los factores que afectan al rechazo son muy complejos, subjetivamente afectados por factores como la edad, el género, la personalidad, la educación, el estado y la distancia sociales. Y objetivamente también afectados por factores como la región, el idioma, la tradición cultural nacional y la estructura social. En lo anterior, solo hemos realizado algunas estadísticas detalladas, análisis y discusión sobre algunos de los factores más importantes, como los derechos sociales, la distancia social, las diferencias de género y la dificultad de solicitud y las emociones.

Creemos que esa característica de que los españoles son más directos que los chinos es aplicable a los países del entorno europeo que conforman la llamada cultura occidental. La mayoría de los chinos tienden a ser indirectos. Para comprender esto, hay que tener presente las diferencias de cortesía entre el lenguaje chino y el lenguaje español, además de muchos otros aspectos culturales, sociológicos e históricos. Porque la existencia de estas diferencias en el análisis final se compone de diversas circunstancias culturales y psicológicas que influyen y deciden. Desde la perspectiva de la psicología cultural, lo más frecuente en los dos grupos estudiados es elegir el tipo y tono correctos del lenguaje.

## Capítulo V. Conclusiones

Conocer, reconocer y respetar las diferentes culturas del mundo, e incluso aprender de ellas, y comunicarse desde la igualdad rechazando cualquier sentimiento de supremacía cultural, no es contradictorio con el hecho de aceptar las diferencias culturales que existen entre los grupos humanos. Solo reconociendo las diferencias podemos comunicarnos de manera más efectiva y enriquecedora.

Con la base teórica del marco teórico y metodológico, y los análisis de resultados de los cuestionarios DCT, he intentado a lo largo de este estudio poder responder a las iniciales preguntas de investigación, las cuales, a pesar de su apariencia sencilla, han resultado ser muy complejas. Pero, en todo caso, han guiado mi estudio cuya mayor dificultad ha consistido en el largo trayecto de la fase conceptual, una fase en la que he intentado elaborar un marco coherente para configurar las relaciones teóricas sobre un tema difícil, poliédrico y ciertamente interdisciplinar. En cualquier caso, este estudio es una evidencia más de que el vasto campo de la investigación en comunicación es protagonista de todas las disciplinas sociológicas, lingüísticas, psicológicas, políticas, etc. Las ciencias sociales y las ciencias humanas tienen en la comunicación un camino extenso, continuamente bifurcado, complejo, y nuclear. Aunque consciente de mis limitaciones, sabiendo que es largo el recorrido que me espera, mi intención al iniciarme en los métodos de la investigación es aportar una mínima gota de agua en ese océano que es la ciencia de la comunicación.

El intercambio de información cultural entre grupos humanos y países se realiza a través de la información lingüística. En la comunicación bilingüe hay varias diferencias en los antecedentes culturales de los dos lados en términos de tradiciones históricas, costumbres, creencias religiosas, formas de pensar y expresiones. Culturalmente, se produce una transferencia cultural negativa. En

otras palabras, las diferencias de valores y patrones de pensamiento entre las culturas china y española afectan directa y fundamentalmente a la cognición y al dominio de la lengua y la cultura.

Las conclusiones de esta investigación se han ido desgranando a lo largo del capítulo III, en el análisis de las diferencias culturales entre China y España, y, muy especialmente, en el capítulo IV, dedicado al análisis de los resultados de los cuestionarios DCT, que constituye el trabajo de campo de este estudio. No obstante, podemos establecer unas conclusiones finales que recojan de un modo sintético las deducciones de esta investigación, y son las siguientes:

1. El fundamento y la garantía de una comunicación interpersonal eficiente y justa es la cortesía. En la comunicación cultural, cierta etiqueta social es el lubricante para la relación armoniosa entre las personas, especialmente en la comunicación intercultural. El protocolo cortés lingüístico es una manifestación concreta del grado de civilización y calidad humana de un país, y es la premisa y garantía para una comunicación efectiva en la comunicación intercultural. Por lo tanto, el uso adecuado de los principios de cortesía en la comunicación, especialmente en la comunicación intercultural, hará que la comunicación sea exitosa. Las diferentes connotaciones culturales son la raíz de las diferencias de cortesía y conocerlas es entender un modo de pensar y actuar. La cortesía y el protocolo están más o menos influenciados por las culturas locales en el proceso de interpretación histórica, por lo que llevan la impronta de la cultura contenida en una lengua.

2. El eufemismo está íntimamente relacionado con la comunicación intercultural. Cuando uno se comunica con personas de diferentes orígenes culturales, primero es necesario saber qué conceptos serían inapropiados en otras culturas si se transmitieran directamente. Es importante saber cuáles son las tácticas eufemísticas más apropiadas en la aplicación idiomática. Comprender las expresiones eufemísticas de otras culturas puede determinar el éxito en la comunicación; de lo contrario será difícil captar lo que realmente quieren expresar. Por otro lado, se debe considerar la connotación cultural del eufemismo, que tiene una gran influencia en la comunicación intercultural. Y

también es deseable que en el proceso de aprendizaje de una lengua, y a la hora de hablarla, se conozca si se necesita trasladar la literalidad de un concepto al eufemismo con el que socialmente se ha sustituido ese concepto en una determinada cultura. Aplicar la perspectiva de la investigación de eufemismos a ELE (enseñanza del español como lengua extranjera) ayudará a los estudiantes a mejorar su dominio del idioma y su comprensión de la cultura española.

3. La imagen personal es un símbolo que representa el estatus social, el valor y el reconocimiento social de una persona para conducir la comunicación entre las personas. Debido a los diferentes conceptos existentes en las culturas china y española hay ciertas diferencias en la teoría de la imagen.

En China se presta más atención a la imagen transmitida que en España. Los chinos utilizan medios verbales como eufemismos, cumplidos y palabras que indiquen modestia, así como medios no verbales como inclinarse y hacer reverencias para mantener la imagen a de la otra parte. Estas tácticas para salvar las apariencias son muy practicadas en China, pero parecen contraproducentes en el trato de los españoles.

La cultura hispana valora la igualdad y la coherencia. Por tanto, los españoles suelen proteger conscientemente la libertad personal y los derechos personales de ambas partes en la comunicación, mitigan conductas que amenazan la imagen, o adoptan determinadas estrategias para reducir la amenaza de la conducta del habla con el fin de preservar la imagen del comunicante, y son relativamente pasivos en cuanto a imagen que se proyecta. China es más proactiva en mantener la imagen y, a menudo, utiliza varias estrategias para dar la imagen al otro lado, o tomar la iniciativa para ganarla por sí misma.

La perspectiva y los valores del mundo juegan un papel dominante en la comunicación intercultural, y sus diferencias también traen muchos obstáculos a la comunicación intercultural. Por lo tanto, es de gran importancia para la comunicación intercultural analizar las diferencias en la visión del mundo y los valores de los grupos principales en China y Occidente y sus manifestaciones

en el comportamiento. En la comunicación intercultural los valores juegan un papel muy importante, el contraste de valores nos trae dificultades y aparecen los conflictos culturales. Las diferencias de historia, creencias y geografía entre China y España hacen que cada una tenga su propia cultura, y los personajes se reflejan en el contraste de valores como el colectivismo y el individualismo, el conservadurismo y la valentía.

4. El "rechazo" (una proposición realizada como solicitud o petición) es un acto de habla que a menudo encontramos y usamos en nuestra vida diaria, pero es diferente de otros actos de habla comunes como el agradecimiento, las promesas o las disculpas. El acto de negarse a hablar, amenazará y lastimará más o menos la imagen de la otra parte, o incluso la imagen de ambas partes, por lo que también se considera un "comportamiento que amenaza la imagen". Por lo tanto, esta investigación ha analizado por medio del cuestionario DCT situaciones hipotéticas de rechazo para comparar las estrategias lingüísticas de cien personas chinas y españolas. Las diferencias analizadas confirman que el uso conductual de las estrategias del discurso de rechazo y los principales factores que afectan a su elección definen cuestiones culturales y sociológicas muy determinantes para comprender la cultura y psicología que todo lenguaje encierra y transmite. Los resultados de la investigación sobre el discurso de rechazo son las siguientes:

4.1. Los actos de habla de rechazo del chino y el español tienen características comunes que incluyen desde estrategias formales superficiales hasta estrategias pragmáticas profundas, y se utilizan medios léxicos y sintácticos similares. Solo la estrategia de agradecimiento en chino mostró diferencias reseñables.

4.2. A juzgar por la combinación de estrategias de rechazo, tanto los chinos como los españoles tienden a utilizar la estrategia de rechazo indirecto para minimizar la amenaza a la imagen del solicitante. Pero en el caso de los chinos es mucho más frecuente, es decir, las formas indirectas discursivas se imponen.

4.3. A juzgar por los factores que influyen en las estrategias de rechazo, el estatus social, la distancia social, la dificultad del comportamiento solicitado, la emoción y los factores de género tienen diferentes influencias en la elección de las estrategias de rechazo tanto en chino como en español. El estatus social es la consideración más importante cuando los chinos implementan actos de habla de rechazo. En China, cuanto mayor es el estatus del solicitante, más cortés es el que rechaza, y cuanto más bajo es el estatus, más descortés. Los chinos prestan más atención a proteger la imagen de los que tienen un estatus alto, pero prestan menos atención a proteger la imagen de los que tienen un estatus bajo. Los españoles no prestan mucha atención al estatus social del solicitante a la hora de elegir una estrategia de rechazo, o los factores del estatus social tienen poco efecto en la elección de la estrategia de rechazo del español.

4.4. Podemos establecer que chinos y españoles tienen similitudes en la cortesía del solicitante, es decir, la relación entre cortesía y distancia social es amigos > compañeros > extraños > familiares. Podemos concluir que existe una relación lineal entre la distancia social y la cortesía.

4.5. Cuanto más difícil sea cumplir o aceptar una solicitud, más tiende el que rechaza a usar un discurso con estrategias elusivas como disculpas y excusas para compensar la amenaza a la imagen. Esta actitud se da de modo similar entre chinos y españoles.

4.6. Los factores emocionales tuvieron un impacto importante en la selección de estrategias de rechazo tanto por parte de los encuestados españoles como de los encuestados chinos. Las personas son más amables con las personas que les agradan que con las que les desagradan. Para la persona que agrada, la gente utiliza más el rechazo directo, la disculpa, las razones, cumplir en el futuro, proporcionar otras soluciones o discutir. A los que no agradan tanto, el discurso de rechazo se basa más en excusas y en la elusión.

4.7. Tanto hombres como mujeres tienden a utilizar la estrategia del rechazo indirecto. Las mujeres son más corteses que los hombres y usan disculpas y otras tácticas de cortesía hacia la imagen del solicitante con más frecuencia que los hombres. También las mujeres en ambos países utilizan más el rechazo directo que los hombres. En las encuestadas chinas se observa que rara vez rechazan directamente al superior y utilizan estrategias de disculpa, discutir y empatía hacia el superior. Las mujeres chinas y españolas prestan más atención a sus familiares, personas de bajo estatus y extraños que los hombres, mientras que los hombres prestan más atención a mantener la relación con amigos y compañeros que las mujeres. Las mujeres chinas son más sensibles a los factores de estatus social y prestan más atención a mantener la cara de aquellos con altos cargos, y las emociones afectan más a las mujeres chinas que a los hombres chinos.

5. Creemos que la característica que arroja el análisis realizado sobre que los españoles son más directos que los chinos en los discursos de rechazo es aplicable a los países del entorno europeo que conforman la llamada cultura occidental. La mayoría de los chinos tienden a ser indirectos. Para comprender esto, hay que tener presente las diferencias de cortesía entre el lenguaje chino y el lenguaje español, además de muchos otros aspectos culturales, sociológicos e históricos. Porque la existencia de estas diferencias en el análisis final se compone de diversas circunstancias culturales, sociológicas, históricas psicológicas que influyen y deciden. Desde la perspectiva de la psicología cultural, lo más frecuente en los dos grupos estudiados es la elección meditada del tipo y tono correctos del lenguaje en el acto del rechazo.

El método de encuesta DCT tiene ciertas limitaciones porque no puede plasmar ese lenguaje no verbal del "silencio" y del lenguaje gestual. Nos hemos limitado al análisis lingüístico de la cortesía en los idiomas español y chino. Esta tesis también tiene algunas limitaciones. Por ejemplo, con el desarrollo creciente de la comunicación intercultural, las diferentes visiones del mundo y de los valores penetran y se influyen mutuamente en la comunicación verbal.

Las diferencias se están reduciendo y los puntos en común se están expandiendo. Muchos factores que una vez existieron y obstaculizaron la comunicación se están desvaneciendo o incluso desapareciendo gradualmente, lo que también se refleja en la forma en que las personas se comportan.

Como última reflexión debo apuntar que los estudios sobre la cortesía lingüística comparada son escasos en los últimos diez años y, desde comienzos de este siglo XXI, están diseñados para la enseñanza de idiomas (actos de habla) en culturas diferentes, lo cual es absolutamente necesario e interesante. Pero pocos trabajos se detienen en este aspecto de la cortesía lingüística desde la perspectiva de la comunicación intercultural. Siguiendo a Koike y Pearsson (2019), concluyo que la competencia pragmática en toda comunicación consiste en conocer los actos de habla necesarios, por supuesto, pero también y sobre todo en la capacidad de utilizar estrategias adaptadas a los contextos en los que se produzca la comunicación y tomar conciencia de la gran relevancia de las diferencias socioculturales en las interacciones comunicativas (Mir, 2018). Por eso, y como proyección de esta investigación, sería deseable que se incrementaran estos estudios de pragmática lingüística comparada porque agregan conocimiento social y constituyen radiografías del lenguaje y del comportamiento de las diversas sociedades humanas. Un campo casi infinito, pero no estático, por lo que constituye un reto de atención y continuidad para la investigación en muy diversas áreas de las ciencias sociales, especialmente en la Comunicación, y de la lingüística sociológica.



## Capítulo VI. Bibliografía y Anexo

### 6.1. Bibliografía

Adler, Ronald B.; Proctor, Russell F.; and Rosenfeld, Lawrence B. (2000): *Interplay: The Process of Interpersonal Communication*, 25. Oxford, Oxford University Press (8ª edición).

Aihua Wang (2004): 英汉拒绝言语行为的社会语用研究 ["Un estudio pragmático del rechazo socio-pragmático en inglés y chino"] 英汉拒绝言语行为的社会语用研究[J]. 电子科技大学学报 [Revista de la Universidad de Ciencia y Tecnología Electrónica de China, no 3].

Ainciburu, M<sup>a</sup> Cecilia (2010): "Algunas consideraciones respecto a la investigación en Lingüística Aplicada y la recogida de datos a través de cuestionarios". *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada*, 8 (4), 96-99.

Albelda Marco, Marta y Barros García, María Jesús (2009): *La cortesía en la comunicación*. Madrid, Arco Libros.

Alfranca Ramón, Cristina (2021): *Saludos, rechazos y peticiones en la interlengua de aprendices suecos de español*. Trabajo de Grado. Departamento de Románicas y Clásica. Stockholm, Stockholms universitet / Stockholm University

Almeida, F.; Santos López, C. R; y Rebollo, L. (2008): "Agradecimientos y disculpas en el cine iberoamericano. Representaciones de Buenos Aires, Bogotá, Ciudad de México, La Habana, Lima, Madrid, Santiago de Chile y Río de Janeiro". En Briz, A. et al. (eds.): *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*. III Coloquio Internacional del Programa EDICE. Valencia, Estocolmo, Universidad de Valencia, Programa EDICE, pp. 604-622.

Allport, Gordon W. (1942): *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires, Eudeba.

- Altman, Irwin (1975): *The Environment and Social Behavior: Privacy, Personal Space, Territory, Crowding*. Forest Lodge Road, Pacific Grove, Brooks/Cole Publishing Company.
- Alvar, Manuel (1982): *La lengua como libertad y otros estudios*. Madrid, Instituto de Cooperación Iberoamericana [material fotocopiado].
- Alvar, Manuel (1996): "Dialectología y cuestión de prestigio", en *Manual de dialectología hispánica*. Barcelona, Editorial Ariel, S. A.
- Álvarez Muro, Alexandra (2007): "Cortesía y descortesía: Teoría y praxis de un sistema de significación". *Revista ELIES*, vol. 25, I (1,2-1,4).
- Ander Egg, Ezequiel (1997): *Técnicas de investigación social*. México, El Ateneo.
- Arroyo Hidalgo, Susana (s/f): "Tú frente a yo. Problemas de enunciación" [en línea] <<http://archivo-semiótica.com.ar/tuyyo.html>>.
- Austin, John L. (1982): *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona, Paidós
- Bach, Kent (2006): "The Top Misconceptions about Implicature". En Birner, B.J. & Ward, G. (eds.): *Drawing the Boundaries of Meaning: Neo-Gricean Studies in Pragmatics and Semantics in Honor of Laurence R. Horn*. New York-Amsterdam, John Benjamins.
- Bachman, L. (1990): "Habilidad lingüística comunicativa". En Llobera, Miquel et al. (1995): *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa, pp. 105-129.
- Balcells i Jungyent, Josep (1994): *La investigación social: introducción a los métodos y técnicas*. Barcelona, Escuela Superior de Relaciones Públicas, PPU.
- Barnlund, D. C. (1962): "Toward a meaning-centered philosophy of communication". *Journal of communication*, 12(4), 197-211.

- Bartol Martín, Estela (2017). *La enseñanza de la cortesía verbal en ele: análisis y actualización de contenidos*. Tesis doctoral. Salamanca: Universidad de Salamanca. [<https://gredos.usal.es/jspui/handle/10366/137270>]
- Bataller, Rebeca (2015): "Pragmatic Variation in the Performance of Requests: A Comparative Study of Service Encounters in Valencia and Granada (Spain)". En: Hernandez López, M. y Fernández-Amaya, L. (Eds.): *A Multidisciplinary Approach to Service Encounters*, pp. 113-137.
- Bates, Daniel G & Plog, Fred (1990): *Cultural anthropology*. New York, Mc Graw Hill.
- Beebe, Leslie; Takahashi, Tomoko; Uliss-Weltz, Robin (1990): "Pragmatic Transfer in ESL Refusals". En: *Developing Communicative Competence in a Second Language*. New York, Newbury House Publisher.
- Berelson, Bernard & Steiner, Gary (1964): *Human behavior: An inventory of scientific findings*. New York, Harcourt, Brace & World.
- Berg, Bruce (2006): *Qualitative research methods for the social sciences*. Sixth Edition. Boston, Pearson.
- Bergman, Marc L. & Kaspper, Gabriele (1993): "Perception and performance in native and nonnative apology". *Interlanguage pragmatics*, August, pp. 82-107
- Bernal, María & Hernández Flores, Nieves (2016): "Variación sociopragmática en la enseñanza del español: aplicación didáctica de un cuestionario de hábitos sociales". *Journal of Spanish Language Teaching* 3 (2), 114-126.
- Berruto, Gaetano (1979): *La sociolingüística*. México, Editorial Nueva Imagen S.A.
- Bertuccelli, Marcella (1995): *Qué es la pragmática*. Barcelona, Paidós.
- Bi Jiwan (1999) : 跨文化非語言交流 [Comunicación no verbal intercultural]. 北京 : 外語教學與研究出版社 [Beijing: Prensa de investigación y enseñanza de lenguas extranjeras].

- Bialystok, E. (1990). *Communication Strategies: A Psychological Analysis of Second Language Use*. Oxford, Blackwell.
- Bidney, David (1946): "The Concept of Cultural Crisis". *American Anthropologist. New Series*, Vol. 48, No. 4, Part 1 (Oct - Dec), pp. 534-552.
- Blas Arroyo, José Luis (1999): "Las actitudes hacia la variación intradialectal en la sociolingüística hispánica". *Estudios Filológicos*, 34, pp. 47-72 [en línea] <[http:// www.scielo.cl/scielo.php](http://www.scielo.cl/scielo.php)>.
- Blau, Peter M. (1977): *Inequality and heterogeneity-A primitive theory of social structure*. New York, Free Press
- Blázquez Castillo, Almudena (2015): *La pragmática en el aula de ELE: la enseñanza de la cortesía verbal dirigida a estudiantes nativos de inglés*. Alicante, Universidad de Alicante. En línea: <http://marcoele.com/descargas/21/blazquez-cortesia.pdf>.
- Bochner, Stephen (1972): "Problems in culture learning". In Bochner, S. & Wicks, P. (eds.): *Overseas students in Australia*. Sydney: University of New South Wales Press, pp. 65-81.
- Bokui Liu (2004): 中华文化与汉语语用 ["Cultura china y pragmática china"]. 广州暨南大学出版社 [*Guangzhou Jinan University Press*]
- Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (comp., 2000): *Gramática descriptiva de la lengua española*. Tomo II. Madrid, Editorial Espasa Calpe, S.A.
- Bravo, Diana & Briz, Antonio (2004): *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel Lingüística.
- Bravo, Diana (2005): "Competencia en la pragmática sociocultural del español: Actos de habla y cortesía". En: Murillo Medrano, J. (ed.): *Actas del II Coloquio Internacional del programa EDICE, Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, pp. 363-374. San José de Costa Rica / Estocolmo: Programa EDICE.

- Brown, Penelope & Levinson, Stephen (1978): "Universals in language usage: politeness phenomena", En: Goody, Esther N. (ed): *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 56-289.
- Brown, Penelope & Levinson, Stephen (1987): *Politeness: Some Universals in Language*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Blum-Kulka, Shoshana., House, Juliane, & Kasper, Gabriele (1989): "Investigating cross-cultural pragmatics: An introductory overview". En Blum-Kulka, S.; House, J & Kasper, G. (Eds.): *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex, p. 13-14.
- Bullough, Edward (1957): *Aesthetics: Lectures and Essays*. Edited by Elizabeth M. Wilkinson. London, Bowes and Bowes. (New ed., Westport, Conn., Greenwood Press, 1977.)
- Bunge, Mario (1989): *La investigación científica*. Barcelona, Ariel.
- Byrne, D.; Ervin, C.R.; & Lamberth, J. (1970): "Continuity between the experimental study of attraction and real-life computer dating". *Journal of Personality and Social Psychology*, 16 (1), pp. 157–165. Doi: <https://doi.org/10.1037/h0029836>
- Caffi, C. (1998): "Metapragmatics". En Brown, Keith & Mey, J.L. (ed.): *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Amsterdam, Elsevier, pp. 581-586.
- Calsamiglia Blancafort, Helena y Tusón, Amparo (1999): *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona, Editorial Ariel.
- Canale, Michael (1983). "From communicative competence to communicative language pedagogy", en Richards, J.C. & Schmidt, R.W. (eds.): *Language and Communication*. London, Longman, pp. 2-27.
- Canale, Michael (1995): "De la competencia comunicativa a la pedagogía comunicativa del lenguaje". En Llobera, Miquel et al.: *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*, Madrid, Edelsa, pp. 63-83.

- Canale , Michael & Swain, M. (1980): "Theoretical Bases of Communicative Approaches to Second language Teaching and Testing en Applied Linguistics" (en línea).  
<http://applied.oxfordjournals.org.ezproxy.ub.gu.se/lookup/doi/10.1093/applin/1.1.1>
- Canale, Michael y Swain, M. (1996a):"Fundamentos teóricos de los enfoques comunicativos I". *Signos. Teoría y práctica de la educación*, 17, 56-61.
- Canale, Michael y Swain, M. (1996b):"Fundamentos teóricos de los enfoques comunicativos II". *Signos. Teoría y práctica de la educación*, 18, 78-91.
- Carbaugh, Donal (Ed., 1990): *Cultural Communication and Intercultural Contact*. Hillsdale. NJ, Erlbaum, pp. xix-439.
- Casas Gómez , Miguel ( 1986 ) : *La interdicción lingüística. Mecanismos del eufemismo y disfemismo*. Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Cassirer, Ernst (2003): "Sobre la humanidad" [trad. por Gan Yang], Beijing, Xiyuan Publishing House, 46.
- Cenoz Iragui, J. (2004): "El concepto de competencia comunicativa". En *Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua/lengua extranjera*. Madrid, SGEL, pp. 449-465.
- Cenoz Iraqui, J. (1996): "La competencia comunicativa: su origen y componentes", en Cenoz, J. y Valencia, J. (eds.): *La Competencia Pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*. Leioa, Universidad del País Vasco, pp. 95-114.
- Centro Virtual Cervantes (en línea): *Diccionario de términos clave de ELE*.  
[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/)
- Chen Chen (1996) : 从跨文化角度对比英汉称赞语和答语 ["Comparación de elogios y respuestas en inglés y chino desde una perspectiva intercultural"]. 汉语言文化研究 , 广西:广西师范大学出版社 [*Estudios de la lengua y la cultura chinas*, Guangxi: Guangxi Normal University Press]

- Chen, Guo-Ming & Starosta, W.J. (1996): "Intercultural Communication Competence: A Synthesis". *Communication Yearbook*, 19 (1), 353-384.
- Chen, Guo-Ming & Starosta, W.J. (1997): "Chinese Conflict Management and Resolution: Overview and Implications". *Intercultural Communication Studies*, vol. 7, 1997-1998, pp. 1-16.
- Chen Guo-Ming (1992): "A Test of Intercultural Communication Competence". *Intercultural Communication Studies*, 2, 63-82.
- Cheng Zhishao (2005): 面子心理的理论分析与实际研究 [Análisis teórico e investigación práctica de la psicología facial]. 见:杨国枢.中国人的心理.江苏:江苏教育出版社 [En Yang Guoshu, Psicología china, Jiangsu: Jiangsu Education Press].
- Cherry, Colin (1966): *On Human Communication. A Review, A Survey, And A Criticism*. London, University of London [Original from University of California. Digitalizado por Google:  
[https://sites.ualberta.ca/~michaelf/M665/sources/Colin%20Cherry%20-%20On%20Human%20Communication%20\(toc%20and%20ch%201\).pdf](https://sites.ualberta.ca/~michaelf/M665/sources/Colin%20Cherry%20-%20On%20Human%20Communication%20(toc%20and%20ch%201).pdf)
- Clark, Herbert H. & Schunk, Dave H. (1980): "Polite responses to polite requests". *Cognition*, 8(2), 111-143.
- Cohen, Andrew D. (1998): *Strategies in Learning and Using a Second Language*. London, Longman.
- Common European Framework or Reference for Languages (2016): [http://www.coe.int/t/dg4/linguistic/Source/Framework\\_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dg4/linguistic/Source/Framework_EN.pdf)
- Consejo de Europa (s/f): *Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*. En línea: <http://cvc.cervantes.es/obref/marco>. Madrid, Instituto Cervantes – Ministerio de Educación Cultura y Deporte.
- Coulmas, Florian (1981): "Poison to your soul: Thanks and apologies contrastively viewed". En Coulmas, F. (ed.): *Conversational routine*. Den Haag, Mouton, pp. 69-91.

- Criado de Val, Manuel (1975): *Gramática española y comentario de textos*. 6ta edición. Madrid, Editorial Saeta.
- Crystal, David (1997): *The Cambridge encyclopedia of the language* [second edition]. Cambridge, Cambridge University Press.
- Dittmar, N. & Mattheier, K. J. (1976): *Sociolinguistics: A Critical Survey of Theory and Application*. London, Hodder & Stoughton Educational.
- Dumitrescu, Domnita y Andueza, Patricia L. (Eds. 2018): *L2 Spanish pragmatics: From research to teaching*, pp. 33-50. New York, Routledge.
- Echeverría, Rafael (2005): *Ontología del lenguaje*. Chile, Comunicaciones Noreste Ltda.
- Eco, Umberto (1987): "Semantics, pragmatics and text semiotics". En Verschueren, J. y Bertuccelli Papi, M. (eds.): *The Pragmatic Perspective*. Amsterdam, John Benjamins, pp. 695-713.
- Escandell Vidal, María Victoria (1995): "Cortesía, fórmulas convencionales y estrategia indirectas". *Revista Española de Lingüística*, 25 (1): 31-66.
- Escandell Vidal, María Victoria (1998): "Cortesía y relevancia", en Haverkate, H. et al. (eds.): "La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos", *Diálogos Hispánicos*, 22, pp. 7-24. Amsterdam, Rodopi.
- Escandell Vidal, María Victoria (2003): "La investigación en Pragmática". Ponencia presentada en el *XVIII Encuentro de la Asociación de Jóvenes Lingüistas*. León, Universidad de León, 3 de abril.
- Escandell Vidal, María Victoria (2006): *Introducción a la Pragmática*. Barcelona, Ariel Lingüística.
- Escandell Vidal, María Victoria (2008): "La pragmática en la enseñanza de lenguas extranjeras". Universidad de Sofía "San Clemente de Ojrid" (eds.), en: <http://www.mecd.gob.es/dms-static/d541e489-765b-43f8-8f55-78ac93d2d6da/consejeriasexteriores/bulgaria/publicaciones/pdfs/lapragmaticaenlaensenanza.pdf>



- Escandell Vidal, María Victoria (s/f): *Aportaciones de la Pragmática*. En: <http://www.uned.es/dpto-leng-esp-y-ling-gral/escandell/papers/AportPrag>.
- Escribano, Asunción (2006): *La cortesía lingüística como recurso publicitario*. Salamanca, Universidad Pontificia de Salamanca.
- Fein, Steven & Spencer, Steven J. (1997): "Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others". *Journal of Personality and Social Psychology* 73(1), 31-44.
- Félix-Brasdefer, Julio César (2005): "Métodos de recolección de actos de habla. Peticiones en el discurso natural y simulados de hablantes mexicanos", en Murillo, J. (ed): *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II coloquio internacional del programa EDICE*. Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 221-246.
- Félix-Brasdefer, Julio César (2019): *Pragmática del español: contexto, uso y variación*. New York, Reutledge.
- Felix-Brasdefer, Julio César (2020). "Los rechazos". En Placencia, María Elena y Padilla-García, Xose (Eds.): *Guía práctica de la pragmática del español*, pp. 18-25. New York, Routledge.
- Fishman, Joshua (1988): *Sociología del lenguaje*. Madrid, Editorial Cátedra.
- Florack, Arnd; Scarabis, Martin & Gosejohann, Stefanie (2005): "The Effects of Self-Image Threat on the Judgment of Out-Group Targets". *Swiss Journal of Psychology*, 64 (2), 87-101.
- Fraser, Bond (1980): "Conversational mitigation". *Journal of Pragmatics*, IV-4, 341-350.
- Freud, Sigmund (1976): *Tótem y tabú*. En Freud, S.: *Obras completas*, vol. XIII. Buenos Aires, Amorrortu editores.
- Fuentes Rodríguez, Catalina (2000): *Lingüística pragmática y Análisis del discurso*. Madrid, Arco/Libros.

- Fuentes Rodríguez, Catalina (2009): *Diccionario de conectores y operadores en español*. Madrid, Arco Libros.
- Fuentes Rodríguez, Catalina (2010): *La gramática de la cortesía en español*. Madrid, Arco Libros.
- Fuentes Rodríguez, Catalina (2013a): *(Des)cortesía para el espectáculo: estudios de pragmática variacionista*. Madrid, Arco Libros.
- Fuentes Rodríguez, Catalina (2013b): *Imagen social y medios de comunicación*. Madrid, Arco Libros.
- Fuentes Rodríguez, Catalina y Alcaide, Esperanza (2009): *Manifestaciones textuales de la descortesía y agresividad verbal en diversos ámbitos comunicativos*. Sevilla, Servicio de Publicaciones de la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA).
- Fuentes Rodríguez, Catalina y Brenes Peña, Ester (2013b): *Comentario de textos corteses y descorteses*. Madrid, Arco Libros.
- Fuentes Rodríguez, Catalina; Alcaide, Esperanza; y Brenes, Ester (2011): *Aproximaciones a la (des)cortesía verbal en español*. Berna, Editores Peter Lang.
- Gallardo Paúls, Beatriz (1996): *Análisis conversacional y pragmática del receptor*. Valencia, Ediciones Episteme, Col. Sinapsis.
- Gallian Brown, George Yule (1996): *Pragmatics*. Oxford, Oxford University Press
- Gallian Brown, George Yule (2000): *Discourse Analysis* Beijing, Foreign Language Teaching and Research Press.
- Garrido Ardila, Juan Antonio (2003): *Variables socio pragmáticas de contextualización y niveles de concreción de la cortesía en castellano e inglés*. Universidad de Extremadura.

- Gázquez Ortiz, Antonio (2002): El jamón en la gastronomía española. En <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/53344/JornadasIbericasRazasAutoctonas-264-275.pdf?sequence=1>.
- Gerbner, George (1967): *Institutional Pressures upon Mass Communicators*. Philadelphia, The Annenberg School of Communications, University of Pennsylvania.
- Giroux, Henry A. & McLaren, Peter (1998): *Sociedad, cultura y educación*. Madrid, Editorial Miño y Ávila.
- Glenn, Edmund S. & Glenn, Christine G. (1981): *Man and mankind: Conflict and communication between cultures*. New Jersey, Norwood.
- Goffman, Erving (1967): *Interactional Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. London, The Penguin Press.
- González Río, María José (1997): *Metodología de la investigación social. Técnicas de recolección de datos*. Madrid, Alfaguara.
- González, Diana (s/f): *La sociolingüística: una visión panorámica* [en línea] <<http://www.sil.org/capacitar/sociolx/sociolxmirada.html#actitud>>.
- Grice, Herbert Paul (1975): "Logic and conversation". En Cole, P & Morgan, J.L. (eds.): *Syntax and Semantic. Speech Acts*. New York, Academic Press, 41-58.
- Grice, Herbert Paul (1989): *Studies in the Way of Words*. Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Gu Yueguo (1992): 礼貌、语用与文化. 外语教学与研究 ["Cortesía, pragmática y cultura, enseñanza e investigación de lenguas extranjeras"]. 北京外国语大学 [Revista *Universidad de Lenguas Extranjeras de Beijing*, pp.10-17]
- Gutiérrez Ordóñez, Salvador (2006): "Ejercitarás la competencia pragmática". En De la Hoz Fernández, Concha (ed.): *La competencia pragmática y la enseñanza del español como lengua extranjera*. Oviedo, Servicio de

Publicaciones de la Universidad de Oviedo, Servicio de Publicaciones y Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera - ASELE, pp. 25-44.

Gutiérrez Ordóñez, Salvador (2008): "Del arte gramatical a la competencia comunicativa". Discurso leído el 24 de febrero de 2008 en su recepción pública. Madrid, RAE, pp. 35 y ss.

Hall, Bradford J.; Covarrubias, Patricia O.; Kristin, A.; Kirschbaum, Kristin A. (2017): *Among Cultures-The Challenge of Communication*. New York, Routledge, 3rd Edition.

Hall, Edward T. (1976): *Beyond Culture*. New York, Anchor Press/Double day.

Hall, Stuart .& Gay Paul du (Coords., 2003): *Cuestiones de identidad cultural*. . Buenos aires-Madrid, Amorrortu editores.

Haverkate, Henk (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*. Madrid, Editorial Gredos, S.A.

Haverkate, Henk (1996): "Estrategias de cortesía. Análisis intercultural". *Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera (ASELE)*. *Actas VII*, Centro Virtual Cervantes.

Haverkate, Henk (2004): "El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmlingüística de la cultural española". En Bravo, Diana & Briz, Antonio (eds.): *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 55-66.

Hernández-Flórez, Nieves (2002): *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos*. Tesis doctoral. Stockholm, Aalborg Universitet.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; y Baptista Lucio, Pilar (1998): *Metodología de la investigación*. México, Mc Graw Hill.

Ho David Yau-Fai (1976): "On the Concept of Face". *American Journal of Sociology*, vol. 81, no. 4 (Jan), pp. 867-884

- Hofstede, Geert (1984): "Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values". *Cross Cultural Research and Methodology* (2nd ed.). Newbury Park, Sage Publications Inc.
- Hofstede Geert (1991): *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, McGraw-Hill, New York.
- Hofstede Geert (2001): *Culture's consequences*. Thousand Oaks, CA, Sage (2nd ed.)
- Hofstede Geert; Hofstede G.J. & Minkov, M. (2010): *Cultures and Organization: Software of the Mind- intercultural cooperation and its importance for survival*. McGraw-Hill, eBook, 3rd Edition.
- Horcas Villarreal, José M. (2009): "Los límites entre la Semántica y la Pragmática". En *Contribuciones a las Ciencias Sociales*, disponible en: [www.eumed.net/rev/cccsc/03/jmhv3.htm](http://www.eumed.net/rev/cccsc/03/jmhv3.htm).
- Horn, Laurence L. (1990): "Teoría pragmática". En Newmeyer, F. (ed.): *Panorama de la lingüística moderna de la Universidad de Cambridge*. Madrid, Visor.
- Houck, N. y Gass, S.M. (1996): "Non-native refusal: A methodological perspective", en Gass, S.M. & Neu, J. (eds.): *Speech acts across cultures*. Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 45-64.
- Hu Xianxu (2004): 面子—中国人的权利游戏.北京 ["El Juego de Tronos chino"]. 中国人民大学出版社 [Prensa de la Universidad Renmin de China] , 11: 40.
- Huang Huaxin & Zongming Chen (2004): 符號學導論 [Introducción a la Semiótica]. 鄭州 : 河南人民出版社 [Zhengzhou, Editorial Popular de Henan].
- Humboldt, Wilhem Von (1990): *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad*. [Traducción y prólogo de Ana Agud]. Madrid, Ministerio de Educación y Ciencia y Editorial Anthropos.

- Hymes, Dell H. (1995): "Acerca de la competencia comunicativa". En Llobera et al.: *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa, pp. 27-47.
- Hynes, Catalina (en línea): "La conciencia lingüística de la filosofía en Charles S. Peirce" <[http:// www.unav.es/gep/ConcienciaLinguistica.html](http://www.unav.es/gep/ConcienciaLinguistica.html)>.
- Jakobson, Roman (1975): *Ensayos de Lingüística General* [Trad. de Josep M. Puyol y Jem Cabanes]. Barcelona, Seix-Barral, 1ª edición
- Jakobson, Roman (1996): *El marco del lenguaje*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Jiang Caifen (2009): 面子与消费[M].北京 [*Cara y consumo*] 社会科学文献出版社 [*Prensa de Literatura de Ciencias Sociales*, pp,12-137, Beijing].
- Jin Yaoji (1988): “面”、“耻”与中国人行为之分析[M].见 [Análisis del "rostro", la "vergüenza" y el comportamiento del pueblo chino] “杨国枢主编.中国人的心理.台北:桂冠图书公司 [En: Yang Guoshu. (editor): *Psicología china*. Taipei: Laurel Books Company] , pp. 289-345.
- Jin Yuanpu (2008): 中国文化概论 [*Introducción a la cultura china*] 北京: 首都师范大学出版社 [Beijing, Prensa de la Universidad Capital Normal]
- Jiyu Ren (2003): 中国哲学史 [*Historia de la filosofía china*]. 北京 : 人民出版社 [Beijing: Editorial Casa del Pueblo].
- Julio, María Teresa y Muñoz, Ricardo (comps. 1998): *Textos Clásicos de Pragmática*. Madrid, Arco-libros.
- Kasper, Gabriele (1995): *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Honolulu, Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawai'i at Mānoa
- Kasper, Gabriele & Dahl, M. (1991): "Research methods in interlanguage pragmatics". *Studies in Second Language Acquisition* 13 (2), pp. 215-247.

- Kasper, Gabriele & Kellerman, E. (eds., 1997): *Communication Strategies*. London, Longman.
- Katz, Jarrold. J. (1977): *Propositional structure and illocutionary force: A study of the contribution of sentence meaning to speech acts*. New York, Thomas Y. Crowell.
- Kellerman, E. (1991): "Compensatory strategies in second language research: A critique, a revision, and some (non-)implications for the classroom". En Phillipson, R.; Kellerman, E.; Selinker, L.; Sharwood Smith, M; Swain, M. (eds.): *Foreign/second language Pedagogy Research*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 142-161.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (2004): "¿Es universal la cortesía?". En Bravo, D. y Briz, A. (eds.): *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 2004, 39-53.
- Knapp, Mark L. (1978): *Nonverbal Communication in Human Interaction*. New York, Holt/Rinehart/Winston.
- Koike, D. A. y Pearson, L. (2019). "Pragmática". En Muñoz-Basols, Javier; Gironzetti, Elisa; y Lacorte, Manel (Eds): *The Routledge Handbook of Spanish Language Teaching*, pp. 348-361. New York, Routledge Handbooks.
- Kroeber, Alfred L. (1948): "White's View of Culture". *New Series*, Vol. 50, No. 3, Part 1 (Jul. - Sep.), pp. 405-415.
- Kroeber, Alfred L. & Kluckhohn, Clyde (1952): *Culture, a Critical Review of Concepts and Definitions. Papers of the Peabody Museum of Archaeology & Ethnology*, Harvard University, XLVII(1), viii. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Printing Office.
- Kroger, Rolf O. & Wood, Linda A. (1994): "The Turn to Discourse in Social Psychology". *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 39 (4), 266-279.

- Kvale, Steinar (2011): *Las entrevistas en la investigación cualitativa*. Madrid, Morata.
- Lado, Robert (1973): *Lingüística a través de culturas*. Madrid, Ediciones Alcalá, D. L.
- Lakoff, Robin T. (1973): "The logic of Politeness; or minding your p's and q's". *Papers from the 9th Regional Meeting*. Chicago, Chicago Linguistics Society.
- Lakoff, Robin T. (1990): *Talking Power*. New York, Basic Books
- Lakoff, Robin T. (1998): "La lógica de la cortesía, o acuérdate de dar las gracias". En Julio, María Teresa y Muñoz, Ricardo (compiladores): *Textos Clásicos de Pragmática*. Madrid, Arco-Libros.
- Landone, Elena (2009): "Reflexiones sobre la cortesía verbal en la enseñanza/aprendizaje del ELE". *Revista de Didáctica Español como Lengua Extranjera*:  
[https://marcoele.com/descargas/8/landone\\_cortesia.pdf](https://marcoele.com/descargas/8/landone_cortesia.pdf)
- Lavandera, Beatriz R. (1988): "The Social Pragmatics of Politeness Forms". *Sociolinguistics/Soziolinguistik*, 2, 1196-1205..
- Lázaro Carreter, Fernando (1971): *Diccionario de términos filológicos*. Madrid, Editorial Gredos, Biblioteca Románica Hispánica, 3ª edición,.
- Leech, Geoffrey N. (1983): *Principles of Pragmatics*. London, Longman.
- Levinson, Stephen (1988): *Pragmática*. Barcelona, Teide.
- Lexico UK English Dictionary (2017): "Naturaleza del signo lingüístico – Saussure. Lenguajes". 8 de abril de 2014. Archived from the original on 8 September 2017.
- Lexico UK English Dictionary (2020): "Saussure, Ferdinand de". Oxford, Oxford University Press. Archived from the original on 12 July 2020.



- Lin Dajin (1996): 跨文化交际研究 [Investigación en Comunicación Intercultural] Fuzhou, 福州:福建人民出版社 [Editorial popular de Fujian].
- Lin Zhang (2005): 文化中的價值觀 [Los valores en la cultura]. 上海外國語大學 [Universidad de Estudios Internacionales de Shanghái].
- Ling Tang (2004): 汉语间接拒绝言语行为的表层策略 ["Estrategias superficiales de actos de habla de rechazo indirecto en chino"]. 廣西社會科學, 2004年第10期, 117-119 [Ciencias Sociales de Guangxi, no. 10, 117-119]
- Liu Yanqiu (2007): 跨文化交际与外语教学 [Comunicación intercultural y enseñanza de lenguas extranjeras] 北京:中国科学技术出版社 [Beijing, Prensa de ciencia y tecnología de China]
- Llobera, Miquel; Cots, J.M. & Hymes, D. (1995): *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa.
- Locke, John (2018). *Compendio del Ensayo sobre el entendimiento humano*. Madrid, Alianza Editorial.
- López Morales, Humberto (1994): *Métodos de investigación lingüística*. Salamanca, Biblioteca Filológica, Ediciones Colegio de España.
- Lu Guoxian (2003) : 制度失衡與溝通不對稱: 北京農民工與市民社會距離的實證研究 ["Desequilibrio institucional y asimetría de comunicación: un estudio empírico sobre la distancia social entre trabajadores migrantes y ciudadanos en Beijing" (Manuscrito original de tesis doctoral). 北京, 中國人民大學社會學系 [Beijing, Departamento de Sociología, Universidad Renmin de China].
- Lustig, Myron W. & Koester, Jolene (2005): *Intercultural competence: Interpersonal communication across cultures*. Boston, Allyn & Bacon.
- Manchón, Rosa M<sup>a</sup> (1993): "La evaluación del componente estratégico del aprendizaje de lenguas" en Miquel, L. y Sans, N. (eds.): *Didáctica del español como lengua extranjera*, vol. 1, 151-164..

- Marcos Marín, Francisco (1999): *Gramática española*. Madrid: Editorial Síntesis, S.A.
- Marsella, Anthony J.; Tharp, Roland G.; Ciborowski, Thomas J. (1979): *Perspectives on Cross-cultural Psychology*. Honolulu, USA, University of Hawaii, Academic Press.
- Martinell Gifre, Emma y Cruz Piñol, Mar (1996): *La conciencia lingüística en Europa: testimonios de situaciones de convivencia de lenguas, ss. XII-XVIII*. Barcelona, Pru.
- McConachy, Troy & Spencer-Oatey (2021): Helen Cross-cultural and Intercultural Pragmatics. En Michael Haugh, Michael; Kádár, Dániel Z. and Terkourafi, Marina (Eds.): *Sociopragmatics*, part III, chap. 34. Published online by Cambridge University Press on line: [https://www.researchgate.net/publication/350603397\\_Cross-](https://www.researchgate.net/publication/350603397_Cross-)
- McLuhan, Marshall (1964): *Understanding Media*. New York, Mc Graw-Hill Book Company.
- Mey, Jacob L. (ed., 2009): *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Denmark, University of Southern Denmark and Elsevier (Oxford). Second Edition.
- Miguel Aparicio, Elena de (1992): *El aspecto en la sintaxis del español: perfectividad e impersonalidad*. Madrid, Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Minru Qian (2005): 符號學與跨文化性 ["Semiótica e interculturalidad"], en: Lin Hongxing y Lin Hui (eds.): 復旦哲學回顧 (第二輯) ["Revisión de la filosofía de Fudan (segunda serie)"]. 上海: 世紀出版集團上海字典出版社 [Shanghái: Century Publishing Group Shanghái Dictionary Publishing House], pp. 233-260.
- Mir, Montserrat (2018): "Learning L2 Spanish Pragmatics: What Research Says, What Textbooks Offer, What Teachers Must Do". En Dumitrescu, D. y Andueza, P.L.: *L2 Spanish pragmatics: From research to teaching*, pp. 33-50. New York, Routledge

- Mir, Montserrat (2020): "Teaching and learning about Spanish L2 compliments in short-term study abroad". En: *Study Abroad Research in Second Language Acquisition and International Education*, Volume 5, Issue 2, Oct 2020, pp. 230 - 257
- Moliner, María (1967): *Diccionario de uso del español*. Madrid, Gredos.
- Moreno-Fernández, Francisco (1989): "Análisis sociolingüístico de actos de habla coloquiales I/II". *Español Actual*, I/51, 5-51; II/52, 5-57.
- Morris, Charles W. (1938): "Foundations of the Theory of Signs". *International encyclopedia of unified science*, vol. 1, no 2, pp. 1-59. Chicago, Illinois, Chicago University Press.
- Morris, Charles W. (1972): "Fundamentos de la teoría de los signos". En Bar-Hillel et al.: *Presentación del lenguaje*, Taurus, 1972 / Barcelona, Paidós 1994. Madrid, Taurus, pp. 53-65.
- Muñoz-Basols, Javier; Gironzetti, Elisa; y Lacorte, Manel (Eds, 2019): *The Routledge Handbook of Spanish Language Teaching*. New York, Routledge Handbooks.
- Nakamura, Hajime (1966): "Ways of Thinking of Eastern Peoples: India-China-Tibet-Japan". *Journal of the History of Ideas*, vol. 27, No. 1 (Jan. - Mar.), pp. 145-149.
- Nida, Eugene A. & Wonderly, William L. (1971): "Communication roles of languages in multilingual societies". *The Bible Translator*, 22(1), January, 19-37.
- Nikleva, Dimitrinka G. (2011): "Consideraciones pragmáticas sobre la cortesía y su tratamiento en la enseñanza del español como L1". *Tejuelo Didáctica de la Lengua y la Literatura Educación*, vol. 11, pp. 64-84.
- Oberg, Kalervo (1960): "Culture shock: Adjustment to new cultural environments". *Practical anthropology*, (4), 177-182.

- Ogden, C.K.; Richards, I.A.; Postgate, J.P.; Malinowski, B.; Crookshank, F.G. (1924): "The Meaning of Meaning: A Study of the Influence of Language upon Thought and of the Science of Symbolism". *The Journal of Philosophy*, Vol. 21, No. 8 (Apr.), pp. 212-219.
- Oliver, Robert T. (1962): *Culture and Communication: The Problem of Penetrating National and Cultural Boundaries*. Springfield, IL: Thomas.
- Olshtain, Elite (1983): "Socio cultural competence and language transfer: The case of apology". In Gass, S. & Selinker, L. (eds.): *Language Transfer in Language Learning*. Rowley, MA, NewsburyHous, pp. 232–249.
- Padilla Foster, M<sup>a</sup> de las Mercedes (2016): *La comunicación intercultural: pragmática de la petición en español y en chino mandarín*. Tesis doctoral. Madrid, Universidad Complutense de Madrid,
- Pham, J. N. T.; et al. (2013): "Confucian Principles, Guanxi and Joint Action in a Confucian Rooted Supplier-distributor Dyad Context". 29th IMP-conference. Atlanta, Georgia. En: <http://www.impgroup.org/uploads/papers/8074.pdf>.
- Pei Pei & Zaiqin Li (1999): 新大陆发现的宗教因素 ["Factores religiosos en el descubrimiento del nuevo mundo"]. 復旦學報 [*Revista de la Universidad de Fudan*], No. 2-.
- Peirce, Charles S. (1991): *Peirce On Signs: Writings On Semiotic* (Anthology), The University of North Carolina Press.
- Placencia, María Elena y Padilla-García, Xosé (2020): *Guía práctica de la pragmática del español*. New York, Routledge.
- Platón (2003): *Diálogos*. Obra completa en 9 volúmenes. Volumen I: Apología. Critón. Eutifrón. Ion. Lisis. Cármides. Hippias menor. Hippias mayor. Laques. Protágoras. Madrid, Editorial Gredos.
- Poblete, María Teresa y Cepeda, Gladys (2006): "Cortesía verbal y modalidad: los marcadores discursivos". *Revista Signos: Estudios de Lingüística*, n<sup>o</sup>. 62, 357-377.

- Poole, Deborah (2003): *Democracia y cultura en la educación intercultural peruana*. CEPES. Disponible en:  
[https://andes.missouri.edu/andes/comentario/dp\\_cultura.html](https://andes.missouri.edu/andes/comentario/dp_cultura.html)
- Portolés, José (2004): *Pragmática para hispanistas*. Madrid, Síntesis.
- Real Academia Española: *Diccionario de la lengua española*. En:  
<https://dle.rae.es/>
- Reyes, Graciela (1995): *El abecé de la pragmática*. Madrid, Arco Libros.
- Reyes, Graciela (2002a): "Prólogo". En Verschueren, Jef (2002): *Para entender la pragmática*. Madrid, Gredos.
- Reyes, Graciela (2002b): *Metapragmática. Lenguaje sobre lenguaje, ficciones, figuras*. Valladolid, Universidad de Valladolid (Lingüística y Filología, 50).
- Richards, Jack (1980): *Conversation*. *TESOL Quarterly*, 14(4), 13-32.
- Richards, Jack C., Platt, John Talbot; and Platt, Heidi (1997): *Diccionario de lingüística aplicada y enseñanza de lenguas*. Madrid, Ariel Editorial.
- Rintell, Ellen M. & Mitchell, Candace J. (1989): "Studying Requests and Apologies: An Inquiry into Method". En Blum-Kulka, S.; House, J. and Kasper, G. (Eds.): *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (Vol. XXXI). New Jersey, Ablex Publishing Corporation, pp. 248-272.
- Robinson, Douglas (2003): *Performative Linguistics: Speaking and Translating as Doing Things With Words*. London & New York, Routledge.
- Robles Garrote, Pilar (2019): "La cortesía verbal en los documentos de referencia europeos para la enseñanza de las lenguas". *Modulema, Revista científica sobre diversidad cultural* (3), pp. 8-26.
- Ruben, Brent D. & Kealey, D. J. (1979): "Behavioral assessment of communication competence and the prediction of cross-cultural adaptation". *International Journal of Intercultural Relations*, 3, 15-47.

- Ruben, Brent D. (1988): *Communication and Human Behavior*. New York & London, Collier Macmillan, 3d ed.
- Ruben, Brent D. (1989): "The study of cross-cultural competence: traditions and contemporary issues". *International Journal of Intercultural Relations*, 13: 229-40 .
- Ruiz Olabuénaga, José Ignacio (2012): *Metodología de investigación cualitativa*. Bilbao, Universidad de Deusto.
- Samovar, Larry A. & Porter, Richard, E.; Jain, N.C. (1981): *Understanding intercultural communication*. Belmont, CA, Wadsworth Publishing Company.
- Samovar, Larry A. & Porter, Richard, E. (1982): *Approaching intercultural communication*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Samovar, Larry A., & Porter, Richard E. (2004): *Communication between Cultures* (Fifth Edition). Beijing: Peking University Press.
- Samovar, Larry A., Porter, Richard E.; Stefani, Lisa A. (1998): *Communication between cultures*. Belmont, CA, Wadsworth Publ. Co. (3rd edition)
- Saussure Ferdinand de (1945): *Curso de Lingüística General* [Traducción, prólogo y notas de Amado Alonso]. Buenos Aires, Editorial Losada.
- Saussure, Ferdinand de (1959) [First published 1916]: *Course in general linguistics*. New York, Philosophy Library. PDF en [https://monoskop.org/images/0/0b/Saussure\\_Ferdinand\\_de\\_Course\\_in\\_General\\_Linguistics\\_1959.pdf](https://monoskop.org/images/0/0b/Saussure_Ferdinand_de_Course_in_General_Linguistics_1959.pdf)
- Schaff, Adam (1962): *Introduction to Semantics*. Oxford, New York, Pergamon Press.
- Schettini, Patricia y Cortazzo, Inés (2015): *Análisis de datos cualitativos en la investigación social. Procedimientos y herramientas para la interpretación de información cualitativa*. Argentina, Universidad Nacional de La Plata.

- Schopenhauer, Arthur (2009): *Parerga y Paralipómena*. II, XXXI. Madrid, ·#396. pág 1108. Madrid, Ed Valdemar.
- Schneider, Klaus P. & Placencia, María Elena (2017): "(Im)politeness and Regional Variation". En Culpeper, J.; Haugh, M.; y Kádár, D.Z. (Eds.): *Palgrave Handbook of Linguistic (Im)politeness*. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.
- Shi Xiumei & Wang Jinying (2011): "Cultural Distance between China and US across GLOBE Model and Hofstede Model". *International Business and Management*, vol. 2(1), 11-17.
- Shu Dingfang (1989): 委婉语新探 ["Una nueva exploración de los eufemismos"]. *外国语*, 年第3期 [*Revista Idiomas Extranjeros*. Año 3],
- Shu Dingfang (1995): 委婉语研究 : 回顾与前瞻 ["Investigación sobre el eufemismo: retrospectiva y perspectiva"]. *外国语* 年第5期 [*Revista Idiomas Extranjeros*, número 5]
- Schutz, Alfred y Luckmann, Thomas (1977): *Las estructuras del mundo de la vida*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Scollon, Ron; Scollon, Suzanne W.; & Jones, Rodney H. (2011): *Intercultural communication: A discourse approach*. Hoboken, New Jersey John Wiley & Sons.
- Searle, John R. (1986): *Actos de habla*. Madrid, Cátedra.
- Searle, John R. (2004): *Mente, lenguaje y sociedad: la filosofía en el mundo real*. Madrid, Alianza Editorial.
- Searle, John R. (2014): *Creando el mundo social: La estructura de la civilización humana*. Madrid, Planeta.
- Shijie Guan (1995): 跨文化交流学 [Comunicación intercultural]. 北京:北京大学出版社 [Beijing: Peking University Press]
- Shuming Liang (2011): 中国文化要义 [Fundamentos de la cultura china], 上海人民出版社 [Shanghái, Editorial del Pueblo de Shanghái]

- Silva-Corvalán, Carmen y Enrique-Arias, Andrés (2017): *Sociolingüística y Pragmática del español*. Washington, D.C, Georgetown University Press; 2ª edición.
- Simmel, Georg (1971): *On individuality and social forms: selected writings*. Chicago, University of Chicago Press.
- Simmel, Georg (2002): *Cuestiones fundamentales de Sociología*. Madrid, Gedisa.
- Smith, Alfred G. (1966): *Communication and culture: Reading in the codes of human interaction*. New York, Holt, Rinehart & Winston.
- Sommer, Robert (1969): *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.
- Sperber, Dan & Wilson, Deirdre (1986): *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford, Blackwell.
- Sperber, Dan & Wilson, Deirdre (1994): *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*. Madrid, Visor.
- Stake, Robert E. (1995): *Investigación con estudios de casos*. Madrid, Morata, 2ª edición.
- Suárez Quevedo, Diego (1989): *El Renacimiento y Manierismo en Europa*. Madrid, Ed. Historia 16
- Swallow, Deborah & Khan-Panni, Phillip (2003): *Communicating Across Cultures: The key to successful international business communication: How to Break Down International Barriers to Business Communication*. Oxford, Oxfordshire, How To Books Publisher
- Tang Chen-Hsin & Zhang Grace (2009): "A contrastive study of compliment responses among Australian English and Mandarin Chinese speakers". *Journal of Pragmatics* 41(2): 325-345, February.
- Tannen, Deborah (1986): *That's not What I Meant!* New York, William Morrow & Company.



- Thomas, Jenny A. (1983): "Cross-cultural pragmatic failure". *Applied Linguistics* 4 (2), pp. 91-112.
- Thomas, Jenny A. (1995): *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*. London, Longman.
- Ting-Toomey, Stella (1998): "Facework competence in intercultural conflict: an updated face--negotiation theory". *International Journal of Intercultural Relationship*, 187-225.
- Triandis, Harry C. (1977): "Subjective culture and interpersonal relations across cultures". *Annals of the New York Academy of Sciences*, vol. 285 (1), 418-434.
- Tylor, Edward B. (1967): *The science of culture, culture and consciousness: perspectives in social sciences*. New York, George Braziller.
- Tylor, Edward B. (1974) [1871]: *Primitive Culture: Researches Into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Art, and Custom*. Volume I. New York, Gordon Press.
- Ullmann, Stephen (1976): *Semántica*. Madrid, Aguilar S. A de Ediciones.
- Ugoni, Francesca (2014): Contribución al estudio contrastivo del acto de habla de petición en español y en italiano actuales. TFM. Zaragoza, Universidad de Zaragoza
- UNESCO (2002): *Universal Declaration on Cultural Diversity*. En: <https://www.unesco.org/en/education>
- Van Dijk, Teun A. (1984): *Texto y contexto*. Madrid, Cátedra (3ª edición)
- Van Dijk, Teun A. (1989): *La ciencia del texto*. 1ª reimpression. Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Van Ek, Jan Ate (1986): *Objectives for Foreign Language Learning (Vol I.)*. Estrasburgo, Council of Europe.

- Verschueren, Jef (1995): "The pragmatic perspective". En Verschueren, J.; Östman, O. et alii (1995): *Handbook of Pragmatics*. Amsterdam, John Benjamins, pp.1-19.
- Verschueren, Jef (2000): "Notes on The Role of Metapragmatic Awareness in Language Use". *Pragmatics*, 10(4), 439-456.
- Verschueren, Jef (2002): *Para entender la pragmática*. Madrid, Gredos.
- Vigara Tauste, Ana María (en línea): "Sobre deíxis coloquial". En: <http://www.ucm.es/info/circulo/no1/vigara.htm>.
- Wang Jianhua (2002) : 禮儀的語言與距離原則 [El principio pragmático de distancia de la cortesía]. 東華大學學報 ( 社會科學版 ) [Revista de la Universidad de Donghua (Edición de Ciencias Sociales)] No. 4
- Watzlawick, Paul; Helmick Beavin, Janet; Jackson, Don D. (1967): *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. New York, Norton.
- Wen, X. (2014): "Pragmatic Development: An Exploratory Study of Requests by Learners of Chinese", en Han, Z. (Ed.): *Studies in Second Language Acquisition of Chinese*. New York, Bristol, Ontario, Multilingual Matters, pp. 30-56.
- Wilson, Deirde & Sperber, Dan (2004): "La Teoría de la Relevancia". *Revista de Investigación Lingüística*, vol. 7, 237-286 [Traducción española de Francisco Campillo Garcia] (Este artículo apareció originalmente en Laurence Horn y Gregory Ward eds.: *The Handbook of Pragmatics*, Blackwell, Oxford, 2004, pp. 607-32.
- Wittgenstein, Ludwig (1981): *Tractatus Logico Philosophicus*. Madrid, Alianza Editorial.
- Wolfson, Nessa (1981): "Compliments in cross-cultural perspective". *Tesol Quarterly*, 15(2), June, pp. 117-124.

- Wu Jingxiong (2002): 超越东西方 [Más allá de Oriente y Occidente]. 北京 : 社会科学文献出版社 [Beijing: Beijing: Prensa de literatura de ciencias sociales]
- Yánez, Adolfo (2013): “El enunciado y el contexto enunciativo: hacia la pragmática”. *Revista Comunicación*, 11(2). En: <https://doi.org/10.18845/rc.v11i2.1277>.
- Youlan Feng (1998): 中国哲学史新编 [*Nueva historia de la filosofía china*] 北京 : 人民出版社 [Beijing, Editorial Casa del Pueblo]
- Xu Hangyan (2008): 中西文化比较 [*Comparación de la cultura china y española*]. 北京大学出版社 [Beijing, Prensa de la Universidad de Beijing]
- Xu Yiming (1992): 中国文化论纲 [Un resumen de la cultura china]. 开封:河南大学出版社. [Kaifeng, Editorial de la Universidad de Henan]
- Yang Hong (2005): 跨文化交际与外语教学 [*Comunicación intercultural y enseñanza de lenguas extranjeras*]. 杨凌:西北农林科技大学出版社 [Yangling, Prensa de la Universidad Northwest A&F]
- Yin, Robert K. (1994): *Investigación sobre estudios de caso. Diseño y métodos*. Londres, Sage (2ª edición)
- Yu Jianzhang & Zhang Shuxian (1988) : 符號-語言與藝術 [Símbolos-Lenguaje y Arte]. 上海人民出版社 [Editorial Popular de Shanghái].
- Yuxin Jia (2001): 跨文化交际学 [*Estudios de comunicación intercultural*]. 上海:上海外语教育出版社 [Shanghai: Prensa de Educación de Lenguas Extranjeras de Shanghái].
- Zhai Xuewei (2005): 人情、面子与权利的再生产 [*La reproducción del favor, la cara y el poder*]. 北京, 北京大学出版社 [Beijing, Prensa de la Universidad de Pekín].
- Zhang Dainian (1998): 文化与哲学 [*Cultura y Filosofía*]. Beijing, 北京:教育科学出版社 [Prensa de Ciencias de la Educación]

- Zhang Jingbo & Huang Xiaolan (2009): 国学问答 [*Preguntas y respuestas sobre sinología*], 北京 : 中央编译出版社年 [Beijing, Compilación Central y Prensa de Compilación]
- Zhao Yuanren (2006): 语言学论文集 [*Actas de Lingüística*] 北京: 商务印书馆 [Beijing, La Prensa Comercial]
- Ziran He & Zhuang Yan (1986): 中国学生在英语交际中的语用失误—汉英语用差异调查 [Fracaso pragmático de los estudiantes chinos en la comunicación en inglés: una investigación de las diferencias en el uso del chino y el inglés] 北京: 外语教学与研究 [Beijing, Enseñanza e investigación de lenguas extranjeras]
- Ziran He & Ran Yongping (2009): 语用学新导论 [*Nueva introducción a la pragmática*]. Beijing, Peking University Press.

## 6.2. ANEXO. Cuestionario DCT

### 6.2.1. Cuestionario en español ----el acto de rechazar

Este cuestionario forma parte de un sondeo para la investigación sobre el acto de rechazar algo a alguien en la vida cotidiana. Por favor, lea las siguientes 10 situaciones y escriba cual sería su respuesta de denegación en su lenguaje cotidiano. Y califique, por favor, 1 a 5 el grado de dificultad para negarse (1 si le parece que es muy fácil negarse; y 5 si le parece que es muy difícil negarse). Muchas gracias por su colaboración. Muchas gracias por su ayuda.

**Sexo:**      **Edad:**      **Profesión:**      **Nivel educativo:**

1. Eres un estudiante en un país extranjero, acabas de graduarte, te gustaría quedarte a trabajar en ese país, pero tus padres quieren que regreses a España. ¿Cómo les dirías que vas a quedarte?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

2. Tu hermana mayor no te ha devuelto el dinero que le prestaste el mes pasado y ahora te pide dinero prestado otra vez. ¿Qué le dirías para rechazar su petición?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

3. Tu hija vio un gato bonito y te pide que le compres uno. ¿Qué le dirías para rechazar su petición?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

4. Estas leyendo una novela, tu amigo la toma prestada, pero tú no has terminado de leerla. ¿Qué le dirías?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

5. Tu mejor amigo necesita dinero para algún negocio y te pregunta si puedes prestarle 2000 euros, pero tú no tienes mucho dinero. ¿Cómo te negarías?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

6. Tu jefe te pregunta si podrías hacer horas extra esta noche, pero tú tienes otra cita. ¿Qué dirías para rechazar su petición?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

7. Tu compañero de cuarto quiere que le prestes tu ropa formal para asistir a la ceremonia de graduación, pero tú no quieres. ¿Cómo te negarías?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

8. Eres el jefe de una empresa. Un empleado que lleva tres años trabajando en tu empresa te pide un aumento de salario. ¿Cómo le dirías que no?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

9. Estas andando en la calle. Alguien te pregunta por una dirección, pero tú no sabes dónde está ese lugar. ¿Cómo se lo dirías?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

10. Estás de compras, se te acerca alguien y te pregunta si quieres rellenar un cuestionario, pero tú no quieres hacerlo. ¿Cómo se lo dirías?

Tú dices: \_\_\_\_\_

Rehusar esta situación es: muy fácil 1 2 3 4 5 muy difícil

### 6.2.2. 中文调查问卷----拒绝性言语 [Cuestionario en chino - discurso de rechazo. Las preguntas son idénticas]

本问卷为生活中拒绝性言语行为的调查，请想象以下情景中，您将怎样拒绝对方的请求？答话字数不限，但应尽可能接近真实情况。每道题后请从1-5中选出一个数字代表您认为拒绝这种情况的难易程度。（1表示非常容易拒绝，5表示非常难拒绝。）您的答案将直接影响到我们的数据分析。感谢您的配合！

您的性别：      年龄：      职业：      文化程度：

1.

你在国外读大学刚刚毕业，你的父母希望你回国工作，但是你想先在国外工作，你怎么对你父母说？

你的回答： \_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

2. 你的姐姐，上次问你借的钱还没还给你，这次又要向你借钱，你怎样拒绝她？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

3. 你的女儿看见一只漂亮的猫，恳求你给她买一只，你怎么拒绝？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

4. 你在看一本小说，你的朋友想借来看看，可你还没看完，你怎么拒绝他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

5.

你的一位特别要好的朋友急需用钱，向你借2000元，可你没有那么多，你怎么回答他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

6. 你的老板希望你今晚加班，可你已经有安排了，你会怎样说？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

7. 你的室友想借你的正装去参加毕业典礼，可你不愿意，你怎么拒绝他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝



8.

你是一家公司的经理，一位工作了三年的员工希望你给他加薪，你觉得不合适，你如何拒绝他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

9. 你在路上走，一个游客向你问路，可你不知道他说的地方在哪，你怎么回答他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝

10. 你正在买东西，一个人想请你帮他填写一份调查问卷，你不想填，你怎么回答他？

你的回答：\_\_\_\_\_

非常容易拒绝 1 2 3 4 5 非常难拒绝