

Estudio contrastivo de las expresiones de disculpa como estrategia de cortesía verbal de rechazo en chino y en español

A contrastive study of apologies used as a politeness strategy of refusals in Chinese and Spanish

Xin Yin

Universidad de Valladolid, Valladolid, España.

xin.yin@alumnos.uva.es

 ACCESO ABIERTO / OPEN ACCESS

Cita: Yin, Xin (2024). Estudio contrastivo de las expresiones de disculpa como estrategia de cortesía verbal de rechazo en chino y en español. *Textos en Proceso*, 10(1), pp. 20-39. <http://doi.org/10.17710/tep.2024.10.1.2yin>

Editoras: Esperanza Alcaide Lara (Universidad de Sevilla) y Ana Pano Alamán (Università di Bologna)

Recibido: 12-03-2024

Aceptado: 23-05-2024

Conflicto de intereses: La autora ha declarado que no posee conflictos de intereses.

Copyright: © Xin Yin. Esta obra está bajo licencia internacional [Creative Commons Reconocimiento 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Resumen

El rechazo es un acto que amenaza la imagen pública tanto del oyente como del hablante. Éste puede romper la armonía en las relaciones interpersonales, de tal manera que, normalmente, se utilizan varias estrategias para mitigar el efecto negativo que supone el ser rechazado. El presente trabajo presenta un análisis comparativo entre el chino y el español desde el punto de vista pragmático e intercultural sobre una de las estrategias más comunes utilizadas para rechazar: la disculpa. Se pretende detectar la influencia reflejada en la formulación del rechazo de los factores socioculturales. Para ello, se tendrá en cuenta la clasificación de las expresiones de disculpa y de la frecuencia de empleo de cada fórmula. Los datos, recogidos mediante el cuestionario para completar el discurso (Discourse Completion Test), se analizaron en términos de fórmulas semánticas y se categorizaron de acuerdo con la taxonomía de rechazo propuesta por Beebe et al. (1990). En términos generales, los dos grupos de hablantes tienden a optar por las mismas expresiones de disculpa para rechazar, la diferencia reside en la frecuencia de uso de cada fórmula específica.

Palabras clave: cortesía, acto de habla, estrategias de rechazo, imagen pública, fórmulas de disculpa.

Abstract

A refusal is a face-threatening act that threatens the public image of both the speaker and the listener. It can disrupt the harmony of interpersonal relationships, so that various strategies are used to mitigate the negative effect of the refusal. In this paper, a comparative study between Chinese and Spanish has been carried out from a pragmatic and intercultural point of view on one of the most common strategies

used for refusal: the apology. The aim is to detect the influence reflected in the formulation of refusal of socio-cultural factors. This is observed from the classification of the formulas of apology and the frequency of use. For this purpose, the classification of the expressions of apology and the frequency of use of each formula will be considered. The data, collected using the Discourse Completion Test (DCT), were analyzed in terms of semantic formula and categorized according to the taxonomy of refusal proposed by Beebe et al. (1990). In general, the two groups of speakers tend to opt for the same apology expressions for refusal, the difference lies in the frequency of use of each specific formula.

Keywords: politeness, speech acts, strategies of refusal, public image, formula of apology

1. Introducción

Se han llevado a cabo varios estudios empíricos sobre el acto de pedir disculpas, ya que es un acto universal que existe en todas las lenguas y sucede reiteradamente en nuestra cotidianidad. La petición de disculpas tiene una función reparadora, es decir, en ella se manifiesta la intención del hablante de restaurar el daño ocasionado a la imagen del oyente. Según Olshtain y Cohen (1983, p. 20), este acto es una reacción automática del hablante en el caso de que ciertas normas sociales hayan sido infringidas por una ofensa. Además, la disculpa también puede servir como mecanismo mitigador cuando el hablante supone que su acción podría causar incomodidad o cualquier tipo de perjuicio al oyente, en este caso, la disculpa constituye instrumento preparatorio para atenuar la ofensa previsible (Coulmas, 1981; Trosborg, 1995; Igualada, 2008; Liu, 2015).

Por esta razón, las expresiones de pedir disculpas, que se presentan a continuación se consideran como una estrategia de cortesía, las cuales servirían para mitigar la fuerza ilocucionaria que posee el rechazo. Por tanto, a través de la petición de disculpa, se puede evitar el daño posible para la imagen pública del oyente y mantener la armonía de las relaciones sociales entre los interlocutores.

El interés del presente trabajo reside en contribuir a un análisis contrastivo de las expresiones de la disculpa utilizadas para rechazar en chino y en español, mostrando y comparando la elección y la frecuencia de empleo de cada fórmula. La hipótesis de partida se basa en que los dos grupos de hablantes, que provienen de diferentes comunidades lingüísticas, coinciden en la elección de las expresiones de disculpa y difieren en la frecuencia de empleo de cada categoría en particular.

En este sentido, la investigación está estructurada de la siguiente manera. Por una parte, se enfoca la caracterización del acto de habla de rechazo presentando su definición y función, así como las estrategias de rechazo que funcionan para aliviar o compensar el grado de ofensa. Por otra parte, se incluye un análisis de carácter descriptivo de las fórmulas semánticas de la disculpa en ambas lenguas, partiendo de la base de un corpus establecido por medio del cuestionario para completar el discurso (*Discourse Completion Test*). Finalmente, se exponen las discusiones y

conclusiones sobre las distintas preferencias del uso de estas expresiones utilizadas para rechazar desde la perspectiva intercultural.

2. El acto de habla de rechazo

Con respecto a la definición y la función del acto de habla de rechazo, estas han sido estudiadas por varios investigadores desde distintos puntos de vista (Beebe, 1985, 1987, 1990, 1997; Clancy, 1987; Liao y Bresnahan, 1996; Chen, Ye y Zhang, 1995; Chen, 1996; Turnbull y Saxton, 1997; Rubin, 1981; Ma, 1996; Houck y Gass, 1999; Félix-Brasdefer, 2002, 2006, 2008; Eslami, 2010; Brenes Peña, 2011, 2015; Al-Shboul y Yasin, 2012; Siebold y Busch, 2015; González García y García Ramón, 2017; González Berrio et al., 2018, 2021).

Según Searle (1977), el rechazo pertenece a la categoría de los actos comisivos, puesto que hacen que los interlocutores se comprometan o se liberen de alguna acción futura (Searle, 1977). Asimismo, Searle y Vandervken (1985) exponen que este acto es “the negative counterparts to acceptances and consentings are rejections and refusals. Just as one can accept offers, applications, and invitations, so each of these can be refused or rejected. A refusal is the illocutionary denegation of an acceptance” (p. 195). Turnbull (1992), desde la perspectiva del análisis del discurso, describe el rechazo como la segunda parte del par adyacente de petición-rechazo, la secuencia no preferida. Yule (1996, p. 81) indica lo mismo, añadiendo que los rechazos generalmente se consideran segundas partes de primeras partes del par como la invitación, la petición, la oferta y la sugerencia. En este sentido, Chen et al. (1995) en su estudio sobre el rechazo en chino, lo definen como “a responding act in which the speaker denies to engage in an action proposed by the interlocutor” (p. 121).

En la interacción, las suposiciones y expectativas de los interlocutores desempeñan un papel importante en la realización e interpretación de los enunciados lingüísticos (Nureddeen, 2008, p. 280). El rechazo, que implica transmitir al oyente algo que no espera, se caracteriza, en consecuencia, por ser un acto amenazante (Brown y Levinson, 1987). Siebold y Busch (2015) subrayan que el rechazo constituye un riesgo para la imagen social, tanto positiva como negativa, del oyente y del hablante. Por un lado, debido a que se contradice con la necesidad o el deseo del oyente, el rechazo es intrínsecamente amenazante para su imagen positiva de ser aceptado y para su imagen negativa de no ser impedido. Por otro lado, el rechazo también podría amenazar la imagen positiva del hablante. Según Siebold y Busch (2015), resulta difícil para algunos españoles rechazar de manera directa, ya que no quieren mostrar la falta de solidaridad. Lo mismo ocurre en la cultura china donde para los chinos, el rechazo se considera como un acto esencialmente descortés, que es perjudicial para el equilibrio y la armonía entre los interlocutores (Chen, 1995; Liao y Bresnahan, 1995). Así, es de esperar que el hablante maximice el acuerdo y, al mismo tiempo, minimice los conflictos. En caso contrario, su propia imagen positiva puede verse afectada. Cabría resaltar que, en el caso de que el rechazo no se pueda realizar con éxito, la independencia y libertad del hablante se ven

reducidas. De ahí que el rechazo pueda convertirse en una amenaza potencial para la imagen negativa del hablante.

Dada la complejidad del rechazo, este acto de habla ha sido considerado como un “punto de fricción” (Beebe et al., 1990), y “the negotiation of a refusal may entail frequent attempts at directness or indirectness and various degrees of politeness that are appropriate to the situation” (Eslami, 2010, p. 218). Además, si bien el rechazo tiene lugar en todas las lenguas, lo que se considera un comportamiento adecuado para rechazar puede diferir de una cultura a otra, en el sentido de que comprender y formular el rechazo de manera apropiada requiere ciertos conocimientos culturales. De no ser así, se pueden provocar malentendidos o fallos pragmáticos en las interacciones comunicativas interculturales: “the inability to say ‘no’ clearly has led many non-native speakers to offend their interlocutors” (Ramos, 1991, citado en Al-Kahtani, et al., 2005).

Para prevenir el posible fracaso en las comunicaciones y evitar ofender al interlocutor, los hablantes suelen recurrir a diversas estrategias. Los hablantes de una comunidad pueden compartir las mismas estrategias para resolver los problemas que surgen en las interacciones (Janney y Arndt, 2008), pero estas estrategias pueden no ser universalmente compartidas. La elección de las expresiones lingüísticas para transmitir determinadas informaciones se rige por las convenciones sociales y la evaluación de las situaciones por parte de cada individuo (Nureddeen, 2008, p. 280). Por lo tanto, identificar las influencias interlingüísticas en el uso de las estrategias de cortesía puede contribuir significativamente a la comprensión de la cultura de una comunidad de habla determinada y lograr una efectiva comunicación intercultural, así como desarrollar la competencia pragmática de los estudiantes de lenguas extranjeras.

3. Expresiones para pedir disculpas

Según Olshtain (1983), “the act of apologizing requires an action or an utterance which is intended to ‘set things right’” (p. 235). Una disculpa es básicamente un acto de habla que pretende presentar apoyo al oyente, el cual está real o potencialmente afectado por una violación del hablante (Olshtain, 1989). Albelda et al. (2014, p. 18) indican que, ante cualquier acción pasada o futura que pueda suponer una amenaza al interlocutor, se puede acudir a modos más o menos ritualizados de disculpa. De igual forma, destaca Coulmas (1981): “Predictable intervention into the normal course of events calls for anticipatory apologies (*ex-ante*) if conditions allow” (p. 75).

Cuando se rechaza, pedir disculpas sirve como una estrategia indirecta, dado que, desde el punto de vista de la cortesía, el rechazo se contradice con las expectativas del oyente, así que es una respuesta no esperada. De este modo, el hablante suele intentar aliviar el efecto negativo que puede producir el rechazo y proteger la imagen negativa del oyente presentando sus disculpas. Es por esta razón que la disculpa es una de las estrategias más comúnmente aplicadas, evidencia de ello que aparezcan en la mayoría de los estudios de rechazo, tales como Beebe, et

al. (1990), Liao (1996), Félix-Brasdefer (2002), Eslami (2010), Al-Shboul y Yasin (2012) y Binti Ismail (2015).

Existe un número considerable de fórmulas lingüísticas para expresar disculpas, sin embargo, a continuación se tratará la disculpa como una de las estrategias indirectas empleadas para suavizar la amenaza producida por el rechazo, de tal forma que el estudio solamente se centrará en las expresiones más explícitas, como las formas compuestas por verbos performativos como *Perdonar* en español y 抱歉 *bàoqiàn* en chino.

Díaz Pérez, en su trabajo contrastivo sobre estrategias de cortesía utilizadas para pedir disculpas en inglés y en español, divide estas expresiones en tres grupos (2003, p. 218): expresión de arrepentimiento (*I'm sorry*, lo siento), ofrecimiento de petición de disculpas (*I apologize*, *accept my apology*; pido perdón) y petición de perdón (*Forgive me*; perdóname, perdón)¹. De tal manera que, en el presente trabajo, los datos correspondientes a las peticiones de disculpas se han categorizado tomando como base los esquemas propuestos por Trosborg (1987), Díaz Pérez (2003) y Liu (2015), que son:

- A. Expresiones de arrepentimiento: (Lo) siento, (Lo) lamento; 不好意思 *bùhǎoyìsi*, 抱歉 *bàoqiàn*, 对不起 *duìbuqǐ*.
- B. Ofrecimiento de disculpas: disculpa/e o (te/le) pido disculpas; 我道歉 *wǒ dàoqiàn*, 接受我的道歉 *jiēshòu wǒ de dàoqiàn*.
- C. Petición de perdón: perdona/e, perdón; 请原谅 *qǐng yuánliàng*.

Veamos los siguientes ejemplos en cada lengua para explicar con más detalle, por ejemplo, cuando el informante tiene que rechazar la invitación de su mejor amigo a cenar, puede decir:

- 1) Uff, lo siento, es que ya había quedado.
- 2) Lo siento, te he comentado muchas veces que me siento incómodo con tu novia, no me cae muy bien...
- 3) Lo siento, pero estoy muy cansada hoy y prefiero quedarme en casa. ¡Pasadlo bien!
- 4) 对不起啊，我这周身体有些不适，想在家休息。‘Perdón, no me siento bien y prefiero quedarme en casa’.
- 5) 不好意思啊，这周六我有事恐怕去不了了，下次一定补上。
‘Lo siento, este sábado no puedo, tengo otro compromiso, la próxima vez será’.

¹ Esta clasificación se basa en el modelo propuesto por Trosborg (1987: p. 151-152), según el cual, las expresiones de pedir disculpas más explícitas en inglés pueden clasificarse en tres categorías: *expression of regret* (e.g. “I’m sorry”), *offer of apology* (e.g. “I apologize”) y *request for forgiveness* (e.g. “Excuse me”; “Pardon me”; “Forgive me”).

- 6) 哈哈，这周六我挺忙的，不好意思，谢谢你的邀请。
'Jaja, este sábado estaré muy ocupado, lo siento, gracias por la invitación'.

En chino se utiliza la estrategia de pedir disculpas no necesariamente por no haber podido cumplir la petición del interlocutor. Chen et al. (1995, p. 135) ilustran que, si el hablante realmente siente un arrepentimiento sincero, propondrá una alternativa acompañando al acto de pedir disculpa para realizar el rechazo, como se muestran en los ejemplos (7) y (8) que aparecen a continuación. En otras palabras, los chinos ven el ofrecimiento de alternativas como un acto de pedir disculpas. Así, se utiliza una "Disculpa" sola para señalar "No más negociación" como en el ejemplo (9).

- 7) 不好意思，老师，最近期末课业比较繁重，恐怕去不了讲座了，但我会查阅相关资料进行学习的。
'Lo siento profesor, pero me temo que no podré ir a la conferencia, como estamos en el final del semestre tengo muchos deberes que hacer, pero buscaré algunos materiales para estudiar después'.
- 8) 不好意思啊，同学，我一会儿就要走了，可能等不到你回来，你看看其他同学能不能行吧，实在抱歉。
'Lo siento, compañero, tenía que irme ya, no puedo esperar a que vuelvas, preguntad a otra persona, lo siento'.
- 9) 嗯，我知道李教授是一位非常优秀的老师，但是我有自己感兴趣的课程，不好意思哈，谢谢你的推荐。
'Bueno, sé que el profesor Lee es un profesor muy bueno, pero me interesan más otras asignaturas, lo siento, gracias por la recomendación'.

4. Corpus y metodología

4.1. Informantes

El corpus analizado en este trabajo consta de 1600 producciones escritas por dos grupos de informantes: cincuenta hablantes nativos de chino y cincuenta hablantes nativos de español. Todos los encuestados son estudiantes de diversas disciplinas, procedentes de varias universidades de China y de España con nivel de estudios de licenciatura o de posgrado. Las edades de los hablantes nativos de chino varían entre los 18 y los 22 años (41 mujeres y 9 hombres), y la edad promedio es de 20,04 años. En el caso de los encuestados españoles, sus edades están comprendidas entre los 18 y 27 años (39 mujeres y 11 hombres), siendo la edad media de 21,08 años.

4.2. Instrumento de investigación

Los resultados de dicho corpus han sido analizados a través del cuestionario para completar el discurso (*Discourse Completion Test (DCT)*), un tipo de cuestionario que ha sido el instrumento más empleado en estudios de pragmática intercultural y de la interlengua durante los últimos treinta años. Son varios los autores que han empleado el uso del *Discourse Completion Test* tales como Blum-Kulka, (1982), Blum-Kulka, House y Kasper, (1989), Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990),

Gass y Houck (1999), Díaz Pérez (2001), Choi (2008), Beebe y Cummings (2009), Al-Shboul, et al. (2012), Binti (2013), Liu (2015), Demirkol (2016) y Jasim (2017), entre otros.

La ventaja principal de este instrumento es su alta eficiencia para recopilar los datos deseados. Por un lado, permite recoger una gran cantidad de información en un tiempo relativamente corto y crear una clasificación inicial de fórmulas semánticas (Beebe, 1985) y, además, no necesita transcripción como otros instrumentos. Por otro lado, mediante los cuestionarios escritos, se establece un control completo de los factores contextuales, de tal manera que facilitan las comparaciones de los datos recopilados.

El DCT ha sido cuestionado y criticado por su artificialidad (Rose, 1994; Kasper y Roeber, 2005; Martínez-Flor y Uso-Juan, 2011), ya que los informantes pueden percibir la escritura como una actividad más formal que la del habla, eligiendo escribir en un lenguaje más formal en el cuestionario. Con el fin de superar estas limitaciones y obtener discursos naturales, las escenas establecidas en el presente estudio son lo más detalladas posible para que los datos recogidos sean extraídos de un contexto espontáneo. Recurriendo al cuestionario elaborado, se ha intentado someter a los sujetos de estudio en escenarios familiares para ellos, preguntándoles cómo rechazar en cada situación.

El cuestionario comprende 16 situaciones distintas de rechazo. Estas situaciones varían de acuerdo con el poder relativo y el grado de familiaridad entre los interlocutores.

Tabla 1. Características de las escenas establecidas en el DCT.

Tipo de actos iniciados	Características	Escenas
Peticiones	H = O; +D	1. Un estudiante universitario pide al informante que le guarde sus libros hasta que traiga su comida.
	H = O; -D	2. La hermana pequeña del informante le pide prestados 500 euros, pero el informante solo tiene 1000 euros en su cuenta y tiene que abonar la matrícula del próximo semestre.
	H > O; = D	3. El informante es profesor/profesora de la facultad, uno de sus alumnos le pide que acepte dirigir su trabajo final de máster.
	H < O; = D	4. El sujeto tiene que rechazar la petición a su profesor de llevar los libros a su oficina
Sugerencias	H = O; +D	1. Un estudiante desconocido de la universidad le sugiere al informante de nuestro estudio que tome clases con el profesor X.
	H = O; -D	2. El sujeto de nuestro estudio tiene que rechazar la sugerencia de su mejor amigo de que descanse un poco.
	H > O; = D	3. El sujeto es profesor de una universidad, tiene que rechazar la sugerencia de uno de sus alumnos de que cambie un poco su modo de enseñanza.
	H < O; = D	El profesor le recomienda a su alumno (el informante de nuestro estudio) que escriba pequeñas notas para organizarse mejor.
Invitaciones	H = O; +D	Un nuevo vecino invita al informante a su fiesta de inauguración, y el informante debe rechazarle.
	H = O; -D	El mejor amigo del informante le invita a cenar, pero realmente no le cae bien la novia de este amigo, por eso no quiere ir.

	H > O; = D	El informante es profesor de una universidad, un alumno suyo le invita a almorzar juntos, y tiene que rechazar.
	H < O; = D	El sujeto de este contexto es un estudiante universitario. El director de su tesis lo invita a una conferencia relacionada con su trabajo y él es el orador invitado, pero nuestro informante no puede acudir.
Ofertas	H = O; +D	Mientras que el sujeto está esperando a que su amigo le lleve a casa, un desconocido le ofrece un viaje gratis.
	H = O; -D	Nuestro sujeto tiene dificultades financieras y un amigo suyo le ofrece algo de dinero, pero el sujeto no quiere aceptarlo.
	H > O; = D	El sujeto tiene que rechazar una oferta de dinero de la señora de la limpieza que acaba de romper un florero mientras limpiaba la casa.
	H < O; = D	El jefe de nuestro sujeto le ofrece un aumento de sueldo, pero le requiere que trabaje a tiempo completo. Como el sujeto tiene que seguir sus estudios y no puede aceptar la oferta.

5. Resultados y Análisis

5.1. Estrategias de cortesía de rechazo

El objetivo principal es identificar las expresiones de disculpa utilizadas como estrategia de rechazo por los hablantes nativos de chino y de español. Para lograrlo, primero conviene presentar la clasificación de las estrategias de rechazo.

Todos los datos recogidos están codificados de acuerdo con la clasificación de estrategias de rechazo elaborada por Beebe et al. (1990) y las estrategias utilizadas se analizan como parte de una serie de fórmulas semánticas. Según Cohen (1996, p. 265), la fórmula semántica consiste en una palabra, frase u oración que cumple un criterio o estrategia semántica particular; cualquiera de ellas puede utilizarse para realizar el acto en cuestión. En consecuencia, un rechazo puede comprender varias fórmulas semánticas, por ejemplo, en el contexto en el que la hermana pequeña del encuestado le pide prestados 500 euros, el rechazo puede expresarse por tres fórmulas semánticas diferentes: expresión de disculpa ("lo siento"), declaración de excusa ("no tengo suficiente para prestarte") y una propuesta de alternativas ("pídele a otra persona, a papá o a mamá").

De acuerdo con la clasificación de Beebe et al. (1990, pp. 72-73), las estrategias de rechazo se dividen en tres tipos: *rechazos directos*, *rechazos indirectos* (expresiones que pueden utilizarse para realizar un rechazo) y *adyacentes al rechazo* (expresiones que acompañan a un rechazo, pero que no pueden utilizarse por sí mismas para realizar un rechazo). Los rechazos directos muestran de manera más explícita que el hablante no se interesa por cumplir la petición del oyente. Por el contrario, los indirectos ocultan las intenciones verdaderas del hablante; por lo tanto, los rechazos se emiten implícitamente y la disculpa que se va a estudiar se incluye en esta clase. Los adyacentes al rechazo, por su parte, son modificaciones suplementarias para aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo.

De acuerdo con los datos obtenidos, introducimos unas/algunas modificaciones a la taxonomía de las estrategias del rechazo propuesta por Beebe et al. (1990) en el presente estudio. En primer lugar, se añaden algunas estrategias que no fueron atendidas en su clasificación. Se adopta la estrategia directa de "Insistencia" propuesta por Chen (1995, p. 127) y se agrega la estrategia de

“Declaración de buenos deseos” a los adyacentes al rechazo. Además, la estrategia de “Uso de tratamiento nominal”, que constituye un principio fundamental de la cortesía china (Gu, 1992, p. 11), también se ha incorporado en el presente trabajo. En segundo lugar, para que se dé una explicación más pormenorizada, seguimos la categorización de Félix-Brasdefer (2002, p. 111) separando “Pedir información adicional” y “Repetición de la petición” de la estrategia “Evasivas”. En la misma línea, se dividen las estrategias de “Dejar libre al otro”, “Declaración de sentimiento negativo”, “Autodefensa” y “Declaración consecuencias negativas” de la categoría de “Intentos de disuadir al interlocutor”. En último lugar, en el presente trabajo no se distingue la fórmula de “Declaración de principios” de la de “Declaración filosófica”, dado que ambas proporcionan una base teórica para la realización del rechazo.

A continuación, se presentan las estrategias del rechazo encontradas en las respuestas obtenidas con ejemplos correspondientes. Los rechazos directos consisten en:

1. Negación explícita, “No”.
2. Capacidad/Voluntad negativa (e. g., “no puedo”).
3. Insistencia (e. g., “pero prefiero seguir”).

Los rechazos indirectos engloban las siguientes fórmulas semánticas:

1. Disculpa (e. g., “lo siento”).
2. Excusa, razón, explicación (e. g., “no tengo tiempo”).
3. Deseo (e. g., “ojalá pudiera”).
4. Alternativas (e. g., “pídeselos a mamá”).
5. Establecer condición para aceptación futura o pasada (e. g., “en otras circunstancias no lo dudaría”).
6. Promesa de aceptación futura (e. g., “te prometo que haremos algo guay juntos”).
7. Declaración filosófica/de principios (e. g., “me parece poco profesional”).
8. Pedir información adicional (e. g., “¿Van a grabar la conferencia?”).
9. Repetición de la petición (e. g., “¿Será verdad?”).
10. Declaración de sentimiento negativo (e. g., “no me siento cómodo”).
11. Dejar libre al otro (e. g., “no se preocupe”).
12. Autodefensa (e. g., “tengo mi propio ritmo”).
13. Aplazamiento (e. g., “buscamos un hueco y lo vemos”).
14. Aceptación (e. g., “lo tendré en cuenta”).
15. Evasivas (e. g., “no sé”).
16. Petición de comprensión/empatía (e. g., “Si no te importa, he tenido una mañana dura. Me apetecía comer sola, espero que no te moleste”).
17. Declaración de consecuencias negativas (e. g., “estas cosas pueden dañar las amistades”).

Los adyacentes al rechazo se enumeran de la siguiente manera:

1. Declaración de sentimiento positivo/acuerdo (e. g., “sería genial, pero...”).
2. Declaración de comprensión/empatía (e. g., “¡Qué lástima!”).
3. Declaración de buena voluntad (e. g., “Me encantaría/gustaría”).
4. Declaración de buenos deseos (e. g., “¡Pasadlo bien!”).
5. Muletillas (e. g., “vaya, pues, a ver...”).
6. Agradecimiento (e. g., “muchas gracias”).
7. Uso de tratamiento nominal (e. g., “señor, profesor, etc.”).
8. Mejora en el futuro (e. g., “Ten más cuidado la próxima vez”).

5.2. El uso de las expresiones de la disculpa en chino y en español

En la siguiente tabla, se recogen las fórmulas semánticas más empleadas para elaborar un rechazo, ordenadas según la frecuencia de aparición en los resultados recogidos del corpus.

Tabla 2. Las estrategias más utilizadas en los dos grupos de hablantes nativos.
O = Orden; HN: Hablantes nativos.

O	HN chino		HN español	
	Rechazos directos		Rechazos directos	
1	Capacidad/Voluntad negativa	247	Capacidad/Voluntad negativa	250
2			Negación explícita, "No"	86
	Rechazos indirectos		Rechazos indirectos	
1	Excusa, razón y explicación	628	Excusa, razón y explicación	498
2	Disculpa	259	Disculpa	203
3	Alternativas	176	Alternativas	136
4	Promesa de aceptación futura	136	Promesa de aceptación futura	75
5	Declaración filosófica/de principios	97	Declaración filosófica/de principios	52
6	Declaración de consecuencias negativas	93		
	Adyacentes al rechazo		Adyacentes al rechazo	
1	Uso de tratamiento nominal	267	Agradecimiento	282
2	Agradecimiento	261	Declaración de buena voluntad	112
3	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	102	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	62

Tal y como muestra la Tabla 2, se aprecian diferencias notables con respecto a la frecuencia de uso de cada estrategia entre los dos grupos de informantes. Sin embargo, en cuanto a la elección de estrategias para llevar a cabo el rechazo, existen ciertas similitudes entre los hablantes de distintas lenguas, por ejemplo, el uso de la estrategia “Excusa, razón y explicación” cuenta con un número elevado en ambos corpus. Otras fórmulas como “Agradecimiento”, “Disculpa”, “Capacidad/Voluntad negativa” también son comúnmente empleadas.

Si se analiza con más detalle el uso de las estrategias directas, tanto los hablantes nativos de chino como los hablantes nativos de español utilizan con frecuencia la de “Capacidad/Voluntad negativa”, los primeros un total de 247 veces,

y los segundos un total de 250. El rechazo directo más explícito, la fórmula de “Negación explícita, ‘No’”, figura entre las estrategias más utilizadas en el corpus español (86 casos), sin embargo, esta estrategia no es la estrategia preferida de los hablantes chinos. Por tanto, se puede deducir que los hablantes españoles son más directos que los chinos para realizar el rechazo.

Con respecto al uso de las estrategias indirectas, se aprecian similitudes entre los dos grupos de informantes. La estrategia de “Excusa, razón y explicación” es universalmente utilizada, predomina en todos los datos recogidos (HN chino: 628 casos; HN español: 498 casos). A esta le siguen la de “Disculpa” (HN chino: 259 casos; HN español: 203 casos), la de “Alternativas” (HN chino: 176 casos; HN español: 136 casos), la de “Promesa de aceptación futura” (HN chino: 136 casos; HN español: 75 casos) y la de “Declaración filosófica/de principios” (HN chino: 97 casos; HN español: 52 casos). No obstante, al rechazar, los hablantes chinos suelen recurrir a la estrategia “Declaración de consecuencias negativas” (93 casos), mientras que, por el contrario, en el caso de los hablantes nativos de español no se han registrado muchos casos de este tipo.

Por último, en el caso del uso de los adyacentes al rechazo, ambos grupos de hablantes prefieren las estrategias de “Agradecimiento” y “Declaración de sentimiento positivo/acuerdo” para rechazar. Sin embargo, una diferencia llamativa reside en que los hablantes nativos de chino usan un mayor número de veces la estrategia de “Uso de tratamientos nominales” (267 veces), al mismo tiempo que los hablantes nativos de español son propensos a emplear la de “Declaración de buena voluntad” (112 veces).

Tabla 3. Distribución en número y porcentaje de “Disculpa” con relación al grupo de informantes

Sujetos	Total	Disculpa	Disculpa (%) ²	Rechazo indirecto	Disculpa (%) ³
HN chino	2681	259	9,67 %	1563	16,57 %
HN español	2104	203	9,65 %	1188	17,09 %

En cuanto a nuestra estrategia en cuestión, la disculpa aparece 259 veces en los datos extraídos de las respuestas de los hablantes nativos de chino y 203 veces en los datos de los hablantes nativos de español, que representan unos porcentajes de 9,67 % y 9,65 % en todas las estrategias utilizadas, respectivamente. Con respecto a los porcentajes que ocupan en la categoría de las estrategias indirectas, el porcentaje del uso de esta fórmula llega al 16,57 % en los datos de los hablantes chinos, y los hablantes nativos de español poseen el porcentaje de 17,09 %.

De los datos obtenidos, se observa que en el caso de tener que rechazar algo, los hablantes de las dos comunidades lingüísticas muestran tendencia similar hacia el uso de la disculpa. No obstante, existe una gran variedad de expresiones lingüísticas utilizadas para pedir disculpa, por ello, más adelante se atenderá a la

² Se trata del porcentaje que tienen las expresiones de disculpa en todas las estrategias utilizadas por los encuestados, incluyendo las estrategias directas, las indirectas y los adyacentes al rechazo.

³ Se refiere al porcentaje que ocupa el uso de las expresiones de disculpa en las estrategias indirectas.

clasificación de estas fórmulas y las preferencias concretas de los hablantes de cada cultura.

5.3. Comparación de las expresiones de disculpa entre el chino y el español desde la pragmática intercultural

Como consecuencia de la diferencia sociocultural y lingüística, es lógico que las fórmulas lingüísticas utilizadas para expresar disculpas varíen entre diferentes culturas y lenguas, tanto en su selección como en la frecuencia. Puede que una expresión muy utilizada en español no tenga forma correspondiente en chino. De este modo, a continuación, se presentan las diferencias encontradas comparando el uso de las disculpas utilizadas como rechazos entre los dos grupos de sujetos.

Tabla 4. Frecuencia de utilización de las expresiones de pedir disculpas entre los dos grupos de informantes

	Expresiones de arrepentimiento		Ofrecimiento de disculpas		Petición de perdón		Total
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	
HN chino	259	100%	0	0%	0%	0%	259
HN español	182	89,66%	11	5,42%	10	4,92%	203

Después de analizar los datos recogidos de cada grupo de hablantes, se observa que todos los informantes muestran la preferencia por las expresiones de arrepentimiento a la hora de expresar disculpas. Entre ellos, un 100 % de los hablantes nativos de chino optan por esta categoría, comparado con el 89,66 % de los hablantes nativos de español. En cuanto a la segunda categoría de las expresiones de disculpa, ofrecimientos de disculpas, los hablantes nativos de chino no han recurrido a estas fórmulas en ninguna de sus respuestas, mientras que los hablantes nativos de español la utilizan en el 5,42 % de todas las expresiones para pedir disculpas. Sobre la última categoría de estas expresiones, petición de perdón, no se ha registrado ningún caso en los datos del grupo de HN chino, pero sí en el caso de los hablantes nativos de español, quienes la han empleado un 4,92 % para rechazar alguna vez.

Veamos primero las expresiones de la disculpa utilizadas como rechazos por los hablantes nativos de chino. Se percibe que todas estas fórmulas pertenecen a la categoría de las expresiones de arrepentimiento. Emplean con mayor frecuencia la fórmula de 不好意思 *bùhǎoyisi* (178 veces), seguida de 抱歉 *bàoqiàn* (55 veces) y finalmente, de la forma de 对不起 *duìbuqǐ* (26 veces). Estos datos coincidirían con la clasificación de Shen (2013, p. 22), en la que las expresiones de disculpa más utilizadas en chino se pueden dividir en dos grupos: 1) forma verbal: 抱歉 *bàoqiàn*; 2) forma convencional: 对不起 *duìbuqǐ*, 不好意思 *bùhǎoyisi*. Todas estas fórmulas lingüísticas de disculpa mencionadas pueden servir para expresar cortesía al realizar un rechazo, siendo intercambiables en las distintas situaciones; sin embargo, en los datos obtenidos en el presente estudio, se observa que las frecuencias de uso difieren considerablemente entre ellas. Este hallazgo coincide

con las conclusiones de Chen et al. (1995). En su estudio del rechazo en chino, se precisa que las expresiones de arrepentimiento en chino como “对不起” no son tan aplicables a diferentes contextos como las del inglés, como “*I'm sorry*” y “*Excuse me*”. La explicación puede residir en la diferencia de matices en sus significados originales.

Las tres fórmulas pueden funcionar para expresar arrepentimiento; sin embargo, la traducción literal de 对不起 *duìbuqǐ* es “te/se lo debo”⁴. Desde este punto de vista, se suele utilizar en el contexto de que se ha provocado una infracción de mayor grado al oyente o se ha infringido una determinada norma social, y el hablante quiere atenuar el grado de ofensa y recuperar la relación entre ellos. La fórmula de 不好意思 *bùhǎoyìsi* se traduce literalmente como “ser vergonzoso”, y resalta el sentimiento de vergüenza del hablante, mientras que el significado literal de 抱歉 *bàoqiàn* es “sentirse arrepentido/culpable”, que se centra en el sentimiento de remordimiento del hablante. Por esta razón, la utilización de 对不起 *duìbuqǐ* tiene un efecto más fuerte/intensificado? que las otras dos.

En este sentido, cuando los hablantes nativos de chino formulan un rechazo, la disculpa no sucede después de un acontecimiento pasado que ha causado daño al oyente, es decir, no tiene la función de pedir disculpas, sino que expresa en realidad una respuesta negativa y funciona como un mecanismo preparatorio para mitigar la infracción potencial. Por lo tanto, la frecuencia de aparición de 对不起 *duìbuqǐ* en este caso es menor. Además, tanto 不好意思 *bùhǎoyìsi* como 抱歉 *bàoqiàn* se pueden utilizar para expresar un rechazo de manera cortés, pero 抱歉 *bàoqiàn* es más formal que 不好意思 *bùhǎoyìsi*; esta última puede emplearse en ambos contextos, informal y formal, por eso aparece con mayor frecuencia. Veamos los siguientes ejemplos para explicar cada expresión:

- 10) 这位同学，非常不好意思，这个学期我已经有很多工作任务了，我可能没有办法指导你，因为我如果指导你的话可能没有办法给你更多更好的建议，毕竟我时间有限，建议你还是找别的老师指导你。
'Lo siento mucho, ya tengo un volumen de trabajo muy alto este semestre, no puedo ayudarte porque no podré dedicarte el tiempo necesario, tengo tiempo muy limitado, creo que es mejor preguntar a otro profesor'.
- 11) 抱歉，同学，我可能不能帮你看东西，我吃的差不多了，等会儿我有事情得走了，而且人也挺多的，我也无法等到你买饭回来，抱歉哈。
'Lo siento compañero, no puedo ayudarte, ya estoy terminando de comer, me iré enseguida, tampoco puedo esperar a que vuelvas, lo siento'.
- 12) 老师，很抱歉，这个我应该没有办法一个人拖过去，太远了，很对不起。
'Lo siento mucho profesor, no soy capaz de hacerlo por mí mismo, aún me queda un largo camino, perdón'.

⁴ Las traducciones literales al español de las tres expresiones para expresar arrepentimiento son más.

Conforme a los ejemplos, podemos observar que se suele utilizar el adverbio 非常 *fēicháng* (bastante) o 很 *hěn* (muy) para intensificar la fuerza de la disculpa, como se muestra en el ejemplo (9), 非常 *fēicháng* + 不好意思 *bùhǎoyìsi* o en el ejemplo (11), 很 *hěn* + 抱歉 *bàoqiàn*. Aparte de eso, cabe mencionar que la intensificación también se puede realizar por medio de repetición de una misma expresión como en el ejemplo (10), 抱歉 *bàoqiàn*, ... , 抱歉 *bàoqiàn*, o combinarla con otra expresión como en el ejemplo (11), 抱歉 *bàoqiàn*, ... , 对不起 *duìbuqǐ*. Es importante comentar que en chino estas fórmulas pueden hallarse en cualquier posición del enunciado, bien sea al inicio, a la mitad o al final.

En cuanto a la ausencia de las otras dos categorías de expresión de disculpa en los datos de los hablantes nativos de chino, la de ofrecimiento de disculpas y la de petición de perdón, es posible que eso suceda porque, por un lado, las expresiones de ofrecimiento de disculpas no tienen fórmulas correspondientes en chino, su traducción literal es “我向你道歉 *wǒ xiàng nǐ dàoqiàn*”⁵, que no es convencionalmente utilizada en chino. Por otro lado, como se ha mencionado previamente, la disculpa no está relacionada con una infracción previa, sino que ejerce una estrategia indirecta que atenúa el efecto negativo del rechazo, y las expresiones de pedir perdón en chino se suelen emplear en contextos de violación grave, de tal forma que pueden parecer un tanto exageradas.

De los datos obtenidos, se aprecia que los hablantes nativos de español han utilizado las tres categorías de expresiones de disculpa como estrategias de cortesía para rechazar, pero la frecuencia de empleo de cada categoría es sensiblemente diferente: siguen siendo las fórmulas más empleadas las expresiones de arrepentimiento (182), seguidas de las expresiones de ofrecimiento de disculpas (11) y las de petición de perdón (10). En la interacción comunicativa de la vida cotidiana, las tres categorías de expresiones se pueden alterar entre una y otra para expresar disculpa, pero en el presente estudio, al llevarse a cabo un rechazo, las últimas dos categorías no se emplean tanto como las expresiones de arrepentimiento. Esto se puede explicar desde los siguientes aspectos: por una parte, de acuerdo con el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española,⁶ *perdonar* significa “dicho de quien ha sido perjudicado por ello: Remitir la deuda, ofensa, falta, delito u otra cosa” y *disculparse* (pedir disculpa) tiene el significado de “pedir indulgencia por lo que ha causado o puede causar daño”. Si bien existen diferencias entre estas expresiones, tienen algo en común: pedir disculpa o perdón implica que el hablante se siente responsable de lo que ha sucedido y se hace cargo de un daño concreto. Sin embargo, en el caso de atenuar

⁵ En chino no hay traducción literalmente correspondiente a la expresión de “disculparse”, pero conforme a Díaz Pérez (2003: 218), se clasifica la fórmula “disculparse” en español junto con “*I apologize*” en inglés como expresiones de ofrecimiento de disculpa. Por ello, aquí tomamos la expresión de “我向你道歉 *wǒ xiàng nǐ dàoqiàn*” como fórmula semántica que pertenece a la categoría mencionada en chino.

⁶ Real Academia Española: <<https://dle.rae.es/>> [Fecha de consulta: 12/03/2021].

la fuerza ilocucionaria del rechazo, las disculpas se aplican para expresar el incumplimiento de una petición, sugerencia, invitación o una oferta, es decir, la intención de los sujetos en el presente trabajo no reside en reconocer la responsabilidad que tiene por haber hecho daño al oyente o compensar el daño causado, sino en proteger la imagen positiva del oyente, atenuando la ofensa previsible causada por el rechazo.

Por otra parte, el uso de la expresión de disculpa *lo siento* no pide necesariamente al oyente que perdone al hablante, sino que supone un sentimiento de simpatía o empatía, de tal manera que nos permite realizar el rechazo de manera cortés en un contexto formal o informal, pero también se puede utilizar *lo lamento* para intensificar la formalidad; por ejemplo, cuando un profesor tiene que rechazar la petición de dirigir el Trabajo Fin de Máster (TFM) de un alumno (el poder se inclina al profesor y la distancia es media), podría decir:

- 13) Cuánto lo siento, pero estoy muy ocupado en estos momentos, quizá otro profesor.
- 14) Lo lamento mucho, pero no es posible para mí asumir la dirección de tu TFM este semestre.

Para minimizar el efecto negativo del rechazo y proteger la imagen positiva del alumno, en el ejemplo (12), el profesor opta por el adverbio *cuánto* para intensificar el grado de disculpa, mientras que en (13), el sujeto utiliza la expresión *Lo lamento* seguida del adverbio *mucho*, la cual parece más formal que *Lo siento*. En este escenario, nuestro sujeto (el profesor) se sitúa en una posición social contextualmente superior que el interlocutor (un alumno). El uso de la estrategia de pedir disculpas, junto con los intensificadores, hace que el oyente se sienta valorado e importante y también podría evitar que el hablante demuestre una imagen autoritaria al oyente. De esta manera, la propia imagen positiva del hablante también se ve protegida.

En este sentido, se puede apreciar que los hablantes españoles también se decantan por recurrir a los intensificadores internos para potenciar el grado de disculpa. A continuación, se muestran otros ejemplos como explicación, cuando el informante tiene que rechazar la invitación de un nuevo vecino a su fiesta de inauguración, puede decir:

- 15) Vaya, lo siento mucho, pero ya tengo planes para ese día.
- 16) Cuánto lo siento, me encantaría ir, pero justo el sábado que viene me resulta imposible.
- 17) ¿Será verdad? Lo siento. Me encantaría, pero ese día justo tengo que trabajar. Qué mal. Lo siento.

O cuando el sujeto, un estudiante, tiene que rechazar la petición a su profesor de llevar los libros a su oficina, su respuesta podría ser:

- 18) Lo siento, de verdad, no puedo. Tengo a mi padre fuera esperándome.

19) Lo lamento, tengo un problema médico que me lo impide ¡Cuánto siento no poder ayudarle!

20) Disculpa, es que me marché enseguida, no me es posible ayudarte, lo siento.

En ambos ejemplos, se han encontrado distintos tipos de intensificadores. En primer lugar, los adverbios *muy*, *mucho*, *muchísimo* aparecen con mayor frecuencia en las respuestas recogidas, como se presentan en los ejemplos/en el ejemplo (15). Aparte de eso, los hablantes suelen utilizar estos adverbios junto con las locuciones adverbiales para intensificar la fuerza de pedir disculpas como *Lo siento, de verdad* en (18). Asimismo, en (16) y (19), se combinan los adverbios exclamativos como *cuánto* con las expresiones de arrepentimiento con el fin de enfatizar la empatía del hablante. Por último, en (17), (19), (20) se puede apreciar que la repetición de una misma expresión o combinarla con otra expresión para intensificar la cortesía también surge en el corpus español.

En conclusión, todas las expresiones de disculpa tanto en chino como en español pueden servir como estrategia indirecta de rechazo, sin embargo, como hay, en efecto, diferentes matices en el significado de cada expresión, su utilización y el contexto en el que se desarrollan son distintos. Además, para ambos grupos de informantes, las expresiones de arrepentimiento son las fórmulas más empleadas a la hora de rechazar.

6. Conclusiones

Se ha observado que pedir disculpas es un acto universal, pero el uso de las expresiones de disculpa varía de una cultura a otra. Estas expresiones pueden utilizarse para reparar infracciones ya producidas o pueden ser empleadas como marcadores de cortesía. En este caso, a la hora de rechazar, al transmitir estas fórmulas, el hablante quiere mantener una relación personal armoniosa pidiendo perdón o expresando disculpas. Como se ha presentado en los apartados anteriores, los hablantes de las dos culturas muestran la tendencia hacia el uso de la disculpa en los rechazos, especialmente hacia las expresiones de arrepentimiento.

En el caso de español, se han encontrado registros de las tres categorías de expresiones de disculpa para transmitir información negativa, entre ellas, las expresiones de arrepentimiento como *lo siento* han sido las fórmulas más utilizadas. En comparación con las expresiones *perdón*, *perdonar* y *disculpar*, que también pueden utilizarse para contradecir de manera cortés, *lo siento* indica que el hablante es consciente de que no es capaz de satisfacer la petición del oyente, así que muestra un sentimiento de simpatía/empatía?

Para los hablantes nativos de chino, es curioso observar que aunque existan varias formas para expresar el arrepentimiento en chino, en todos los datos recogidos de la muestra solo se ha registrado el uso de la expresión 不好意思 *bùhǎoyìsi* para expresar la negación. Esto se debe al hecho de que se utilizan 抱歉 *bàoqiàn* y 对不起 *duìbuqǐ* en un contexto de violación grave, no en un contexto de cortesía.

Con los datos obtenidos, primero se puede llegar a la conclusión de que el uso de las expresiones de disculpa varía en función de la intención comunicativa, no se emplean de la misma forma en el contexto de pedir disculpa y el de expresar cortesía. Por otro lado, según el análisis comparativo, se ve que los dos grupos se orientan hacia la categoría de expresiones de arrepentimiento para rechazar con cortesía y las diferencias residen en el uso concreto de cada fórmula.

Las diferencias entre el chino y el español sobre el uso de las expresiones de disculpa que utilizan para rechazar han mostrado la diversidad cultural. Hay que tener en cuenta que este tipo de diferencias pueden provocar malentendidos o fallos pragmáticos, entonces, dominar bien una lengua extranjera no solo significa tener un profundo conocimiento lingüístico, sino haber adquirido un alto nivel de competencia pragmática. En consecuencia, para facilitar la comunicación intercultural, también habría que centrarse en los aspectos socioculturales.

Referencias

- Al-Shboul, Y., Maros, M. y Yasin, M. (2012). An intercultural study of refusal strategies in English between Jordanian EFL and Malay ESL postgraduate students. *3L: The Southeast Asian Journal of English Language Studies*, 18, pp. 29-39. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/258859548>
- Albelda, M. M., Briz, A., Cestero, A., Kotwica, D. y Villalba Ibáñez, C. (2014). Ficha metodológica para el análisis pragmático de la atenuación en corpus discursivos del español. *Oralia*, 17, pp. 7-62. <https://doi.org/10.25115/oralia.v17i.7999>
- Ali, S., Al-Kahtani, W. y Arabia, S. (2005). Refusals realizations in three different cultures: A speech act theoretically based cross-cultural study. *Journal of King Saud University*, 18, pp. 35-57.
- Beebe, L. M. (1985). Reservations about the Labovian paradigm of style shifting and its extension to the study of interlanguage. Revised. *Comparative analysis*, 31. ERIC Document No. 268799.
- Beebe, L. M., Takahashi, T., Uliss-Weltz, R., Scarcella, R. C., Andersen, E. S. y Krashen, S. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. En Scarcella, R. C., Andersen, E. S. y Krashen, S. (Eds.), *Developing Communicative Competence in a Second Language* (pp. 55-73). London: Newbury House.
- Beebe, L. M., y Cummings, M. C. (2009). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. En Gass, S. y Neu, J (Eds.), *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language* (pp. 65-88). Berlin: De Gruyter Mouton. Doi: 10.1515/9783110219289.
- Beebe, L. M., y Cummings, M. C. (8 de abril de 1985). *Speech Act Performance: A Function of the Data Collection Procedure?*. The Sixth Annual TESOL and Sociolinguistics Colloquium at the International TESOL Convention, New York.
- Binti Ismail, R. (2013). Análisis contrastivo de la cortesía verbal en el español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo. Tesis doctoral inédita. Universidad de Valladolid. <https://doi.org/10.35376/10324/4281>
- Blum-Kulka, S. (1982). Learning to Say What You Mean in a Second Language: A Study of the Speech Act Performance of Learners of Hebrew as a Second Language. *Applied Linguistics*, III(1), pp. 29-59. <https://doi.org/10.1093/applin/III.1.29>
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). Investigating cross-cultural pragmatics: An introductory overview. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural*

- Pragmatics: Requests and apologies* (pp. 1-34). Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Brenes Peña, E (2015). Aproximación pragmalingüística a las unidades modales empleadas en la expresión de la disensión y la descalificación”, *RILCE*, 31(1), pp. 22-51. Recuperado de <https://dadun.unav.edu/handle/10171/39093>
- Brenes Peña, E. (2011). *Actos de habla disentivos: identificación y análisis*. Sevilla: Ediciones Alfar.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage* (Vol. 4). Cambridge: Cambridge university press.
- Chen, H. J. (1996). *Cross-Cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Indiana. Recuperado de <https://eric.ed.gov/?id=ED408860>
- Chen, X., Ye, L. y Zhang, Y. (1995). Refusing in Chinese. En Kasper G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language* (pp. 119-163). Honolulu: University of Hawaii Press.
- Choi, H. J. (2008). *Pragmática intercultural: El acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana*. Tesis doctoral inédita. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de <https://eprints.ucm.es/id/eprint/8311/>
- Clancy, P. M. (1987). The acquisition of communicative style in Japanese. *Language Socialization across Cultures*, 3, pp. 213-250. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511620898.011>
- Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1994). Researching the production of second-language speech acts. En Tarone, E. E., Gass, S. M. y Cohen, A. D. (Eds.), *Research methodology in second-language acquisition* (pp. 143-156). New York: Routledge.
- Coulmas, F. (1991). “Poison to Your Soul” Thanks and Apologies Contrastively Viewed. En Coulmas, F. (Ed.), *Volume 2 Conversational Routine* (pp. 69-92). Berlin: De Gruyter Mouton. <https://doi.org/10.1515/9783110809145.69>
- Demirkol, T. (2016). How Do We Say ‘No’ in English?. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 232, pp. 792-799. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.10.107>
- Díaz Pérez, F. J. (2001). *Producción de actos de habla en inglés y en español: Un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Jaén. Recuperado de <http://ruja.ujaen.es/handle/10953/322>
- Eslami, Z. (2010). Refusals: How to develop appropriate refusal strategies. En Martínez-Flor y Usó-Juan E. (Eds.), *Speech Act Performance: Theoretical, Empirical and Methodological Issue* (pp. 217-236). Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2002). *Refusals in Spanish and English: A cross-cultural study of politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American Learners of Spanish as a foreign language*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Minnesota.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2006). Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics*, 38(12), pp. 2158-2187. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2006.05.004>
- Félix-Brasdefer, J. C. (2008). *Politeness in Mexico and the United States*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Fuentes Rodríguez, C. y Alcaide Lara, E. (1996). *La expresión de la modalidad en el habla de Sevilla*. Sevilla: Ayuntamiento de Sevilla.
- Golato, A. (2003). Studying compliment responses: A comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk. *Applied Linguistics*, 24(1), pp. 90-121.

<https://doi.org/10.1093/applin/24.1.90>

González, B. S., Martín, L. S. y Aparecida, R. N. (2018). A preliminary study of refusals in the Brazilian and Spanish cultures: an analysis of external modifiers employed in e-mails and private messages on Facebook. *Texts in Process*, 4(2), pp. 194-218.

<https://doi.org/10.17710/tep.2018.4.2.4berrioleraltayrocha>

González, B. S., Martín, L. S. y Aparecida, R. N. (2021). "Me es imposible": elección del género discursivo y estrategias pragmáticas del rechazo en la comunicación académica digital de españoles y brasileños. *Pragmalingüística*, 29, pp. 190-210.

<https://doi.org/10.25267/Pragmalinguistica.2021.i29.10>

González, G. V. y García R. A. (2017). Atenuación e intensificación: estrategias pragmáticas del rechazo en respuestas a invitaciones en redes sociales en línea. En Albelda, M. M. y Mihatsch, W. (Eds.), *Atenuación e intensificación en diferentes géneros discursivos* (pp. 187-204). Madrid: Iberoamericana.

Gu, Y. (1992). Politeness, Pragmatics and Culture. *Foreign Language Teaching and Research*, 4(2), pp. 10-17.

Herrero, M. G. (2002). Los actos disentivos. *Verba: Anuario Galego de Filoloxía*, 29, pp. 221-242. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10347/3368>

Houck, N. y Gass, S. M. (2011). *Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English*. Berlin: De Gruyter Mouton.

Igualada, D. (2008). Mujeres en el Congreso de los Diputados. Estrategias de imagen en el discurso parlamentario femenino (Primera Legislatura). En Briz, A. et al. (Eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE* (pp. 240-253). Valencia / Estocolmo: Universidad de Valencia / Programa EDICE.

Janney, R. W. y Arndt, H. (2008). 1. Intracultural tact versus intercultural tact. En Ide, S. y Ehlich, K. (Eds.), *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice* (pp. 21-42). Berlin: De Gruyter Mouton.

Jasim, M. (2017). *Refusals of requests and offers in Iraqi Arabic and British English*. Tesis doctoral inédita. University of Manchester. Recuperado de [https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/theses/refusals-of-requests-and-offers-in-iraqi-arabic-and-british-english\(21b02b43-6eda-445c-9b5e-95581bc5c1e4\).html](https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/theses/refusals-of-requests-and-offers-in-iraqi-arabic-and-british-english(21b02b43-6eda-445c-9b5e-95581bc5c1e4).html)

Kasper, G y Roever, C. (2005). Pragmatics in Second Language Learning. En Hinkel, E. (Ed.), *Handbook of Research in Second Language Teaching and Learning* (pp. 43-64). New York: Routledge.

Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (1993). *Interlanguage Pragmatics*. New York: Oxford University Press,

Labov, W. (1972). *Sociolinguistic patterns* (Issue 4). Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Liao, C. C. y Bresnahan, M. I. (1996). A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies. En Jaszczolt, K. y Turner K. (Eds.), *Contrastive semantics and pragmatics* (pp. 703-727). Oxford: Elsevier Science Ltd.

Liu, T. Y. (2015). *Estudio pragmalingüístico español y chino de actos de habla expresivos disculpas y agradecimientos*. Tesis doctoral inédita. Recuperado de <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/16508>

Ma, R. (1996). Saying "yes" for "no" and "no" for "yes": A Chinese rule. *Journal of Pragmatics*, 25(2), pp. 257-266. doi: 10.1016/0378-2166(94)00098-0

Manes, J. y Wolfson, N. (2011). The Compliment Formula. En F. Coulmas (Ed.), *Volume 2 Conversational Routine* (pp. 115-132). Berlin: De Gruyter Mouton.

Marco, M. A., Gómez, A. B., Mancera, A. M. C., Kotwica, D. y Ibáñez, C. (2014). Ficha

- metodológica para el análisis pragmático de la atenuación en corpus discursivos del español (es.por.atenuación). *Oralia*, 17, pp.7-62. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/347983817>
- Nureddeen, F. A. (2008). Cross cultural pragmatics: Apology strategies in Sudanese Arabic. *Journal of Pragmatics*, 40(2), pp. 279-306. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2007.11.001>
- Olshain, E. y Cohen, A. (1983). Apology: A speech-act set. En Wolfson, N. y Judd, E. (Eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition* (pp. 18-35). Rowley, MA: Newbury.
- Ramos, J. (1991). *Pragmatic transfer in refusals among Puerto Rican teenagers speaking English*. Tesis doctoral inédita. Teachers College, Columbia University.
- Rintell, E. y Mitchell, C. L. (1989). Studying requests and apologies: An inquiry into method. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp. 248-272). Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Rubin, J. (1981). *How to Tell When Someone is Saying "No" Revisited. Professional Papers*. Recuperado de <https://eric.ed.gov/?id=ED221059>
- Searle, J. R. y Vanderveken, D. (1985). Speech Acts and Illocutionary Logic. En Vanderveken D. (Ed.), *Logic, Thought and Action* (pp. 109-132). Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/1-4020-3167-X_5
- Searle, J. R. y Villanueva, L. M. V. (1977). Actos de habla indirectos. *Teorema: Revista Internacional de Filosofía*, 7(1), pp. 23-53. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/43045921>
- Siebold, K. y Busch, H. (2015). (No) need for clarity - Facework in Spanish and German refusals. *Journal of Pragmatics*, 75, pp. 53-68. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2014.10.006>
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1997). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English: Longitudinal study on interlanguage apologies. *Sophia Linguistica*, 41, pp. 265-284. Doi: https://doi.org/10.20581/arele.27.0_153
- Trosborg, A. (1987). Apology strategies in native/non-natives. *Journal of Pragmatics*, 11(2), pp. 147-167. Doi: [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(87\)90193-7](https://doi.org/10.1016/0378-2166(87)90193-7)
- Turnbull, W. (1992). A conversation approach to explanation, with emphasis on politeness and accounting. En McLaughlin, M. L., Cody, M. J. y Read, S. J. (Eds.), *Explaining one's self to others: Reason-giving in a social context* (pp. 105-130). Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Turnbull, W. y Saxton, K. (1997). Modal expressions as facework in refusals to comply with requests: I think I should say "no" right now. *Journal of Pragmatics*, 27(2), pp. 145-181. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(96\)00034-3](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(96)00034-3)