

RASAL

LINGÜÍSTICA

2023: 59-78

Recibido: 22.02.2022 | Aceptado: 15.09.2022

DOI: <https://doi.org/10.56683/rs231113>

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA PRAGMÁTICA EN APRENDIENTES CHINOS DE ELE: UN ESTUDIO SOBRE LOS RECHAZOS EN RESPUESTAS A OFERTAS

AN ANALYSIS OF PRAGMATIC COMPETENCE IN CHINESE LEARNERS OF SPANISH AS A FOREIGN LANGUAGE: A STUDY OF REFUSALS IN RESPONSE TO OFFERS

Xin Yin

Universidad de Valladolid

<https://orcid.org/0000-0002-6024-4483>

RESUMEN

El presente es un trabajo de pragmática de interlengua que investiga las estrategias de cortesía verbal utilizadas por los aprendientes chinos de español para rechazar una oferta, en comparación con dos grupos de control compuestos por hablantes nativos de español y de chino. El objetivo del trabajo consiste en estudiar el uso de las estrategias pragmáticas con respecto a las distintas variables contextuales (el poder relativo y la distancia social) y comprobar si existe transferencia pragmática en los rechazos elaborados por los aprendientes chinos de español. Para la recolección de los datos, empleamos un cuestionario tipo *Discourse completion task* constituido por cuatro situaciones con distinto grado de poder relativo y distancia social para el despliegue del rechazo a ofertas. Como resultado del análisis se observan discordancias en la elección y la frecuencia de las estrategias de rechazo entre los aprendientes chinos de español y los hablantes nativos de español, así que se evidencia la presencia de transferencia pragmática negativa de la lengua materna a la lengua meta. Además, los resultados indican también que hablantes de las dos comunidades de habla comparten ciertas estrategias para elaborar un rechazo a una oferta, por ejemplo, las estrategias de “Excusa”, “Disculpa” y “Capacidad/voluntad negativa”.

Palabras clave: pragmática de interlengua; transferencia pragmática; estrategias de cortesía; acto de habla de rechazo; español como lengua extranjera.

ABSTRACT

This is a study of Interlanguage Pragmatics that investigates the verbal politeness strategies used by Chinese learners of Spanish to refuse an offer, in comparison with two control groups consisting of native speakers of Spanish and Chinese. The aim of the paper is to study the use of pragmatic strategies with respect to different contextual variables (relative power and social distance) and to verify whether there is pragmatic transfer in the refusals elaborated by Chinese learners of Spanish. For data collection, we used a Discourse completion task composed of four situations with different degrees of relative power and social distance for the realization of refusals. As a result of the analysis, discordance in the use of refusal strategies is observed between Chinese learners of Spanish and native speakers of Spanish, thus evidencing the presence of negative pragmatic transfer from the native language to the target language. Moreover, the results also indicate that speakers from the two speech communities share certain strategies for elaborating an offer rejection, *e.g.*, the strategies of “Excuse”, “Expression of regret” and “Negative Capacity/willingness”.

Keywords: interlanguage pragmatics; pragmatic transfer; politeness strategies; the refusal speech act; Spanish as a foreign language.

1. Introducción

Uno de los temas que ha estado en el punto de mira dentro del ámbito de la adquisición de la segunda lengua o lengua extranjera, especialmente desde los años setenta, es la competencia pragmática. Para realizar interacciones fluidas en la lengua meta, no basta con conocer las formas lingüísticas, sino que hay que ser conscientes de sus diferentes funciones y significados; de lo contrario, la comunicación sería ineficaz e incluso se formarían juicios o evaluaciones erróneas acerca de la personalidad, las creencias o las actitudes de los aprendientes no nativos. Asimismo, de no conocer las normas pragmáticas de la lengua meta, la producción y comprensión del lenguaje por parte de los aprendientes se verían afectadas por los rasgos pragmáticos de su lengua materna.

La competencia pragmática está estrechamente relacionada con la realización apropiada de los actos de habla en un contexto determinado y requiere tanto conocimientos socioculturales como sociolingüísticos. En este sentido, los estudios de los actos de habla son esenciales para una mejor comprensión de los estilos de comunicación interculturales y sus diferencias. Por ello, el objetivo del presente estudio se centra en la formulación de un acto de habla que es intrínsecamente amenazante para la imagen de quien la realiza: el acto de habla del rechazo. A diferencia de otros actos de habla, como la petición o la disculpa, que han sido ampliamente estudiados en el campo de la pragmática, el rechazo no ha recibido mucha atención. Sin embargo, debido a su complejidad lingüística, puede ser una fuente de conflictos en las comunicaciones interculturales. Además, los estudios en los que se investiga la producción del rechazo de los estudiantes chinos de español siguen siendo escasos, ya que la mayoría de las investigaciones toman el inglés como la segunda lengua (Takahashi y Beebe, 1987, 1997; Beebe *et al.*, 1990; Chen *et al.*, 1995;

Liao y Bresnahan, 1996; Popko *et al.*, 1998; Houck y Gass, 1999; Kwon *et al.*, 2001; Al-Issa, 2003; Félix-Brasdefer, 2002, 2006, 2008).

La mayoría de los trabajos anteriores han tomado actos de peticiones, sugerencias, invitaciones y ofertas para suscitar el rechazo, pero en el presente trabajo, solo seleccionamos las ofertas como actos iniciadores. La razón por la que las elegimos es que, por un lado, como afirma Morkus (2009, p. 101), las sugerencias e invitaciones pueden interpretarse como subtipos de las ofertas, así que pueden incluirse en la misma categoría. Por otro lado, desde la perspectiva de coste-beneficio y en contraste con las peticiones, las ofertas implican un coste para el interlocutor (la persona que ofrece algo) y quien se beneficia de las ofertas es el rechazador, de tal modo que se puede percibir un mayor grado de imposición para formular el rechazo.

Por todo ello, el presente trabajo tiene como objetivo investigar los tipos de estrategias pragmáticas que utilizan los estudiantes chinos de ELE para rechazar las ofertas, con el fin de detectar posibles problemas a la hora de expresar el rechazo en su lengua meta y estudiar hasta qué punto estas estrategias se corresponden con las utilizadas en su lengua materna. Con los datos recogidos de los hablantes nativos de chino y de español, se establece un conjunto de normas de las dos comunidades de habla, de tal manera que no solo podemos comparar las diferencias y semejanzas de las expresiones de rechazo en chino y en español, sino que también nos facilita detectar la influencia de la lengua materna sobre la lengua meta en los rechazos realizados por los estudiantes chinos. En particular, se pretende abordar las siguientes cuestiones:

1) ¿Cuáles son las fórmulas semánticas más comúnmente utilizadas por los aprendientes chinos de español para rechazar las ofertas con respecto a las distintas variables contextuales (poder relativo y distancia social)?

2) ¿Cuáles son las diferencias entre los estudiantes chinos de español y los hablantes nativos de español en relación con las estrategias empleadas para formular el rechazo?

2. Marco teórico

2.1 Pragmática de interlengua

La pragmática, según Kasper (1996), consiste en el estudio de la acción comunicativa en un contexto sociocultural. La competencia pragmática, a su vez, se refiere a las relaciones entre los enunciados y las funciones que el hablante pretende realizar a través de estos enunciados, y las características del contexto de uso de la lengua que determinan si los enunciados son adecuados (Bachman, 1990, p. 89-90). Por tanto, la distinción propuesta por Leech (1983) entre sociopragmática y pragmalingüística también resulta pertinente para la competencia pragmática. Mientras que la pragmalingüística se refiere a los recursos lingüísticos específicos que distintas lenguas utilizan para realizar los actos de habla, la sociopragmática se ocupa de las condiciones sociales específicas que restringen el uso de estos recursos lingüísticos.

Hasta ahora, ha habido numerosos estudios sobre comparaciones interculturales de la formulación de los actos de habla, según los cuales se ha revelado que el mismo acto de habla puede realizarse de manera distinta en diferentes culturas, siguiendo sus propias normas sociales (Cenoz y Valencia, 1996; Walters, 1980). De ahí que la capacidad de llevar a cabo los actos de habla apropiadamente en una situación determinada constituya un componente importante de la competencia pragmática para los aprendientes de lenguas. Al intentar comprender y producir acciones lingüísticas en una lengua meta, los estudiantes están formando su propio sistema lingüístico, la interlengua. Así que la pragmática de la interlengua, por su parte, consiste en el uso y la adquisición del conocimiento pragmático de la lengua meta (L2) por parte de los hablantes no nativos (Kasper, 1996, p. 145).

La transferencia pragmática hace referencia a la influencia que ejerce el conocimiento pragmático de la lengua materna (L1) de los estudiantes en su comprensión, producción y aprendizaje del conocimiento pragmático de la lengua meta (L2) (Kasper, 1992, p. 207). Este tipo de transferencia puede ser positiva o negativa. En cuanto a la primera, se produce cuando la L1 y la L2 presentan características de tipo pragmático similares, que no son compartidas por todas las lenguas. De esta manera los conocimientos lingüísticos de la L1 facilitan la adquisición de la L2. La transferencia negativa, por su parte, se genera cuando los rasgos pragmáticos (estructura, función y distribución) del sistema de la interlengua de los aprendientes son iguales que los de la L1, pero diferentes de los de la L2.

La transferencia pragmática negativa suele ser la causante de fallos pragmáticos de los aprendientes o casos de choque cultural (Robles Garrote, 2016). Además de lo expresado, cabe señalar que el funcionamiento de un conocimiento pragmático universal o la generalización de un conocimiento pragmático previo puede formar parte de la interlengua del aprendiente. Por eso, considerando las dificultades metodológicas que surgirían en la identificación de la transferencia pragmática positiva, el presente estudio se centra únicamente en la transferencia pragmática negativa.

2.2 Los rechazos

El rechazo es un acto de alto riesgo para la imagen, ya que contradice las expectativas del oyente y, a diferencia de otro acto de habla como la aceptación, normalmente el rechazo implica una negociación extensa que requiere un gran esfuerzo para mantener el equilibrio en las relaciones interpersonales. Tal y como indican Siebold y Busch (2015), el rechazo puede constituir un riesgo para la imagen, tanto positiva como negativa, del oyente y del hablante. Por una parte, el rechazo es una amenaza para la imagen positiva del oyente, ya que sus ideas y deseos no son valorados. Al mismo tiempo el rechazo también puede dañar la imagen negativa del oyente debido a que está en conflicto con su necesidad o deseo de no sufrir imposiciones. Por otra parte, este acto de habla es amenazante para la imagen positiva del hablante, ya que supone la falta de acuerdo y solidaridad. Asimismo, si no puede realizarse un rechazo con éxito, la libertad del hablante se ve cercenada, generando también una amenaza para la imagen negativa del hablante.

El acto de habla de rechazo forma parte de los actos reactivos que sirven de respuesta a otros actos como peticiones, invitaciones, sugerencias u ofertas, como apuntan Chen *et al.*

(1995, p. 121), “[the speech act of refusing] is a responding act in which the speaker denies to engage in an action proposed by the interlocutor”, es decir, los rechazos no pueden llevarse a cabo de manera aislada (González Berrio *et al.*, 2018, p. 201). En este sentido, desde el punto de vista del análisis del discurso, pertenece a la secuencia no preferida (*dispreferred response*), que es una reacción no esperada por el interlocutor. En comparación con las reacciones preferidas, las no preferidas son más complejas, pueden realizarse en un mismo turno o turnos múltiples y requieren varias estrategias para atenuar la amenaza.

Por consiguiente, la forma de decir “no” es más importante que la respuesta y se espera que los interlocutores sepan cuándo utilizar la forma adecuada para rechazar en un determinado contexto (Ghazanfari *et al.*, 2012). En la misma línea, se ha caracterizado como un punto de fricción intercultural principal para los estudiantes de segunda lengua y la incapacidad de decir “no” de forma clara y educada ha llevado a muchos hablantes no nativos a ofender a sus interlocutores (Takahashi y Beebe, 1987, p. 133). De tal manera que, para llevar a cabo con éxito el rechazo, se necesita un alto nivel de competencia pragmática.

3. Metodología y corpus

3.1 Informantes

El *corpus* analizado en el presente trabajo se compone de 600 producciones escritas de tres grupos de informantes: 50 aprendientes chinos de español (AP español), 50 hablantes nativos de chino (HN chino) y 50 hablantes nativos de español (HN español). Los hablantes no nativos de español son estudiantes del segundo curso de Lengua Española en distintas universidades de China (la mayoría de ellos provienen de la Universidad de Nankai y la Universidad Normal de Shandong) que tienen el nivel intermedio (A2-B1) de español, y cuyas edades varían entre 19 y 24 años. Estos aprendientes llevan aproximadamente dos años estudiando español, por lo que no tienen grandes dificultades en completar la encuesta, y conviene recalcar que ellos nunca han estado en países hispanohablantes. En cuanto a los dos grupos de control, los hablantes nativos de español son estudiantes universitarios de posgrado o recién graduados de varias universidades de España (Universidad de Granada, Universidad de Oviedo, Universidad de Salamanca y Universidad de Valladolid), con edades comprendidas entre 18 y 27 años. El grupo de chinos nativos está formado por 50 estudiantes de distintas universidades de China (Universidad de Nankai, Universidad Normal de Shandong, Universidad del Suroeste de Minzu) que tienen el chino mandarín como lengua materna, con edades que oscilan entre los 18 y los 22 años.

3.2 Instrumento de investigación

Los datos fueron recogidos a través del cuestionario para completar el discurso (*Discourse completion Task (DCT)*) compuesto por cuatro situaciones distintas en las que se realizaban rechazos de ofertas. El método consiste en cuestionarios escritos en los que se presenta una breve descripción de la situación, especificando el entorno, la distancia

social entre los participantes, el poder relativo entre ellos, así como el grado de imposición, seguido de un diálogo incompleto. Se ha de mencionar que la réplica del interlocutor no está incluida en nuestro cuestionario, puesto que puede afectar o incluso limitar las respuestas de los informantes.

El cuestionario proporciona versiones en español y en chino, y se solicitó a los dos grupos de hablantes nativos que rellenaran este cuestionario en sus lenguas maternas (español y chino). La versión en español para los aprendientes chinos de español (de nivel intermedio) contiene instrucciones y algunas notas con el fin de que se entiendan mejor las situaciones. Los DCTs son cuestionados y criticados por su artificialidad (Rose, 1994; Kasper, 2001; Martínez-Flor y Usó-Juan, 2010); sin embargo, nos proporcionan un medio para controlar diversas variables y establecer diferencias estadísticamente significativas tanto intralingüísticas como interculturales (Olshtain, 1993). Por lo tanto, para subsanar o superar las limitaciones que puede tener un DCT y hacer que los datos obtenidos se acerquen más a los datos naturales, las situaciones elaboradas en el cuestionario son auténticas y se pueden encontrar en la vida cotidiana.

La realización del acto de habla es sensible a los factores contextuales (Brown y Levinson, 1987; Blum-Kulka *et al.*, 1989; Beebe *et al.*, 1990; Chen *et al.*, 1995; Scollon y Scollon, 2001), así que las cuatro situaciones establecidas en el presente estudio se basan en dos variables independientes: el poder relativo y la distancia social. Según Brown y Levinson (1987, p. 76), el poder relativo, que representa el eje vertical de la relación social, se asocia a relaciones asimétricas entre los interlocutores en las que uno tiene autoridad sobre el otro. En el presente estudio, esta variable se divide de manera tricotómica en: dominio del oyente ($H < O$), dominio del hablante ($H > O$), e igual estatus de los dos ($H = O$). La persona que tiene la autoridad sobre la otra está representada por los papeles de profesor, director y padres; por el contrario, estudiantes e hijos representan la persona de posición inferior; en el caso de que los dos interlocutores tengan igualdad de poder, se eligen las figuras de compañeros de curso o de piso, amigos y hermanos. Por otro lado, la distancia social hace referencia al grado de familiaridad entre los interlocutores y constituye el eje horizontal de la relación social. De acuerdo con la familiaridad entre el hablante (H) y el oyente (O), también se distinguen tres posibilidades: desconocidos (+D), conocidos (=D) y muy conocidos (-D). A partir del presente estudio es posible afirmar que la mayor distancia social se establece entre los desconocidos, un nuevo profesor respecto al alumno, un nuevo vecino, etc.; la distancia social media se encuentra entre alumno y profesor, compañero de piso o de curso; por último, la menor distancia social existe entre padres e hijos, hermanos, mejores amigos, etc. La distribución de las variables contextuales en el DCT se presenta a continuación en el Cuadro 1.

Situación	Descripción
+D; H=O	Estás esperando cerca de la universidad a que tu amigo te lleve a casa. Se está haciendo tarde y tu amigo no aparece. Un extraño detiene su automóvil, abre la ventanilla y te dice que si lo necesitas, puede llevarte. Le tienes que rechazar.
-D; H=O	Tienes dificultades financieras y estás atravesando tiempos difíciles. Uno de tus mejores amigos te ofrece algo de dinero, pero no quieres aceptarlo y tienes que rechazarle.
=D; H > O	La señora de la limpieza rompió tu florero cuando limpiaba. Ella quiere pagarte por eso. Sabiendo que ella está manteniendo a tres niños, no lo aceptarás.
=D; H < O	Has estado trabajando en una agencia de publicidad a tiempo parcial desde hace tiempo. Tu jefe está contento con tu trabajo y te ofrece un aumento de sueldo, pero tienes que trabajar a tiempo completo. Como tienes que seguir tus estudios, tienes que rechazarle.

Cuadro 1. Características de las situaciones elaboradas en el DCT

3.3 Estrategias del rechazo

Todos los datos se codifican según la taxonomía de las estrategias del rechazo desarrollada por Beebe *et al.* (1990) y las estrategias empleadas se analizan como parte de una secuencia de fórmulas semánticas. El concepto de fórmula semántica se refiere a “una palabra, frase u oración que cumple un criterio o estrategia semántica particular; cualquiera de ellas puede utilizarse para realizar el acto en cuestión” (Cohen, 1996, p. 265). Por ejemplo, en una situación en la que nuestro sujeto está esperando a que su amigo le lleve a casa, un desconocido le ofrece un viaje gratis, se puede realizar el rechazo recurriendo a tres fórmulas semánticas separadas: un rechazo directo (“no”), una expresión de agradecimiento (“gracias”), y seguidos de una excusa (“estoy esperando a un amigo”).

Beebe *et al.* (1990, p. 72-73) clasificaron las estrategias de rechazo en tres categorías: rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo. Los rechazos directos e indirectos son expresiones que se emplean, de manera explícita o implícita, para formular un rechazo, mientras que los adyacentes al rechazo sirven como modificaciones suplementarias del rechazo, pero no pueden usarse por sí mismos como rechazo. Por ejemplo, expresiones como “no” y “no puedo” pertenecen a los rechazos directos; expresiones de disculpa, explicaciones o razones forman parte de los rechazos indirectos; expresiones de agradecimientos o declaraciones de buena voluntad son adyacentes al rechazo que tienen la función complementaria de aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo.

En el presente estudio, se han introducido unas modificaciones a la taxonomía propuesta por Beebe *et al.* (1990). En primer lugar, no se distingue la estrategia de “Declaración de principios” de la de “Declaración filosófica”, puesto que, a nuestro juicio, no se ven

diferencias sustantivas entre ellas: ambas proporcionan una base teórica para la realización del rechazo. En segundo lugar, distinguimos la estrategia de “Dejar libre al otro” de la categoría de “Intentos de disuadir al interlocutor”, ya que esta fórmula está estrechamente vinculada a una situación establecida en el cuestionario, la situación de rechazar la oferta de la señora de la limpieza. Por último, se añade una fórmula a los adyacentes al rechazo que no fue atendida en el esquema de Beebe *et al.* (1990): el uso de tratamiento nominal. Se han apreciado diferencias llamativas entre los tres grupos de informantes de nuestro estudio en su uso. Además, dirigirse a los demás con un trato apropiado constituye un principio básico de la cortesía china, por lo tanto, se ha incorporado esta estrategia en el presente trabajo.

De las 28 estrategias de rechazo registradas en nuestro *corpus*, se han seleccionado las 11 que aparecen con mayor frecuencia para el presente artículo. A continuación, presentamos la selección de estrategias analizadas con ejemplos de los dos grupos de hablantes nativos:

I. Rechazos directos:

- (1) Negación explícita, “no”: el hablante rechaza de manera directa diciendo “no”, la palabra “no” marca explícitamente el enunciado como un rechazo. Por ejemplo: “No” en español o “不**bù**” en chino.
- (2) Capacidad/voluntad negativa: el hablante realiza el rechazo afirmando la incapacidad o falta de voluntad para cumplir con la petición. Por ejemplo: “No puedo”, “no quiero” en español o “不能**bùnéng**” en chino.

II. Rechazos indirectos:

- (1) Excusa: se realiza el rechazo proporcionando alguna excusa, razón o explicación que pueden ser específicas o generales. Por ejemplo: “No tengo tiempo”, “tengo prisa”; “我有急事**wǒ yǒu jíshì**”.
- (2) Disculpa: el hablante rechaza la petición expresando disculpas por no haber podido aceptar la petición para suavizar el rechazo. Por ejemplo: “lo siento”, “perdón”, “disculpa” en español o “不好意思**búhǎoyìsi**”, “抱歉**bàoqiàn**” en chino.
- (3) Promesa de aceptación futura: el hablante realiza el rechazo haciendo una promesa de aceptarla en algún momento del futuro, cuando las condiciones sean oportunas. Por ejemplo: “Estaré allí la próxima vez”, “下次一定会去**xiàcìyíqìng huì qù**”.
- (4) Declaración filosófica/principios: se lleva a cabo el rechazo proporcionando algún dicho, proverbio, ciertas creencias o principios. De este modo, el hablante muestra que no intenta amenazar la imagen positiva del interlocutor, sino que simplemente se ve obligado por ciertas normas y obligaciones sociales. Por ejemplo: “Todo a su debido tiempo”, “旧的不去, 新的不来**jiùde búqù, xīnde bùlái**”.

- (5) Dejar libre al otro: se trata de intentos de disuadir al interlocutor. Por ejemplo: “No te preocupes, tranquila” o “没事 *méishì*”.

III. Adyacentes al rechazo:

- (1) Agradecimiento: Al rechazar la petición, el hablante expresa su agradecimiento al interlocutor con el fin de proteger la imagen positiva del interlocutor. Las expresiones como “muchas gracias”, “agradezco mucho” en español y “谢谢 *xièxiè*” en chino pertenecen a esta categoría.
- (2) Declaración de comprensión/empatía: Esta estrategia expresa la preocupación por el interlocutor o muestra comprensión de la situación, tiene por objeto transmitir una actitud positiva hacia el interlocutor. Por ejemplo: “¿Estás bien?”, “¿Te has hecho algo?”, “你还好吗? *nǐ hái hǎo ma?*”, “没事吧? *méishì ba?*”.
- (3) Uso de tratamiento nominal: En todas las interacciones comunicativas existe una mutua valoración sobre el estatus social y el grado de familiaridad entre los interlocutores, y son los tratamientos los que expresan esta valoración de manera más directa. Fórmulas de tratamiento como “señor”, “profesor”, “jefe” en español o “老板 *lǎobǎn*”, “老师 *lǎoshī*” en chino representan la cortesía negativa y tienen función de mostrar respeto y distancia al interlocutor; por otro, tratamientos nominales como “hermanita”, “cariño” o “兄弟 *xiōngdì*”, “亲爱的 *qīn'ài de*” se usan para expresar cordialidad y acercamiento del hablante, por tanto, representan la cortesía positiva.
- (4) Mejora en el futuro: el hablante elabora el rechazo dando una oportunidad al interlocutor de ofrecer una reparación en el futuro. Por ejemplo: “Ten más cuidado la próxima vez” o “下次小心 *xiàcì xiǎoxīn*”.

4. Análisis de los datos obtenidos

4.1 Distribución de las estrategias con respecto al poder relativo

	HN chino	HN español	AP español
H > O	3,76	3,10	2,54
H = O	2,91	2,62	2,78
H < O	3,66	3,22	3,60
Total	3,44	2,98	2,97

Cuadro 2. Promedio de las estrategias empleadas en cada situación de rechazar ofertas con respecto al poder relativo

El Cuadro 2 nos presenta el promedio de las estrategias utilizadas por los tres grupos de encuestados con respecto a distintos grados de poder relativo social entre los interlocutores. De los datos recogidos, se observa que, en líneas generales, los hablantes nativos de chino utilizan más estrategias que los otros dos grupos en cada contestación, independientemente del poder relativo. Además, el número de estrategias empujadas por el grupo de los aprendientes se acerca más a los datos de los nativos de español. La escasez del uso de expresiones lingüísticas por parte de los aprendientes se debe al hecho de que el limitado nivel de español les impide expresarse como en su lengua materna (HN chino: 3,44; HN español: 2,98; AP español: 2,97).

Más concretamente, los hablantes nativos de chino utilizan más estrategias en cada contestación para expresar rechazo a personas de estatus social inferior (HN chino: 3,76); por el contrario, los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español recurren a más estrategias en los rechazos dados a personas de estatus social superior (HN español: 3,22; AP español: 3,60). Por otra parte, los hablantes nativos de chino y de español emplean menos fórmulas semánticas al elaborar sus rechazos a personas de la misma posición social (HN chino: 2,91; HN español: 2,62); en cambio, el menor número de utilización de estrategias por parte de los aprendientes de español aparece en las situaciones en las que se dirigen a una persona de posición social inferior (AP español: 2,54). En otras palabras, los hablantes nativos de chino encuentran más difícil rechazar ofertas de personas de poder relativo superior, mientras que a los hablantes españoles y los aprendientes chinos de español les cuesta más rechazar a personas que se sitúan en una posición social inferior. Aparte de esto, cuando el oyente cuenta con el mismo poder social que el hablante, a los hablantes chinos y españoles no se les hace difícil rechazar las ofertas. No obstante, nos parece importante resaltar que los aprendientes emplean el menor número de estrategias al dirigirse a personas de posición social superior, pero esto no significa que a los aprendientes les parezca más fácil realizar el rechazo en este caso, sino que implica una falta de competencia comunicativa, tanto en el aspecto gramatical como en el pragmático.

	HN chino	HN español	AP español			
H	Dejar libre al otro	29,79%	Dejar libre al otro	30,97%	Dejar libre al otro	36,22%
>						
O	Excusa	23,40%	Excusa	18,71%	Excusa	20,47%
	Uso de tratamiento nominal	13,30%	Declaración filosófica/de principios	17,42%	Declaración de comprensión/ empatía	12,60%
	Declaración de comprensión/ empatía	12,23%	Capacidad/ voluntad negativa	11,61%	Capacidad/ voluntad negativa	9,45%
	Capacidad/ voluntad negativa	5,85%	Declaración de comprensión/ empatía	8,39%	Mejora en el futuro	7,09%

H = O	Agradecimiento	26,46%	Agradecimiento	33,21%	Agradecimiento	34,89%
	Excusa	24,40%	Excusa	21,76%	Excusa	24,10%
	Negación explícita, no	15,81%	Negación explícita, no	20,23%	Negación explícita, no	15,11%
	Capacidad/ voluntad negativa	7,90%	Capacidad/ voluntad negativa	10,31%	Capacidad/ voluntad negativa	8,99%
	Promesa de aceptación futura	6,87%			Uso de tratamiento nominal	8,99%
H < O	Excusa	20,77%	Excusa	26,71%	Excusa	24,44%
	Agradecimiento	19,13%	Agradecimiento	22,36%	Agradecimiento	23,33%
	Uso de tratamiento nominal	14,21%	Capacidad/ voluntad negativa	13,66%	Capacidad/voluntad negativa	17,22%
	Promesa de aceptación futura	12,02%	Declaración de buena voluntad	9,94%	Disculpa	10,56%
	Capacidad/voluntad negativa	9,84%	Promesa de aceptación futura	7,45%	Uso de tratamiento nominal	5,56%

Cuadro 3. Frecuencia y porcentaje del uso de las estrategias de rechazo según el grado del poder relativo por los tres grupos de informantes

En el Cuadro 3 se presenta la frecuencia de las fórmulas semánticas utilizadas en los rechazos de ofertas a personas que cuentan con poder social superior, igual e inferior.

En primer lugar, en las situaciones en las que se formulan rechazos a personas de estatus social inferior, la semejanza más notable entre los tres grupos es el alto porcentaje en el uso de la fórmula semántica de “Dejar libre al otro” (29,79% por los hablantes chinos, 30,97% por los hablantes españoles y 36,22% por los aprendientes de español). Otras similitudes consisten en la utilización de la estrategia de “Excusa” (HN chino: 23,40%; HN español: 18,71%; AP español: 20,47%) y la de “Declaración de comprensión/empatía”, pero se ha de mencionar que esta fórmula aparece con más frecuencia en los *corpus* de hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español (HN chino: 12,23%; HN español: 8,39%; AP español: 12,60%). Además, la estrategia de “Capacidad/voluntad negativa” se trata de la estrategia directa más utilizada entre los tres grupos, a pesar de que los hablantes nativos de chino la emplean mucho menos que los otros dos grupos (HN chino: 5,85%; HN español: 11,61%; AP español: 9,45%). Otro punto a tener en cuenta es que los aprendientes chinos muestran una inclinación hacia el uso de la expresión de “Mejora en el futuro” (7,09%), mientras que en las respuestas de los demás grupos se han registrado pocos casos.

En segundo lugar, al elaborar el rechazo a una persona del mismo estatus, las estrategias de “Agradecimiento”, “Excusa”, “Negación explícita, ‘no’”, y “Capacidad/voluntad negativa” ocupan las cuatro fórmulas semánticas más empleadas en las respuestas de los tres grupos de informantes. Cabe destacar que en esta situación los informantes prefieren formular el rechazo más directamente, no solo utilizan la estrategia directa de “Capacidad/voluntad negativa” (HN chino: 7,90%; HN español: 10,31%; AP español: 8,99%), sino que recurren más a la de “Negación explícita, ‘no’” (HN chino: 15,81%; HN español: 20,23%; AP español: 15,11%), que cuenta con la fuerza ilocucionaria más fuerte para expresar su incumplimiento. Encontramos una diferencia llamativa en la variedad de las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de español, ya que es menor que en los otros dos grupos. Aparte de las cuatro estrategias mencionadas, los hablantes chinos también tienden a rechazar a las personas del mismo estatus social prometiendo una aceptación futura (6,87%) y los aprendientes chinos suelen recurrir al uso de los tratamientos nominales (8,99%) para mitigar la fuerza ilocucionaria del rechazo.

En el último caso de rechazar ofertas de personas de poder social superior, la estrategia de “Excusa” y la de “Agradecimiento” ocupan las formas más empleadas en las respuestas de los tres grupos de informantes. La estrategia directa de “Capacidad/voluntad negativa” también cuenta con una alta frecuencia de aparición, pero nos resulta llamativo que los encuestados españoles y los aprendientes de español la utilicen más que los encuestados chinos (HN chino: 9,84%; HN español: 13,66%; AP español: 17,22%). Además, en cuanto al uso de la fórmula de “Promesa de aceptación futura”, 12,02% de los hablantes chinos y 9,94% de los hablantes españoles optan por esta estrategia para rechazar, mientras que 10,56% de los aprendientes chinos de español eligen la estrategia de “Disculpa” para expresar sus rechazos. Asimismo, “Declaración de buena voluntad” es utilizada especialmente por los hablantes nativos de español (9,94%), y “Uso de tratamiento nominal” por los dos grupos chinos (HN chino: 14,21%; AP español: 5,56%), esta estrategia nunca es empleada por los nativos españoles.

4.2 Distribución de las estrategias con respecto a la distancia social

	HN chino	HN español	AP español
+D	2,74	2,52	2,40
=D	3,71	3,16	3,07
-D	3,08	2,72	3,16
Total	3,18	2,80	2,88

Cuadro 4. Promedio de las estrategias empleadas en cada situación de rechazar ofertas según la distancia social

El Cuadro 4 muestra cómo varían los rechazos de ofertas bajo la influencia de la distancia social. Tal y como se observa en la tabla, el HN chino sigue siendo el grupo que utiliza más estrategias para rechazar en cada contestación y, como en los casos anteriores, la producción de las estrategias por parte de los aprendientes de español se acerca más a la de los hablantes nativos de español (HN chino: 3,18; HN español: 2,80; AP español: 2,88). Esto refleja de nuevo que la limitación del nivel de español de los aprendientes no les permite transmitir todo lo que quieren expresar. En consecuencia, se ha puesto en evidencia la falta de competencia lingüística en la lengua meta de los aprendientes chinos de español.

Como expone el cuadro, los dos grupos de hablantes nativos tienden a utilizar más estrategias cuando se dirigen a una persona conocida (HN chino: 3,71; HN español: 3,16). Resulta notable el hecho de que los aprendientes chinos de español emplean ligeramente más palabras para rechazar a personas muy conocidas que a personas conocidas (-D: 3,16; =D: 3,07). A nuestro parecer, una posible explicación puede residir en que los rechazos dirigidos a personas de alto grado de cercanía sean más familiares para ellos, así que disminuye la percepción de amenaza por su parte, y así se plasma su limitación de competencia pragmalingüística. Asimismo, los tres grupos de informantes producen el menor número de estrategias en situaciones en las que el grado de distancia social es alto. La corta negociación significa que, al rechazar a personas desconocidas, los hablantes de ambas comunidades lingüísticas perciben menos amenaza, así que les resulta fácil realizar el rechazo.

	HN chino	HN español	AP español			
+D	Agradecimiento	31,39%	Negación explícita, no	38,71%	Agradecimiento	42,16%
	Excusa	29,93%	Agradecimiento	34,01%	Excusa	30,17%
	Negación explícita, no	19,71%	Excusa	27,28%	Negación explícita, no	27,67%
	Capacidad/voluntad negativa	8,03%				
	Disculpa	5,84%				
=D	Excusa	22,10%	Excusa	22,78%	Excusa	22,80%
	Dejar libre al otro	15,09%	Dejar libre al otro	15,19%	Dejar libre al otro	14,98%
	Uso de tratamiento nominal	13,75%	Disculpa	12,66%	Capacidad/voluntad negativa	14,01%
	Agradecimiento	7,82%	Agradecimiento	11,39%	Agradecimiento	13,68%
	Capacidad/voluntad negativa	10,24%	Declaración filosófica/de principios	8,86%	Disculpa	6,19%

-D	Agradecimiento	22,08%	Agradecimiento	33,09%	Agradecimiento	31,01%
	Excusa	19,48%	Capacidad/voluntad negativa	19,12%	Excusa	19,62%
	Promesa de aceptación futura	12,99%	Excusa	17,65%	Capacidad/voluntad negativa	13,92%
	Negación explícita, no	12,34%	Promesa de aceptación futura	6,62%	Uso de tratamiento nominal	8,86%
	Declaración filosófica/de principios	9,09%	Negación explícita, no	5,88%	Negación explícita, no	6,33%

Cuadro 5. Frecuencia y porcentaje del empleo de las estrategias de rechazo según el grado de la distancia social por los tres grupos de informantes

El Cuadro 5 presenta la frecuencia de las fórmulas semánticas utilizadas en los rechazos de ofertas a una persona desconocida, conocida y muy conocida. Se observa que en los rechazos dirigidos a una persona desconocida solo se han registrado tres tipos de estrategias en las respuestas de los hablantes nativos de español y los aprendientes de español, estas son: “Excusa”, “Negación explícita, ‘no’” y “Agradecimiento”. Para los hablantes españoles, la forma de “Negación explícita, ‘no’” es la estrategia más utilizada con un 38,71%, seguida de la estrategia de “Agradecimiento” con un 34,01%. En cambio, los aprendientes de español, junto con los hablantes nativos de chino, sienten la necesidad de expresar sus agradecimientos primero (HN chino: 31,39%; AP español: 42,16%), seguido por el uso de “Negación explícita, ‘no’” (30,17%). Los hablantes nativos de chino, a diferencia de los aprendientes de español, recurren más a la estrategia de “Excusa” (29,93%) que a la de “Negación explícita, ‘no’” (19,71%). Además, aparte de las estrategias comúnmente empleadas por los tres grupos, también tienen preferencia por las estrategias de “Capacidad/voluntad negativa” (8,03 %) y “Disculpa” (5,84%).

Los porcentajes que se presentan en el Cuadro 5 demuestran que todos nuestros informantes prefieren las formas de “Excusa”, “Dejar libre al otro” y “Agradecimiento” para rechazar personas de grado medio de distancia social, aunque se muestran ligeras diferencias con respecto al orden de preferencia. Otra diferencia encontrada está relacionada con la utilización de las declaraciones filosóficas por parte de los hablantes nativos de español (por ejemplo: “son cosas que pasan”); el 8,86% de sus respuestas corresponde a esta estrategia. Además, el 10,24% de los hablantes nativos de chino y el 14,01% de los aprendientes chinos de español adoptan la estrategia de “Capacidad/voluntad negativa”, mientras que los hablantes nativos españoles prefieren no utilizar ningún tipo de estrategias directas para rechazar en estas situaciones. Asimismo, los hablantes nativos de chino siguen mostrando la preferencia por el uso de los tratamientos nominales (13,75%).

En los casos de rechazar ofertas de personas muy conocidas, las formas de “Agradecimiento”, “Excusa” y “Negación explícita, ‘no’” son universalmente empleadas por los tres grupos de informantes, sin embargo, las frecuencias difieren de un grupo a otro, especialmente en el uso de “Negación explícita, ‘no’”. Los hablantes nativos chinos aplican

dicha forma con más frecuencia que los otros dos grupos (HN chino: 12,34%; HN español: 5,88%; AP español: 6,33%); esto se debe al hecho de que los hablantes nativos españoles y los aprendientes de español también recurren a otra estrategia directa: la de “Capacidad/voluntad negativa” (HN español: 19,12%; AP español: 13,92%). Tanto los hablantes nativos de chino como los de español se inclinan por el uso de “Promesa de aceptación futura” (HN chino: 12,99%; HN español: 6,22%), sin embargo, se ha puesto de manifiesto la falta de utilización de esta estrategia por parte de los aprendientes chinos de español en todos los casos. En cuanto al uso de la estrategia de “Declaración filosófica/de principios”, que se utiliza de manera más recurrente en el *corpus* de los hablantes nativos de español para rechazar ofertas de personas de grado medio de distancia social, se emplea con mucha frecuencia en los rechazos dirigidos a personas muy conocidas por parte de los hablantes nativos de chino, pero esta estrategia no aparece en las respuestas de los aprendientes de español.

5. Discusión

El presente trabajo intenta examinar el acto de habla del rechazo mediante el análisis de las diferencias y similitudes que existen entre los aprendientes chinos de español y los hablantes nativos de chino/español. Como se revela en muchos estudios (Nelson *et al.*, 2002; Al-Issa, 2003; Allami y Naeimi, 2011; Binti Ismail, 2013; González Berrio *et al.*, 2018, 2021), en general, la estrategia de rechazo universalmente utilizada por los hablantes es la de “Excusa”. Nuestros datos obtenidos también coinciden con esta hipótesis; en todos los casos se recurre con mayor frecuencia a esta estrategia junto con otras para suavizar el impacto del rechazo persuadiendo al oyente de que hay algunas razones inevitables para el incumplimiento. Además, mientras que en la mayoría de los casos se evita utilizar rechazos directos como “no”, en ambas culturas la estrategia directa más frecuentemente utilizada es la de “Capacidad/voluntad negativa”, y también hay que señalar que los hablantes nativos de español la emplean con más frecuencia, es decir, al rechazar, son más directos que los hablantes de chino que tomaron parte en este estudio.

Anteriormente se ha explicado el promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación y las fórmulas semánticas preferentemente empleadas por los tres grupos de informantes en relación con las variables contextuales, como el poder relativo (superior, igual o inferior) y la distancia social (alta, media y baja). Tras el análisis realizado, encontramos que, por un lado, para los hablantes nativos de chino requiere más esfuerzo rechazar ofertas a personas que tienen poder social inferior, mientras que los hablantes españoles y los aprendientes de español perciben la necesidad de utilizar más mecanismos para atenuar la amenaza que producen los rechazos dados a personas de poder social superior. Por otro, se ha abordado el efecto de la distancia social en relación con el uso de estrategias, los hablantes de ambas culturas sienten mayor facilidad para formular rechazos a los desconocidos y les resulta muy difícil rechazar a personas de grado medio de distancia social. No obstante, los aprendientes chinos son propensos a utilizar enunciados más largos en los rechazos dirigidos a personas muy conocidas. Por último, para los hablantes de las dos comunidades de habla,

la mayoría de las ofertas se rechazan con excusas, junto con expresiones de agradecimiento y disculpa, declaraciones de promesa de aceptación futura y la estrategia de dejar libre al otro.

En cuanto a la pregunta de si existe transferencia negativa de la lengua materna en los rechazos realizados por los aprendientes, nuestra respuesta es afirmativa. Como hemos visto, al rechazar las ofertas, los aprendientes chinos de español tienden a utilizar los tratamientos nominales para expresar cortesía, especialmente al rechazar a una persona de la misma posición social. La alta presencia de los tratamientos nominales sucede porque interpelar a otras personas con un trato adecuado es un principio básico de la cortesía verbal en la cultura china. Por añadidura, al rechazar a personas de alta distancia social, los dos grupos chinos recurren más a las expresiones de agradecimientos que a un explícito “no”, mientras que en este caso los hablantes españoles se inclinan a expresar su rechazo de manera más directa.

Otro punto que nos resulta muy interesante es que algunas estrategias utilizadas por los aprendientes de español no han sido empleadas por los hablantes nativos de español ni los de chino, por ejemplo, el alto porcentaje del uso de “Mejora en el futuro” para rechazar ofertas a personas de poder social inferior. Por el contrario, estrategias como “Promesa de aceptación”, que tienen una alta frecuencia de aparición en los *corpus* de los grupos de hablantes nativos, no han sido adoptadas por los aprendientes de español. Esto se debe a que, por un lado, los aprendientes no cuentan con suficiente léxico para expresarse, así que optan por expresiones con las que están familiarizados. Por otro lado, las expresiones utilizadas coinciden generalmente con las que se incluyen en sus manuales de enseñanza de español, entonces, los aprendientes las utilizan de forma asidua.

Nos parece importante indicar que, a pesar de que se ha evidenciado transferencia pragmática negativa de chino a español, encontramos varios aspectos comunes con respecto a la utilización de las estrategias entre los hablantes nativos de español y los aprendientes de español. Sin embargo, esto no implica que exista una transferencia positiva o que los aprendientes tengan un alto nivel de competencia lingüística de español. A nuestro juicio, esto puede explicarse desde dos perspectivas. En primer lugar, los patrones utilizados para rechazar de manera más cortés en la cultura china y la española tienen mucho en común, lo que favorece la producción de los rechazos por parte de los aprendientes. En segundo lugar, la competencia lingüística limitada de los alumnos en la lengua meta dificulta la transferencia negativa de conocimientos pragmáticos en su lengua materna, es decir, los aprendientes suelen recurrir a las expresiones sencillas o expresiones repetidas y se ciñen más a las fórmulas conversacionales incluidas en los manuales para no cometer errores.

En este sentido, como el objetivo final del presente trabajo es mejorar la competencia pragmática de los aprendientes chinos por medio de la formulación del rechazo, después de haber analizado las estrategias de cortesía principalmente utilizadas por los tres grupos de informantes y atendiendo a las características destacadas del sistema lingüístico desarrollado por los hablantes no nativos, se ha diseñado una propuesta preliminar de aplicación didáctica para practicar los actos de habla de rechazo entre los aprendices chinos de ELE.

	Descripción de las actividades
Objetivos de la aplicación:	Favorecer el uso de estrategias de cortesía de rechazo entre los estudiantes chinos de ELE
Metodología:	Comunicativa, colaborativa y cooperativa a través del método adicional y juegos de rol.
Temporalización:	Cuatro sesiones de 90 minutos cada una
Materiales:	Tarjetas con situaciones comunicativas que provoquen rechazo y sirvan para que el estudiante exprese rechazo según la situación y el contexto. Se diseñan dos grupos de tarjetas: las que contienen actos iniciadores y las que contienen actos de rechazo.
Desarrollo:	En clase en grupos de dos personas se reparten las tarjetas y se les pide que elaboren una conversación según los datos que se recogen en las tarjetas. Se proponen actos de rechazo en diversas situaciones.
Evaluación:	Se tendrá en cuenta el léxico utilizado, la estrategia de rechazo empleada y el efecto que produce en el interlocutor. Se valorará el uso de varias estrategias de rechazo.

Cuadro 6. Descripción de la propuesta didáctica

6. Conclusión

En definitiva, al proporcionar datos sobre las similitudes y diferencias entre los rechazos realizados en distintas situaciones, el presente estudio ha tratado de abordar algunas variaciones pragmáticas en los patrones sobre el uso de las fórmulas semánticas en chino y en español. Los resultados obtenidos demuestran una vez más que la realización de los actos de habla varía en gran medida entre las culturas y las lenguas, de tal manera que los estudiantes de una lengua extranjera pueden diferir de los hablantes nativos en la elección y producción de las estrategias pragmáticas. En este sentido, si se descuidan las diferencias socioculturales y sociolingüísticas en el aprendizaje y la enseñanza de una lengua extranjera, se pueden generar malentendidos y conflictos en las comunicaciones interculturales. Estos no solo se atribuyen a la limitación del uso de recursos lingüísticos (gramaticales, sintácticos y léxicos), sino también a la falta de competencia pragmática, tanto en el aspecto sociocultural como en el pragmalingüístico. Es por ello que consideramos que es importante para los profesionales de la didáctica asumir las responsabilidades de impulsar el desarrollo de la competencia pragmática en los aprendientes de lenguas extranjeras.

No cabe duda de que el presente trabajo está sujeto de limitaciones. Por un lado, el estudio se enfoca en la formulación del rechazo en respuestas a ofertas, sin embargo, las estrategias de cortesía utilizadas para expresar rechazo pueden diferir de acuerdo

con distintos actos iniciadores. Por otro lado, el estudio se dirige a aprendientes chinos de español de nivel intermedio y debería ser ampliado para examinar si el nivel de la competencia gramatical tiene influencia en la competencia pragmática. Por último, para un análisis más profundo, en futuros estudios se podría hacer un contraste entre la recogida de datos a través de cuestionarios escritos frente a los datos que se obtienen de *corpus* de habla espontánea y natural.

Abreviaturas

H hablante; O oyente; D distancia social; P poder relativo; HN chino hablantes nativos de chino; HN español hablantes nativos de español; AP español aprendientes de español; DCT Discourse Completion Task.

Referencias

- Al-Issa, A. (2003). Sociocultural transfer in L2 speech behaviors: Evidence and motivating factors. *International Journal of Intercultural Relations*, 27 (5), 581-601. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(03\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(03)00055-5)
- Allami, H. y Naeimi, A. (2011). A Cross-Linguistic Study of Refusals: An Analysis of Pragmatic Competence Development in Iranian EFL Learners. *Journal of Pragmatics*, 43 (1), 385-406.
- Bachman, L. F. (1990). *Fundamental considerations in language testing*. Oxford University Press.
- Beebe, L. M., Takahashi, T. y Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. En R. C. Scarcella, E. Andersen y S. D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). Newbury House.
- Binti Ismail, R. (2013). *Análisis contrastivo de la cortesía verbal en el español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo* [Tesis doctoral, Universidad de Valladolid]. <https://doi.org/10.35376/10324/4281>
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Ablex Pub. Corp.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage (Vol. 4)*. Cambridge university press.
- Cenoz, J. y Valencia, J. F. (1996). *La Competencia Pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*. Servicio Editorial, Universidad del País Vasco.
- Chen, X., Ye, L. y Zhang, Y. (1995). Refusing in Chinese. En G. Kasper (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language* (pp.119-163). Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa.
- Cohen, A. D. (1996). Developing the ability to perform speech acts. *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 253-267.
- Felix-Brasdefer, J. C. (2002). *Refusals in Spanish and English: A cross-cultural study of politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American learners of Spanish as a foreign language* [Tesis doctoral, Universidad de Minnesota].

- Félix-Brasdefer, J. C. (2006). Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics*, 38 (12), 2158-2187. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2006.05.004>
- Félix-Brasdefer, J. C. (2008). Perceptions of refusals to invitations: Exploring the minds of foreign language learners. *Language Awareness*, 17 (3), 195-211.
- Ghazanfari, M., Bonyadi, A. y Malekzadeh, S. (2012). Investigating cross-linguistic differences in refusal speech act among native Persian and English speakers. *International Journal of Research Studies in Language Learning*, 2, 49-63. <https://doi.org/10.5861/ijrsl.2012.214>
- González Berrio, S., Martín Leralta, S. y Aparecida Rocha, N. (2021). “Me es imposible”: elección del género discursivo y estrategias pragmáticas del rechazo en la comunicación académica digital de españoles y brasileños. *Pragmalingüística*, 29, 190-210. <https://doi.org/10.25267/Pragmalinguística.2021.i29.10>
- González Berrio, S., Martín Leralta, S. y Rocha, N. (2018). A preliminary study of refusals in the Brazilian and Spanish cultures: an analysis of external modifiers employed in e-mails and private messages on Facebook. *Texts in Process*, 4 (2), 194-218. <https://doi.org/10.17710/tep.2018.4.2.4berrioleraltayrocha>
- Houck, N. y Gass, S. M. (1999). *Interlanguage Refusals: A Cross-Cultural Study of Japanese-English*. Mouton de Gruyter.
- Kasper, G. (1992). Pragmatic transfer. *Second Language Research*, 8 (3), 203-231.
- Kasper, G. (1996). Introduction: Interlanguage Pragmatics in SLA. *Studies in Second Language Acquisition*, 18 (2), 145-148.
- Kasper, G. (2001). Four perspectives on L2 pragmatic development. *Applied Linguistics*, 22 (4), 502-530.
- Kwon, J., Houck, N. y Gass, S. M. (2001). Interlanguage Refusals: A Cross-Cultural Study of Japanese-English. *TESOL Quarterly*, 35 (3), 507. <https://doi.org/10.2307/3588038>
- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. Longman.
- Liao, C. C. y Bresnahan, M. I. (1996). A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies. En K. Jaszczolt y K. Turner (Eds.), *Contrastive semantics and pragmatics* (pp. 703-727). Elsevier Science Ltd.
- Martínez-Flor, A. y Usó-Juan, E. (2010). *Speech Act Performance: Theoretical, Empirical and Methodological Issues*. John Benjamins Publishing Company.
- Morkus, N. (2009). *The realization of the speech act of refusal in Egyptian Arabic by American learners of Arabic as a foreign language* [Tesis doctoral, Universidad de South Florida]. <https://digitalcommons.usf.edu/etd/2114>
- Nelson, G. L., Carson, J., Al-Batal, M. y El-Bakary, W. (2002). Cross-Cultural Pragmatics: Strategy Use in Egyptian Arabic and American English Refusals. *Applied Linguistics*, 23(2), 163-189. <https://doi.org/10.1093/applin/23.2.163>
- Olshtain, E. (1993). Learning in society. En Hadley, A. O. (Ed.), *Research in Language Learning: Principles, processes, and prospects* (pp. 47-65). National Textbook Company.
- Popko, A. J., Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1998). Beyond Methods: Components of Second Language Teacher Education. *TESOL Quarterly*, 32 (2). <https://doi.org/10.2307/3587592>
- Robles Garrote, P. (2016). La transferencia pragmática en el aprendizaje de lenguas afines: Análisis de interacción escrita en español e italiano. *Círculo de Lingüística Aplicada a La Comunicación*, 68, 322-349. <https://doi.org/10.5209/CLAC.54533>

- Rose, K. R. (1994). On the Validity of Discourse Completion Tests in Non-Western Contexts. *Applied Linguistics*, 15 (1), 1-14. <https://doi.org/10.1093/applin/15.1.1>
- Scollon, R. y Scollon, S. (2001). Discourse and intercultural communication. En D. Schiffrin, D. Tannen y H. E. Hamilton (Eds.), *The handbook of discourse analysis* (pp. 538-547). Blackwell Publishers.
- Siebold, K. y Busch, H. (2015). (No) need for clarity – Facework in Spanish and German refusals. *Journal of Pragmatics*, 75, 53-68. <https://doi.org/10.1016/J.PRAGMA.2014.10.006>
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1987). Development of Pragmatic Competence by Japanese Learners of English. *Japan Association of Language Teachers Journal*, 8 (2), 131-155.
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1997). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English: Longitudinal study on interlanguage apologies. *Sophia Linguistica*, 41, 265-284.
- Walters, J. (1980). Grammar, meaning, and sociological appropriateness in second language acquisition. *Canadian Journal of Psychology/Revue Canadienne de Psychologie*, 34, 337-345. <https://doi.org/10.1037/h0081107>