

## Estudio preliminar del rechazo en las culturas brasileña y española: modificadores externos empleados en correos electrónicos y mensajes privados de Facebook

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

Sara González Berrio  
Susana Martín Leralta  
Nildicéia Aparecida Rocha

### Resumen

Este artículo presenta un estudio preliminar de los modificadores externos presentes en rechazos elaborados por 20 hablantes nativos de portugués brasileño y 20 de español peninsular. Con esa finalidad, se ha aplicado un cuestionario tipo *Discourse Completion Task* (DCT) con dieciséis situaciones de la esfera académica a las que los informantes debían responder mediante un correo electrónico o un mensaje privado de Facebook. Los resultados muestran que, en rechazos con un alto grado de imposición, tanto brasileños como españoles agradecen más cuando el destinatario es desconocido. En cambio, las excusas aparecen con mayor frecuencia al aumentar la confianza. Entre las diferencias detectadas, cabe destacar el empleo de las disculpas en situaciones con alto grado de imposición y un mayor ofrecimiento de propuestas compensatorias y, sobre todo, alternativas por parte de los informantes españoles, especialmente con destinatarios de confianza.

**Palabras clave:** cortesía, rechazos, modificadores externos, brasileños, españoles

### Abstract

This article presents an approach to the supportive moves used in refusals made by 20 native speakers of Brazilian Portuguese and 20 native speakers of Peninsular Spanish. The participants of the study conducted a Discourse Completion Test (DCT) with sixteen situations related to the academic field. In each one of them, they had to decide whether to send an email or a private message through Facebook. The data gathered shows that, in refusals with a higher power rank, both Spaniards and Brazilians thank more when the addressee is unknown. However, excuses are more frequent when there is a lower social distance. Among the differences found, we would like to emphasize the higher use of apologies in high power rank situations and the offer of compensatory and alternative proposals among Spanish speakers, especially with familiar addressees.

**Key words:** politeness, refusals, supportive moves, Brazilians, Spaniards

---

Sara González Berrio, Universidad Nebrija, Universidade Estadual Paulista, [sara.gonberrio@gmail.com](mailto:sara.gonberrio@gmail.com)

 <https://orcid.org/0000-0003-3006-6126>

Susana Martín Leralta, Universidad Nebrija, [smartinl@nebrija.es](mailto:smartinl@nebrija.es)

Nildicéia Aparecida Rocha, FCLAr-Universidade Estadual Paulista, [nildiceia.rocha@unesp.br](mailto:nildiceia.rocha@unesp.br)

*Recibido: julio 2018 / Aceptado: octubre 2018*

DOI 10.17710/tep.2018.4.2.4berrioleraltayrocha

## 1. Introducción

Como afirma Haverkate (1994, p. 17), “ningún hablante [...] es capaz de expresarse de forma neutra: la cortesía está presente o está ausente”. La cortesía es un fenómeno universal pero su manifestación varía de una cultura a otra, lo que explica que sea fuente de numerosos choques interculturales. La cortesía es la causa de que utilicemos enunciados distintos para realizar los mismos rechazos en función de la relación entre los interlocutores y el contexto en que se emite el mensaje. El estudio que aquí se presenta se enmarca en un trabajo de investigación más amplio, destinado a analizar y comparar rechazos en un corpus de correos electrónicos y mensajes privados de Facebook de tres grupos de informantes: nativos de español peninsular, nativos de portugués brasileño y estudiantes brasileños de español como lengua extranjera (en adelante, ELE). Los resultados parciales que aquí se presentan corresponden a los datos del pilotaje del estudio, efectuado con los informantes de los dos primeros grupos.

En concreto, nos proponemos realizar una taxonomía de los modificadores externos presentes en rechazos con distinto grado de imposición, poder relativo y distancia social. Asimismo, nos disponemos a analizar el empleo de dichos modificadores por parte de informantes nativos brasileños y españoles. Las preguntas de investigación planteadas son las siguientes:

1. ¿Qué modificadores externos están presentes en rechazos con diferente grado de imposición, poder relativo y distancia social? ¿Cuál es su función?
2. ¿Qué diferencias y semejanzas existen entre los informantes brasileños y españoles al emplear modificadores externos en rechazos con diferente grado de poder relativo?
3. ¿Qué diferencias y semejanzas existen entre los informantes brasileños y españoles al emplear modificadores externos en rechazos con diferente grado de distancia social?
4. ¿Qué diferencias y semejanzas existen entre los informantes brasileños y españoles al emplear modificadores externos en rechazos con diferente grado de imposición?

A continuación, presentamos un breve marco teórico sobre la cortesía, su aplicación en las culturas estudiadas y las principales particularidades de los rechazos. En el apartado de metodología detallamos las características de las muestras, las variables y las herramientas de recogida de datos. Posteriormente, exponemos el análisis y discusión de los resultados, para

retomar los aspectos más relevantes en unas conclusiones útiles para la didáctica de las lenguas extranjeras y la comunicación intercultural.

## 2. Marco teórico

### 2.1 La cortesía

Una de las teorías fundadoras para explicar el fenómeno de la cortesía es la de Brown y Levinson (1987), quienes retoman el concepto de *face* adoptado por Goffman (1967). Ambos autores basan su teoría en la *imagen pública*, esto es, el prestigio que todos queremos preservar en sociedad y que, al ser vulnerable, nos hace cooperar para salvaguardarla durante las interacciones. Dicha imagen puede ser *positiva* (deseo de ser apreciado y aceptado por los demás) o *negativa* (deseo de no sufrir imposiciones y poder ejercer la libertad de acción). Si bien defienden que el concepto de imagen positiva y negativa es universal, entienden que sus especificidades varían de una cultura a otra. Asimismo, parten del principio de que los hablantes actuamos de forma *racional* al escoger los medios que nos llevan a la consecución de un determinado fin.

Debido a su propia naturaleza, algunos actos de habla resultan intrínsecamente amenazantes y reciben el nombre de *acción que amenaza la imagen pública* (AAIP).<sup>1</sup> En esos casos, los interlocutores recurren a distintos tipos de estrategias de cortesía para salvaguardar la imagen. Los rechazos, por ejemplo, suponen una amenaza para la imagen positiva del destinatario, de ahí que se recurra con frecuencia a mecanismos de atenuación de diversa índole como diminutivos (favorcito, momentito...), condicionales (podría, tendría, debería...) o expresiones del tipo *si no te importa, serías tan amable de...*, etc.

Otro aspecto clave de la teoría de Brown y Levinson (1987) son las tres variables situacionales de las que depende fundamentalmente la teoría: el *poder relativo* (P), la *distancia social* (D) y el *grado de imposición* (R). El poder relativo del destinatario frente al emisor constituye la dimensión vertical de la relación social (p. ej. alumno – profesor); la distancia social corresponde al eje horizontal y se refiere al grado de familiaridad (p. ej. desconocido o amigo íntimo); mientras que el grado de imposición se mide con respecto a la imagen pública, es decir, la dificultad que supone realizar un determinado acto de habla en función de su relación coste-beneficio (p. ej. pedir un bolígrafo o un coche prestado). Según explican los autores, el grado de imposición disminuye si el actor tiene la obligación de hacerlo o si

<sup>1</sup> Traducción tomada de Escandell (2013). En el texto original: *Face Threatening Acts* (FTAs).

disfruta haciéndolo, mientras que aumenta si el actor no puede o no debería hacerlo.

A pesar de ser una teoría muy influyente en los estudios de cortesía, no está exenta de críticas. Así, Kasper (2006) cuestiona el comportamiento racional que toman dichos autores como punto de partida, pues supone atribuir al otro motivaciones, intenciones o creencias para identificar la fuerza ilocutiva de la proposición. Como solución, la autora propone analizar la estructura de la secuencia y los turnos de habla de una determinada acción.

Por su parte, Hernández Flores (2004) cuestiona tres aspectos. En primer lugar, considera que presenta una visión excesivamente etnocentrista, pues toma como punto de partida la cultura anglosajona en lugar de asumir supuestos universales que se puedan adaptar a contextos socioculturales de distintas comunidades lingüísticas. En este sentido, Bravo (1999) propone dos categorías universales y vacías que cobran sentido al aplicarlas a comunidades de habla específicas. Las denomina *imagen de autonomía* e *imagen de afiliación*. La primera hace referencia al deseo de querer diferenciarse dentro de un grupo, mientras que la segunda corresponde al deseo de querer pertenecer a un grupo. No existe una separación nítida entre ambas, pues cada comunidad lingüística les asigna unos valores y establece un grado de conciliación distinto en función de sus *premisas culturales*.

La segunda crítica de Hernández Flores (2004) está relacionada con una visión un tanto pesimista de los intercambios comunicativos, pues Brown y Levinson (1987) explican la cortesía únicamente como mecanismo de atenuación frente a posibles amenazas, dejando a un lado su función valorizadora. Este último sería el caso de un saludo como *buenos días* o un cumplido como *qué guapo has venido hoy*, en los que ser cortés realza la imagen social sin que existan amenazas. Barros (2011) llama a este fenómeno *cortesía valorizadora* y defiende que es muy común en España para mostrar proximidad y afiliación con el interlocutor en contextos informales. A propósito de esta doble función de la cortesía, cabe destacar la distinción que establece Haverkate (1994) entre *cortesía de solidaridad* y *cortesía de distanciamiento*. En las culturas en las que predomina la primera, al existir una tendencia a establecer relaciones de solidaridad y afiliación entre los interlocutores, los mecanismos de atenuación son menos frecuentes. En cambio, en las culturas de distanciamiento existe una mayor distancia entre los interlocutores y la atenuación se produce con más frecuencia.

Por último, Hernández Flores (2004) critica que Brown y Levinson únicamente consideren la imagen del destinatario al definir las posibles estrategias de cortesía, sin tener en cuenta la del hablante y superponiendo los planos comunicativo y social. Según la autora,

en el primero de ellos, el destinatario es el receptor de los actos comunicativos realizados, mientras que en el plano social tanto el hablante como el destinatario reciben el efecto social producido por un determinado acto comunicativo. De ahí que establezca dos tipos de actividades con relación a la imagen: las dirigidas a su propia imagen y las dirigidas tanto a la imagen del hablante como del destinatario. Estas últimas conformarían lo que denominamos cortesía y perseguirían satisfacer la imagen de ambos interlocutores en mayor o menor medida, sin que sea posible alcanzar un equilibrio perfecto. En este sentido, el comportamiento cortés podría ser entendido como la búsqueda de dicho equilibrio en dos situaciones distintas: una desfavorable en la que la cortesía serviría de atenuación o reparación; y otra neutra o favorable en la que la cortesía serviría para realzar la imagen.

A raíz de las críticas anteriores, algunos investigadores del ámbito de la sociopragmática (Boretti, 2005; Bernal, 2007; Haugh, 2007; Hernández Flores, 2013; entre otros) proponen emplear los conceptos de *imagen social* y *actividad de imagen* para superar las mencionadas limitaciones. Ambos términos toman como punto de partida la propuesta de Goffman (1967), que relaciona la acción comunicativa con la dimensión social y las prácticas habituales de determinadas comunidades discursivas. Asimismo, cuestionan el carácter conflictivo de las interacciones humanas.

La *imagen social* se refiere a la “identidad social de la persona, [establecida] mediante los criterios sociales acordados por el grupo, y no por criterios personales” (Hernández Flores, 2013, p. 181). La *actividad de la imagen*, por su parte, hace referencia a todas las acciones que realiza una persona para adecuar su comportamiento a la imagen social. De acuerdo con Hernández Flores (2013), la actividad de la imagen puede ser de cortesía, descortesía o autoimagen, dependiendo del tipo de efecto social (positivo, negativo o neutro) y de su direccionalidad. Las actividades de cortesía tienen un efecto positivo para el interlocutor y este repercute de igual forma en la imagen del hablante; en las actividades de descortesía, el efecto está dirigido al destinatario y es negativo, si bien el comportamiento del hablante descortés también afecta negativamente a su propia imagen; y en las actividades de autoimagen, el efecto es positivo y recae principalmente sobre la imagen del hablante, mientras que el efecto que sufre el destinatario es neutro. En el caso de que participen más de dos personas en la interacción, el efecto será siempre multidireccional y, asimismo, puede ocurrir que existan varios efectos sobre la imagen de una misma persona.

## 2.2 *La cortesía en las culturas brasileña y española*

Si bien la cortesía es universal, la forma de manifestarla varía considerablemente de unas culturas a otras: lo que es cortés en determinadas comunidades lingüísticas puede no serlo en otras y viceversa. De ahí la importancia de estudiar las premisas culturales que subyacen a las distintas manifestaciones (des)cortesas para evitar que se produzcan malentendidos en los intercambios interculturales. A continuación, vamos a detallar algunas de las características que han sido definidas tras estudiar las culturas que componen nuestro corpus, la brasileña y la española.

Es preciso reconocer previamente las limitaciones al pretender generalizar las premisas culturales de dos países con semejante diversidad cultural y lingüística como Brasil y España. No obstante, consideramos que pueden orientar nuestra posterior interpretación de las estrategias de cortesía empleadas, tal y como han demostrado estudios anteriores relacionados con premisas culturales (Bravo, 1999; Bernal, 2007; Choi, 2008; Barros, 2011; Robles, 2017). Es importante señalar también que la variedad del español peninsular es una de las más estudiadas, con lo que se dispone de un mayor número de trabajos que analizan las premisas culturales de los hablantes españoles que de los hablantes brasileños.

Si bien el concepto de *premisas culturales* lo acuñó Bravo (1998, 1999, 2008), utilizaremos como punto de partida la definición que aporta Barros en su estudio (2011, p. 167):

Las premisas culturales forman parte de la competencia cultural y de los conocimientos inconscientes compartidos por los integrantes del grupo, y se manifiestan en su imagen social básica, la cual orienta los comportamientos comunicativos del grupo. Por tanto, atender a las premisas culturales significa analizar la influencia que los contextos sociales tienen en la explicación de la fuerza ilocutiva de los enunciados.

De acuerdo con la bibliografía precedente, las principales premisas culturales que subyacen a la cultura española serían las siguientes:

a) *La conciencia de las propias cualidades y la originalidad*: son aspectos muy valorados, pues hacen que el individuo se diferencie del grupo y consiga el aprecio e interés de los demás. Están asociados al sentimiento de orgullo y vinculados a la imagen de autonomía (Bravo, 1999).

b) *El gusto por manifestar y tolerar opiniones discordes*: se ve como una muestra de autoafirmación y, por lo tanto, es una característica positiva que se asocia con la imagen de autonomía (Bravo, 1999; Bernal, 2007).

c) *La confianza*: se considera algo muy positivo, siempre que la situación lo permita, y

se asocia a la imagen de afiliación. De hecho, justifica un uso más reducido de la cortesía mitigadora que en otras culturas como la anglosajona y la posibilidad de invadir el espacio del interlocutor sin necesidad de justificarse (Hernández Flores, 2002).

- a) *El honor de la familia y de la palabra*: es algo de gran importancia para los españoles y forma parte de la imagen de autonomía. Si son cuestionadas, se siente la obligación de defenderse (Briz, 2003, 2005, cit. en Barros, 2011).

En general, los especialistas que han analizado la cortesía española destacan un claro predominio de las estrategias valorizadoras en comparación con las mitigadoras. En otras palabras, los españoles se esfuerzan más para valorizar su imagen y la de su interlocutor que para evitar o compensar posibles amenazas. Esto ocurre porque, según explica Barros (2011), el reconocimiento del estatus ha dado paso a la preferencia por la cercanía y las relaciones solidarias, lo que explicaría, por ejemplo, la expansión del tuteo y la falta de agradecimientos en algunas situaciones.

En lo que respecta a la cultura brasileña, son pocos los estudios que han analizado las premisas culturales desde una perspectiva pragmática. Tomaremos como referencia las premisas que propone Andrade (2016) a partir de ensayos elaborados por sociólogos y antropólogos brasileños. La autora destaca las siguientes premisas y valores culturales de los brasileños:

- a) *La imagen de cordialidad*: ser sociable, amigable y, al mismo tiempo, mostrar respeto hacia el interlocutor es algo que se valora positivamente. De ahí que la conciliación y la negociación sean positivas durante las interacciones, así como la expresión de acuerdo y la conformidad con lo dicho por el interlocutor.

b) *La imagen de cooperación*: entre los brasileños resulta positivo mostrarse como alguien que colabora con los demás y les apoya, algo que también se ve reflejado en las negociaciones. De hecho, mostrarse impositivo es algo que puede ser sancionado socialmente en esta comunidad lingüística.

- c) *La imagen de semejanza*: durante las interacciones existe la necesidad de proyectar cierta semejanza respecto al interlocutor.

En cuanto al componente pragmático, los trabajos consultados coinciden en destacar el predominio de la cortesía atenuadora entre los hablantes brasileños. Según Andrade (2016), se emplean para preservar la imagen de cordialidad, lo que contrasta en gran medida con la cultura española, que tiende a emplear más la cortesía valorizadora. Otra diferencia llamativa es la expresión del (des)acuerdo en ambas culturas, pues mientras que los brasileños valoran

positivamente mostrar acuerdo con el interlocutor para fortalecer los lazos interpersonales, los españoles ven el desacuerdo como una forma de autoafirmación.

### 2.3 Los rechazos

El rechazo es un acto de habla comisivo que expresa la intención del hablante de no realizar una determinada acción en perjuicio del oyente, de ahí que se considere un acto de habla no cortés que amenaza la imagen del interlocutor (FTA o AAIP). Tal y como señalan González y García (2017), por un lado, el rechazo supone una amenaza para la imagen positiva del oyente porque puede sentir que sus ideas u opiniones no son valoradas. Por otro, también pone en peligro la imagen negativa del oyente al evitar que se cumpla el plan que había definido previamente. Además, el rechazo también conlleva un riesgo tanto para la imagen positiva del hablante al poder parecer egoísta o poco solidario, como para la imagen negativa en el caso de que sea malinterpretado y vea coartada su libertad de acción.

Este acto de habla forma parte de los llamados actos adyacentes, pues para realizarse tiene que haber como mínimo dos turnos de habla alternativos. En otras palabras, los rechazos siempre son la respuesta a una invitación, solicitud o propuesta anterior, por lo que nunca pueden realizarse de forma aislada.

A continuación, presentamos dos ejemplos extraídos del corpus de nuestro estudio (respetando la grafía original) para ejemplificar el concepto de rechazo manejado en el presente trabajo:

- (1) Ejemplo de rechazo en portugués: *“Nossa miga, pior que a Nath me chamou pra fazer com ela e eu aceitei, desculpa nem pensei”*.
- (2) Ejemplo de rechazo en español: *“Julia tía no te Mosquees vale?? Mira te adoro, pero acuerdate la última vez que hicimos un trabajo en grupo que acabamos de los pelos. No quiero que nos vuelva a pasar y creo que lo mejor es que lo hagamos por separado. Sorry, no te enfades. Seguimos hablando. Un besote”*.

En nuestro estudio, los rechazos configuran los *macroactos* que se manifiestan en un único turno de habla por medio de un correo electrónico o un mensaje de Facebook. Siguiendo la descripción de macroactos propuesta por Haverkate (1994), constan de tres partes con sus respectivos microactos:

- 1) Fase inicial o presecuencia: antecede al núcleo exhortativo y son frecuentes los saludos o apelaciones (*nossa amiga; Julia tía*). También es común presentar el tema (*envio este email devido ao convite para participar das palestras interdisciplinares sobre*), mostrar el coste del

rechazo (*Sei que a data limite já passou; sé que ya se ha pasado la fecha*), expresar el deseo de participar (*eu queria muito muito ir*), disculparse o lamentarse (*peço desculpas por passar da data limite; é com muita dor no coração que...; ya lo siento*), agradecer (*obrigada pelo convite; muchas gracias por pensar en mi para esta propuesta*); poner una excusa (*estoy preparándome la assinatura*), etc.

2) Fase nuclear o del núcleo exhortativo: contiene el rechazo en sí (*não poderei ir; acho melhor não juntarmos de novo kkkkkkkk; não vou poder sair com vc esse fds viu...; infelizmente, terei que recusá-lo; lamentavelmente, no creo que pueda realizar esas prácticas; finalmente no realizarei el intercambio*). Debemos tener en cuenta que el rechazo se puede realizar de forma más o menos directa. En nuestro corpus, por ejemplo, hemos comprobado que es frecuente negar una propuesta o petición mediante una excusa (*sigo trabajando en la versión final; ya he hablado con laura y vamos a hacer el trabajo juntas*).

3) Fase postsecuencia: sucede al núcleo exhortativo y, en estos ejemplos, la forman las disculpas (*desculpa nem pensei; Sorry, no te enfades*) y las despedidas (*Seguimos hablando. Un besote*), pero podrían aparecer también justificaciones (*infelizmente não tenho outro horário para fazer essa aula; es incompatible completamente con mi horario actual*), propuesta de alternativas o compensatorias (*prometo te enviar o mais rápido possível; te debo una caña!*), agradecimientos (*obrigada mesmo assim pela consideração em me enviar o convite; gracias por la invitación!!*), búsqueda de comprensión (*espero que lo entiendas*), etc.

En las culturas occidentales, como los rechazos son la respuesta no preferida, se suelen mitigar mediante mecanismos de atenuación para no amenazar de forma directa la imagen positiva del interlocutor. Uno de los estudios pioneros y más influyentes que analizó el componente pragmático de la interlengua fue el que realizaron Blum-Kulka, House y Kasper en 1989. Estas autoras estudiaron los modificadores internos y externos empleados por aprendices daneses de inglés y alemán en peticiones. Su objetivo fue establecer una taxonomía de los modificadores con una función mitigadora, identificar la posible influencia de factores contextuales y realizar comparaciones de corte intercultural. En lo que respecta a los modificadores externos, tras la aplicación de un *Discourse Completion Test* (DCT), las autoras comprobaron que el uso de ciertos modificadores, como justificaciones o explicaciones, generaba empatía en el interlocutor y, por tanto, se empleaban frecuentemente como estrategias de mitigación. Asimismo, corroboraron que los aprendices usaban un número considerablemente mayor de modificadores externos que los hablantes nativos, lo que interpretaron como una práctica habitual en la cultura danesa.

En los años posteriores al mencionado estudio, se publicaron numerosos trabajos

analizando los modificadores y las estrategias empleadas en diversos actos de habla. Por ejemplo, Beebe *et al.* (1990 cit. en Binti, 2013) agruparon los modificadores en función de si aparecían en rechazos directos o indirectos. Entre los primeros, observaron que predominaban los verbos performativos, la declaración negativa mediante la negación y la buena voluntad/capacidad negativa. Entre los indirectos, destacaron que aparecían con frecuencia disculpas, deseo, excusa, declaración de alternativa, establecimiento de condiciones para una aceptación pasada o futura, promesa de aceptación futura, declaración de principios/filosofía, amenaza o declaración de consecuencias negativas para el emisor, declaración de sentimiento negativo, petición de comprensión y garantía.

Uno de los estudios más actuales relacionado con los modificadores externos presentes en rechazos es el que realizaron González y García (2017). Tras analizar 200 rechazos a invitaciones de eventos en Facebook, las autoras encontraron los siguientes modificadores externos: agradecimiento, deseo de asistir, valoración del evento, lamento, excusa, rechazo explícito, oferta compensatoria, expresión de buenos deseos y disculpa.

### 3. Metodología

#### 3.1 Corpus lingüístico

El estudio reúne un corpus de 320 producciones escritas de dos grupos de informantes, 20 hablantes nativos de portugués brasileño y 20 hablantes nativos de español peninsular, seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. Todos ellos realizaron voluntariamente el cuestionario tipo DCT y firmaron el documento de consentimiento informado, aprobado por el Comité de Ética de la FLCAr/UNESP. En total, el corpus analizado en el presente artículo está formado 160 producciones escritas elaboradas por nativos brasileños y 160 por nativos españoles.

El grupo de brasileños nativos (PBNAT) está formado por 20 informantes brasileños, 17 mujeres y 3 hombres, que tienen el portugués como lengua materna. Todos ellos pertenecen al estado de São Paulo y son estudiantes del tercer año del Grado en Letras (UNESP/FCLAr), pero con la combinación lingüística portugués-inglés. Su perfil es el siguiente: jóvenes en su mayoría menores de 23 años, con conocimiento de más de una lengua extranjera y con muy pocas experiencias de inmersión lingüística. Las muestras de este grupo se tomaron el 21 de mayo de 2018 en el laboratorio de informática de la universidad durante una de las sesiones de la asignatura *Habilidades integradas do inglês III*. Los participantes debían acceder a sus propias cuentas de correo electrónico y Facebook para enviar un correo

electrónico o un mensaje privado de Facebook en cada una de las dieciséis situaciones que figuraban en el DCT. Enfatizamos la necesidad de que los textos estuviesen redactados de la forma más real posible, así que podían usar abreviaturas, emoticonos y demás recursos ortotipográficos. Asimismo, les dijimos que podían inventarse los nombres de personas, asignaturas y, en definitiva, todo lo que no estuviese especificado en el contexto.

El grupo de españoles nativos (PENAT) está compuesto por 20 informantes, 18 mujeres y 2 hombres, que tienen el español peninsular como lengua materna. Si bien la mayoría proceden de Navarra, participaron personas de otras regiones como Asturias, La Rioja o Cuenca. Todos ellos han terminado sus estudios universitarios y son menores de 30 años. Las muestras de este grupo se tomaron a distancia durante los meses de mayo y junio de 2018. El procedimiento fue el mismo que en el caso de los informantes brasileños, a excepción de que recibieron las instrucciones por correo electrónico.

### 3.2 Definición de las variables

Las variables dependientes e independientes consideradas en el estudio son las siguientes:

**Tabla 1**

*Definición de las variables*

|                                 |                               |  |
|---------------------------------|-------------------------------|--|
| <b>Variables dependientes</b>   | <b>Modificadores externos</b> | Excusas, disculpas, propuestas compensatorias, agradecimientos, etc. |
| <b>Variables independientes</b> | <b>Poder relativo</b>         | Alto (H<O)<br>Bajo (H=O)   |
|                                 | <b>Distancia social</b>       | Alta (D+)<br>Baja (D-)   |
|                                 | <b>Grado de imposición</b>    | Alto (R+)<br>Bajo (R-)   |
| <b>Variables de control</b>     | <b>Lengua materna</b>         | Portugués brasileño<br>Español peninsular                            |

Para operativizar la variable dependiente, tomamos como punto de partida la clasificación que propone el grupo de investigación *Pragmática (inter)lingüística, cross-cultural e intercultural* de la Universidad de São Paulo (USP), basándose en los estudios de Blum-Kulka, House y Kasper (1989) y Haverkate (1994). No obstante, debido a que dicha clasificación se centra en el análisis de las peticiones, se ha adaptado para dar cuenta de los modificadores externos presentes en nuestro corpus de rechazos. Si bien algunos coinciden en el caso de las

peticiones (como los agradecimientos o las justificaciones), otros son más comunes en estos actos de habla (por ejemplo, el deseo de aceptar la propuesta o la expresión de buenos deseos).

De los 23 modificadores identificados en el corpus (véase apartado 4.1.), para el presente artículo hemos seleccionado los ocho con mayor frecuencia de aparición, exceptuando aquellos que cumplen una función discursiva. A continuación, recogemos la selección de modificadores analizados con ejemplos de ambos grupos de informantes:

**Tabla 2**  
*Modificadores externos analizados*

| <b>Modificador externo</b>        | <b>Ejemplos (grupos PENAT y PBNAT)</b>  |
|-----------------------------------|---|
| Propuesta compensatoria           | <i>Te debo una caña! (PENAT)</i><br><i>Prometo te enviar o mais rápido possível (PBNAT)</i>   |
| Petición de propuesta alternativa | <i>¿Te la puedo mandar en un par de días? (PENAT)</i><br><i>Vamo* marcar outro dia?? (PBNAT)</i>  |
| Agradecimiento                    | <i>Mil gracias por todo (PENAT)</i><br><i>Agradeço pela atenção e por nos enviar o convite (PBNAT)</i>  |
| Disculpa                          | <i>Lo siento en el alma (PENAT)</i><br><i>Me perdoa! (PBNAT)</i>  |
| Excusa                            | <i>Ha surgido un problemilla en la familia de última hora (PENAT)</i><br><i>Infelizmente, no horário proposto estarei realizando outra atividade. (PBNAT)</i> |
| Expresión de buenos deseos        | <i>Que vaya todo genial! (PENAT)</i><br><i>Desejo muito sucesso (PBNAT)</i>   |
| Deseo de aceptar la propuesta     | <i>Me encantaría acudir (PENAT)</i><br><i>Eu queria muito muito ir (PBNAT)</i>  |
| Reconocimiento del coste          | <i>Sé que habíamos quedado hoy para tomar algo,... (PENAT)</i><br><i>Sei que a data limite já passou (PBNAT)</i>  |

Las variables independientes de nuestro estudio coinciden con las variables situacionales propuestas por Brown y Levinson (1987) para explicar la cortesía: el poder relativo, la distancia social y el grado de imposición.

a) *El poder relativo entre los interlocutores*: constituye la dimensión vertical de la relación social y adquiere los valores alto ( $H < O$ ) cuando existe una relación asimétrica (p. ej. un alumno se dirige a un profesor) o bajo ( $H = O$ ) cuando la relación es simétrica (p. ej. un estudiante le escribe a un compañero de clase).

b) *La distancia social entre los interlocutores*: constituye el eje horizontal de la relación social

y se refiere al grado de familiaridad. En nuestro estudio, adquiere los valores alto (D+) cuando los interlocutores son desconocidos y alto (D-) cuando se conocen y tienen confianza.

c) *El grado de imposición*: expresa el grado de dificultad que supone realizar un determinado acto de habla en función de su relación coste-beneficio. En nuestro estudio, adquiere los valores alto (D+) cuando es algo complicado de solicitar o rechazar y bajo (D-) cuando es algo sencillo. Por ejemplo, consideramos alto grado de imposición pedir a un profesor hacer el examen en otra fecha y bajo grado de imposición rechazar una invitación para salir a tomar algo con un amigo muy cercano.

Como se desprende de la metodología descrita, la variable de control es la lengua materna y, para controlarla, hemos incluido algunas preguntas de carácter general en un cuestionario inicial.

### 3.3 Cuestionario (DCT)

El DCT aplicado para realizar la toma de datos consistió en una prueba de producción escrita con 16 situaciones diferentes, ocho peticiones y ocho rechazos. Para redactar las consignas, cruzamos los valores dicotómicos (alto/bajo) de las tres variables situacionales de nuestro estudio (poder relativo, distancia social y grado de imposición). De esta forma, tal y como figura en la tabla 5, obtuvimos las características contextuales de las ocho peticiones y los ocho rechazos que figuran en el DCT.

**Tabla 3**

*Características de las situaciones del DCT*

| <i>Situación</i> | <i>Poder relativo</i> | <i>Distancia social</i> | <i>Grado de imposición</i> |
|------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------------|
| <b>1</b>         | Alto (H<O)            | Alto (D+)               | Alto (R+)                  |
| <b>2</b>         | Alto (H<O)            | Alto (D+)               | Bajo (R-)                  |
| <b>3</b>         | Alto (H<O)            | Bajo (D-)               | Alto (R+)                  |
| <b>4</b>         | Alto (H<O)            | Bajo (D-)               | Bajo (R-)                  |
| <b>5</b>         | Bajo (H=O)            | Alto (D+)               | Alto (R+)                  |
| <b>6</b>         | Bajo (H=O)            | Alto (D+)               | Bajo (R-)                  |
| <b>7</b>         | Bajo (H=O)            | Bajo (D-)               | Alto (R+)                  |
| <b>8</b>         | Bajo (H=O)            | Bajo (D-)               | Bajo (R-)                  |

A partir de las características presentadas en la tabla anterior, creamos las dieciséis consignas que fueron sometidas a una validación de expertos para adoptar criterios homogéneos y evitar caer en subjetividades. Además, optamos por emplear categorías dicotómicas (alto -

bajo) para facilitar la creación de herramientas de recogida de datos y el posterior análisis de los resultados obtenidos. Recordemos que, aunque en el presente artículo analicemos únicamente las respuestas obtenidas para los rechazos, las peticiones también forman parte del proyecto de investigación en que se enmarca este trabajo preliminar.

A continuación, presentamos las ocho situaciones definitivas en el mismo orden de la tabla anterior, si bien en el DCT administrado a los informantes el orden de presentación de las situaciones fue aleatorio:

**Tabla 4**  
*Rechazos y características del DCT*

|                     |  |
|---------------------|--|
| <b>S9</b>           | Llevas meses en contacto con un profesor de una universidad extranjera, al que no conoces personalmente, porque quieres hacer un intercambio y participar en su grupo de investigación. Finalmente, ese profesor ha conseguido establecer un convenio entre las dos universidades para que puedas hacer el intercambio. Te ha escrito para proponerte hacer unas prácticas de 10 horas semanales durante tu estancia. Le tienes que escribir para rechazar su propuesta. |
| <b>Prácticas</b>    |  |
| H<O; D+; R+         |  |
| <b>S10</b>          | Una profesora de tu universidad a la que no conoces ha escrito a todos los estudiantes de tu curso para invitaros a participar como oyentes en unas conferencias interdisciplinarias sobre cómo hacer que la universidad sea más sostenible. Le tienes que escribir para rechazar su invitación.   |
| <b>Conferencias</b> |  |
| H<O; D+; R-         |  |
| <b>S11</b>          | Llevas seis meses trabajando en tu monografía de fin de carrera/máster bajo la supervisión de tu orientadora, con la que ya tienes confianza. Te ha escrito para pedirte la versión final del trabajo porque ya ha pasado la fecha límite. No has terminado y, por lo tanto, no se la vas a enviar. Tienes que responderle.  |
| <b>Monografía</b>   |  |
| H<O; D-; R+         |  |
| <b>S12</b>          | Un profesor tuyo de reconocido prestigio en la universidad te pregunta si te parece bien cambiar una de las clases porque va a asistir a un congreso. Tienes confianza con él porque te da clases desde hace un año y en clase sois un grupo de alumnos pequeño. Tienes que rechazar su propuesta.   |
| <b>Congreso</b>     |  |
| H<O; D-; R-         |  |
| <b>S13</b>          | Un estudiante, al que sólo conoces de vista porque tenéis un amigo en común, te ha escrito para pedirte los apuntes de una asignatura anual muy difícil. Tú llevas muchísimo tiempo estudiando y preparándolos. No quieres dejárselos y tienes que responderle.  |
| <b>Asignatura</b>   |  |
| H=O; D+; R+         |  |
| <b>S14</b>          | Un alumno de la comisión de estudiantes, al que no conoces, te ha escrito para invitarte a un evento que organizan con alumnos extranjeros. Tienes que rechazar su invitación.   |
| <b>Evento</b>       |  |
| H=O; D+; R-         |  |
| <b>S15</b>          | Uno de tus mejores amigos de clase te ha escrito para hacer juntos un trabajo de la universidad que hay que hacer en parejas. Ya habéis trabajado juntos otras veces, pero no te gustó nada el resultado y no quieres repetir la experiencia. Tienes que responderle para rechazar su propuesta.   |
| <b>Trabajo</b>      |  |
| H=O; D-; R+         |  |
| <b>S16</b>          | Un amigo muy cercano te ha escrito para salir a tomar algo. Le tienes que escribir para rechazar la invitación.  |
| <b>Amigo</b>        |  |
| H=O; D-; R-         |  |

Al elaborar las consignas anteriores tuvimos en cuenta que todas las situaciones presentadas fuesen familiares y cotidianas tanto en el ámbito académico brasileño como español, y que los informantes asumiesen el papel de alumno/a, compañero/a o amigo/a en todas ellas. Así, nos asegurábamos de no incluir situaciones ajenas a su realidad y de que sus respuestas fuesen lo más naturales posibles.

El DCT fue traducido al portugués brasileño, de tal forma que todos ellos recibiesen las instrucciones en su lengua materna. Al realizarlo los informantes debían escoger, para cada consigna, el género discursivo que consideraban más adecuado: correo electrónico o mensaje privado de Facebook. En ambos casos les pedíamos que enviasen su correo o mensaje a cuentas reales creadas específicamente para la investigación. Consideramos que, de esta forma, se integran tanto las particularidades propias de la lengua escrita como las de los géneros discursivos que componen las diversas prácticas sociales. Al fin y al cabo, nunca elaboramos enunciados exentos de un género discursivo.

Para terminar, vale destacar que el DCT fue validado por 15 expertos del ámbito de la pragmática y enseñanza de lenguas, 4 españoles y 11 brasileños. La validación cualitativa se realizó en línea y de forma individual durante los meses de abril y mayo de 2018. Como resultado realizamos modificaciones en todos aquellos contextos en los que el grado de acuerdo entre los especialistas oscilaba entre el 50 y 70% para marcar de forma más clara la diferencia entre las variables estudiadas. Asimismo, optamos por incluir propuestas más específicas en algunas situaciones con la intención de enfatizar su característica de actos de habla adyacentes.

#### **4. Análisis y discusión de los resultados**

Como hemos adelantado en la introducción, el actual trabajo supone un primer acercamiento al empleo de los modificadores externos en rechazos realizados por hablantes nativos de portugués brasileño y español peninsular. A continuación presentamos una taxonomía de los modificadores externos encontrados en el corpus según su función (valorizadora, atenuadora o discursiva) y analizamos las posibles semejanzas o diferencias que existen entre ambos grupos de informantes en situaciones con distintos grados de poder relativo, distancia social y grado de imposición.

#### 4.1 Taxonomía de los modificadores externos según su función

En los rechazos analizados hemos identificado modificadores externos con una clara función atenuadora, valorizadora o discursiva. La presencia de modificadores con una función atenuadora (disculpas, excusas...) se explica por su carácter amenazante para la imagen negativa del interlocutor; los modificadores con un claro componente de cortesía valorizadora pretenden compensar el riesgo que supone un rechazo para la imagen positiva del hablante; y los de tipo discursivo se emplean con el objetivo de respetar las características propias del género textual al que pertenecen. Es decir, al tiempo que los escritores se ajustan a las características propias de la situación comunicativa, se adaptan a las convenciones propias del género (correo electrónico o mensaje privado de Facebook). Las siguientes tablas recogen las funciones predominantes de los modificadores externos encontrados en nuestro corpus con ejemplos que los ilustran.

**Tabla 5**

*Función atenuadora y valorizadora de los modificadores externos*

| <b>Función atenuadora</b>         | <b>Ejemplo</b>  | <b>Función valorizadora</b>                                  | <b>Ejemplo</b>  |
|-----------------------------------|---|--|---|
| Preparador del acto principal     | <i>Lo he estado pensando y...</i>                             | Muestra de interés hacia el interlocutor                     | <i>¿Qué tal ha ido el fin de semana?</i>  |
| Propuesta compensatoria           | <i>Prometo ser puntual esta vez</i>                           | Halago/cumplido  | <i>Las prácticas me parecen una oportunidad genial</i>                          |
| Petición de propuesta alternativa | <i>¿Existiría alguna otra posibilidad?</i>                    | Agradecimiento   | <i>Agradezco un montón tu propuesta</i>   |
| Disculpa                          | <i>Lo siento mucho</i>  | Expresión de buenos deseos                                   | <i>Le deseo la mejor de las suertes en el programa</i>                          |
| Excusa o justificación            | <i>Ha surgido un problemilla en la familia de última hora</i> | Deseo de aceptar la propuesta/ invitación                    | <i>Me encantaría acudir</i>   |
| Lamento                           | <i>Jo, me da mucha rabia</i>                                  | Muestra de consideración/ preocupación hacia el interlocutor | <i>Entiendo lo que me dices, porque es una asignatura muy complicada....</i>    |
| Solicitud de comprensión          | <i>Espero que no te importe</i>                               | Consejo  | <i>de donde mejor vas a estudiar es del libro que nos recomendó el profesor</i> |
| Reconocimiento del coste          | <i>Sé que te dije que sí podía acudir</i>                     | Muestra de alegría/entusiasmo                                | <i>¡Qué buena noticia!</i>  |

**Tabla 6***Función discursiva de los modificadores externos*

| <b>Función discursiva</b> | <b>Ejemplo</b>  |
|---------------------------|---|
| Saludo                    | <i>Buenas tardes: / Buenas!!</i>  |
| Apelación                 | <i>Estimada profesora:/ Neneee</i>  |
| Despedida                 | <i>Un cordial saludo / Un besote</i>  |
| Autoidentificación        | <i>N. / I. A</i>  |
| Presentación              | <i>Soy Sonia, estudiante de Ingeniería de Teleco.</i>   |
| Presentación del tema     | <i>En cuanto a su oferta sobre las prácticas, ...<br/>Te escribo sobre la propuesta de cambiar aquella clase que dijiste el otro día.</i> |
| Solicitud de respuesta    | <i>- Quedo a la espera de tu decisión.<br/>- Me vas diciendo</i>  |

#### 4.2 Situaciones con diferente grado de poder relativo

En esta segunda etapa del análisis vamos a comparar situaciones en las que únicamente cambia el grado de una de las variables independientes, mientras que las otras dos se mantienen constantes. Por ejemplo, para analizar el empleo de modificadores externos en situaciones con distintos grados de poder relativo, hemos escogido las situaciones: 9 (H<O, D+, R+); 13 (H=O, D+, R+); 12 (H<O, D-, R-); y 16 (H<O, D-, R-). En las situaciones 9 y 13, hay un alto grado de distancia social y poder relativo, pero cambia el grado de imposición (alto y bajo respectivamente). Las situaciones 12 y 16 se caracterizan por un bajo grado de distancia social y poder relativo, mientras que el grado de imposición es alto en la 12 y bajo en la 16.

Como se puede apreciar en la tabla 7, al rechazar algo complicado (R+) a un destinatario desconocido (D+), tanto los informantes españoles (PENAT) como brasileños (PBNAT) emplean un mayor número de agradecimientos cuando el destinatario es un profesor (H<O). En cambio, ambos grupos ponen más excusas al tratarse de un compañero de clase (H=O). Llama la atención que, en el primer caso, los españoles casi duplican el número de agradecimientos de los brasileños al dirigirse a profesores (33 del grupo PENAT frente a 18 del grupo PBNAT).

En lo que respecta a las disculpas, ambos grupos de informantes se comportan de forma distinta. Al rechazar algo complicado (R+) a un destinatario desconocido (D+), los españoles piden perdón con más frecuencia a los compañeros de clase (15) que a los profesores (8). No obstante, los brasileños se disculpan más con los profesores (12) que con los compañeros de clase (8). Una posible interpretación es que en las culturas que Haverkate (1994) llama de distanciamiento, como la brasileña, el uso de los mecanismos de atenuación

en rechazos con un alto grado de imposición esté vinculado a un alto poder relativo. No obstante, en las culturas de solidaridad, como la española, puede depender más de la distancia social.

**Tabla 7**

*Resultados PENAT y PBNAT en situaciones con diferentes grados de poder relativo*

| <i>Sit.</i> | <b>Grupo</b> | <i>Variables independientes</i> |          |          | <i>Modificadores externos (as)</i> |          |           |           |           |           |           |           |
|-------------|--------------|---------------------------------|----------|----------|------------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|             |              | <b>H</b>                        | <b>D</b> | <b>R</b> | <b>7</b>                           | <b>8</b> | <b>10</b> | <b>11</b> | <b>12</b> | <b>14</b> | <b>15</b> | <b>18</b> |
| <i>S9</i>   | PENAT        | H<<br>O                         | D+       | R+       | 3                                  | 5        | 33        | 8         | 20        | 3         | 3         | 6         |
| <i>S9</i>   | PBNAT        | H<<br>O                         | D+       | R+       | 3                                  | 3        | 18        | 12        | 22        | 1         | 4         | 3         |
| <i>S13</i>  | PENAT        | H=<br>O                         | D+       | R+       | 1                                  | 0        | 0         | 15        | 29        | 5         | 0         | 1         |
| <i>S13</i>  | PBNAT        | H=<br>O                         | D+       | R+       | 7                                  | 0        | 0         | 8         | 33        | 0         | 0         | 0         |
| <i>S12</i>  | PENAT        | H<<br>O                         | D-       | R-       | 1                                  | 10       | 3         | 11        | 27        | 0         | 0         | 1         |
| <i>S12</i>  | PBNAT        | H<<br>O                         | D-       | R-       | 0                                  | 6        | 7         | 2         | 24        | 1         | 0         | 1         |
| <i>S16</i>  | PENAT        | H=<br>O                         | D-       | R-       | 5                                  | 12       | 0         | 7         | 15        | 1         | 2         | 2         |
| <i>S16</i>  | PBNAT        | H=<br>O                         | D-       | R-       | 0                                  | 5        | 2         | 6         | 16        | 0         | 7         | 1         |

Al contrario de lo que ocurría en situaciones con un alto grado de imposición y distancia social, al analizar los rechazos sencillos (R-) dirigidos a destinatarios de confianza (D-), observamos que ambos grupos de informantes ponen más excusas al escribir a profesores (H+) que a amigos (H-). Además, llama la atención que los españoles piden más disculpas a los profesores de confianza que a los amigos, al revés de lo que ocurre con los informantes brasileños. Es posible que esto suceda porque, al rechazar algo sencillo a un amigo, los informantes españoles sienten que la imagen no se ve tan amenazada y, por tanto, no perciben la necesidad de emplear tantos mecanismos de atenuación. En cambio, al rechazar algo sencillo a un profesor de confianza, perciben que la amenaza es mayor y aumenta la atenuación.

Un último aspecto de interés es la aparente necesidad que sienten los informantes españoles de ofrecer propuestas compensatorias y, sobre todo, alternativas al rechazar algo

a los amigos. Los brasileños, en cambio, tienden a expresar en mayor medida su deseo de aceptar la propuesta.

#### 4.3 Situaciones con diferente grado de distancia social

A continuación vamos a analizar el uso de los modificadores externos empleados en las situaciones 9 y 11, caracterizadas por un alto grado de imposición y poder relativo, pero diferente grado de distancia social. En estos casos, o sea, al rechazar algo difícil (R+) a un profesor (H<O), tanto españoles como brasileños agradecen considerablemente más cuando el profesor es desconocido que cuando es de confianza. En cambio, ambos grupos ofrecen más excusas cuando tienen confianza con el destinatario. La explicación puede residir en que, al tener que rechazar algo complicado, tener confianza con el destinatario aumenta la percepción de amenaza por parte del hablante y, por tanto, recurre a un mayor número de excusas y justificaciones como mecanismo de atenuación.

Como se observa en la tabla 8, tanto el grupo PENAT como el PBNAT ofrecen más alternativas y propuestas compensatorias al tener confianza. Lo mismo ocurre con las muestras de reconocimiento del coste, sobre todo entre los brasileños. Los españoles, por su parte, piden más perdón cuando tienen confianza con el profesor, mientras que en el caso de los brasileños no hay diferencia.

**Tabla 8**

*Resultados PENAT y PBNAT en situaciones con diferentes grados de distancia social*

| Sít. | Grupo | Variables independientes |    |    | Modificadores externos (as) |    |    |    |    |    |    |    |
|------|-------|--------------------------|----|----|-----------------------------|----|----|----|----|----|----|----|
|      |       | H                        | D  | R  | 7                           | 8  | 10 | 11 | 12 | 14 | 15 | 18 |
| S9   | PENAT | H<<br>O                  | D+ | R+ | 3                           | 5  | 33 | 8  | 20 | 3  | 3  | 6  |
| S9   | PBNAT | H<<br>O                  | D+ | R+ | 3                           | 3  | 18 | 12 | 22 | 1  | 4  | 3  |
| S11  | PENAT | H<<br>O                  | D- | R+ | 15                          | 13 | 5  | 14 | 36 | 1  | 0  | 11 |
| S11  | PBNAT | H<<br>O                  | D- | R+ | 10                          | 8  | 5  | 12 | 31 | 2  | 0  | 9  |
| S14  | PENAT | H=<br>O                  | D+ | R- | 1                           | 0  | 19 | 5  | 6  | 9  | 10 | 1  |
| S14  | PBNAT | H=<br>O                  | D+ | R- | 0                           | 0  | 19 | 0  | 7  | 1  | 4  | 0  |
| S16  | PENAT | H=<br>O                  | D- | R- | 5                           | 12 | 0  | 7  | 15 | 1  | 2  | 2  |
| S16  | PBNAT | H=<br>O                  | D- | R- | 0                           | 5  | 2  | 6  | 16 | 0  | 7  | 1  |

Al analizar los datos de las situaciones 14 y 16, ambas con bajo grado de imposición y poder relativo, ocurre lo mismo que en las situaciones 9 y 13. O sea, el hecho de que el destinatario sea desconocido favorece considerablemente el uso de agradecimientos, independientemente del alto o bajo grado de imposición y poder relativo del rechazo en cuestión.

Otro aspecto relevante es que, de nuevo, los españoles sienten la necesidad de ofrecer propuestas compensatorias y, principalmente, alternativas a personas con las que tienen confianza. En el caso de los brasileños, las propuestas alternativas también aparecen con mayor frecuencia cuando tienen confianza con el destinatario, pero la diferencia es menos llamativa.

En lo que respecta a las disculpas, al igual que ocurre con las excusas, ambos grupos las utilizan más cuando tienen confianza con el destinatario, pero resulta más evidente en el caso de los brasileños cuando hay un bajo poder relativo. Por último, cabe destacar que los españoles expresan más el deseo de aceptar la propuesta con compañeros desconocidos, al igual que lo hacen con profesores desconocidos. En cambio, los brasileños lo hacen más con personas de confianza, al contrario de lo que ocurre en los rechazos con alto grado de imposición que realizan a profesores.

#### *4.4 Situaciones con diferente grado de imposición*

Por último, vamos a observar los modificadores externos empleados en situaciones con distinto grado de imposición. Empezamos por comparar los contextos 9 y 10, caracterizados por un alto grado de poder relativo y distancia social, pero diferente grado de imposición. Tal y como figura en la tabla 9, en rechazos realizados a profesores ( $H < 0$ ) desconocidos ( $D+$ ), los españoles agradecen más cuando se trata de algo difícil. En cambio, los brasileños lo hacen en la misma medida, ya sea algo fácil o difícil de rechazar (18-19).

En lo que se refiere a las excusas, tanto españoles como brasileños las utilizan más cuando se trata de rechazar algo complicado (20-11 y 22-19, respectivamente), pero entre los brasileños la diferencia es más sutil. Las disculpas también son más frecuentes en rechazos con un alto grado de imposición, si bien la diferencia es más notable cuando el destinatario es un profesor desconocido. Los resultados obtenidos para este modificador externo contrastan con la frecuencia de aparición de las excusas, sobre todo, en situaciones de confianza. Por lo tanto, parece que ambos grupos de informantes conceden más importancia a las excusas que a las disculpas al atenuar los rechazos.

**Tabla 9***Resultados PENAT y PBNAT en situaciones con diferentes grados de imposición*

| Sit. | Grupo | Variables independientes |    |    | Modificadores externos (as) |    |    |    |    |    |    |    |
|------|-------|--------------------------|----|----|-----------------------------|----|----|----|----|----|----|----|
|      |       | H                        | D  | R  | 7                           | 8  | 10 | 11 | 12 | 14 | 15 | 18 |
| S9   | PENAT | H<O                      | D+ | R+ | 3                           | 5  | 33 | 8  | 20 | 3  | 3  | 6  |
| S9   | PBNAT | H<O                      | D+ | R+ | 3                           | 3  | 18 | 12 | 22 | 1  | 4  | 3  |
| S10  | PENAT | H<O                      | D+ | R- | 3                           | 1  | 23 | 0  | 11 | 3  | 10 | 0  |
| S10  | PBNAT | H<O                      | D+ | R- | 1                           | 0  | 19 | 4  | 19 | 2  | 7  | 0  |
| S15  | PENAT | H=O                      | D- | R+ | 1                           | 3  | 1  | 9  | 31 | 2  | 0  | 0  |
| S15  | PBNAT | H=O                      | D- | R+ | 3                           | 1  | 0  | 9  | 27 | 0  | 2  | 0  |
| S16  | PENAT | H=O                      | D- | R- | 5                           | 12 | 0  | 7  | 15 | 1  | 2  | 2  |
| S16  | PBNAT | H=O                      | D- | R- | 0                           | 5  | 2  | 6  | 16 | 0  | 7  | 1  |

Ambos grupos de informantes expresan con mayor frecuencia el deseo de aceptar la propuesta en rechazos más sencillos, pero especialmente los españoles. Al rechazar algo difícil a un profesor desconocido, los españoles reconocen el coste del pedido más que los brasileños.

Por último, en lo que respecta a las situaciones 15 y 16, ambas se caracterizan por tratarse de rechazos a amigos (H=O) íntimos (D-), pero cambia el grado de imposición. Lo más llamativo es que los informantes de ambos grupos prácticamente no emplean agradecimientos en ninguna de las dos, algo que varía considerablemente respecto a los rechazos dirigidos a profesores (H<O) desconocidos (D+). En general, resulta llamativo el hecho de que en rechazos en los que existe menos confianza (D+) entre los interlocutores, haya una tendencia a emplear un mayor número de agradecimientos, especialmente cuando existe un alto poder relativo (H<O). Sin embargo, estos disminuyen hasta casi desaparecer cuando aumenta la confianza (D-) y existe un bajo poder relativo entre los interlocutores (H=O).

No obstante, un fenómeno que no varía es que ambos grupos de informantes ponen más excusas a los amigos íntimos cuando se trata de rechazar algo difícil, lo mismo que ocurría cuando los destinatarios eran profesores desconocidos. Como adelantábamos al analizar las situaciones con distinto grado de distancia social, parece que, al tener que rechazar algo complicado a una persona de confianza, aumenta la percepción de amenaza por parte

del hablante y le hace recurrir a un mayor número de excusas y justificaciones como mecanismos de atenuación.

El último hallazgo destacado es la tendencia de los informantes españoles a ofrecer más propuestas alternativas y compensatorias que los brasileños, especialmente cuando se trata de una propuesta fácil de rechazar. Esto es algo que también ocurría en las situaciones con distinto grado de poder relativo y distancia social.

## 5. Conclusiones

En el presente artículo hemos realizado un estudio descriptivo comparativo preliminar de algunos modificadores externos empleados en rechazos por 20 hablantes nativos brasileños y 20 españoles. Nuestro objetivo consistía, por un lado, en realizar una taxonomía de los modificadores externos según la función y, por otro, en determinar si existen diferencias y semejanzas entre los informantes brasileños y españoles al emplear modificadores externos en rechazos con distinto grado de imposición, poder relativo y distancia social. Para ello, aplicamos un cuestionario de tipo DCT con 16 situaciones de la esfera académica a las que debían responder mediante un correo electrónico o un mensaje privado de Facebook, según considerasen más adecuado.

Tras el análisis realizado cabe destacar que existe una tendencia similar en el uso de los modificadores externos entre ambos grupos de informantes. La principal semejanza consiste en que, al rechazar algo con un alto grado de imposición, tanto brasileños como españoles agradecen más cuando el destinatario es desconocido y existe un alto poder relativo. En cambio, las excusas aparecen con mayor frecuencia cuando aumenta la confianza, independientemente del poder relativo. Nuestra hipótesis para explicar dicho comportamiento consiste en que tener confianza con el destinatario aumenta la percepción de amenaza por parte del hablante en rechazos con alto grado de imposición y, por tanto, este recurre a un mayor número de excusas como mecanismo de atenuación. No obstante, cuando se trata de realizar un rechazo a un destinatario desconocido en situaciones con un alto poder relativo, la percepción de amenaza disminuye y aparecen modificadores externos con una marcada función valorizadora como los agradecimientos y deseos de aceptar la propuesta.

En cuanto a las diferencias detectadas, resulta de especial interés el contraste en el empleo de las disculpas, pues al rechazar algo complicado a un destinatario desconocido, los españoles se disculpan más con los compañeros de clase y los brasileños con los profesores.

En cambio, cuando se trata de rechazos sencillos, los españoles emplean más disculpas con los profesores de confianza y los brasileños con los amigos. Destacamos también la tendencia de los informantes españoles a ofrecer más propuestas compensatorias y, sobre todo, alternativas que los brasileños, especialmente con destinatarios de confianza.

Si relacionamos los resultados obtenidos en nuestro estudio preliminar con las investigaciones mencionadas, nos llama la atención no haber encontrado un contraste llamativo en el empleo de la cortesía atenuadora y valorizadora entre los grupos de informantes estudiados. Andrade (2016), por ejemplo, destacaba el predominio de la cortesía atenuadora en la cultura brasileña y Barros (2011) hacía hincapié en la importancia de la cortesía valorizadora entre los hablantes de español peninsular. No obstante, tal y como detallamos en la tabla 10, el grupo de informantes españoles que ha participado en nuestro estudio ha empleado un mayor número de modificadores en todas las categorías, excepto en las excusas. Si bien estos datos de forma aislada no nos permiten llegar a conclusiones certeras, nos animan a continuar reflexionando acerca del papel que desempeñan los modificadores en los distintos actos de habla y en las diferentes comunidades de habla.

**Tabla 10**

*Número total de modificadores externos encontrados en los grupos PENAT y PBNAT*

|                             | <i>Modificador externo</i>        | <i>PENAT</i> | <i>PBNAT</i> |
|-----------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|
| <i>Función atenuadora</i>   | Propuesta compensatoria           | 30           | 24           |
|                             | Petición de propuesta alternativa | 44           | 23           |
|                             | Disculpa                          | 69           | 53           |
|                             | Excusa                            | 175          | 179          |
| <i>Función valorizadora</i> | Reconocimiento del coste          | 22           | 14           |
|                             | Expresión de buenos deseos        | 24           | 7            |
|                             | Deseo de aceptar la propuesta     | 25           | 24           |
|                             | Agradecimiento                    | 84           | 70           |

En definitiva, estas páginas contienen el análisis preliminar de un estudio más amplio con el que esperamos profundizar no sólo en las diferencias entre informantes nativos con distintas lenguas y culturas maternas, sino también en las producciones escritas de aprendices brasileños de ELE. De esta forma, podremos ayudar a detectar posibles malentendidos que perjudican el equilibrio social en contextos interculturales, especialmente en el caso de lenguas próximas, pues gran parte de las diferencias se encuentran en el plano discursivo y pragmático, escondidas tras una falsa imagen de transparencia. De ahí que deban ser estudiadas para abordarlas posteriormente en las clases de ELE como forma de promover la

tolerancia y el respeto hacia premisas culturales que no necesariamente se ajustan a las de la lengua materna de los estudiantes.

## Referencias

- Andrade, A. M. (2016). *A cortesia em grupos de estudo : as diferentes estratégias utilizadas por brasileiros e chilenos no contexto acadêmico A cortesia em grupos de estudo : as diferentes estratégias utilizadas por brasileiros e chilenos no contexto* (tesis doctoral). Universidad de São Paulo, São Paulo.
- Barros García, M. J. (2011). *La cortésia valorizadora en la conversación coloquial española: estudio pragmalingüístico* (tesis doctoral). Granada: Universidad de Granada.
- Bernal Linnarsand, M. (2007). *Categorización sociopragmática de la cortésia y de la descortésia: Un estudio de la conversación coloquial española*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- Binti Ismail, R. (2013). *Análisis contrastivo de la cortésia verbal en el español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo*. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.). (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood: Ablex Pub.
- Boretti, S. (2005). ¿Actividad de imagen vs actividad de cortésia? El desarmador como estrategia interaccional, en J. Murillo (Ed.), *Actas del II Coloquio del Programa EDICE* (pp. 209–220). San José de Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Bravo, D. (1998). Perspectivas extrapersonales e interpersonales de análisis del discurso hablado, la atribución de significados sociales. In J. J. de Bustos, P. Charadeau, J. L. Girón (Ed.), *Lengua, discurso y texto* (Vol. 2, pp. 1501–1514). Madrid: Visor Libros.
- Bravo, D. (1999). ¿Imagen positiva vs. Imagen negativa?: pragmática sociocultural y componentes de face. *Oralia: Análisis Del Discurso Oral*, 2, 155–184.
- Bravo, D. (2008). (Im)politeness in Spanish-speaking socio-cultural contexts. *Pragmatics*, 18(4), pp. 563–576. <https://doi.org/10.1075/prag.18.4.01bra>
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1987). *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
- Choi, H. J. (2008). *Pragmática intercultural: el acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana* (tesis doctoral). Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Escandell Vidal, M. V. (2013). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behaviour*. New York: Doubleday.
- González García, V. y García Ramón, A. (2017). Atenuación e intensificación: estrategias pragmáticas del rechazo en respuesta a invitaciones en redes sociales en línea. En M. Albelda Marco y W. Mihatsch (Eds.), *Atenuación e intensificación en géneros discursivos* (pp. 3510–3813). Madrid: Iberoamericana/Frankfurt am Main: Vervuert.
- Haugh, M. (2007). The discursive challenge to politeness theory: an interactional alternative. *Journal of Politeness Research*, 3(2), 295–317. <https://doi.org/10.1515/PR.2007.013>
- Haverkate, H. (1994). *La cortésia verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- Hernández Flores, N. (2002). *La cortésia en la conversación española de familiares y amigos: la búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario* (tesis doctoral). Universidad de Aalborg, Aalborg.
- Hernández Flores, N. (2004). La cortésia como la búsqueda del equilibrio de la imagen social. In Bravo, D. y Briz, A. (Eds.), *Pragmática Sociocultural: estudios sobre el discurso de cortésia en español* (pp. 95–108). Barcelona: Ariel Letras.
- Hernández Flores, N. (2013). Actividad de imagen: caracterización y tipología en la interacción comunicativa. *Pragmática Sociocultural/ Sociocultural Pragmatics* 1(2), 175–198.
- Kasper, G. (2006). Speech acts in interaction. *Pragmatics and Language Learning*, 11, 281–314.

Robles Garrote, M. P. (2017). *Perspectivas de análisis pragmático de correos electrónicos de petición. Estudio contrastivo en italiano y español L1/L2* (tesis doctoral). Universidad Antonio de Nebrija, Madrid.

**Sara González Berrio** realiza su doctorado en régimen de cotutela entre la Universidad Nebrija (Programa de Lingüística Aplicada a la Enseñanza de Lenguas) y la Universidade Estadual Paulista (Programa de Lingüística y Lengua Portuguesa). En 2014, finalizó el Máster en Lingüística Aplicada a la Enseñanza de ELE en la Universidad Nebrija y ha participado en el programa de Lectorados MAEC-AECID impartiendo clases en dos universidades brasileñas de 2013 a 2018.

**Sara González Berrio** is a PhD student enrolled in a cotutelle program between Nebrija University and São Paulo State University. In 2014, she graduated with a Master's Degree in Linguistics Applied to Teaching Spanish as a Second Language. She has also participated at the Lecturer Program of the Spanish Agency for International Development Cooperation (MAEC-AECID) at two Brazilian Universities from 2013 to 2018.

**Susana Martín Leralta** es Doctora por la Universidad de Bielefeld (Alemania). Actualmente desempeña el cargo de Decana de la Facultad de Lenguas y Educación de la Universidad Nebrija (Madrid), donde es profesora de postgrado. Es miembro investigador de varios proyectos de i+D+I, ha publicado un libro y diversos artículos y capítulos de referencia.

**Susana Martín Leralta** holds a PhD from the University of Bielefeld (Germany). She currently holds the position of Dean of the School of Languages and Education at Nebrija University (Madrid), where she is a graduate professor. She is a research member of several R & D & I projects, and has published a book and several articles and reference chapters.

**Nildicéia Aparecida Rocha** es profesora titular en el Departamento de Letras Modernas de la Universidade Estadual Paulista – Unesp. Posee Posdoctorado en Enseñanza y Aprendizaje de Lenguas Extranjeras (Universidad de Sevilla), doctorado en Lingüística y Máster en Estudios Literarios (Universidade Estadual Paulista – Unesp). Es líder del grupo de investigación en enseñanza y aprendizaje de lenguas de la UNESP y actúa en el área de lingüística aplicada, enseñanza-aprendizaje de lenguas, formación de profesores y análisis del discurso. Autora de libros y diversas publicaciones.

**Nildicéia Aparecida Rocha** is a Professor at the Department of Modern Languages at São Paulo State University - Unesp. She holds Postdoctoral Studies in Teaching and Learning Foreign Languages (University of Seville), a PhD in Linguistics and a Master's Degree in Literary Studies. She is also the leader of a research group in Language Teaching and Learning at the Unesp. Her main research areas are Applied Linguistics, Teaching and Learning Foreign Languages, Teacher Training and Discourse Analysis. She is the author of several books and various publications.