

# Estrategias de uso del rechazo a invitaciones por hablantes nativos españoles y japoneses

Cuadernos CANELA, 31, pp. 5-18  
Recibido: 01-IX-2019  
Aceptado: 20-IV-2020  
Publicado, versión impresa: 22-V-2020  
ISSN 1344-9109  
Publicado, versión electrónica: 22-V-2020  
ISSN 2189-9568  
© El autor 2020  
canela.org.es

**Ignacio Pedrosa García**

Universidad de Estudios Extranjeros de Kobe, Kobe, Japón

## Resumen

En este artículo se presenta un estudio heurístico de tipo contrastivo sobre las diferentes estrategias que emplean los hablantes nativos españoles y japoneses cuando responden con un rechazo a una invitación. Los datos incluyen 193 estrategias empleadas en 72 respuestas formuladas por 24 participantes, de los cuales 12 son hablantes nativos de español y otros 12 hablantes nativos de japonés. Para la recolección de los datos se utilizó una tarea para completar el discurso administrada de manera virtual. Las estrategias preferidas de los informantes fueron: el «rechazo de la proposición», la «excusa/explicación», el «desacuerdo/disuasión», la «gratitud/apreciación» y el «arrepentimiento/disculpa». Por otro lado, también se registraron estrategias únicas en el corpus lingüístico del español peninsular como el «rechazo explícito» y la «solidaridad/empatía».

## Palabras clave

Actos de habla, rechazos a invitaciones, cortesía, pragmática intercultural, tarea para completar el discurso

## Introducción

Cada cultura tiene diferentes interpretaciones y entendimiento de lo que es considerado como cortesía y un comportamiento apropiado. Los estudios contrastivos sobre modelos de interacción vinculados a cada civilización han sido abordados desde una disciplina denominada pragmática intercultural. Las investigaciones que se realizan en esta área desvelan las diferencias que existen impresas en el marco cultural (Gardner et al., 1999) entre sociedades y, por consiguiente, son una fuente de información primordial para elaborar materiales didácticos orientados a la enseñanza de lenguas extranjeras.

Sabiendo que la pragmática tiene como objeto de estudio los enunciados que se emiten en un contexto específico, teniendo gran importancia este último y los distintos usos del lenguaje, así como la interpretación del mensaje que realiza el destinatario, consideramos que la pragmática intercultural tiene una estrecha relación con el conocimiento del mundo físico y social y con el hecho de que no todas las culturas comparten los mismos conocimientos generales o específicos, existiendo grandes diferencias en casos como el que aquí nos atañe: la cultura japonesa y la cultura española. En contraposición a la pragmática lingüística, que explica la expresión verbal de las relaciones entre el signo lingüístico y los usuarios del código dentro de un sistema lingüístico concreto, la pragmática intercultural analiza y compara estos principios en distintas culturas. Algunos fenómenos que pueden estudiarse desde las dos perspectivas mencionadas son:

la teoría de la cortesía, los actos de habla, la deixis y la estructura de la información. Además, dentro de la pragmática intercultural se analizan otros fenómenos como el choque cultural y el error pragmático. Nuestra investigación se centra en uno de los actos de habla: el rechazo.

Nuestros objetivos se encuentran expresados en los siguientes enunciados: (1) comprobar si se emplean estrategias únicas en cada corpus lingüístico en respuesta al acto de habla del rechazo a invitaciones; (2) explorar y comparar las estrategias del rechazo que utilizan los hablantes nativos de español y los hablantes nativos de japonés.

## 1. Pragmática intercultural

En el campo de la pragmática intercultural, la comunicación entre hablantes con diferentes L1 son el centro de atención (Kecskes, 2014). En el acercamiento intercultural, la comunicación es un proceso dinámico en el que la colaboración y la negociación tienen lugar constantemente para alcanzar el objetivo de la comprensión mutua entre los hablantes de diferentes culturas. Es por esto por lo que, en la comunicación intercultural, la competencia interactiva de los participantes es esencial, porque las habilidades comunicativas como los turnos, manejo de la dirección de la conversación y el uso de señales paralingüísticas afectan de manera directa el propósito de la comprensión mutua. Asimismo, Kecskes (2014) adopta un enfoque sociocognitivo de la pragmática intercultural al combinarlo con una perspectiva cognitivo-filosófica que considera la intención previa del hablante como un estímulo mental, en conjunto con una perspectiva sociocultural-interaccional que tiene en cuenta el fenómeno posterior a la ejecución del acto de habla por el hablante y el oyente durante una conversación.

El ser cortés, implica cómo se entiende serlo y cómo se entiende no serlo; además, esto varía de una cultura a otra (House, 2008). Es esto por lo que, en la disciplina de la pragmática intercultural, el estudio de la cortesía puede servir como respuesta clave para entender numerosos malentendidos y conflictos que surgen en el encuentro entre los hablantes de diversas culturas. Tal y como plantea Fernández (2002), «solo un acercamiento pragmático de la lengua nos permitirá dar cuenta del papel que las normas sociales y culturales cumplen en la selección de las formas lingüísticas usadas en la realización de las funciones comunicativas» (Fernández, 2002, p. 7).

Como profesores, los estudios pragmáticos nos alertan sobre los peligros de tener una visión demasiado ingenua de los actos de habla, ya sea por juzgarlos de manera más simples de lo que son, o por suponerles un carácter universal.

## 2. El acto de habla del rechazo

Según el *Diccionario de la Real Academia Española* (DLE), conceptualmente, el rechazo es la acción y el efecto de contradecir lo que alguien expresa, denegar algo que se pide o no admitir lo que se propone u ofrece. El rechazo es, en comparación con otros actos de habla, el menos estudiado y, a su vez, un acto de habla mucho más complejo. Es, al igual que responder a un cumplido, uno de los pocos actos de habla que se dan como consecuencia de otro (como en el caso de nuestro estudio, una invitación) en vez de ser un acto iniciado por el hablante (Gass y Houck, 1999, p. 2) y que comprometen al que responde a decantarse por una acción: aceptar o rechazar.

A raíz de lo ya mencionado, otra particularidad de este acto de habla es que posee una naturaleza amenazante (*face threatening act*; FTA) tratándose de un FTA potencial

(Brown y Levinson, 1987; Félix-Brasdefer, 2008) ya que, el hecho de rechazar algo en sí, constituye un reto en términos de pragmática de la cortesía, hasta el punto de que, si no se sabe hacer correctamente, puede resultar ofensivo (Alemi y Tajeddin, 2013; Takahashi y Beebe, 1987). Por último, las fórmulas semánticas elicidadas a partir de un rechazo son también sensibles a otros factores sociolingüísticos, como al estatus social del interlocutor, la distancia social y el contexto en el que se produce la conversación.

Las obras de Austin (1962), Searle (1969, 1976) y Grice (1975) han sido cruciales en los estudios de pragmática de L1 y L2 y han inspirado a una gran cantidad de investigaciones sobre el aprendizaje de actos de habla y de implicaturas. Sin embargo, los teóricos de los actos de habla se basaban principalmente en la filosofía y no explicaban las consideraciones socioculturales del mundo real para producir actos de habla; es decir, las condiciones en relación con el contexto que llevan a los hablantes a formular sus actos de habla de diferentes maneras. Esta cuestión fue abordada desde una perspectiva antropológica a través de los estudios sobre la cortesía.

### 3. Relación entre rechazo y cultura

En el caso de los rechazos, el hablante debe negar a alguien la petición, invitación, oferta o sugerencia. Dado el hecho de que los rechazos son un FTA que implican un cierto nivel de ofensividad, la aplicación de estrategias de rechazo inadecuadas puede hacer que los estudiantes de L2 parezcan irrespetuosos y descorteses en algunas situaciones. No solo eso, cómo se dice «no» es más importante en muchas sociedades que la respuesta en sí misma. El interlocutor debe saber cuándo usar la forma apropiada y qué función cumple este acto de habla, teniendo en cuenta sus elementos sociopragmáticos. Como sabemos, lo que resulta aceptable o apropiado en una cultura, puede ser totalmente inaceptable e inapropiado, incluso insultante en otra.

Puesto que no es suficiente con conocer las pautas culturales, es deseable tomar conciencia de estos fenómenos para comunicarnos de forma adecuada con los miembros de otras comunidades, es decir, debemos conocer las convenciones lingüísticas<sup>1</sup>. Al igual que Tusón (1997), consideramos que todo lo que contribuya a conocer mejor el sistema de comunicación de una comunidad cultural, contribuirá a «un mayor conocimiento de la naturaleza humana y de las restricciones sociales y culturales que regulan nuestros comportamientos comunicativos» (Tusón, 1997, p. 112).

#### 3.1. La cortesía lingüística española

La etiqueta lingüística española se rige por aptitudes configuradas en torno a la imagen social ya que, «comportarse cortésmente no es una capacidad natural, sino una destreza que se logra como parte del proceso de socialización» (Escandell, 1998, p. 19). Es decir, en un sentido estricto la cortesía se manifiesta en los actos orientados hacia el oyente. Con esta prerrogativa, Hernández (2004) añade que «la cortesía es un conjunto de estrategias verbales dirigidas por un hablante a un destinatario y que afectan a la situación de la imagen de ambos interlocutores»<sup>2</sup> (Hernández, 2004, p. 99). El conocimiento del contexto sociocultural es lo que permite a los hablantes interpretar lo que se dijo por medio de una conexión entre el discurso y la realidad social (Bravo, 2005). Es por eso por lo que Bravo (2005) toma en cuenta lo lingüístico y lo extralingüístico para describir la realidad social del hablante, proponiendo hablar de una pragmática sociocultural en

la que incorpora todos los elementos de la situación comunicativa del usuario para la descripción del lenguaje.

La cultura española peninsular está motivada por diferentes conceptualizaciones en cuanto al uso de la cortesía verbal, estando más inclinada a realzar la imagen del interlocutor (*face enhancing act*; FEA). Briz (2004) analiza este fenómeno distinguiendo entre: la cortesía codificada y la cortesía integradora. La primera incluye todos los mecanismos lingüísticos asignados convencionalmente a la cortesía en cualquier contexto, mientras que la segunda se refiere a la evaluación de una elocución como cortés o descortés, dependiendo de la situación comunicativa en la que se verbalice. A su vez, hay diferentes parámetros comunicativos que pueden actuar como filtros que contribuyen a esta evaluación, tales como la relación entre los interlocutores, el objetivo de la interacción, las ideologías culturales, relevancia, así como la aceptación lingüística y social.

Un rasgo prevalente de la cortesía española es la confianza. Según Bravo (1999) y Hernández (2004), cuando la relación que tienen los interlocutores es cercana, hay confianza. No obstante, también en situaciones en las que la relación no es tan estrecha, los españoles tienden a comportarse como si existiera confianza, lo que puede llegar a generar incomodidad o malestar cuando no se respeta la privacidad del oyente o hay un exceso de confianza por parte de uno de los interlocutores. No más allá de esto, Hernández (2003) explica que la falta de confianza se contempla de forma negativa, sobre todo en las relaciones con más familiaridad; es decir, con menor distancia social. Se entiende que cuando hay confianza, se debe mostrar afecto, confiar en los demás, ser auténticos y sinceros. Con el mismo temperamento, Barros (2011) acuña que «la confianza es un regalo que se gana. Así, las relaciones sociales están regidas por una jerarquía que deriva del nivel de confianza. Cuanta más confianza, más fácil será expresarse con libertad y sentirse miembro de un grupo» (Barros, 2011, p. 168). En consecuencia, Barros (2011) suscita que la distancia social no es una frontera insuperable en la interacción comunicativa y el poder social de los hablantes no suele ser muy grande en el contexto sociocultural español. De este modo, la preocupación por la imagen no es tan imperiosa como en las culturas de distanciamiento, como la japonesa, en la que la atenuación es un mecanismo empleado con frecuencia y las relaciones sociales se establecen de forma moderada y respetuosa. Al contrario, la cortesía en la cultura española sirve, mayormente, para acortar la distancia y crear o reforzar la confianza.

En la cultura española se aprecia la originalidad y la autonomía<sup>3</sup>, esta última ligada al orgullo, que puede manifestarse de forma expresiva y clara, lo que da lugar a modos de acción e interacción directos y frontales (Bravo, 1999, pp. 168-170). En virtud de ello, se espera que los españoles sean más directos al rechazar una proposición. Además, los españoles se expresan con libertad y son tolerantes hacia opiniones de diferente calibre (Bravo, 1999). No obstante, en algunas ocasiones, dependiendo del contexto y quienes sean los interlocutores, pueden llegar a engrescarse en discusiones; sin embargo, esto no supone un riesgo para las relaciones interpersonales puesto que, al contrario, contribuyen a fortalecerlas (Bernal, 2007).

### 3.2. La cortesía lingüística japonesa

En primer lugar, para comprender por qué la etiqueta lingüística japonesa difiere en contraposición del modelo occidental debemos examinar la influencia histórico-cultural que configura la identidad del país. Uno de los principios culturales que marca

la idiosincrasia japonesa es el concepto de *wa* (和) o armonía. Se trata de un término filosófico confuciano que dicta un estándar importante en la sociedad japonesa. Este concepto enmarca la importancia de mantener la armonía, evitar conflictos y el esfuerzo del miembro del grupo para no sobresalir excesivamente del resto. A pesar de que los conceptos filosóficos pueden ser complejos de poner en perspectiva, estos nos dan referencias de por qué los japoneses parecen ser tan educados y por qué se preocupan por agradar a los demás y encajar en el grupo.

La sociedad japonesa no solo funciona dentro de un sistema jerárquico, sino también dentro de un sistema de relaciones internas y externas. El término *uchi* (内) se refiere al círculo social interno de un individuo en el que se describe a sí mismo como parte del «nosotros», esto hace cabida a los amigos cercanos y a los miembros de la familia. Estos grupos comparten un cierto sentido de *amae* (甘え) o dependencia emocional, mientras que *soto* (外) se refiere a las relaciones del círculo externo, como las personas que pertenecen a diferentes grupos sociales. Debe señalarse que estas relaciones o posiciones son dinámicas y cambian continuamente dependiendo de la situación y el contexto. Por otro lado, Haugh y Obana (2011) sugieren que la cortesía en japonés está estrechamente relacionada con la noción de *tachiba* (立場) la cual reconoce la posición, rol o circunstancias distintivas de cada uno. Esta noción sostiene que las personas cambian su comportamiento de acuerdo con dónde se encuentran, con quién están interactuando y cómo se perciben a sí mismas en una determinada situación.

En consecuencia, la cortesía japonesa está determinada en gran medida por las relaciones antes mencionadas, como el rango y el sistema dentro-fuera; es por esto por lo que los interlocutores deben elegir una forma lingüística adecuada, acorde al reflejo de la posición del hablante dentro de cada sistema y del contexto real de la comunicación. Por otro lado, conocer la propia situación dentro de esta red de pirámides y actuar lingüísticamente acorde a esta situación es lo que se conoce como *wakimae* (弁え). Hill et al. (1986) e Ide (1992) acuñaron este término con el siguiente significado: «conforme a la norma esperada». A diferencia de la conversación en la tradición occidental, en la que el hablante elige a conciencia las expresiones de acuerdo con su intención, los japoneses discriminan su juicio de elección en base al estatus y la edad de los destinatarios. Esto se debe a que el esquema mental del hablante está orientado a igualar la norma social del contexto y a preguntarse qué se supone que se debe usar en lugar de qué quiere usar. Sin embargo, el hablante japonés se expresa a través del tipo de cortesía *wakimae* o *tachiba*, que muestra conformidad con la norma y el contexto social.

Precedentemente, Lakoff (1984) ya había caracterizado el japonés como una lengua basada en el oyente, lo cual indica que se espera del hablante que sea indirecto y ambiguo, dejando de este modo al oyente la responsabilidad de interpretar sus intenciones. Este compromiso de ser lo suficientemente sensible para entender las fluctuaciones que ocurren en la conversación es clave en el discurso japonés. Okazaki (1993) señala que los japoneses, ante una negociación discursiva, utilizan estrategias comunicativas como el *enryo-sasshi* (遠慮・察し) que se caracteriza por evitar el uso de expresiones provocadas por pensamientos y sentimientos de forma directa (*enryo*; «modestia») y la susceptibilidad del oyente al mensaje (*sasshi*; «consideración» o «anticipación»).

En la medida que un hablante japonés siempre debe expresar una actitud respecto a la norma social, puede llevarle hasta el límite en el que cada enunciado sea pronunciado de forma premeditada, puesto que, desde el punto de vista cultural, se intenta evitar todas las expresiones que puedan considerarse amenazadoras de la imagen y dañen a la

misma, causando vergüenza por parte del individuo. Hasta cierto punto, podría decirse lo mismo en cualquier cultura; es decir, la comunicación interpersonal siempre se encuentra en riesgo de situaciones amenazantes desde el foco pragmático. Sin embargo, en japonés, esto se amplifica ya que el contexto social está directamente codificado en elementos morfológicos y léxicos (Tsujimura, 1992). La importancia del reconocimiento y el estatus se refleja en el hecho de que, dicha información está codificada de manera sociopragmática, y es que el sistema honorífico en japonés es más que una estrategia de cortesía negativa para mitigar la coacción del destinatario. Un hablante japonés, sea cual fuere el contexto en el que se encuentre, no puede dejar de expresar su posición de respeto hacia el oyente, puesto que las construcciones lingüísticas propias del idioma transmiten cortesía desde los niveles más básicos de su gramática debido al inherente peso cultural que recae sobre la misma.

#### **4. Estudios sobre la formulación y uso del rechazo**

Dentro de los estudios que examinan el acto de habla del rechazo, dos merecen especial mención. Por una parte, desde el punto de vista estructural, el estudio de Takahashi y Beebe (1987), y en segundo lugar el de Beebe et al. (1990) que ofrece una lista clasificatoria de las estrategias para formular rechazos dividiéndolas en directas e indirectas. Además, incluyen adjuntos<sup>4</sup> a los rechazos que no funcionan como rechazos en sí mismos, sino de apoyo a estos.

Gran parte de la investigación en torno al rechazo se ha dedicado a explorar las diferencias interculturales (Abe, 2017; Bella, 2014; Edsworth y Kodama, 2011; Félix-Brasdefer, 2008; Fujiwara, 2004; Gass y Houck, 1999; Kwon, 2004). Consecuentemente, se han encontrado distinciones en cuanto a la frecuencia y el contenido de las estrategias utilizadas, llevando a los investigadores a abogar por la importancia de saber cómo realizar un rechazo en la L2 de manera correcta y, evitar así fallos pragmáticos (Alemi y Tajeddin, 2013; Kwon, 2004). Asimismo, se han centrado en la producción del rechazo por parte de los hablantes no nativos, examinado en qué se diferencian de los hablantes nativos y se han mostrado discrepancias cualitativas y cuantitativas en el uso de fórmulas semánticas para realizar un rechazo, además de proponer planes de instrucción para este acto de habla.

#### **5. Estudio empírico**

##### *5.1. Metodología*

La metodología utilizada en el presente estudio es esencialmente cualitativa. Se trata de un estudio de corte transversal de diseño heurístico, en el que se clasifican, describen y contrastan los tipos de fórmulas semánticas que ambas culturas emplean en diversas invitaciones que requieren respuesta mediante un acto de habla del rechazo de manera escrita. En función de nuestros objetivos, se enunciaron las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Hay estrategias únicas en cada corpus?
2. ¿Qué diferencias existen entre las estrategias empleadas por los informantes?

## 5.2. Participantes

Contamos con un grupo de 12 hablantes nativos españoles, antiguos alumnos del curso de acreditación docente de ELE del Instituto Cervantes de Alcalá de Henares, 6 hombres (50%) y 6 mujeres (50%) que comprenden el mismo rango de edad de 30 a 40 años ( $M=34.75$ ,  $SD=3.49$ ,  $Mediana=34$ ) y un perfil general en común. Por otro lado, se tuvo en cuenta a un grupo diferente de hablantes nativos japoneses que se configuró en torno a otros 12 miembros ingresados en el Instituto Cervantes de Tokio, compuesto por 6 hombres (50%) y 6 mujeres (50%) con un rango de edad comprendido entre los 30 y 40 años ( $M=35.33$ ,  $SD=3.98$ ,  $Mediana=35.5$ ), quienes participaron voluntariamente en el estudio.

## 5.3. Herramienta de recogida de datos

Para elicitación del acto de habla del rechazo por parte de los informantes se administraron dos DCT en sus diferentes versiones idiomáticas (español y japonés), acorde a cada grupo. Estos consistían en descripciones situacionales que especificaban un contexto comunicativo. A cada situación le sigue un espacio en blanco en el que los participantes debían proporcionar las fórmulas lingüísticas oportunas para efectuar el rechazo, a la mejor conveniencia de estos y como si fueran los hablantes de una interacción en la vida real. Los DCT utilizados fueron los usados originalmente por Beebe et al. (1990), adaptados y validados lingüísticamente de forma previa por el investigador (**Tabla 1**).

## 5.4. Estrategias de respuesta

Al no existir un sistema previo de clasificación de rechazos entre el japonés y el español peninsular, frente al análisis cualitativo del corpus, creamos nuestro propio sistema de clasificación, basándonos en los trabajos de investigación precedentes (Beebe y otros, 1990; Félix-Brasdefer, 2008) y completando las categorías que considerábamos necesarias (**Tablas 2, 3 y 4**).

**Tabla 1.** Descripción de la estructura interna del DCT (Beebe et al., 1990).

Estímulo	Posición social del rechazante	Situación
Invitación	Inferior	Fiesta del jefe
Invitación	Igualitaria	Cenar en casa de un amigo
Invitación	Superior	Ir a un restaurante de lujo

**Tabla 2.** Clasificación de las estrategias directas.

RECHAZOS	
Estrategias directas	Ejemplos
A. Rechazo explícito	1. (E4S3 <sup>5</sup> ) «Pfff, no.»
B. Negación de la proposición	1. (E1S1) «No puedo aceptar.» 2. (J5S1) 「お断りするわ」 <i>Okotowari suru wa</i> [Lo rechazo]

Tabla 3. Clasificación de las estrategias indirectas.

RECHAZOS	
Estrategias indirectas	Ejemplos
A. Excusa/explicación	1. (E7S2) «precisamente el domingo celebramos una fiesta de cumpleaños.» 2. (J7S2) 「日曜日は家族と出かける予定があるので」 <i>Nichiyōbi wa kazoku to dekakeru yotei ga aru node</i> [El domingo planeo salir con mi familia]
B. Arrepentimiento/disculpa	1. (J3S3) 「申し訳ない」 <i>Mōshiwakenai</i> [Discúlpeme] 2. (E4S1) «Sintiéndolo mucho...»
C. Deseo	1. (E4S2) «Me hubiera gustado asistir.» 2. (J10S1) 「是非参加したいのですが」 <i>Zehi sankā shitai nodesuga</i> [Me encantaría unirme, pero...]
D. Alternativa	1. (E8S2) «Seguro que en otra ocasión podremos.» 2. (J6S3) 「明日の朝早くではいかがでしょうか」 <i>Ashita no hayakude wa ikagadeshouka</i> [¿Qué tal mañana temprano?]
E. Desacuerdo/disuasión	1. (E2S3) «Los domingos por la noche son mal momento.» 2. (J7S1) 「私的な時間に仕事の話はご遠慮させてください」 <i>Shitekina jikan ni shigoto no hanashi wa go enryo sa sete kudasai</i> [Abstengase de hablar de trabajo durante el tiempo personal]
F. Promesa de cumplimiento	1. (J1S1) 「もし更にお話の場が必要であれば喜んでオフィスにてお話を伺いますよ」 <i>Moshi sarani ohanashi no ba ga hitsuyōdeareba yorokonde ofisu nite ohanashi o ukagaimasu yo</i> [Si necesita hablar más, no dude en preguntar en la oficina] 2. (E8S1) «Lo tendremos en cuenta.»
G. Evitación	1. (E3S3) «No lo sé.» 2. (J6S2) 「まずはやってみないか」 <i>Mazu hayatte minai ka?</i> [¿Te gustaría probarlo primero?]
H. Rechazo por principios/creencias	1. (E5S3) «Creo que a tu mujer no le caigo muy bien.» 2. (J9S2) 「信じないよこういうのは」 <i>Shinjinai yo kō iu no wa</i> [No me creo lo que dices]
I. Establecer una condición de aceptación pasada/futura	1. (E3S3) «Dijo mi cuñada que se iba a pasar por casa y estoy pendiente de que me confirme.» 2. (J10S1) 「またお誘いお願いします」 <i>Mata osasoī onegaishimasu</i> [Por favor, invíteme en una futura ocasión]

**Tabla 4.** Clasificación de los adjuntos al rechazo.

RECHAZOS	
Adjuntos a los rechazos	Ejemplos
A. Opinión positiva/sentimiento/acuerdo	1. (E2S2) «Espero que lo disfruten al máximo.» 2. (J12S3) 「いいね」 <i>line</i> [Qué bien]
B. Solidaridad/empatía	1. (E6S1) «Trate de tener más cuidado la próxima vez y ya está.»
C. Gratitud/apreciación	1. (J8S6) 「お誘いいただいてありがとうございます」 <i>Osasoï itadaite arigatôgozaimasu</i> [Gracias por la invitación] 2. (E8S1) «Es muy amable por su parte.»

## 6. Resultados

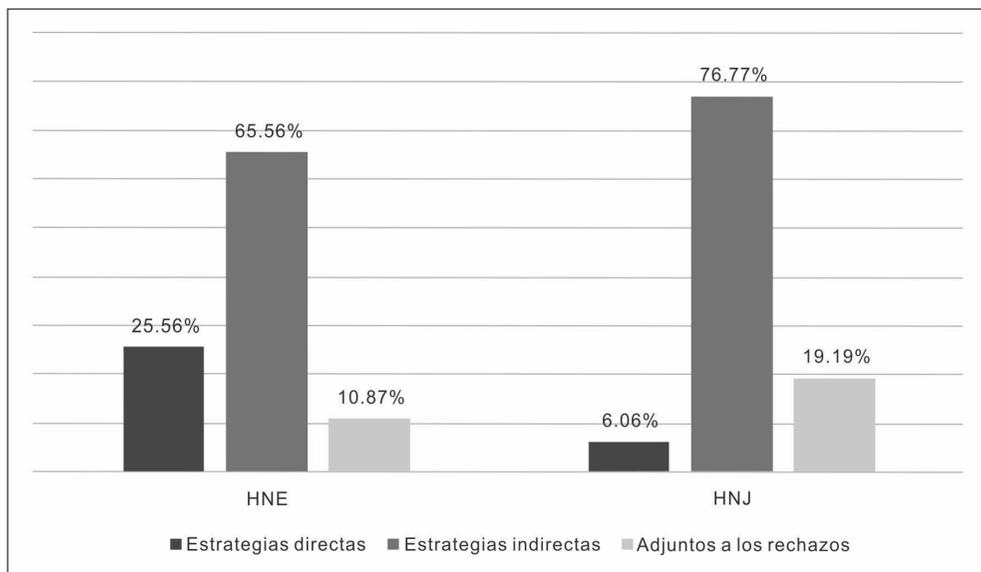
### 6.1. Distribución general de las macroestrategias de respuesta

En el caso de rechazar invitaciones, los HNE ocuparon el porcentaje más elevado al utilizar estrategias directas con un 25.56% frente al 6.06% de los HNJ. De forma similar, los rechazos indirectos fueron lo más explotados por nuestros grupos de informantes, con un 76.77% por los HNJ, con un 65.56% por su grupo homólogo de HNE. Los HNJ utilizaron adjuntos al rechazo de forma superior con un 19.19% mientras que los HNE emplearon estos de manera reservada, con un 10.87% (**Figura 1** y **Tabla 5**).

Al examinar estos datos, se revelan diferentes grados de claridad en cuanto al uso de estrategias acotadas por cada grupo de informantes. Los HNE fueron más directos al rechazar invitaciones, mientras que los HNJ fueron lo más indirectos.

### 6.2. Distribución general de las microestrategias de respuesta

Tanto los HNE como los HNJ utilizaron formulas semánticas indirectas de manera proporcionalmente alta; los primeros recurrieron a estas a través de la «excusa/explicación» con un 20% mientras que los HNJ lo hicieron en un 33%. Las fórmulas semánticas directas fueron empleadas por antonomasia por el grupo de HNE con estrategias únicas como el «rechazo explícito» y la «solidaridad/empatía» con un 2.22% además de la «negación de la proposición» con un 23.33% frente al 6.06% de los HNJ. De manera similar, se emplearon estrategias como el «arrepentimiento/disculpa» por ambos grupos de informantes, con un 25.25% por los HNJ y un 18.89% por los HNE. Se puede observar que los HNE utilizaron una gama variada de fórmulas semánticas en comparación con el grupo de los HNJ, quienes mostraron predilección por ciertas estrategias en concreto. Los HNE usaron estrategias como el «deseo» con un 5.56% además de la «alternativa» con un 4.44% o la «evitación» con un 2.22%. Del mismo modo, los HNE y los HNJ utilizaron proporcionalmente el mismo porcentaje al «establecer una condición de aceptación pasada/futura» con un 3.33% y un 4.04%. En cambio, los HNJ emplearon más adjuntos como la «opinión positiva» con un 7.07%. Cabe destacar que los HNJ emplearon un total de fórmulas semánticas superior cuando rechazaron invitaciones (**Tabla 6**).



**Figura 1.** Distribución general de las macroestrategias

**Tabla 5.** Estadísticos descriptivos de las estrategias del rechazo.

Estrategias		Grupo	
		HNE	HNJ
Directas	Media	11.5	3
	SD	13.43	4.24
Indirectas	Media	6.55	8.44
	SD	6.36	11.98
Adjuntos	Media	3.33	6.33
	SD	3.21	6.02

**Tabla 6.** Distribución general de las microestrategias.

Estímulo	Invitación			
	HNE		HNJ	
Grupo	n	%	n	%
<b>Estrategias</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Rechazo explícito	2	2.22	0	0
Negación de la proposición	21	23.33	6	6.06
Excusa/explicación	18	20	33	33.33
Arrepentimiento/disculpa	17	18.89	25	25.25
Deseo	5	5.56	2	2.02
Alternativa	4	4.44	1	1.01
Desacuerdo/disuasión	6	6.67	1	1.01
Promesa de cumplimiento	2	2.22	2	2.02
Evitación	2	2.22	7	7.07
Rechazo por principios/creencias	2	2.22	1	1.01
Establecer una condición de aceptación pasada/futura	3	3.33	4	4.04
Opinión positiva	1	1.1	7	7.07
Solidaridad/empatía	2	0	0	0
Gratitud/apreciación	7	7.78	12	12.12
<b>Total</b>	<b>92</b>	<b>100</b>	<b>101</b>	<b>100</b>

## Conclusiones

En conclusión, a través del presente estudio se ha investigado la selección y preferencia de uso de estrategias de cortesía entre dos identidades culturales dispares al rechazar una invitación en tres niveles diferentes de estatus social. A la luz nuestros resultados, observamos cómo los hablantes nativos de japonés se vieron influenciados por su *priming* cultural colectivista, puesto que valoraron la armonía del grupo y se mostraron más preocupados por el mantenimiento de la imagen pública que sus homólogos nativos españoles, quienes se vieron influenciados por el individualismo distintivo de la cultura peninsular, buscando la igualdad en las relaciones y valorando más la orientación de solidaridad y acercamiento con un mayor grado de claridad en sus respuestas.

Aun cuando existen diversos estudios interculturales sobre el español y el japonés, todavía hoy en día la mayor parte de las investigaciones que se han realizado sobre esta temática se han focalizado desde una perspectiva anglocéntrica. En un área aún poco explorada, este estudio proporciona nuevas nociones para una mayor investigación en la comunicación intercultural en torno al acto de habla del rechazo.

## Referencias bibliográficas

- Abe, H. (2017). Americans' Evaluation of Japanese Refusals in English. *Asian EFL Journal* 19(1), 81-98.
- Alemi, M., & Tajeddin Z. (2013). Pragmatic Rating of L2 Refusal: Criteria of Native and Nonnative English Teachers. *TESL Canada Journal*, 30(7), 63-81.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Barros, M. (2011). *Cumplidos y ofrecimientos: actividades de cortesía valorizadora en la conversación coloquial española*. Tesis doctoral, Universidad de Granada, Granada.
- Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uliss-Wltz, R. (1990). Pragmatic Transfer in ESL Refusals. En R. C. Scarcella, E. S. Andersen, & S. D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). New York: Newbury House Publishers.
- Bella, S. (2014). Developing the ability to refuse: A cross-sectional study of Greek FL refusals. *Journal of Pragmatics*, 61, 35-62.
- Bernal, M. (2007). *Categorización sociopragmática de la cortesía y descortesía. Un estudio de la conversación coloquial española*. Tesis doctoral, Universidad de Estocolmo, Estocolmo.
- Bravo, D. (1999). ¿Imagen 'positiva' vs. imagen 'negativa'? Pragmática sociocultural y componentes de *face*. *Oralia: Análisis del discurso oral*, 2, 155-184.
- Bravo, D. (2005). Categorías, tipologías y aplicaciones. Hacia una redefinición de la cortesía comunicativa. En D. Bravo (Ed.), *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos* (pp. 21-52). Buenos Aires: Dunken.
- Briz, A. (2004). Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación. En D. Bravo y A. Briz (Eds.), *Pragmática sociocultural: análisis del discurso de cortesía en español* (pp. 67-93). Barcelona: Ariel.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ebsworth, M., & Kodama, N. (2011). The pragmatics of refusals in English and Japanese: Alternative approaches to negotiation. *International Journal of the Sociology of Language*, 208, 95-117.
- Escandell, M. V. (1998). Cortesía y relevancia. En H. Haverkate, G. Mulder, & C. Fraile Maldonado (Eds.), *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos* (Diálogos Hispánicos, 22, pp. 7-24). Amsterdam: Rodopi.

- Félix-Brasdefer, J. C. (2008). Perceptions of refusals to invitations: Exploring the minds of foreign language learners. *Language Awareness, 17*(3), 195-211.
- Fernández S. C. (2002). La programación de cursos y el desarrollo de la competencia pragmática. *XI Encuentro Práctico de Profesores ELE* (pp. 1-10). Barcelona: International House-Difusión.
- Fujiwara, Y. (2004) An intercultural pragmatics study on Japanese resistivity and American acceptability of refusals. *Intercultural Communication Studies, 13*(2), 472-490.
- Gardner, W. L., Gabriel, S., & Lee, A. Y. (1999). “I” value freedom but “we” value relationships: Self construal priming mirrors cultural differences in judgment. *Psychological Science, 10*, 321-326.
- Gass, S., & Houck, N. (1999). *Interlanguage refusals: A cross-cultural study of Japanese-English*. New York: Mouton de Gruyter.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. En P. Cole & J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics* (Vol. 3, pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Haugh, M., & Obana, Y. (2011). Politeness in Japan. En D. Z. Kádár, & S. Mills (Eds.), *Politeness in East Asia* (pp. 147-155). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hernández Flores, N. (2003). Cortesía y contextos socioculturales en la conversación de familiares y amigos. En D. Bravo (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía. Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes* (pp. 121- 127). Stockholm: Stockholms Universitet.
- Hernández Flores, N. (2004). La cortesía como búsqueda del equilibrio de la imagen social. En D. Bravo & A. Briz (Eds.), *Pragmática sociocultural: análisis del discurso de cortesía en español* (pp. 95-108). Barcelona: Ariel.
- Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A., & Ogino, T. (1986). Universal of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics, 10*(3), 347-471.
- House, J. (2008). What is an ‘intercultural speaker’? En E. Alcón Soler & M. P. Safont Jordà (Eds.), *Intercultural language use and language learning* (pp. 7-22). Dordrecht: Springer.
- Ide, S. (1992) On the notion of wakimae: Toward an integrated framework of linguistic politeness. *Kotoba no Mozaku, Mejiro Linguistics Society 4*, 298-305.
- Kecskes, I. (2014). *Intercultural pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- Kwon, J. (2004). Expressing refusals in Korean and in American English. *Multilingua 23*(4), 339–364.
- Lakoff, R. (1984). The pragmatics of subordination. En C. Brugman & M. Macauley (Eds.), *Proceedings of the 10<sup>th</sup> Annual Meeting of the Berkeley Linguistic Society* (pp. 481-492). Berkeley, CA: Berkeley Linguistics Society.
- Okazaki, S. (1993). Stating opinions in Japanese: Listener-dependent strategies. En J. E. Alatis (Ed.), *Strategic interaction and Japanese acquisition* (pp. 69-95). Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society, 5*, 1-23.
- Takahashi, T., & Beebe, L. M. (1987). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English. *Japan Association for Language Teaching Journal, 8*(2), 131-155.
- Tsujimura, T. (1992). *Keigo Ronkō*. Tokyo: Meiji Shoin.
- Tusón Valls, A. (1997). *Análisis de la conversación*. Madrid: Ariel.

---

**Notas**

- <sup>1</sup> Normas adoptadas por una comunidad lingüística o por alguno de sus miembros sobre el uso y el significado de un término concreto
- <sup>2</sup> Según Brown y Levinson (1987), solo afecta a la imagen del oyente.
- <sup>3</sup> Cada cultura tiene como fundamentales o institucionalizadas ciertas imágenes, utilizando los conceptos culturalistas de Bravo (1999) damos valor concreto a esa connotación de querer ser autónomo y afiliativo; de manera que, por ejemplo, para el español, autonomía es sinónimo de autoafirmación, de «mostrarse original» y consciente de sus «buenas cualidades».
- <sup>4</sup> Son aquellas fórmulas semánticas que acompañan a los rechazos y que apelan a la cortesía valorizadora para mantener la imagen positiva del interlocutor (Beebe et al, 1990).
- <sup>5</sup> La organización del corpus se ha desarrollado mediante el etiquetado de cada informante con un código alfanumérico que indica el grupo de procedencia al que pertenece y la situación dada en el cuestionario. Así, el primer grupo se indica con «E» para los españoles, el segundo grupo con «J» para los japoneses. Los participantes de cada grupo están representados por un número del 1 al 12 de manera aleatoria. Las situaciones se indican con una «S» que representa el orden dispuesto de cada una de ellas en el DCT.

**Perfil del autor**

Ignacio Pedrosa García es graduado en estudios de Asia y África con especialidad en cultura y lengua japonesas por la Universidad Autónoma de Madrid, así como máster en Lingüística Aplicada a la Enseñanza de Español como Lengua Extranjera por la Universidad Antonio de Nebrija. Sus líneas de investigación incluyen: mecanismos psicolingüísticos que subyacen al aprendizaje y adquisición de lenguas extranjeras, pragmática de la interlengua y sociolingüística.

**English Title**

Strategies on Refusing Invitations by Spanish and Japanese Native Speakers

**Abstract**

This paper presents a heuristic and contrastive study about the different strategies that native Spanish and Japanese speakers use when they respond with a refusal to an invitation. The data include 189 strategies employed in 72 responses formulated by 24 participants, of which 12 are Spanish native speakers and other 12 are Japanese native speakers. To collect the data, a discourse completion task was administered online and in class. The preferred strategies elicited by the informants were: the “negation of proposition”, “excuse/explanation”, “disagreement/dissuasion”, “gratitude/appreciation” and “regret/apology”. On the other hand, unique strategies as the “explicit refusal” and “solidarity/empathy” were also registered in the linguistic corpus of peninsular Spanish.

**Keywords**

Speech acts, refusals to invitations, politeness, intercultural pragmatics, discourse completion task

**日本語タイトル**

スペイン語母語話者と日本語母語話者による「拒否」と「誘い」の使用ストラテジー

**要旨**

本稿は、招待状に対する断りについて、スペイン語母語話者および日本語母語話者間で使用されたストラテジーをヒューリスティックな手法によって比較対照研究したものである。本研究では、24名による72の回答から抽出した189の戦略が認められた。24名の内訳は、スペイン語母語話者12名、日本語母語話者12名である。データ収集のための談話完成タスク(DCT)は、オンラインおよびクラス内で実施した。情報提供者によって引き出された好ましい戦略として、「提案の断り」、「言い訳／説明」、「意見の相違／説得」、「感謝／厚意」および「後悔／謝罪」が認められた。一方、スペイン本土のスペイン語の言語コーパスには、「明示的断り」、「連帯／共感」とする戦略も確認することができた。

**キーワード**

発話行為、招待の断り、ポライトネス、異文化間語用論、談話完成タスク