TESIS DE DOCTORADO

ESTUDIO CONTRASTIVO DEL CUMPLIDO EN ESPAÑOL Y EN CHINO DESDE LA PRAGMÁTICA INTERCULTURAL

WANYUE LIU

ESCUELA DE DOCTORADO INTERNACIONAL DE LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

PROGRAMA DE DOCTORADO EN LINGÜÍSTICA

SANTIAGO DE COMPOSTELA

2020

DECLARACIÓN DEL AUTOR/A DE LA TESIS

D./Dña. **WANYUE LIU**

Título da tese: **Estudio contrastivo del cumplido en español y en chino desde la pragmática intercultural**

Presento mi tesis, siguiendo el procedimiento adecuado al Reglamento y declaro que:

1) La tesis abarca los resultados de la elaboración de mi trabajo.
2) De ser el caso, en la tesis se hace referencia a las colaboraciones que tuvo este trabajo.
3) Confirmo que la tesis no incurre en ningún tipo de plagio de otros autores ni de trabajos presentados por mí para la obtención de otros títulos.

Y me comprometo a presentar el Compromiso Documental de Supervisión en el caso que el original no esté depositado en la Escuela.

En **Santiago de Compostela**, **21 de diciembre de 2020**.

Firma electrónica

AUTORIZACIÓN DEL DIRECTOR/TUTOR DE LA TESIS

D./Dña. **Gabriela Prego Vázquez**

En condición de: **Tutor/a y director/a**

Título de la tesis: **Estudio contrastivo del cumplido en español y en chino desde la pragmática intercultural**

INFORMA:

Que la presente tesis, se corresponde con el trabajo realizado por D/Dña **WANYUE LIU**, bajo mi dirección/tutorización, y autorizo su presentación, considerando que reúne los requisitos exigidos en el Reglamento de Estudios de Doctorado de la USC, y que como director/tutor de esta no incurre en las causas de abstención establecidas en la Ley 40/2015.

En **Santiago de Compostela**, **19 de diciembre de 2020**

Firma electrónica

AUTORIZACIÓN DEL DIRECTOR/TUTOR DE LA TESIS

D./Dña. **María Luz Zas Varela**

En condición de: **Director/a**

Título de la tesis: **Estudio Contrastivo del cumplido en español y en chino desde la pragmática intercultural**

INFORMA:

Que la presente tesis, se corresponde con el trabajo realizado por D/Dña **Wanyue Liu**, bajo mi dirección/tutorización, y autorizo su presentación, considerando que reúne los requisitos exigidos en el Reglamento de Estudios de Doctorado de la USC, y que como director/tutor de esta no incurre en las causas de abstención establecidas en la Ley 40/2015.

En **Santiago de Compostela**, **19 de diciembre de 2020**

Firma electrónica

ÍNDICE

ÍNDICE DE GRÁFICOS V
ÍNDICE DE TABLAS XI
RESUMEN XIV
1 INTRODUCCIÓN 1
1.1 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN 2
1.2 ESTRUCTURA DEL TRABAJO 3
2 ESTADO DE LA CUESTIÓN: ESTUDIOS SOBRE EL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO 5
2.1 EL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO 5
2.1.1 El concepto del acto de habla del cumplido 5
2.1.2 El cumplido y otros actos de habla: el elogio y la felicitación 7
2.1.2.1 El cumplido y el elogio 7
2.1.2.2 El cumplido y la felicitación 8
2.1.3 Estudios en distintas culturas 8
2.1.4 Estudios en la comunidad de habla china 9
2.2 EL ACTO DE HABLA DE RESPONDER AL CUMPLIDO 10
2.2.1 Estudios en diferentes culturas 10
2.2.2 Estudios de respuestas del cumplido en español peninsular y en chino mandarín 11
2.2.3 Clasificación de las respuestas del cumplido 13
2.3 DIFERENTES ENFOQUES DE LOS ESTUDIOS DEL CUMPLIDO Y LA RESPUESTA 15
2.3.1 Tema 15
2.3.1.1 Temas en común 15
2.3.1.2 Temas del cumplido en chino mandarín 16
2.3.2 Valores culturales 16
2.3.3 Funciones sociales del cumplido 18
2.3.4 Edad y estatus social 19
2.3.5 Género 20
2.3.6 Estructura sintáctica 21
3 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN 23
3.1 EL CONCEPTO DE LA CORTESÍA 23
3.2 TEORÍAS DE LA CORTESÍA 25
3.2.1 Máxima conversacional 25
3.2.1.1 Las reglas de cortesía de Lakoff 25
3.2.1.2 Las máximas de cortesía de Leech 27
3.2.1.3 Contrato conversacional de Fraser y Nolen 30
3.2.1.4 Principios de cortesía de Gu 31
3.2.2 Desde la perspectiva de la imagen pública (*face*) 31
3.2.3 La imagen (*face*) en el mundo oriental 33
3.2.4 Individualismo vs. colectivismo 35
4 METODOLOLGÍA 38
4.1 MÉTODO DE RECOPILACIÓN DE DATOS 38
4.1.1 El cuestionario para complementar el discurso (DCT) 38
4.1.2 Descripción del cuestionario 39
4.1.3 Diseño de cuestionario 41

4.1.3.1 Las variables 41
4.1.3.2 Los cuestionarios 42
4.1.4 La entrevista semidirigida 44
4.2 DESCRIPCIÓN DEL MÉTODO DE RECOPILACIÓN DE DATOS 44
4.2.1 Sujetos 44
4.2.1.1 Sujetos chinos 44
4.2.1.2 Sujetos españoles 45
4.2.2 Procedimiento 46
4.3 ANÁLISIS DE DATOS 49
4.3.1 Estrategias de hacer un cumplido 49
4.3.2 Estrategias de responder al cumplido 51
4.4 METODOLOGÍA DE ANÁLISIS 55
5 ANÁLISIS: EL CUMPLIDO EN LOS ESTUDIANTES CHINOS 56
5.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN 57
5.1.1 Situación 1: La casa del jefe 57
5.1.2 Situación 2: Un compañero ha ganado un torneo 60
5.1.4 Situación 4: El nuevo móvil de la tutora 66
5.1.5 Situación 5: Encuentro con una antigua profesora tras muchos años 68
5.1.6 Situación 6: Un chico en prácticas 70
5.1.7 Situación 7: La tarta de la nueva vecina 73
5.1.8 Situación 8: Un chico viste de traje 75
5.1.9 Situación 9: El nuevo bolso de una amiga 77
5.1.10 Situación 10: Un alumno brillante 79
5.1.11 Situación 11: La prima de tu pareja 81
5.1.12 Situación 12: El coche de un hombre que acaba de conocer 83
5.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL 85
5.3 DISTRIBUCIÓN DE LAS SUB-ESTRATEGIAS 86
5.4 DISTRIBUCIÓN POR TEMA 88
5.5 DISTANCIA SOCIAL 90
5.6 POSICIÓN SOCIAL 92
5.7 GÉNERO 96
5.8 ESTRUCTURA SINTÁCTICA DEL CUMPLIDO EN CHINO 100
6 ANÁLISIS: LAS RESPUESTAS AL CUMPLIDO EN LOS ESTUDIANTES CHINOS 103
6.1 ANÁLISIS DE LAS SITUACIONES 103
6.1.1 Situación 1: Trabajar para el alcalde 103
6.1.2 Situación 2: Te cortaste el pelo 107
6.1.3 Situación 3: Los alumnos en tu casa 110
6.1.4 Situación 4: Has ganado el concurso 113
6.1.5 Situación 5: En la fiesta de fin de curso 117
6.1.6 Situación 6: Tu coche nuevo 120
6.1.7 Situación 7: Tu portátil nuevo 123
6.1.8 Situación 8: Arreglaste el ordenador de tu subordinado 126
6.1.9 Situación 9: Ir arreglado/a a la fiesta de graduación 128
6.1.10 Situación 10: Hiciste un pastel rico 131
6.1.11 Situación 11: Tu bicicleta 134
6.1.12 Situación 12: Tu pareja te presenta a su amiga 137
6.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL 139
6.2.1 Forma de respuesta 139

6.2.2 Uso de estrategias 140
6.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA 151
6.4 DISTANCIA SOCIAL 155
6.5 POSICIÓN SOCIAL 156
6.6 GÉNERO 157
7 COMPARACIÓN INTERCULTURAL DEL CUMPLIDO: ANÁLISIS DE LOS DATOS 160
7.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN 160
7.1.1 Situación 1: La casa del jefe 160
7.1.2 Situación 2: Un compañero ha ganado un concurso 162
7.1.3 Situación 3: El corte del pelo de una amiga 164
7.1.4 Situación 4: El nuevo móvil de la tutora 165
7.1.5 Situación 5: Encuentro con una antigua profesora tras muchos años 167
7.1.6 Situación 6: Un chico en prácticas 168
7.1.7 Situación 7: La tarta de la nueva vecina 170
7.1.8 Situación 8: Un chico viste de traje 171
7.1.9 Situación 9: El nuevo bolso de una amiga 172
7.1.10 Situación 10: Un alumno brillante 174
7.1.11 Situación 11: La prima de tu pareja 176
7.1.12 Situación 12: El coche de un hombre que acabas de conocer 177
7.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL 179
7.2.1 Uso de las macro-estrategias 179
7.2.2 Uso de las sub-estrategias 181
7.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA 182
7.4 DISTANCIA SOCIAL 185
7.5 POSICIÓN SOCIAL 188
7.6 GÉNERO 191
8 COMPRACIÓN INTERCULTURAL DE LAS RESPUESTAS AL CUMPLIDO: ANÁLISIS DE LOS DATOS 196
8.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN 196
8.1.1 Situación 1: Trabajar para el alcalde 196
8.1.2 Situación 2: Te cortaste el pelo 200
8.1.3 Situación 3: Los alumnos en tu casa 205
8.1.4 Situación 4: Has ganado el concurso 209
8.1.5 Situación 5: En la fiesta de fin de curso 214
8.1.6 Situación 6: Tu coche nuevo 218
8.1.7 Situación 7: Tu portátil nuevo 223
8.1.8 Situación 8: Arreglaste el ordenador de tu subordinado 227
8.1.9 Situación 9: Ir arreglado/a a la fiesta de graduación 232
8.1.10 Situación 10: Hiciste un pastel rico 236
8.1.11 Situación 11: Tu bicicleta 239
8.1.12 Situación 12: Tu pareja te presenta a su amiga 243
8.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL 248
8.2.1 Forma de respuesta 248
8.2.2 Uso de estrategias 250
8.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA 258
8.4 DISTANCIA SOCIAL 265
8.5 POSICIÓN SOCIAL 270

8.6 GÉNERO 277
9 CONCLUSIÓN 283
9.1 RESULTADOS DE LOS ANÁLISIS DE DATOS EN ESTA INVESTIGACIÓN 283
9.1.1 El acto de habla de hacer un cumplido 283
9.1.2 El acto de habla de responder al cumplido 287
9.2 CONSIDERACIONES FINALES PARA LA ELE A SINOHABLANTES 291
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 293
ANEXO I: Cuestionario del acto de habla de hacer cumplido en chino 311
ANEXO II: Cuestionario del acto de habla de responder al cumplido en chino 315
ANEXO III: Cuestionario del acto de habla de hacer cumplido en español 319
ANEXO IV: Cuestionario del acto de habla de responder al cumplido en español 323

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

ÍNDICE DE GRÁFICOS

gráfico 1: Dimensiones de cultura en los EE.UU, España y China 36
gráfico 2: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 1 57
gráfico 3: Distribución de las sub-estrategias en los cumplidos implícitos de la situación 1 .. 59
gráfico 4: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 2 60
gráfico 5: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido en situación 2 61
gráfico 6: Distribución del uso del cumplido implícito en la situación 2 62
gráfico 7: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos en la situación 2 .. 63
gráfico 8: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 3 64
gráfico 9: Distribución del uso de las sub-estrategias en la Situación 3 65
gráfico 10: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 4 66
gráfico 11: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 5 68
gráfico 12: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 6 71
gráfico 13: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos de la situación 6 72
gráfico 14: Distribución del uso de cumplido implícito en la situación 6 72
gráfico 15: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 7 73
gráfico 16: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos en la situación 7 74
gráfico 17: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 8 75
gráfico 18: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 9 77
gráfico 19: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 10 79
gráfico 20: Distribución de la sub-estrategia de los cumplidos implícitos en la situación 10 . 80
gráfico 21: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 11 82
gráfico 22: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 12 84
gráfico 23: Distribución general de las estrategias 86
gráfico 24: Distribución de los cumplidos realizados por tema en los grupos chinos 88
gráfico 25: Formas de cumplidos sobre la apariencia en los grupos chinos 89
gráfico 26: Formas de cumplidos sobre la habilidad en los grupos chinos 89
gráfico 27: Formas de cumplidos sobre la pertenencia en los grupos chinos 90
gráfico 28: Distribución de los cumplidos según la distancia social en los grupos chinos 91
gráfico 29: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de distancia social grande 91
gráfico 30: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de distancia social pequeña 92
gráfico 31: Distribución de los cumplidos según la posición social en los grupos chinos 93
gráfico 32: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de posición social de igualdad 94
gráfico 33: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de posición social de desigualdad 94
gráfico 34: Distribución de los cumplidos en el caso de posición social de desigualdad en los grupos chinos 95
gráfico 35: Distribución de las formas de cumplidos en el caso de posición social de desigualdad en los grupos chinos 95
gráfico 36: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G1c 96
gráfico 37: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G2c 96
gráfico 38: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G1e 97
gráfico 39: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G2e 97

gráfico 40:Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G1c 98
gráfico 41: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G2c..... 98
gráfico 42: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G1e..... 98
gráfico 43: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G2e..... 99
gráfico 44: Distribución de las formas de respuesta de la situación 1 104
gráfico 45: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 1 105
gráfico 46: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 1 106
gráfico 47: Distribución de las formas de respuesta de la situación 2 107
gráfico 48: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 2 109
gráfico 49: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 2 109
gráfico 50: Distribución de las formas de respuesta de la situación 3 110
gráfico 51: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 3 112
gráfico 52: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 3 113
gráfico 53: Distribución de las formas de respuesta de la situación 4 114
gráfico 54: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 4 115
gráfico 55: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 4 116
gráfico 56: Distribución de las formas de respuesta de la situación 5 117
gráfico 57: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 5 119
gráfico 58: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 5 119
gráfico 59: Distribución de las formas de respuesta de la situación 6 120
gráfico 60: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 6 122
gráfico 61: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 6 122
gráfico 62: Distribución de las formas de respuesta de la situación 7 123
gráfico 63: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 7 125
gráfico 64: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 7 125
gráfico 65: Distribución de las formas de respuesta de la situación 8 126
gráfico 66: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 8 127
gráfico 67: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 8 128
gráfico 68: Distribución de las formas de respuesta de la situación 9 129
gráfico 69: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 9 130
gráfico 70: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 9 131
gráfico 71: Distribución de las formas de respuesta de la situación 10 132
gráfico 72: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 10 133
gráfico 73: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 10 133
gráfico 74: Distribución de las formas de respuesta de la situación 11 135
gráfico 75: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 11 136
gráfico 76: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 11 136
gráfico 77: Distribución de las formas de respuesta de la situación 12 137
gráfico 78: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 12 138
gráfico 79: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 12 139
gráfico 80: Distribución general de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos . 141
gráfico 81: Distribución porcentual de los usos de las macro-estrategias según idioma de los grupos chinos 141
gráfico 82: Distribución general de las macro-estrategias en lengua materna de los grupos chinos 142
gráfico 83: Distribución general de las macro-estrategias en lengua meta de los grupos chinos 142
gráfico 84: Comparación de usos de las macro-estrategias en distintos idiomas del Grupo 1

..... 143
gráfico 85: Comparación de usos de las macro-estrategias en distintos idiomas del Grupo 2 144
gráfico 86: Las sub-estrategias más utilizadas en el contexto chino 147
gráfico 87: Las sub-estrategias más utilizadas en la lengua meta del grupo G1e 147
gráfico 88: Las sub-estrategias más utilizadas en la lengua meta del grupo G2e 147
gráfico 89: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de apariencia en los grupos chinos 151
gráfico 90: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de habilidad en los grupos chinos 152
gráfico 91: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de pertenencia en los grupos chinos 153
gráfico 92: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 1 161
gráfico 93: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 2 162
gráfico 94: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 3 164
gráfico 95: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 4 166
gráfico 96: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 5 167
gráfico 97: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 6 169
gráfico 98: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 7 170
gráfico 99: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 8 171
gráfico 100: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 9 173
gráfico 101: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 10 174
gráfico 102: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 11 176
gráfico 103: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 12 178
gráfico 104: Distribución de formas de hacer un cumplido del Grupo 3 180
gráfico 105: Distribución de los cumplidos explícitos en el Grupo 3 180
gráfico 106: Distribución de la forma de los cumplidos realizados por tema en el grupo español 183
gráfico 107: Distribución de los cumplidos según la distancia social en el grupo español 185
gráfico 108: Formas de cumplidos según la distancia social en el grupo G1c 186
gráfico 109: Formas de cumplidos según la distancia social en el grupo G2c 187
gráfico 110:Formas de cumplidos en el grupo G1e según la distancia social 187
gráfico 111: Formas de cumplidos en el grupo G2e según la distancia social 187
gráfico 112: Formas de cumplidos según la posición social en el grupo español 188
gráfico 113: Formas de los cumplidos de los informantes españoles en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad 189

gráfico 114: Formas de los cumplidos en chino en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad..... 190
gráfico 115: Formas de los cumplidos en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad en los grupos E/L2 191
gráfico 116: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 1..... 197
gráfico 117: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 1 ... 198
gráfico 118: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 1..... 199
gráfico 119: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 1 200
gráfico 120: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 2..... 201
gráfico 121: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 2 ... 202
gráfico 122: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 2..... 203
gráfico 123: Distribución de formas de respuestas al cumplido de españoles nativos y E/L2 en la situación 2..... 204
gráfico 124: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 2 205
gráfico 125: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 3..... 205
gráfico 126: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 3 ... 206
gráfico 127: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 3..... 208
gráfico 128: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 3 209
gráfico 129: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 4..... 210
gráfico 130: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 4 ... 211
gráfico 131: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 4..... 211
gráfico 132: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 4..... 212
gráfico 133: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4 214
gráfico 134: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 5..... 215
gráfico 135: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 5 ... 216
gráfico 136: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 5..... 217
gráfico 137: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4 218
gráfico 138: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 6..... 219
gráfico 139: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 6 ... 220
gráfico 140: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 6..... 221
gráfico 141: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 6 223
gráfico 142: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 7..... 224
gráfico 143: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 7 ... 225
gráfico 144: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 7..... 226
gráfico 145: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 7 227
gráfico 146: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 8..... 228
gráfico 147: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 8 ... 229
gráfico 148: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 8..... 230
gráfico 149: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 8 231

gráfico 150: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 9 232
gráfico 151: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 9 ... 233
gráfico 152: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 9 234
gráfico 153: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 9 235
gráfico 154: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 10 236
gráfico 155: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 10 . 237
gráfico 156: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 10 238
gráfico 157: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 10 .. 239
gráfico 158: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 11 240
gráfico 159: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 11 . 241
gráfico 160: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 11 242
gráfico 161: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 11 .. 243
gráfico 162: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 12 244
gráfico 163: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 12 . 245
gráfico 164: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 12 246
gráfico 165: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 12 .. 247
gráfico 166: Distribución de formas de respuestas al cumplido de todos los grupos de informantes 249
gráfico 167: Distribución general de usos de macro-estrategias de los informantes españoles 250
gráfico 168: Distribución general de usos de macro-estrategias en los dos idiomas..... 251
gráfico 169: Distribución general de usos de macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2..... 255
gráfico 170: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los informantes españoles según tema 258
gráfico 171: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de apariencia 260
gráfico 172: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de habilidad 261
gráfico 173: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de pertenencia 262
gráfico 174: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de apariencia 263
gráfico 175: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de habilidad..... 263
gráfico 176: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de pertenencia 264
gráfico 177: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los informantes españoles según la distancia social 266
gráfico 178: Distribución de uso de las macro-estrategias en los dos idiomas según la distancia social..... 267
gráfico 179: Distribución de usos de las macro-estrateigas de los españoles nativos y E/L2 según distancia social..... 269
gráfico 180: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles en caso de la

posición social de igualdad y de desigualdad 270
gráfico 181: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles en caso de la posición social de desigualdad 271
gráfico 182: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles según la posición social 272
gráfico 183: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de la posición social de igualdad 273
gráfico 184: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de P↓ 274
gráfico 185: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de P↑ 276

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Las principales estructuras sintácticas del cumplido en chino 22
Tabla 2: Distribución de variables en el cuestionario de hacer el cumplido 43
Tabla 3: Distribución de variables en el cuestionario de responder al cumplido 43
Tabla 4: Estrategias de hacer cumplido 51
Tabla 5: Estrategias para responder al cumplido 53
Tabla 6: Distribución general de las estrategias 85
Tabla 7: Usos de las sub-estrategias de hacer un cumplido implícito en los grupos chinos 87
Tabla 8: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido en los grupos chinos 87
Tabla 9: Distribución de los cumplidos realizados por tema en los grupos chinos 88
Tabla 10: Distribución de los cumplidos según la distancia social en los grupos chinos 91
Tabla 11: Distribución de los cumplidos según la posición social en los grupos chinos 93
Tabla 12: Porcentaje de hacer un cumplido de acuerdo con la posición social en los grupos chinos 96
Tabla 13: Cumplidos hechos por los informantes chinos según el género 99
Tabla 14: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido según el género en los grupos chinos 100
Tabla 15: Distribución de los usos de las estructuras sintácticas en chino 100
Tabla 16: Distribución de los usos de las estructuras sintácticas en el estudio de Li y Feng (2000: 29) 102
Tabla 17: Usos de las sub-estrategias en la situación 1 105
Tabla 18: Usos de las sub-estrategias en la situación 2 108
Tabla 19: Usos de las sub-estrategias en la situación 3 112
Tabla 20: Usos de las sub-estrategias en la situación 4 115
Tabla 21: Usos de las sub-estrategias en la situación 5 118
Tabla 22: Usos de las sub-estrategias en la situación 6 121
Tabla 23: Diferencias significativas de los usos de las macro-estrategias entre los dos grupos chinos 123
Tabla 24: Usos de las sub-estrategias en la situación 7 124
Tabla 25: Usos de las sub-estrategias en la situación 8 127
Tabla 26: Usos de las sub-estrategias en la situación 9 129
Tabla 27: Usos de las sub-estrategias en la situación 10 132
Tabla 28: Diferencia de usos de algunas sub-estrategias entre los dos idiomas de los grupos chinos 134
Tabla 29: Usos de las sub-estrategias en la situación 11 135
Tabla 30: Usos de las sub-estrategias en la situación 12 137
Tabla 31: Formas de respuesta al cumplido de los grupos chinos 140
Tabla 32: Usos de las sub-estrategias de los grupos chinos en ambos idiomas 146
Tabla 33: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos según la distancia social 155
Tabla 34: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos según la posición social 156
Tabla 35: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos en el caso de posición social de desigualdad 157
Tabla 36: Formas de respuesta según el género en los grupos chinos 158
Tabla 37: Distribución de los usos de las macro-estrategias según el género en los grupos

chinos 158
Tabla 38: Formas de hacer un cumplido del grupo español 179
Tabla 39: Las sub-estrategias de Hacer un cumplido implícito y No hacer cumplido 181
Tabla 40: Usos de las sub-estrategias de hacer cumplidos implícitos del grupo español 181
Tabla 41: Usos de las sub-estrategias de No hacer cumplido del grupo español 182
Tabla 42: Porcentaje de la realización de hacer cumplidos por tema en el grupo español 183
Tabla 43: Distribución de realización de cumplidos en chino y español por tema 184
Tabla 44: Distribución de realización de cumplidos en los grupos E/L2 y español nativo por tema 184
Tabla 45: Forma de los cumplidos según la distancia social en el grupo español 185
Tabla 46: Porcentaje de realización de cumplidos en chino y en español 186
Tabla 47: Formas de cumplidos según el género en el grupo español 192
Tabla 48: Distribución de formas de cumplidos en el grupo español según el género del emisor del cumplido 192
Tabla 49: Cumplidos hechos por los informantes españoles según el género 193
Tabla 50: Cumplidos hechos en chino y en español según el género 194
Tabla 51: Cumplidos hechos en los grupos de E/L2 y en el grupo español nativo según el género 194
Tabla 52: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 1 197
Tabla 53: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 1 198
Tabla 54: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 1 199
Tabla 55: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 2 201
Tabla 56: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 2 202
Tabla 57: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 2 202
Tabla 58: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 2 204
Tabla 59: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 3 206
Tabla 60: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 3 207
Tabla 61: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 3 208
Tabla 62: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 4 210
Tabla 63: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 4 212
Tabla 64: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4 213
Tabla 65: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 5 215
Tabla 66: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 5 216
Tabla 67: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 5 217
Tabla 68: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 6 219
Tabla 69: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 6 220
Tabla 70: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 6 220
Tabla 71: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 6 222
Tabla 72: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 7 224

Tabla 73: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 7 225
Tabla 74: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 7..... 226
Tabla 75: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 8..... 228
Tabla 76: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 8 229
Tabla 77: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 8..... 231
Tabla 78: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 9..... 232
Tabla 79: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 9 233
Tabla 80: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 9..... 235
Tabla 81: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 10..... 236
Tabla 82: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 10 237
Tabla 83: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 10..... 238
Tabla 84: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 11..... 240
Tabla 85: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 11 241
Tabla 86: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 11..... 242
Tabla 87: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 12..... 244
Tabla 88: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 12 245
Tabla 89: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 12..... 246
Tabla 90: Forma de respuesta al cumplido de los informantes españoles 248
Tabla 91: Distribución general de los usos de las sub-estrategias en los dos idiomas 253
Tabla 92: Distribución general de los usos de las sub-estrategias de los españoles nativos y E/L2..... 256
Tabla 93: Preferencia de uso de macro-estrategias según tema en todos los grupos..... 265
Tabla 94: forma de respuesta al cumplido de los españoles nativos según la distancia social 266
Tabla 95: Preferencia del uso de las sub-estrategias en dos idiomas según la distancia social 268
Tabla 96: Preferencia del uso de las sub-estrategias de los españoles nativos y E/L2 según la distancia social..... 269
Tabla 97: Forma de respuesta al cumplido de los españoles según el género..... 277
Tabla 98: Usos de las macro-estrategias de los españoles según el género 277
Tabla 99: Forma de respuesta al cumplido de los chinos según el género 278
Tabla 100: Usos de las macro-estrategias de los chinos según el género 279
Tabla 101: Forma de respuesta al cumplido de los E/L2 según el género 280
Tabla 102: Usos de las macro-estrategias de los E/L2 según el género 280
Tabla 103: Porcentajes de aceptación y rechazo en distintos estudios en chino 288
Tabla 104: Porcentajes de aceptación y rechazo en distintos estudios en español peninsular288

RESUMEN

La presente investigación expone el análisis contrastivo del acto de habla de hacer el cumplido y de responder al cumplido en español peninsular y en chino mandarín. El análisis se desarrolla basándose en los datos recogidos a través de cuestionarios para complementar el discurso por escrito (DCT) y grabaciones de audio (entrevista semi-dirigida) de los informantes españoles y chinos, cuyo fin es abordar los diferentes patrones de la cortesía verbal centrándose en los cumplidos. Los resultados obtenidos, no sólo nos revelarán las similitudes y diferencias del acto de habla del cumplido en las dos comunidades de habla, sino que también son aplicables al ámbito educativo y están orientados a adaptar el uso de los cumplidos en una interacción cultural por parte de los aprendices chinos de español.

El trabajo se compone de nueve capítulos. En el primer capítulo explicamos el motivo y el objetivo de este estudio y planteamos las preguntas de investigación. En el segundo capítulo repasamos los estudios realizados sobre los actos de habla de hacer un cumplido y de responder al cumplido, tanto en español como en chino, así como estudios interculturales entre distintas comunidades de habla. En el tercer capítulo hacemos un recorrido por la teoría abarcada en esta investigación: la teoría de los actos de habla y la teoría de la cortesía. Posteriormente, mediante el análisis de la cultura y la imagen pública en distintas sociedades, discutiremos cuál de las teorías de la cortesía es aplicable en este trabajo. En el cuarto capítulo exponemos los métodos aplicados tanto para recopilar los datos como para analizar estos datos en este trabajo.

Los siguientes cuatro capítulos tratan de la parte más importante de este trabajo: el análisis de los datos recogidos. En los capítulos V y VI comparamos los datos de ambos grupos de informantes chinos con distintos antecedentes educativos. A la luz de los resultados, donde encontramos diferencias entre estos dos grupos, se realiza un estudio contrastivo de ambos grupos por separado entre la comunidad de habla de chino mandarín y la comunidad de habla de español peninsular, del cual tratan los capítulos VII y VIII. En el capítulo IX presentamos las conclusiones basándonos en los análisis llevados a cabo, siguiendo las preguntas de investigación planteadas. Finalmente, aportamos unas consideraciones para la enseñanza de la lengua española a hablantes chinos.

1 INTRODUCCIÓN[1]

El presente trabajo está motivado por la necesidad de aportar recursos pragmáticos para la enseñanza de español a estudiantes chinos. Concretamente, desarrollamos un análisis contrastivo del acto de habla del cumplido entre el español peninsular y el chino mandarín de China continental, que revelará las peculiaridades de la cortesía verbal en ambas culturas. Sus resultados podrán trasvasarse al ámbito educativo y están orientados a que los aprendices chinos de español realicen y respondan a los cumplidos de forma adecuada en una interacción intercultural.

El interés por el estudio de la lengua española ha crecido considerablemente en las últimas décadas en China.Según un informe realizado mediante una colaboración entre el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) y el Centro de Estudios Culturales Latinoamericanos (CECLA) sobre la situación de empleo de los estudiantes de español en China, hasta el año 2016, había 96 universidades chinas que incluían la carrera de español, entre las cuales, 76 son licenciaturas. En el año 2016 había aproximadamente 20,000 alumnos cursando esta carrera. Esta cifra ha aumentado 8 veces en comparación con hace 15 años y sigue aumentado. En el año 1999 sólo había 12 universidades que tenían esta carrera y sólo había 500 alumnos cursándola. Este crecimiento es sorprendente. Hace 10 años el español aún se consideraba como un ¨idioma raro¨ y había muchísimos menos alumnos que aprendían español que francés o alemán, los cuales ya eran considerados como ¨idiomas comunes¨. Hoy en día, los chinos se dan cuenta de que el español es un idioma muy extendido, y cada año más universidades establecen el estudio del español como una carrera y cada día hay más gente que habla español en China.

Vivimos en un mundo globalizado en el que las situaciones de comunicación intercultural son frecuentes. Es importante para las personas que hablan idiomas extranjeros tomar conciencia lingüística crítica de los diferentes patrones culturales en el intercambio comunicativo. Sin embargo, debido a que los alumnos aprenden el idioma desde cero al comenzar la carrera, la enseñanza de español en China se centra principalmente en la pronunciación, vocabulario, gramática, etc. Desde el tercer año de la carrera se imparten asignaturas como literatura, escritura, o traducción, es decir, conocimientos o habilidades más concretas del idioma. No obstante, no se enseña pragmática durante el estudio de la licenciatura. Sabemos que un idioma se aprende para utilizarlo y la pragmática precisamente se centra en conocer y profundizar en el uso de este. Esta realidad conduce a que, en muchas interacciones interculturales, los alumnos chinos tengan malentendidos comunicativos provocados por el desconocimiento del uso de la lengua meta.

En este sentido, consideramos que no solo es necesario introducir la pragmática en la enseñanza-aprendizaje del español en China, sino que también es necesario potenciar los estudios contrastivos de pragmática entre estos dos idiomas para poder aplicar sus resultados al ámbito educativo. Se trata de un ámbito de investigación apenas explorado. Entre los escasos trabajos realizados destacan: comparación de aspectos de la cortesía verbal (Li, 2013),

[1] Esta tesis se ha desarrollado en el marco del proyecto de investigación *Espacios de transformación sociolingüistica en el contexto educativo gallego: agencia de los hablantes, repertorios multilingües y prácticas (meta) comunicativas* EquiLingGalicia (Plan nacional I+D+I FEDER/Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades – Agencia Estatal de Investigación PID2019-105676RB-C44)

de disculpas y agradecimientos (Liu, 2015), de petición (Padilla, 2016), o de cumplidos en estudiantes sinohablantes de ELE (Pérez, 2017).

1.1 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

La finalidad de esta investigación es abordar los diferentes patrones de la cortesía verbal poniendo el foco en los cumplidos. Así, mi situación como estudiante china en España ha sido reveladora para observar el impacto entre estas dos culturas y me ha servido de guía en este trabajo. En las últimas décadas han surgido muchas teorías de cortesía (teoría de cortesía de Brown y Levinson [1987], Leech [1983, 2014], Gu [1990]; teoría de acto de habla de Austin [1962], Searle [1969]; estudios de la imagen pública, discusión sobre la universalidad de la cortesía; entre otras), siendo cada vez mayor el interés por este fenómeno cultural. Entre los estudios anteriores, destacan aquellos relativos a estudios contrastivos interculturales.

En la vida diaria la cortesía desempeña un papel muy importante. Sin embargo, un comportamiento o una expresión cortés en una cultura, ¿se considera también cortés o adecuado en otra cultura o sociedad? Hoy en día vivimos en un mundo sin limitaciones, en el que no resulta extraño involucrarse en una comunicación intercultural. Para realizar una comunicación intercultural con éxito, no sólo hay que manejar el idioma, sino que también hay que conocer los valores de la otra cultura y las características propias de la sociedad.

Cuando estaba en la universidad aprendiendo español, teníamos la impresión de que los hispanohablantes eran muy extrovertidos, entusiastas y muy dados a hacer cumplidos. También nos han enseñado que, al recibir un cumplido, los españoles suelen decir ¨gracias¨. Al mismo tiempo, también hemos leído o escuchado decir que los chinos somos muy tímidos, fríos, o que no sabemos expresar nuestras emociones. No obstante, como china nativa, confirmo que estos se tratan de estereotipos, al igual que la idea de que ¨los chinos siempre rechazan cumplidos¨. En mi experiencia de enseñanza de chino en España, comprendí que en los libros de texto se enseña a los españoles que al recibir un cumplido, una típica expresión en chino para responderlo es ¨nǎlǐ nǎlǐ¨, cuyo significado es ¨¡qué va!¨. Sin embargo, en la práctica no siempre contestamos con esa expresión, al menos hoy en día ya ha dejado de ser una respuesta estándar o muy utilizada.

Al darme cuenta de que los estereotipos sobre los chinos no son ciertos a la hora de hacer o responder al cumplido, también me surgió la curiosidad de saber si los estereotipos de los españoles se cumplen en la práctica o no. Por lo tanto, hemos elegido el acto de habla de hacer cumplido y responder al cumplido como el objeto de la investigación. Por un lado, para contrastar este acto de habla en las dos comunidades de habla con el fin de conocer si los estereotipos se corresponden con la realidad y, principalmente, si los chinos seguimos siendo tan modestos frente a los cumplidos como antes. Por otro lado, esperamos que mediante este estudio se pueda ayudar a los aprendices de ambos idiomas a tener un mejor conocimiento de los cumplidos y sus respuestas en la lengua meta y lograr así realizar comunicaciones interculturales con éxito.

Las preguntas de investigación que planteamos para guiar el presente trabajo son las siguientes:

1. ¿En qué comunidad de habla se hacen más cumplidos? ¿Coinciden con las impresiones de los aprendices chinos de español?
2. ¿Qué diferencia hay entre las dos comunidades de habla al hacer cumplidos? ¿Tienen la misma preferencia de tema?
3. ¿Cómo afecta la distancia social, la posición social y el género al hacer y responder al cumplido en las dos comunidades de habla?

4. ¿Suelen rechazar los cumplidos los chinos, como dicen los estereotipos y los estudios anteriores?

5. ¿Existen diferencias entre los dos grupos chinos al hacer o responder cumplidos en la lengua meta? ¿Qué grupo de informantes consigue una mayor similitud con los españoles nativos?

1.2 ESTRUCTURA DEL TRABAJO

Este estudio se divide en nueve capítulos. En el capítulo II nos centramos en el estado de la cuestión. Presentamos la definición del acto de habla del cumplido, estudiamos la forma de hacer cumplidos, los temas más comunes, sus funciones, así como los factores que influyen en la realización de un cumplido. Al ser una pareja adyacente, los cumplidos requieren respuestas, por lo que también es necesario analizar el acto de responder al cumplido. En el capítulo observamos que responder a los cumplidos es mucho más complejo que hacerlos, debido a que existen muchos tipos de taxonomía para analizar las respuestas. A continuación, vamos a repasar los estudios realizados sobre los actos de habla de hacer un cumplido y de responder al cumplido, tanto en español como en chino. Como señalamos en este capítulo, son pocos los estudios sobre el cumplido y su respuesta en español peninsular en comparación con otros idiomas, mientras que existen bastantes investigaciones del chino mandarín, tanto de cumplidos como de respuestas al mismo, y gran parte de estas investigaciones son estudios contrastivos entre chino e inglés (en Estados Unidos, Inglaterra, Australia, etc.). Estas investigaciones abarcan distintas perspectivas, tales como el género, el tema, relaciones interculturales, etc. Cabe mencionar que en todos los idiomas o culturas hay más estudios sobre la respuesta al cumplido que sobre la realización de este, ya que las respuestas son un acto de habla mucho más complejo y puede reflejar las características de una cultura o sociedad en mayor grado.

En el tercer capítulo haremos un recorrido por la teoría abarcada en esta investigación. Examinaremos la teoría de los actos de habla, un concepto propuesto por Austin (1962), pero complementado y sistematizado por Searle (1969), quien también ha clasificado los diferentes actos de habla en cinco categorías: asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos. Posteriormente, Leech (1983) también ha planteado una taxonomía de cuatro categorías: competitivos, convivenciales, colaborativos y conflictos. El acto de habla del cumplido es un acto de habla expresivo o convivencial, siguiendo las dos clasificaciones. Además, Leech ha indicado la relación entre la cortesía y distintas categorías de actos de habla, el cumplido, considerado convivencial, es intrínsecamente cortés. Posteriormente, nos enfocamos en la teoría de la cortesía. Revisamos principalmente las teorías de cortesía de Lakoff (1973), Brown y Levinson (1987), Leech (1983), y Gu (1990) entre otros. Junto con el análisis de la cultura y la imagen pública en distintas sociedades, discutiremos cuál de las teorías de la cortesía es aplicable en este trabajo.

En el cuarto capítulo explicaremos la metodología aplicada en este trabajo y la razón por la que se ha optado por dicha metodología. El DCT (*discourse completion tasks*), como indica Watts (2003), presenta algunas desventajas, ya que el DCT escrito no garantiza que los encuestados vayan a reproducir las declaraciones que harían en una conversación oral natural, y, además, el hecho de permitir a los encuestados escribir la respuesta les concede tiempo para pensar cómo responder (2003: 71). No obstante, este método facilita significativamente la recogida de datos, siendo especialmente eficaz cuando se entrevista a una gran cantidad de informantes en relativamente poco tiempo y, además, no requiere la presencia del investigador (Hernández y Almeida, 2005: 122). Esto resulta crucial para una investigación que se debe llevar a cabo en un plazo limitado y cuando se tratan de estudios interculturales,

los cuales se llevan a cabo en diferentes países. Una vez que decidimos la forma de recogida de datos, se comienzan a diseñar los cuestionarios, se seleccionan las características de los informantes y la cantidad. Una vez que se obtienen los datos, tenemos que clasificarlos y analizarlos. En este capítulo vamos a explicar las taxonomías que aplicamos con detalle. Para conseguir una clasificación y unos análisis más precisos hemos revisado un mínimo de tres veces los datos de todos los informantes. También se han extraído opiniones importantes de los informantes recogidas en las grabaciones de audio realizadas durante las entrevistas, que ayudan a complementar el análisis.

A continuación, exponemos parte más importantes de este trabajo: el análisis de los datos recogidos. Esta parte se divide en cuatro capítulos: capítulo V-VIII.

Los capítulos V y VI tratan de los análisis de datos de los dos grupos chinos, del acto de habla de hacer el cumplido y el de responder al cumplido, respectivamente. El motivo por el que se hace una comparación entre estos dos grupos se debe a los distintos antecedentes educativos de los sujetos chinos, puesto que algunos nunca han estado fuera del país y la única forma de conseguir la competencia pragmática es en las clases, mientras que otros que viven o han vivido un cierto tiempo en el país de la lengua meta (en este caso, España) tienen otra manera de conseguirla, que es la inmersión lingüística. Por consiguiente, contamos con dos grupos de informantes chinos, uno sin experiencia en el extranjero y otro con experiencia en España con una estancia mínima de seis meses.

Ambos capítulos constan de un análisis de cada situación (en total 12 situaciones de cada cuestionario), análisis específicos (distribución general, usos de las estrategias), distribución por tema, distancia social, posición social y género. En él se comparan estos dos grupos chinos con el fin de concluir si la inmersión lingüística hace que los aprendices chinos se comporten de manera distinta a sus compañeros sin esta experiencia.

De acuerdo con los resultados de los capítulos V y VI, en los que encontramos diferencias entre ambos grupos chinos, se lleva a cabo un estudio contrastivo de los dos grupos por separado entre la comunidad de habla de chino mandarín y la comunidad de habla de español peninsular, del cual tratan los capítulos VII y VIII. Estos dos capítulos cuentan con la misma estructura que los capítulos V y VI, analizando en cada apartado inicialmente los datos del grupo español y después realizando un contraste entre las dos comunidades (los dos grupos chinos manejando su lengua materna y el grupo español) así como una comparación entre los estudiantes chinos de español (los dos grupos chinos en lengua meta) y los españoles nativos (el grupo español). El capítulo VII trata del análisis del acto de habla de hacer el cumplido y el VIII, el acto de habla de responder al cumplido. Igual que en los capítulos anteriores, empezamos con el contraste en cada situación y posteriormente, se hacen comparaciones específicas de acuerdo con las variables de este trabajo: el tema del cumplido, la distancia social, la posición social y el género.

Finalmente, se presentan las conclusiones, donde resumimos brevemente los resultados de las investigaciones y respondemos a las preguntas de investigación planteadas. Además, se aportan unos consejos para la pedagogía de la lengua española en China basándonos en estos resultados.

2 ESTADO DE LA CUESTIÓN: ESTUDIOS SOBRE EL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO

Este capítulo se centra en los estudios que se han realizado sobre el acto de habla del cumplido y sus respuestas, y se compone de 3 secciones. En la primera explicaremos qué es un cumplido y cómo distinguirlo de otros actos de habla, como el elogio o la felicitación. La segunda explica por qué se estudian las respuestas al cumplido y sus respectivas investigaciones en las distintas culturas, incluidas la española y la china, y se hace un repaso de las diversas clasificaciones de respuesta al cumplido. Para finalizar, se expone una síntesis bibliográfica de los principales trabajos sobre el foco temático de este trabajo.

Es importante señalar que, en el presente trabajo, sólo estudiamos el español peninsular y el chino mandarín, que son lenguas oficiales orales, escritas y escolarizadas en España y en China respectivamente.

2.1 EL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO

De acuerdo con Searle[2], el acto de habla del cumplido, objeto de investigación de este trabajo, se encuentra dentro de la tipología de actos de habla expresivos. Leech[3], por su parte, lo sitúa en la categoría de actos de habla convivenciales. Dicho acto se considera intrínsecamente cortés, puesto que ¨tiene por objeto transmitir solidaridad y aprecio por la persona del interlocutor¨ (Haverkate, 2004: 61). Este apartado se centrará en el acto de habla del cumplido y en el estudio del mismo.

2.1.1 El concepto del acto de habla del cumplido

Observemos el siguiente par adyacente:

(1) ¡Qué guapa estás!

(2) 您 家 太 漂亮 了！
Nín jiā tài piàoliang le!
[Su casa es muy bonita]

Ambos ejemplos, tanto en español como en chino, se reconocen como cumplidos en la vida cotidiana. De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 22ª edición) el cumplido es:

> Exacto en todos los cumplimientos, atenciones o muestras de urbanidad para con todos. Acción obsequiosa o muestra de urbanidad.

En el ámbito de la pragmática, varios estudiosos han definido el cumplido. Holmes ha investigado el uso del cumplido en Nueva Zelanda, basándose en la diferencia entre los hombres y las mujeres, dio una definición del acto de habla del cumplido desde la perspectiva pragmática:

[2] Clasificación de los actos de habla según Searle (1979 [1975]): asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos.
[3] Clasificación de los actos de habla según Leech (1983): competitivos, convivenciales, colaborativos y conflictos.

> A compliment is a speech act which explicitly or implicitly attributes credit to someone other than the speaker, usually the person addressed, for some 'good' (possession, characteristic, skill etc.) which is positively valued by the speaker and the hearer. (1986: 485,1988:446)

Esta definición indica que un cumplido se puede realizar de forma explícita o implícita (*explicitly or implicitly*). Según un estudio de Maíz-Arévalo sobre los cumplidos en inglés y español (2012), el 90% de los cumplidos son explícitos. Los cumplidos explícitos son los cumplidos prototípicos que dicen algo positivo del oyente. Son los cumplidos que se estudian casi exclusivamente, y su característica principal es que contienen una palabra positiva, ya sea verbo o adjetivo, como *gustar, bonito, maravilloso,* etc. De acuerdo con Boyle (2000: 18), los cumplidos son explícitos cuando se pueden reconocer sin ayuda del contexto, realizándose mediante un pequeño conjunto de fórmulas convencionales.

El término de cumplidos implícitos lo usó por primera vez Cordella et al. (1995: 235) para referirse a los enunciados en los que los interlocutores pueden entender un cumplido, aunque este no se haya expresado de una forma explícita. El ejemplo siguiente no contiene una palabra positiva, pero se entiende que es un cumplido:

I wish I could play the piano like you do.

Holmes señala que los cumplidos se dirigen normalmente al oyente, incluso cuando un cumplido se refiere aparentemente a una tercera persona, como es el caso del cumplido indirecto al oyente (1988, 447). Esto confirma la clasificación de Jucker, que señala que los cumplidos pueden ser explícitos, implícitos o indirectos (2009: 1612). Yuan (2001: 286), en su estudio, también menciona los cumplidos indirectos, es decir, el hablante no hace un cumplido al oyente sino a una tercera persona diciendo algo agradable sobre el oyente. Veamos los dos ejemplos dados por los autores:

(1) Contexto: un viejo amigo de R está de visita y comenta el comportamiento de uno de los niños:

C: What a polite child!

R: Thank you. We do our best.

(2) Sun Ping said that the preserved vegetables you made were the most delicious!

En el primer ejemplo, se puede entender que se está haciendo un cumplido al oyente por la buena crianza del niño mediante un elogio al buen comportamiento del niño. En el segundo ejemplo, el hablante comunica el cumplido hecho por una tercera persona.

Volviendo a la definición de Holmes, el núcleo del cumplido es el acto de darle credibilidad a alguien por algo positivo. El hablante puede valorar positivamente del oyente la posesión, una característica o una habilidad, entre otras cosas (1986: 485).

Hobbs también plantea una definición del cumplido, además de indicar sus formas (explícita e implícita) y explica los temas principales del cumplido:

> A compliment is a speech act which explicitly or implicitly bestows credit upon the addresses for some possession, skill, characteristic, or the like, that is positively evaluated by the speaker the addressee. (2003: 249)

Matsuoka (2003:37) hace alusión a Wierzbicka (1987) en su estudio y sostiene que el cumplido es ¨an intricate combination of positive evaluation, displayed good feelings, implicit friendliness, and half-admitted desire to please¨. Según Bustos, ¨el cumplido consiste en un acto de habla mediante el que un hablante emite un enunciado que valora positivamente los méritos de otra persona¨ (2007: 5).

Tal como hemos mencionado, aunque existen varias definiciones del cumplido, según

Herbert (1989), la mayoría de las definiciones especifican dos condiciones: primero, la expresión de admiración por parte del hablante; y segundo, la expresión del agrado por algo en posesión del destinatario o relativo al éxito, o a una cualidad personal del destinatario. Los cumplidos se utilizan habitualmente por el hablante para declarar su opinión positiva sobre algo que se pueda valorar del oyente y transmitírselo. Wolfson y Manes consideran que el cumplido implica un juicio o una opinión favorable, expresando algo agradable a otro individuo (1980: 399). Por lo tanto, se puede decir que el cumplido es un tipo de acto de habla que se utiliza con mucha frecuencia en la comunicación humana para lograr un efecto positivo en las relaciones interpersonales. En definitiva, desde la perspectiva pragmática, el cumplido es un acto de habla cuyo objeto ilocutivo se deriva de un acto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Específicamente, los hablantes que emiten un cumplido tienen como finalidad expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interaccional que facilite la colaboración entre los interlocutores (Haverkate 1994: 88).

2.1.2 El cumplido y otros actos de habla: el elogio y la felicitación

Hay otros actos de habla, como el elogio o la felicitación que se podrían confundir con el cumplido, por ejemplo:

¡Hablas muy bien español!

Ese chico habla muy bien español.

¿Son ambos, cumplidos? Para solucionar esta duda y facilitar el análisis de datos, tenemos que diferenciar el cumplido del elogio, y el cumplido de la felicitación.

2.1.2.1 El cumplido y el elogio

Según la RAE, el elogio es la alabanza de las cualidades y méritos de alguien o de algo. Lewandoswska-Tomaszczyk (1989) indica que, en la mayoría de los casos, el elogio es un término más amplio que el cumplido. De acuerdo con el trabajo de Tomaszczyk, podemos resumir las diferencias entre cumplido y elogio de la siguiente manera. Para ello vamos a emplear los ejemplos que aporta dicha autora.

a. El elogio es más sincero que el cumplido. Un elogio se hace cuando hay un mérito o cualidad, pero un cumplido se puede hacer en cualquier momento, es una estrategia de cortesía. Por ejemplo, cuando nos invitan a comer a casa de un amigo, al acabar la comida, se puede hacer un cumplido sobre la comida, aunque en realidad no estuviese buena. Es un acto de habla que se usa para expresar aprecio y mantener un ambiente amable y, en este caso, el cumplido no es un elogio porque no existe un mérito real. En cambio, si la comida está buena de verdad, y decimos ¨te salió muy buena la comida¨ puede ser un cumplido o también un elogio. Veamos dos ejemplos:

S1: He said you'd written a very good paper.

S2: Well, it´s only a compliment.

S1: You have such a nice smile.

S2: What a complimenter!

S1: No, it wasn't a compliment. That´s true.

Los dos ejemplos implican que el cumplido no siempre se toma en serio o se considera como una verdad absoluta (1989: 74).

b. El cumplido siempre tiene lugar en una interacción social y pide una reacción del oyente, siempre existe una relación entre los interlocutores. Mientras que en el caso del elogio no. Veamos los ejemplos:

You have a very handsome son.

This girl has beautiful hair.

¨You have a very handsome son¨ es un cumplido porque el enunciado se dirige al oyente, implica una interacción social. Mientras que ¨This girl has beautiful hair¨ es un elogio porque el interlocutor no mantiene ningún tipo de relación con la chica, pero sería un cumplido si estuviese destinado a ser escuchado por la persona que recibe el cumplido (P.74).

2.1.2.2 El cumplido y la felicitación

De acuerdo con la taxonomía de Searle, la felicitación también es un acto de habla expresivo. Según Haverkate (1994), ambos actos de habla tienen en común la expresión de cortesía positiva (P.91). Norrick (1978) indica que, en algunos casos, el mismo acto puede interpretarse indistintamente como cumplido o felicitación, y en otros casos, se efectúa sólo un acto. Añade que no podemos felicitar a un tenista porque haya mejorado la técnica de sus golpes de revés, sólo le podemos dirigir un cumplido. A una persona que cumple ochenta años, en cambio, no le podemos dirigir un cumplido, conviene felicitarla (citado por Haverkate 1994: 92). El autor plantea que el cumplido es una subclase de la felicitación. Haverkate afirma esta taxonomía añadiendo que ¨la felicitación [...] es una categoría más amplia, ya que abarca también situaciones que no son producto de una actividad humana, como, por ejemplo, cumplir años (1994: 92) ¨. Respecto a la diferencia, Haverkate indica que el cumplido supone la participación activa del interlocutor, mientras que en la felicitación, la participación del interlocutor puede ser activa o pasiva.

2.1.3 Estudios en distintas culturas

Los investigadores empezaron a prestar atención a este tema a partir de los años setenta del siglo pasado, orientando sus teorías principalmente al mundo anglosajón, como las de Pomerantz (1978), Wolfson (1981, 1983, 1984, 1989), Manes y Wolfson (1981), Manes (1983) de inglés en Estados Unidos; Holmes (1986, 1988) de inglés en Nueva Zelanda; estudios contrastivos entre Estados Unidos y Sudáfrica (Herbert y Stephen Straight 1989, Herbert 1989, 1990) entre otros. También se llevaron a cabo estudios interculturales entre el inglés y otras lenguas, como el alemán (Golato 2002), árabe (Nelson et al 1993), polaco (Herbert 1991, Jaworski 1995), coreano (Han 1992), francés (Wieland 1995), persa (Shabani 2015) o griego (Sifianou 2001).

En el mundo hispanohablante, los estudios de español latinoamericano que he revisado son los siguientes: Valdés y Pino (1981) sobre los hablantes bilingües mexicano-inglés americano; De los Heros (1998, 2001) sobre el castellano de Cuzco y Lima en Perú; Cordella et.al (1995) sobre español e inglés en Australia; Placencia (2011) sobre la realización de cumplidos entre mujeres en Quito; Lopera (2013) sobre las características de los cumplidos que se hacen en Medellín, Colombia.

Entre los estudios de español peninsular destacan los siguientes: la comparación de respuestas al cumplido entre inglés británico y español, de Lorenzo-Dus (2001); la comparación de cumplidos entre español y alemán, de Siebold (2008); estudio de cumplidos en España, de Busto (2007); comparación del acto de habla de cumplido entre español y coreano, de Choi (2008); comparación de respuestas al cumplido entre libanés y español, de Ramajo (2011); comparación de cumplidos implícitos entre inglés y español, de Maíz-Arévalo (2012) y comparación de estrategias de respuestas al cumplido entre español y japonés, de Lázaro (2016).

El estudio del cumplido en la sociedad china empezó más tarde que en el mundo occidental. Los investigadores chinos comenzaron a prestar atención a este acto de habla a partir de los años noventa del siglo pasado, y desde el principio del siglo XXI comienzan a

proliferar los estudios sobre el cumplido en la lengua y cultura china. Entre ellos, las respuestas al cumplido reciben un mayor interés por parte de los investigadores, y la mayoría son estudios contrastivos entre chino e inglés.

En todas estas investigaciones, se parte de diferentes perspectivas, tales como la diferencia entre géneros, las estrategias de respuestas al cumplido, la estructura sintáctica, las similitudes y diferencias interculturales, etc. En la última parte de este capítulo profundizaremos en las distintas líneas de investigación desde dichas perspectivas.

2.1.4 Estudios en la comunidad de habla china

En el último apartado hemos mencionado los trabajos realizados acerca del acto de habla del cumplido en las dos comunidades de habla que se estudian en el presente trabajo: la española peninsular y la china continental. No obstante, la gran mayoría de las investigaciones sobre la cultura china se han llevado a cabo en chino o en inglés, por lo que no han obtenido mucha repercusión en el mundo hispánico. Este apartado tiene como objetivo ampliar la información sobre el cumplido en la cultura china.

Todos los estudios contrastivos del uso del cumplido entre la cultura china y estadounidense, como los de Fong (1998), Yu (2005), Peng y Zhao (2014) llegan a la misma conclusión: los hablantes chinos emiten muchos menos cumplidos que los estadounidenses. Lo interesante es que estos tres estudios usan tres tipos de métodos de recolección de datos diferentes. Así, Fong lleva a cabo una serie de entrevistas a los inmigrantes chinos desde una perspectiva más metalingüística; Yu construye su corpus con datos reales, es decir, los participantes graban conversaciones que tienen lugar en situaciones cotidianas reales durante dos años; Peng y Zhao adoptan el clásico método DCT[4] donde los participantes responden a una encuesta con situaciones diseñadas. Ahora bien, en el trabajo de estudio contrastivo de cumplido entre alumnas universitarias chinas e inglesas, realizado por Wang (2007), se muestra que no hay una diferencia significativa de cantidad o frecuencia del uso del cumplido entre los dos grupos (80,5% vs. 78%).

Un factor importante que influye en la frecuencia con que se emite el cumplido, es la distancia entre los interlocutores y sus estatus social. El término *distancia* hace referencia a que en la cultura china no se suelen hacer cumplidos a personas desconocidas, ni siquiera es costumbre saludarse entre vecinos. Cuando coinciden con un vecino en el ascensor, o se le cruzan por el pasillo, no se saludan. En China, una actitud demasiado amistosa o entusiasta con una persona desconocida o poco conocida, se puede considerar como una actitud interesada. Debido a esta característica cultural, si nos referimos al contexto chino, un cumplido dirigido a una persona que tenga mucha distancia con el hablante puede causar cierto pudor al oyente (Yu 2005: 103). Un entrevistado de Fong (1998: 250) suscribe esta opinión: ¨En china, si haces demasiados cumplidos, te perciben como que quieres algo…¨[5] Aunque el cumplido tiene la función de empezar una conversación con ambiente amable, en la sociedad china a veces se consigue el resultado contrario. No es sólo que el comportamiento (hacer cumplido a un desconocido) se considera inapropiado, sino también que el oyente puede pensar que el hablante está tramando algo (Yu: 1999).

En cuanto al estatus social, sabemos que tradicionalmente la sociedad china era jerárquica, además, se solicitaba y exaltaba la subordinación y el respeto a la autoridad. En el siglo actual, la estructura de la sociedad china ha cambiado mucho debido a diversos factores sociopolíticos, si bien, este concepto todavía está profundamente arraigado en la cultura e influye en los comportamientos de los chinos. Esto es especialmente relevante cuando el

[4] DCT: Discourse Completion Test
[5] Traducción propia

estatus entre los interlocutores no es el mismo, como sucede entre superior-subordinado, profesor-alumno, gente mayor-joven, en estos casos hay que ser cauteloso al emplear la cortesía y el respeto. Con las formas de tratamiento de la lengua china podemos comprobar que la cortesía desempeña un papel esencial en la comunicación: los subordinados o alumnos no pueden llamar por el nombre a su superior o profesor; los jóvenes tienen que llamar a la gente mayor que ellos ¨hermano/a¨, ¨tío/a¨ o ¨abuelo/a¨, aunque no sean sus familiares. Se considera como una falta de respeto y educación tratar por el nombre a las personas de un estatus social superior. Por esta razón, se utilizan más los cumplidos hacia abajo (*downwards*) que hacia arriba (*upwards*) (Yu 2005:110).

2.2 EL ACTO DE HABLA DE RESPONDER AL CUMPLIDO

Tal como hemos venido exponiendo, el cumplido es un acto de habla complejo que se puede categorizar como un macroacto de habla y que está constituido por dos componentes o microactos diferenciados: hacer cumplidos y responder a los cumplidos (Lázaro 2016: 139). Ambos forman un par adyacente (Schegloff and Sacks: 1973). Pomerantz los considera como ¨chained actions¨ (1978: 82). Es decir, un cumplido siempre requiere una respuesta, independientemente de su forma. La estructura de la interacción sería la siguiente (Herbert 1989: 5):

1. A hace cumplido a B
2. B responde/ reconoce lo que ha dicho A

Esta relación dual implica que los interactuantes comparten una intención ilocutiva común y están involucrados en una cadena de acciones donde el oyente puede aceptar, rechazar el cumplido o dar soluciones para evitar elogiarse a sí mismo (Pomerantz 1978: 109, traducido por Lopera). Las dos acciones encadenadas que involucran el cumplido y la respuesta funcionan de esta manera:

1. A1: A hace cumplido a B
   A2: B acepta/rechaza el cumplido
2. A1: A hace cumplido a B
   A2: B está en acuerdo / desacuerdo con la afirmación del cumplido

Los componentes de estas dos acciones encadenadas, aceptar con acuerdo y rechazar con desacuerdo, están interrelacionados. Como consecuencia, el interlocutor que recibe el cumplido se sentirá presionado para estar de acuerdo con el hablante y aceptar el cumplido, mientras que también tendrá que evitar o minimizar el autoelogio (Holmes 1988: 439). Al mismo tiempo, Haverkate indica que ¨el cumplido ocupa el papel de miembro inicial de una pareja adyacente, comprobamos que es más fácil dirigir un cumplido a una persona que responder adecuadamente al mismo (1994: 92) ¨. Esto se debe a que el oyente está en un dilema: estar de acuerdo con el cumplido violando la máxima de modestia o rechazarlo violando la máxima de acuerdo (Leech 2014: 189). Jucker también señala que el cumplido crea un problema de cortesía al oyente. Aceptar el cumplido puede considerarse una actitud arrogante, pero rechazar el cumplido implica un desacuerdo descortés con el hablante, o quizá también falta de honestidad (2009: 1628).

2.2.1 Estudios en diferentes culturas

Como hemos mencionado en el apartado anterior, el uso del cumplido es un reflejo de los valores culturales, al igual que sucede con las respuestas al mismo, por lo que estas últimas varían mucho de una cultura a otra. Por ejemplo, en la cultura estadounidense el implícito ideal es aceptar el cumplido afablemente (Pomerantz 1978:80) mientras que en la cultura china y japonesa se tiende a rechazarlo, porque en estas culturas se da mayor importancia a la

modestia. Sin embargo, el análisis de los datos del inglés estadounidense demuestra que no en todos los casos se acepta el cumplido dando las gracias. Del mismo modo, el análisis de los datos del chino o el japonés revela que no se rechaza el cumplido en todos los casos.

Otros estudios demuestran que los holandeses no están acostumbrados a hacer ni a recibir cumplidos y encuentran dificultades para responder adecuadamente a un cumplido. A ellos les importa guardar la distancia social (Haverkate 2004: 61). En Estados Unidos se suelen hacer muchos cumplidos, y al responderlos evitan el autoelogio debido a que intentan establecer el valor de igualdad con sus interlocutores (Herbert y Straight 1989: 43). Los estudios interculturales reflejan distintos valores culturales y diferentes características de cada sociedad. En el mismo estudio de Herbert y Straight (1989) también se revela que en Sudáfrica se hacen menos cumplidos, pero se aceptan más. Este fenómeno demuestra que la sociedad sudafricana es elitista, en comparación con la estadounidense, que es igualitaria. Este contraste cultural hace que los americanos piensen que los sudafricanos no son modestos por aceptar tanto los cumplidos, y que éstos consideren que los americanos no son sinceros al hacer tantos cumplidos.

Así pues, el conocimiento de las características y valores de la cultura del interlocutor facilita la comunicación intercultural. Por lo tanto, se puede afirmar que los estudios contrastivos de los actos de habla son muy importantes y se convierten en un objetivo central de la investigación.

2.2.2 Estudios de respuestas del cumplido en español peninsular y en chino mandarín

Los correspondientes estudios de respuestas al cumplido en el español peninsular son los de Lorenzo-Dus (2001), Choi (2008), Siebold (2008), Ramajo (2011), Ramajo y Lázaro (2015), Lázaro (2016) y Pérez (2017).

En su estudio contrastivo de respuestas al cumplido entre hablantes del inglés británico, sin aplicar un método de clasificación, Lorenzo-Dus concluye que los británicos expresan incredulidad con una frecuencia mucho más elevada que los españoles mientras que estos tienen tendencia a solicitar la repetición del cumplido. Por otra parte, los informantes de ambas comunidades de habla intentan evitar el autoelogio al recibir un cumplido sobre talento e inteligencia. Además, la autora también ha encontrado diferencias entre los dos géneros en los encuestados españoles: los hombres emplean mucho más la ironía (humor) y el flirteo, en comparación con sus compañeras.

En su investigación del acto de habla del cumplido en España peninsular y Corea del Sur, Choi (2008) diseña 12 situaciones de respuesta al cumplido y encuentra que los españoles muestran una actitud más positiva que los coreanos. El 7,6% de los coreanos rechazan los cumplidos al recibirlos mientras que la frecuencia de rechazo de los españoles sólo es del 2,1%. Además, en la misma investigación, la autora ha estudiado también cómo afectan factores como la distancia social y la posición social, mostrando unos resultados en los que se aprecia que los españoles aceptan más cumplidos cuando se encuentran una distancia social relativamente grande o una posición social de desigualdad con el interlocutor.

Por su parte, Siebold ha estudiado varios actos de habla en su estudio contrastivo entre español y alemán con el fin de encontrar diferencias en la cortesía verbal entre las dos comunidades. En las respuestas al cumplido se han apreciado divergencias considerables en las dos culturas (2008: 122): el 82% de los españoles elige aceptar los cumplidos mientras que en la cultura alemana esta cifra es del 33%. La mitad (50%) de los alemanes prefiere desviar el cumplido y el 12% los rechaza. La frecuencia de uso de estas dos estrategias de los españoles es del 14% y 2%, respectivamente.

El estudio contrastivo de Ramajo (2011) consiste en una comparativa de respuestas al cumplido entre el español peninsular y el dialecto libanés, aplicando el método de observación y entrevista dirigida. En general los libaneses aceptan más cumplidos que los españoles. La autora presenta los resultados del cumplido, concluyendo que en ambas culturas se aceptan más cumplidos sobre pertenencias que sobre otros temas, aspecto físico y habilidades. En el corpus libanés se aceptan menos los cumplidos sobre el aspecto físico y en el corpus español, los de habilidades.

Basándose en 15 audios grabados por 30 mujeres procedentes de distintas comunidades autónomas en España, Ramajo y Lázaro (2015) resumen que, a pesar de que no haber encontrado diferencias significativas, las mujeres de Madrid y Andalucía tienden a rebajar el valor de los cumplidos mientras que las de Cataluña prefieren aceptarlos. No obstante, el corpus en esta investigación es muy limitado por lo cual se han detectado pocas estrategias empleadas.

En sus estudios contrastivos de respuestas al cumplido entre estudiantes universitarios españoles y japoneses, Lázaro (2016) nos revela que la forma preferida de respuesta a los cumplidos en las dos comunidades de habla es la compuesta. Los españoles aceptan más cumplidos que los japoneses, y estos últimos han recurrido más al rechazo y a la negación de los méritos favorables (2016:147).

Pérez, a su vez, ha realizado un estudio contrastivo de respuestas al cumplido entre los españoles y los estudiantes sinohablantes[6]. Según su análisis, los españoles aceptan más cumplidos que los chinos (37,8% vs. 32, 7%) aunque la estrategia que se usa con más frecuencia en ambas comunidades de habla es la elaboración positiva. Además, se ha encontrado una diferencia notable entre los dos grupos a la hora de usar el rechazo (2017: 25) aun siendo una estrategia que no cuenta con muchos usos en ninguno de los grupos (0,3% en el grupo español y 4% en el grupo chino).

A través de estos estudios realizados en la comunidad de habla española se puede observar que los españoles prefieren el uso de estrategias positivas tales como la aceptación o elaboración positiva, dependiendo de la taxonomía de cada estudio, para crear un ambiente solidario y de confianza entre los interlocutores. Rechazar directamente un cumplido a la hora de recibirlo no es común en la cultura española peninsular.

En la comunidad de habla china las respuestas al cumplido han recibido mucha más atención por parte de los investigadores. Entre los estudios del corpus chino destacan los de Ye (1995), Yuan (2001), Cai (2012), Guo y Zhou y Chow (2012). La mayoría son estudios contrastivos de chino e inglés: entre chino e inglés americano como Chen (1993), Yu (2003, 2005), Wang (2007), Cheng (2011), Hao (2017); entre chino e inglés británico: Spencer-Oatey y Ng y Dong (2000), Fang (2008); y entre chino e inglés australiano: Tang y Zhang (2009).

El trabajo pionero y destacado es el de Chen (1993) sobre las respuestas al cumplido entre chino e inglés americano. La metodología empleada para recopilar datos consiste en una encuesta que consta del diseño de 4 situaciones diseñadas y la relación entre los interlocutores se limitan a amigos y familiares. El autor encuentra 10 sub-estrategias que pertenecen a 4 super-estrategias para responder al cumplido en inglés americano, mientras que en chino sólo 5 sub-estrategias (desacuerdo y menospreciar, expresar vergüenza, explicar, agradecer y menospreciar, dar las gracias únicamente) en 3 super-estrategias. Dicho estudio demuestra que el 95,73% de los chinos rechazan los cumplidos. Chen explica que esto se debe a la norma de

[6] Deberíamos entender aquel cuya lengua materna (o dialecto) es de la familia sínica, se ha escolarizado en una de ellas (o en otra lengua, por ejemplo, el inglés), pero con acceso a la lengua china oficial de su región…Conocería el chino escrito estándar (standard written Chinese como se denomina en inglés), ya sea en caracteres tradicionales o simplificados (Arraigo, 2013)

la sociedad china, la modestia. La modestia no significa que a los chinos no les importe la necesidad positiva del hablante, sino que la norma social hace que el hablante no espere un acuerdo por parte del oyente. Tampoco significa que los chinos no tengan una visión positiva de ellos mismos, sino que tienen que *parecer* humildes (P. 67).

Es muy interesante que después de 17 años, Chen volvió a la misma universidad de China donde recogió los datos de la última vez y pidió a más participantes que hicieran la misma encuesta. El autor agrupa las respuestas en 16 estrategias bajo 3 super-estrategias y el resultado fue sorprendente: el 62.6% de las respuestas pertenece a la super-estrategia de aceptación mientras el rechazo sólo cuenta con un 9,13%. La diferencia entre estas dos investigaciones es más que destacable. El investigador se pregunta ¿qué les ha pasado a los chinos durante 17 años? El autor lo atribuye al trasfondo político y económico más abierto de la ciudad (Xi'an) donde se llevaron a cabo las encuestas.

La investigación de Tang y Zhang (2009) nos da una idea sobre los temas con los que los chinos suelen aceptar los cumplidos. En su encuesta exponen una situación de cada tema: apariencia, carácter, habilidad y posesión, y la relación entre los interlocutores es de amistad. Se observa que los chinos tienden a aceptar los cumplidos de apariencia y habilidad, mientras que desvían los cumplidos de carácter y posesión. Esto se debe a que China es una sociedad colectiva, y la colectividad desempeña un papel más importante que la individualidad. Por consiguiente, ayudar a los amigos (carácter) se considera como un ¨deber¨ y no se esperan cumplidos. En una sociedad colectiva se enseña la modestia y a no mostrar la riqueza, así que los chinos prefieren rebajar el valor de este tipo de cumplido.

Cai hizo una investigación más completa sobre las respuestas al cumplido de los chinos, considerando los temas de la distancia y el estatus social (poder relativo entre los interlocutores). El autor clasifica la aceptación explícita, la aceptación implícita, la desviación y el rechazo como estrategias principales. El resultado demuestra que el rechazo sólo cuenta con el 3,5% del corpus y es la estrategia que menos se usa entre todas, mientras que la aceptación implícita y la aceptación explícita son las dos preferidas (en total un 72,3%). Además, se observa que los chinos prefieren usar estrategias simples ya que sólo el 2,2% usan estrategias combinadas.

Tras analizar estos datos, nos planteamos un interrogante que consideramos que resulta de interés investigar: ¿los chinos siguen siendo modestos? Veamos en el capítulo de análisis de datos (Capítulos V, VI, VII y VIII).

2.2.3 Clasificación de las respuestas del cumplido

Las respuestas al cumplido no se pueden clasificar sólo en aceptación y rechazo, ya que es una acción bastante compleja. Para tratar esta cuestión y basándose en los datos obtenidos de Estados Unidos, Pomerantz (1978) desarrolló una taxonomía de respuestas del cumplido como la siguiente:

1. Aceptación: agradecimiento/acuerdo
2. Rechazo: Desacuerdo
3. Evitación de autoelogio: Rebajar el elogio – Acuerdo / Desacuerdo
   Cambio de referencia – reasignación / devolver el elogio

Esta taxonomía es la primera que se hizo para estudiar las respuestas al cumplido, pero Pomerantz no propuso ningún dato concreto para analizarla. Holmes (1986, 1988), basándose en los datos de Nueva Zelanda, ha propuesto unas categorías para analizar las respuestas del cumplido, que son: Aceptar-Señales de agradecimiento/de acuerdo, estar de acuerdo, Rebajar/calificar, devolver el cumplido; Rechazar-desacuerdo, pedir precisión, desafiar sinceridad; Desviar-Cambiar la referencia del cumplido, comentario informativo, ignorar,

evasión razonable y pedir afirmación / repetición. Más tarde, Herbert (1989) también propuso doce tipos de respuestas al cumplido analizando los datos de Estados Unidos y Sudáfrica, que son: señales de agradecimiento, comentario de aceptación, aumentar el elogio, comentario de historia, cambiar la referencia, devolver, rebajar el elogio, cuestionar, desacuerdo, calificación, no-reconocer (cambiar de tema o no contestar) e interpretación de una petición.

En su estudio contrastivo de 1993 de respuesta al cumplido entre el inglés estadounidense y el chino, Chen adopta la taxonomía de Herbert y desarrolla diez estrategias a partir de los datos del inglés: dar las gracias, estar de acuerdo, expresar alegría, hacer una broma, devolver el cumplido, ofrecer el objeto del cumplido, dar ánimo, explicar, dudar, rechazar [el cumplido] y despreciar[el objeto del cumplido]) y solamente cinco estrategias a partir del chino: estar desacuerdo y despreciar [el objeto del cumplido], expresar vergüenza, dar explicaciones, dar las gracias y despreciar[el objeto del cumplido], dar las gracias sólo). Con los datos recogidos para esta tesis, podremos ver que las estrategias que adoptan los chinos para responder al cumplido son más variadas que las de los españoles, y al mismo tiempo se aplican más respuestas compuestas, lo cual refleja una mayor complejidad en la comunidad china que en la española, como veremos más adelante.

Según un trabajo contrastivo de Lorenzo-Dus de respuestas al cumplido entre universitarios británicos y españoles, la ironía destaca como una estrategia usada por los españoles al responder al cumplido con el fin de generar un clima de confianza entre los interlocutores. Esta estrategia también aparece en los datos recogidos para esta tesis, pero sin representar un porcentaje importante, puesto que en el estudio de Lorenzo-Dus los interlocutores son de la misma edad y existe poca distancia social. En cambio, en el cuestionario de este trabajo varían esos factores.

Con arreglo a otro estudio intercultural de respuestas al cumplido de Lázaro, (2016) entre el español y el japonés, tomando como base las categorías propuestas por Choi (2008) y Ramajo (2011), y las nuevas estrategias que los autores anteriores no habían observado en sus estudios, Lázaro plantea 26 micro-estrategias bajo 6 macro-estrategias (2016: 142-146):

i. La aceptación (agradecimiento, aceptación con comentarios relevantes, acuerdo con muestra de altanería o arrogancia);

ii. La elaboración positiva (dar explicaciones, devolver el cumplido, elevación del elogio, ofrecer[se], recomendar o dar consejos, expresar esperanza, expresar alegría, pregunta de reafirmación);

iii. La elaboración negativa (rebajarse o quitar importancia, expresar incredulidad, reasignar, expresar sorpresa o vergüenza);

iv. El desvío (hacer bromas, cambiar de tema, hacer preguntas, mostrar reconocimiento, pedir, comprometerse, reprender, alentar, flirtear);

v. La elaboración neutral (contesta mediante afirmaciones breves que tienen como finalidad comunicar que se ha entendido lo dicho);

vi. El rechazo (deniega el cumplido o muestra su desacuerdo mediante el uso de negaciones breves y firmes).

El autor apunta que la petición y el compromiso sólo aparecen en sus datos del japonés, mientras que la elevación del elogio, bromear y flirtear aparecen sólo en los datos en español. Las estrategias que vamos a utilizar para el análisis de datos en el presente trabajo se basan en la taxonomía de Lázaro y los veremos con detalle en el capítulo IV de la metodología.

En realidad, la máxima de la aceptación (minimice el desacuerdo con el otro; maximice el acuerdo) y la máxima de la modestia (minimice el aprecio hacia sí mismo; maximice el aprecio hacia el otro) propuestas por Leech (1983) no son contradictorias, sino que conviven con el resto de máximas en cada sociedad. No obstante, una de ellas es predominante y

dependiendo de cuál sea más relevante en una cultura determinada, será la clave para elegir la estrategia más adecuada y también el motivo por el que los estudios interculturales son tan importantes.

En el siguiente capítulo se repasan las teorías de cortesía relativas al acto de habla del cumplido y se explica por qué se elige la teoría de Leech para apoyar el análisis de datos de este estudio.

2.3 DIFERENTES ENFOQUES DE LOS ESTUDIOS DEL CUMPLIDO Y LA RESPUESTA

En este apartado trataremos aspectos relevantes del acto de habla del cumplido y la respuesta desde distintas perspectivas, como los contenidos temáticos del cumplido, las funciones sociales que desempeñan, los valores culturales que reflejan, la distribución del género, así como otros factores que pueden influir en el mismo.

2.3.1 Tema

En primer lugar vamos a analizar aspectos relativos a los contenidos temáticos del cumplido con el fin de averiguar cuáles son los más usados y si es posible determinar diferencias culturales entre los aspectos temáticos.

2.3.1.1 Temas en común

En la investigación de Wolfson (1981) realizada en Estados Unidos, el autor indica que los temas de los cumplidos se clasifican en dos categorías principales: apariencia y habilidad. Los de apariencia incluyen expresiones de admiración hacia la ropa, vivienda, mobiliario, automóvil y otras posesiones materiales. Los comentarios acerca de la infancia, a veces los familiares o incluso amigos, también se cuentan en esta categoría ya que son parecidos a los comentarios de otros tipos de posesiones. Los cumplidos referentes a habilidades se pueden clasificar en dos categorías: por una parte, aquellos de aptitud, talento, cualidades personales o incluso gusto; y por otra, aquellos en los que se alaba una acción específica bien hecha (1983: 90-91).

Según Holmes (1986: 496), un cumplido tiene que ser un enunciado que se refiere a algo positivamente valorado por los interlocutores y que se atribuye al oyente. A pesar de que el rango de temas posibles parezca infinito, los datos recogidos en su estudio del cumplido en Nueva Zelanda demuestran que la gran mayoría de los cumplidos tratan de muy pocos temas, como son apariencia, habilidad o un buen comportamiento, posesiones y algún aspecto de la personalidad o amabilidad. Estos temas representan un 97,3% de todos los datos en su investigación.

Más adelante, Cordella et al. (1995) hizo una comparación del cumplido entre el inglés australiano y el español, lo que los lleva a distinguir tres categorías temáticas: apariencia, posesión y habilidad (1995: 245). Golato, en su corpus de alemán entre amigos y familiares, ha encontrado que un 37% de los cumplidos están relacionados con la comida y la bebida, y el resto también tienen que ver con la apariencia, habilidad, comportamiento y posesión (2005:83).

En la investigación de Yu (2005) en la que realiza un estudio contrastivo entre chinos nativos y estadounidenses observa que en todos los discursos recopilados, la apariencia o las posesiones así como la habilidad o el comportamiento representan el 91% y 94% de los datos del inglés y del chino, respectivamente.

Después de la revisión realizada, los datos analizados en los diversos trabajos nos indican que es posible agrupar los temas tratados en tres categorías:

i. Apariencia

ii. Posesión

iii. Habilidad o comportamiento.

Por lo tanto, en el presente trabajo hemos elegido estos tres temas/objetos del cumplido para investigar: apariencia, posesión y habilidad.

2.3.1.2 Temas del cumplido en chino mandarín

Entre los tres temas más comunes mencionados arriba, los chinos prefieren hacer cumplidos sobre la habilidad. En un estudio de Xie (2015) sobre la diferencia entre géneros de cumplidos implícitos en chino, se observa que no importa que el cumplido se realice entre mujeres o entre hombres, o bien entre los dos grupos (tanto hombres a mujeres como mujeres a hombres), los cumplidos de habilidad siempre están en el primer puesto (M[7]-M: 37,5%; H-H: 58,2%; M-H: 42%; H-M: 50%) y tienen bastante diferencia con los de otros temas.

Fong (1998) incluye en su trabajo una entrevista con un hablante que indica por qué para los chinos los cumplidos de habilidad son más significativos: ¨Creo que es algo cultural porque yo tiendo a aceptar más [cumplidos] de habilidad porque es algo que logré trabajando duro, y además no es algo con lo que nací...[8]¨ La autora del estudio contrastivo entre las universitarias chinas e inglesas también observó que las chinas tienden a hacer cumplidos sobre el comportamiento[9] antes que sobre la apariencia. La autora lo atribuye al sistema de bienestar social de cada país. China es un país en el que existen grandes desigualdades sociales y socioeconómicas entre las diferentes regiones. Además, el país no cuenta con un sistema de bienestar maduro, por lo que las mujeres chinas no disfrutan de las ventajas en sanidad, educación o durante el embarazo como pueden hacerlo las británicas y sufren más estrés diario tanto en el ámbito laboral como en la vida en general. Por este elemento social, las mujeres chinas prestan más atención al comportamiento que a la apariencia.

Es importante indicar que la sociedad china enfatiza las virtudes y cualidades de los individuos y por lo tanto no considera la apariencia o las posesiones materiales como algo de gran valor social (Yang, 1987 citado por Yu: 2005). Eso no quiere decir que menosprecien los otros dos aspectos, simplemente consideran que prestar demasiada atención a la apariencia o posesión significaría prestar menos atención a las cualidades o virtudes de la gente. Además, en la sociedad china cuando se hace un cumplido sobre la posesión de los demás, a veces se interpreta como una petición del objeto. Por ejemplo, en la investigación de Chen S.E (2003) sobre respuestas al cumplido de chino en Taiwán, entre todas las estrategias apuntadas, el 7,92% son ofrecimientos del objeto teniendo en cuenta que no todos los cumplidos son de posesión. Este coincide con el ejemplo de la cultura samoana que presenta Holmes (1988) que hemos mencionado anteriormente, en el que una invitada dice ¨what an unusual necklace. It´s beautiful¨, el oyente lo entiende como una petición y le responde ¨Please take it¨ (P.449). Si el oyente no comparte el conocimiento cultural en común, es muy fácil llevar la conversación a una situación incómoda.

2.3.2 Valores culturales

En el último punto hemos repasado los temas comunes en diferentes idiomas y culturas. Dentro de este marco, cada comunidad o cultura tiene sus propias características y es el reflejo de los valores culturales ¨because of their nature as judgements, overt expressions of approval or admiration of another´s work, appearance, or taste¨ (Manes 1983: 96). En su estudio, Manes descubre que en Estados Unidos hay una gran cantidad de cumplidos sobre la

[7] M para mujer y H para hombre

[8] Traducción propia

[9] En su encuesta los temas son sólo apariencia y comportamiento

apariencia de las mujeres, sin importar la edad ni la relación entre los interlocutores. Este dato indica que la apariencia personal adquiere una enorme relevancia en la sociedad estadounidense. El autor señala que los cumplidos de apariencia que se hacen en la sociedad americana no se refieren a la belleza natural sino en el resultado de un esfuerzo deliberado. Por ejemplo, el estilo del peinado en lugar de tener el pelo bonito, un vestido o una pérdida de peso en vez de la belleza de la propia persona. De hecho, las novedades o cambios suelen recibir cumplidos en Estados Unidos.

Además de los cumplidos de apariencia, se hacen más sobre algo producido a través de la habilidad o esfuerzo del oyente: un trabajo bien hecho o una comida sabrosa. En otras palabras, el foco de atención no está en las propias habilidades, talentos o en el trabajo duro, sino en el resultado (1983: 101). En Nueva Zelanda, entre las personas del mismo estatus social, se han encontrado más del doble de cumplidos sobre la apariencia que sobre habilidades o comportamientos (57% y 25% respectivamente [Holmes: 1986]). En las interacciones sociales en Egipto, la apariencia también es el tema más popular, pero acerca de la apariencia natural, como el color de los ojos o del pelo (Nelson, El Bakary & Al-Batal, 1993). Placencia y Yépez (1999) encuentran que los cumplidos sobre la belleza natural también se usan en la sociedad ecuatoriana, por ejemplo ¨Tienes un cuerpo bien bonito¨ o ¨Qué linda cinturita tienes¨, etc. En Corea del Sur, Jeon (1996, citado por Choi) destaca que los hablantes prefieren expresar admiración hacia la belleza natural más que hacia la apariencia personal, como el peinado, la ropa o la pérdida de peso (Choi 2008: 162).

En cuanto a la cultura española, según una investigación llevada a cabo por Maíz-Arévalo (2010), los españoles peninsulares tienden a hacer más cumplidos sobre la apariencia y nuevos objetos que sobre habilidades. La gran mayoría de los cumplidos analizados en España son explícitos. Esta proporción llega incluso al 100% cuando los cumplidos tratan de nuevas posesiones.

En la cultura china, se tiende a hacer cumplidos sobre la habilidad o el comportamiento debido a que las tradiciones chinas enfatizan las virtudes y cualidades de los individuos. Por lo tanto, no consideran el hecho de tener buena apariencia o posesiones como un gran valor social (Yang 1987, citado por Yu 2005: 108). Yu señala dos factores que conducen a que la cultura china preste menos atención a posesión que a la habilidad o el comportamiento: el primero explica que la acción de admirar de forma explícita la apariencia de una persona suele considerarse como un acto de incultura. El segundo, la apariencia física en los contextos socioculturales chinos tiene tradicionalmente una implicación sexual y por lo tanto está considerado como tabú en la interacción social (Yu 2005: 108).

Esto no quiere decir que en China no se hagan cumplidos de apariencia o posesión. En la misma investigación de Yu, podemos encontrar que los cumplidos de estos dos temas representan un 36,3% de todos los datos mientras los de habilidad o comportamiento cuentan con un 57,1%. Respecto a la apariencia, en China se suelen hacer cumplidos a la belleza inherente, como la piel o los ojos (Wang 2009: 179). En chino se usa ¨你很漂亮 (Tú [ser] muy guapa) ¨, mientras que en español se acostumbra a hacer cumplidos como ¨estás guapa¨ o ¨se te ve guapa hoy¨. Si el hablante dice algo como ¨estás muy guapa hoy¨ el oyente puede pensar que sólo está guapa hoy pero que generalmente no lo está. Otro ejemplo es el tema de la edad, Gao (1984, citado por Wang 2009:179) señala que la edad es un tema común de cumplido en la sociedad china debido a que la edad es un símbolo de experiencia, esperanza de longevidad y virtud moral en la sociedad. Sin embargo, en los países occidentales, la edad se considera un asunto privado, sin ser un tema muy común en la interacción social, pudiendo incluso ser considerado como una ofensa.

Cada comunidad tiene sus valores culturales, hay que tenerlo en cuenta siempre, sobre

todo en la comunicación intercultural, y es uno de los motivos de este trabajo. En los siguientes capítulos veremos el resultado del análisis de los datos recogidos para este estudio, si los españoles y los chinos siguen comportándose de forma parecida a la de estos estudios anteriores.

2.3.3 Funciones sociales del cumplido

Se ha reconocido desde hace mucho tiempo que el cumplido implica una variedad de funciones lingüísticas. Para Wolfson (1983) y Holmes (1986), la función principal del cumplido es crear o mantener la solidaridad entre interlocutores y también es un lubricante social que sirve para crear y mantener buena relación (Wolfson 1983). Haverkate afirma:

> El objeto ilocutivo del cumplido se deriva de un objeto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Específicamente, los hablantes que emiten un cumplido tienen como fin expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interaccional que facilite la colaboración entre los interlocutores (1994: 88).

En la sociedad española, según la investigación de Bustos (2007), los cumplidos se pueden usar para saludar, despedirse (p.ej., me lo he pasado fenomenal), reprochar (p.ej., ¡qué guapo estás cuando te afeitas!), etc. (p.10-11). Veamos más ejemplos en español:

H1: ¡Qué alegre estás!

H2: Hola, es que no sabes... (Bustos 2007: 11)

En este ejemplo, en vez de dar un saludo ritual, H1 empezó la conversación con un cumplido. Maíz-Arévalo también afirma que ¨a recurrent pattern in Spanish where greetings are usually accompanied by a compliment¨ (2010).

H1: Mamá, tú que eres tan buena, ¿me planchas la camisa?

H2: Oye, buen padre, ayuda al niño con los deberes. (Bustos Rus: 11)

Este tipo de cumplidos consisten en expresiones de cariño o adulación con las que se pretende conseguir un beneficio ajeno al propio elogio. Bustos los llama ¨cumplidos zalameros¨ mientras Calsamiglia y Tusón (1999) los denominan ¨cameladores¨. Haverkate pone un ejemplo de este tipo de cumplido: ¨Ah, veo que te has cortado el pelo. Estás muy guapa así. A propósito ¿tienes tiempo para cuidar del bebé esta noche? ¨ Podemos ver que en este caso el cumplido sirve para mitigar la amenaza potencialmente encerrada en la petición (1994: 88). En nuestro trabajo, los informantes españoles también han expresado sus opiniones sobre las funciones del cumplido, tal como analizaremos detenidamente en el capítulo VII, incluida la de ¨romper el hielo¨ (G3, mujer), ¨crear un ambiente amable¨ (G3, hombre), ¨una forma de saludar¨(G3, mujer y hombre) en las situaciones en las que existe una distancia grande entre los interlocutores.

En su investigación, Sun (2007) ha resumido las funciones sociales del cumplido en la cultura china, como podemos ver en los siguientes ejemplos de nuestros informantes chinos:

a. Para saludar, entre gente familiar después de llevar cierto tiempo sin verse se suele usar:

老师 您好！这么 多年 没见 您 一点 也没变 呢![10]

Lǎoshī nínhǎo! Zhème duōnián méijiàn nín yìdiǎn yěméibiàn ne.

(¡Hola Profesora! Tantos años sin verla, no ha cambiado nada.)

b. Para acercar distancias e iniciar una conversación, se usa mucho cuando los interlocutores se ven por primera vez:

[10]Los ejemplos que no están citados son datos recogidos por mí

你 长得　真　漂亮

Nǐ zhǎngde zhēn piàoliang

(Tú creces[eres] muy guapa)

c. Para agradecer la ayuda de la otra parte, se hace un cumplido al fruto del esfuerzo y al resultado del otro interlocutor:

车 很　漂亮啊，谢谢 你 送 我。

Chē hěn piàoliang a, xièxiè nǐ sòngwǒ.

(El coche es muy bonito, gracias por llevarme.)

d. Dar ánimos a los demás para que tengan más confianza.

真棒！　继续努力！

Zhēnbàng! Jìxùnǔlì!

(¡Qué guay! ¡Sigue esforzándote!)

Además, también tienen la función de adular a los demás, para pedir ayuda, aliviar el conflicto, imponer voluntad a terceros, así como expresar ironía, entre otras.

En resumen, los cumplidos ¨appear to be functionally complex speech acts¨. Por un lado, en la interacción pueden servir como señales de solidaridad, fortalecer la amistad, atenuar requerimiento, calmar la rabia y cubrir la brecha causada por una posible ofensa. Por otro lado, los cumplidos pueden hacer a los oyentes sentirse incómodos al comentar sus posesiones o implicar una relación más cercana de la esperada por el oyente. (Holmes 1988: 464)

2.3.4 Edad y estatus social

Según la edad y el estatuto social se pueden observar diferencias temáticas o frecuencias a la hora de realizar el cumplido. Después de analizar el corpus de los Estados Unidos, Wolfson (1983) llega a la conclusión de que la gran mayoría de los cumplidos se dan a personas de la misma edad y estatus social que el hablante. El estereotipo que se tiene en nuestra sociedad es que el cumplido es un tipo de adulación, y los hablantes lo usan para conseguir algo, suponiendo así que cuando los interlocutores tienen un estatus social diferente, tiene que ser la persona del estatus social más bajo la que hace el cumplido. Sin embargo, los datos apuntan lo contrario. La mayoría de los cumplidos que se hacen en la interacción entre personas con un estatus social diferente, vienen de parte de la persona que tiene el estatus más alto. Esto se debe a que la mayoría de las interacciones entre personas de distintos estatus tiene lugar en relaciones laborales, y por consiguiente, el tema principal de estos cumplidos es el de habilidad, siendo casi el doble que los cumplidos de apariencia o posesión. Sin embargo, cuando ambos interlocutores tienen el mismo estatus social o el hablante tiene un estatus más bajo que el oyente, el tema tiende a referirse a cuestiones relacionadas con la apariencia personal o la posesión material (1983: 91).

La investigación realizada por Holmes (1988) confirma este resultado con el cumplido en Nueva Zelanda, concluyendo que el 79% de todos los cumplidos recogidos sucedieron entre personas del mismo estatus social. Este factor no lo hemos considerado en la presente investigación porque es muy difícil de controlar. Además, este elemento apenas se puede estudiar utilizando el método de DCT, que se aplica en este trabajo, y habría que recopilar datos de conversaciones naturales de la vida cotidiana.

La investigación de Fang (2008) tiene la finalidad de estudiar si los chinos de diferentes edades hacen y responden a los cumplidos de formas diferentes. Para el estudio, se eligen dos grupos de informantes chinos, uno de personas 18-25 años y el otro de personas de más de 40 años, a los que encuestar sobre el cumplido. El resultado demuestra que tanto los jóvenes como los mayores prefieren realizar el acto de habla del cumplido: 88,6% y 86,3% respectivamente. Los jóvenes usan más cumplidos explícitos (74,7%) que los mayores

(65,6%). Además, también se han encontrado diferencias en el tono, la estructura de la frase y el vocabulario empleado entre los dos grupos.

Cordella et al. (1995: 245) en un estudio comparativo de cumplidos entre inglés australiano y español peninsular llega a la conclusión de que los jóvenes menores de 30 años reciben más cumplidos sobre la apariencia mientras los mayores de 30 años reciben más cumplidos relacionados con habilidades.

La edad es una variable poco documentada, son muy escasos los trabajos sobre cómo influye la edad en el uso del cumplido, por lo que este ámbito aún está por explorar.

En nuestra investigación la franja de edad que exploramos es la de 20-35 años, entre este rango las personas son considerados jóvenes en ambas comunidades de habla, puesto que realizar un estudio con intervalos de dad más cortos de las diferencias según esta variable requeriría unos medios con los que no hemos podido contar.

2.3.5 Género

El género[11] se ha estudiado como un elemento que influye en el acto de habla del cumplido desde hace treinta años, y destacan las investigaciones de Holmes (1988, 1995) y Herbert (1990). En un estudio del cumplido en Nueva Zelanda, Holmes descubre que las mujeres hacen y reciben más cumplidos que los hombres en general. En todos los datos recogidos, el 67,7% de los cumplidos son hechos por mujeres y el 74,3% de los cumplidos los reciben las mujeres. Respecto al tema, el 61% de los cumplidos que se hacen entre mujeres son acerca de la apariencia, siendo este el tema más común. Los temas de apariencia, habilidad y comportamiento representan el 81% de todos los cumplidos que se dan entre las mujeres. Entre los hombres, curiosamente la apariencia también está en el primer puesto, seguido por la posesión, que representa un 25% de los cumplidos entre los hombres mientras que entre mujeres sólo un 10%. Entre los cumplidos que se dan entre hablantes del mismo género, los de habilidad y apariencia reaparecen en los dos primeros puestos. Este resultado coincide con los datos de Estados Unidos recopilados por Wolfson (1983: 92): ¨women appear both to give and receive compliments much more frequently than men do¨.

Wolfson (1984) explica el motivo de estos resultados, ¨women because of their role in the social order, are seen as appropriate recipients of all manner of social judgements in the form of compliments…the way a woman is spoken to is no matter what her status, a subtle and powerful say o perpetuating her subordinate role in society (citado por Holmes 1995: 126) ¨.

Holmes interpreta estas palabras como que los cumplidos dirigidos a las mujeres tienen la misma función que los elogios dados a los niños, sirven para animar acerca del comportamiento aprobado. Esto, según Holmes, a fin de cuentas, se debe a que las mujeres tienen un estatus social más bajo que los hombres en general. Por otro lado, mujeres y hombres tratan los cumplidos de formas diferentes. Las mujeres usan los cumplidos como una estrategia de cortesía positiva para aumentar o consolidar las relaciones sociales, mientras que los hombres, en muchas ocasiones toman los cumplidos como un acto de amenaza a la imagen (FTA) y se sienten incómodos y desconcertados, o bien los interpretan como una estrategia que usa el hablante para situarse en un estatus superior (Holmes 1995: 126).

Se han llevado a cabo pocos estudios desde esta perspectiva en chino (Ye 1995, Quan 2004, Ma y Wang 2011). En cuanto a hacer cumplidos, si tenemos en cuenta la clasificación de Ye en cuatro tipos: hacer un cumplido explícito, hacer un cumplido implícito, no hacer cumplidos y no reaccionar, Ye (1995) indica que los hombres tienden a no hacer cumplidos y

[11] El género se considera como un concepto utilizado para referirse a los aspectos culturales y aprendidos mediante un proceso de socialización. Por lo tanto, a diferencia del sexo, hace referencia a la construcción social de las mujeres y los hombres.

a no reaccionar, mientras que las mujeres prefieren hacer cumplidos tanto explícitos como implícitos. En los datos de Quan (2004) también se presenta una diferencia notable entre los dos géneros: las mujeres usan más que los hombres tanto los cumplidos explícitos (81,9% vs. 53%) como los cumplidos implícitos (21,3% vs. 11%). En cambio, los hombres usan más la estrategia de no reaccionar que las mujeres (28,3% vs. 11,6%).

En nuestra investigación también hemos establecido el género como una variable en el diseño de la investigación, ya que los resultados obtenidos en este trabajo acerca de la distribución del género difieren de los resultados de los estudios anteriores (véase en los capítulos VII y VIII). Consideramos que la disparidad de los resultados puede deberse al empleo de metodología de recogida de datos diferentes, y también a la mejora significativa del estatus social de las mujeres hoy en día y a su papel en la sociedad en comparación a hace tres o cuatro décadas. Una encuestada española del Grupo 3 nos comenta que cumplidos como ¨qué bien bailas¨ o ¨qué guapa estás¨ en caso de ser realizados por un hombre desconocido, le parecería un comportamiento frívolo. Sin embargo, si son hechos por conocidos, los considerarían cumplidos corteses.

2.3.6 Estructura sintáctica

Otro aspecto analizado además del enfoque sociológico, es la estructura sintáctica del cumplido en diferentes idiomas, principalmente en inglés. Wolfson (1983: 85) explica que más del 80% de los cumplidos realizados en su corpus de inglés americano emplean una las siguientes formas:

i. NP is/looks (really) ADJ
ii. I (really) like/love NP
iii. PRO is (really) (a) ADJ NP

Holmes lo constata basándose en su corpus de inglés de Nueva Zelanda, añadiendo otra forma muy parecida al iii (1986: 489):

iv. (INT) ADJ (NP)

De acuerdo con sus datos, estas cuatro formas representan el 86,2% del corpus del inglés americano y el 78% del inglés de Nueva Zelanda. Llegaron a la conclusión de que los cumplidos son bastante ritualizados en inglés.

Haverkate (1994: 89) traduce las estructuras de inglés a español por:

Me gusta X
X tiene buen aspecto

Siebold (2008) en su investigación comprueba que las preferencias por determinadas fórmulas lingüísticas de los cumplidos divergen considerablemente según el idioma (2008: 115). Según la autora, los cumplidos en español están significativamente ritualizados y convencionalizados. Sin embargo, no se pueden englobar en los esquemas encontrados por Wolfson. De las formas más usadas por los españoles, según su corpus, el 74% pertenece a una de las siguientes:

i. qué ADJ/ADV (verbo)
ii. qué SUS más ADJ (verbo)
iii. es/está (muy) ADJ/ADV

Entre ellos, las primeras dos formas abarcan el 55% de todo el corpus y la tercera, un 19%. Maíz-Arévalo al analizar su corpus en español, enumera los tres principales patrones que usan los españoles al hacer el cumplido (2012: 983, traducción propia):

i. cláusula exclamativa con un grupo adjetivo que modifica el objeto del cumplido (p.ej, ¡Qué preciosidad de pulsera!)

ii. cláusula declarativa con el oyente en la posición de sujeto, seguido por un verbo

copulativo y un adjetivo positivo (p.ej., Eres un bellezón)

iii. cláusula declarativa con el emisor del cumplido en la posición de sujeto, seguido por un proceso mental de gusto y el ítem elogiado en la posición de objeto directo (p.ej., me encanta tu camisa)

El primer patrón de Maíz-Arévalo coincide con las dos primeras formas de Siebold, los otros dos varían. En este sentido se requieren más estudios sobre este tema.

En el mismo estudio de Siebold, se descubre que los cumplidos en alemán no están tan estandarizados como en español. El autor resume las 4 formas más comunes de hacer cumplidos en alemán, pero sólo abarcan el 58% de los cumplidos. Es decir, en alemán se usa una variedad más amplia de esquemas para hacer el cumplido. Por lo tanto, decir si el cumplido es ritualizado o no, depende de la lengua y la cultura.

A través de un análisis de 243 cumplidos en chino, Li y Feng (2000) presentan cinco estructuras sintácticas que abarcan el 88,1% del corpus, las cuales son (Traducido al español):

Tabla 1: Las principales estructuras sintácticas del cumplido en chino

	Estructura	%
1	a. (INT) ADJ	26,8
	b. (INT) ADJ + SUS	
2	a. Tú + V + 得[12](de) + (INT) ADJ	26,3
	b. SUS + V + 得(de) + (INT) ADJ	
3	a. Tú + (INT) ADJ	22,6
	b. SUS + (INT) ADJ	
4	a. Tú + (INT) 有(tener)/是 (ser) + SUS	11
5	a. (Yo) + (INT) V_1[13] + (Tú)	3,3
	b. (Yo) + (INT) V_1 + (SUS)	
Total		88,1

Si las comparamos con las del español (Siebold), observamos que las primeras dos estructuras de chino: INT+ADJ y INT+ADV coinciden con la primera de Siebold: qué ADJ/ADV(+V). Li y Feng apuntan que un 53,1% del corpus usa estas dos estructuras, mientras que en el estudio de Siebold el uso es de un 33,3%. La segunda estructura de Siebold: qué+SUS más ADJ (+V), no existe en el corpus chino. La tercera: es/está (muy) ADJ/ADV es parecida a la tercera de chino: Tú/SUS + (INT) ADJ, la diferencia consiste en que en chino no existe un verbo copulativo equivalente al *estar* en español. Además, los autores indican otra característica del cumplido chino—se usa más ¨Tú¨ (p.ej., 你歌唱得真好 [Cantas muy bien]) para hacer cumplido (64,1%) mientras en inglés se usa más el ¨Yo¨ (32,8%; p.ej., I like your hair that way). Respecto al léxico, en chino se usa más el adjetivo (81,9%), y luego sustantivo (11,1%), y se usan poco los verbos (7%). Después del análisis de estos resultados, podemos concluir que en la mayor parte de las lenguas los cumplidos están estandarizados, pero las formas varían según la lengua y la cultura.

En este capítulo hemos revisado tanto los estudios de hacer el cumplido como los de respuesta al cumplido en diferentes comunidades de habla, destacando la española peninsular y la china continental. Hemos encontrado que, hasta el momento, no se han realizado investigaciones sistemáticas del acto de habla del cumplido entre estas dos comunidades de habla, siendo esta la razón por la que llevamos a cabo el presente trabajo. En el siguiente capítulo haremos un recorrido por las teorías de cortesía relativas al acto de habla del cumplido y discutiremos acerca de cuál es la más aplicable en esta investigación.

[12] 得 es la partícula que se usa después de un verbo o adverbio

[13] V_1 se refiere a los verbos que expresa elogio, como 佩服(admirar), 羡慕(envidiar), etc. – nota original de los autores

3 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

En el capítulo anterior hemos mencionado que los cumplidos guardan una estrecha relación con la cortesía, puesto que se consideran corteses intrínsecamente. La cortesía existe en todas las comunidades, pero las normas de cortesía pueden variar entre las diferentes sociedades y culturas, debido a que cada cultura tiene sus propios valores. La cortesía puede encontrarse en todos los aspectos de la vida cotidiana e influye imperceptiblemente en nuestros comportamientos y en las comunicaciones sociales. En este capítulo llevaremos a cabo una exposición de las teorías más importantes de la cortesía y seleccionaremos la más apropiada para el análisis del presente trabajo.

3.1 EL CONCEPTO DE LA CORTESÍA

La palabra cortesía tiene su origen en el término "corte", donde los cortesanos seguían una serie de pautas sociales que les distinguían del pueblo llano (Caballero 2005:22). El concepto de la cortesía ha ido evolucionando a lo largo de los siglos y hoy en día sigue siendo un término complicado de definir. Según la Real Academia Española, la cortesía es:

> Demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene alguien a otra persona.

El Diccionario de términos clave de ELE (CVC) la define de la siguiente manera:

> En lingüística, se entiende por cortesía el conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o mitigar las tensiones que aparecen cuando el hablante se enfrenta a un conflicto creado entre sus objetivos y los del destinatario.

Existen dos tipos de cortesía: la cortesía verbal (desde la perspectiva del uso del habla) y la no verbal (desde la perspectiva de los actos y actividades). En pragmática se estudia la cortesía verbal. Los estudios de cortesía han dado lugar a un conjunto muy amplio de investigaciones y propuestas teóricas desde mediados del siglo pasado. Para definir lo que es la cortesía, se hace desde diferentes enfoques y considerando distintos contextos socioculturales, con el fin de conseguir una definición universal. Se han realizado cuatro tipos de estudios de la cortesía: desde el punto de vista de norma social; desde el punto de vista de máximas conversacionales; desde el punto de vista de salvaguardar la imagen; y desde el punto de vista del contacto conversacional (Fraser, 1990).

Las definiciones de la cortesía son muy variadas, Watts (2003:50-52) recopila algunas de ellas, basándonos en este autor, expondremos algunas. Una de las consideraciones más conocidas es la ofrecida por Lakoff, para quien la cortesía, conceptualizada desde una perspectiva social, se define como el acto desarrollado por las sociedades a fin de reducir fricciones en la interacción personal (1975a: 64). Arndt y Janney, de una visión similar, consideran la cortesía como ¨apoyo interpersonal¨ (1985:282).

Por otra parte, desde una perspectiva de salvaguarda de la imagen, Brown y Levinson (1978) consideran la cortesía como un sistema complejo para suavizar actos que amenazan la

imagen pública, constituyendo una de las teorías más importantes de la cortesía y que a su vez más críticas ha recibido. Leech, a partir de las máximas conversacionales, propone que la cortesía es la 'prevención estratégica de conflictos' la cual 'se puede medir en términos del grado de esfuerzo puesto en la prevención de una situación de conflicto' y el establecimiento y mantenimiento de la comunidad (1980: 19), estas máximas conversacionales están basadas en los principios de cooperación planteados por Grice y son ampliamente aplicadas en los estudios pragmáticos.

La definición de Hill et al (1986:349) se centra en la interacción personal, explicando la cortesía como una de las limitaciones de la interacción humana, cuyo objetivo es considerar los sentimientos de los demás, establecer niveles de comodidad mutua y fomentar la relación.

Posteriormente y desde la perspectiva de contrato conversacional, Kasper sugiere considerar la comunicación como un esfuerzo fundamentalmente peligroso y antagónico. La cortesía es, por lo tanto, un término para referirse a las estrategias disponibles para los interlocutores a fin de aliviar el peligro y minimizar el antagonismo (1990: 194).

Sifianou (1992: 86), en cambio, la considera como ¨el conjunto de valores sociales que enseña a los interlocutores a considerarse el uno al otro satisfaciendo expectativas compartidas¨.

También hemos encontrado definiciones de cortesía propuestas por los investigadores orientales. Ide (1989:22), lingüista japonesa, considera la cortesía como ¨lenguaje asociado con una comunicación fluida¨. Uno de los lingüistas chinos más importantes, Gu, también dio una definición de la cortesía moderna:

> 现代礼貌的社会功能……已经转到保持人与人之间关系的融洽与和谐，消除抵触，促成合作上来。（1992:11）
> (la función social de la cortesía moderna...ya se enfoca en mantener equilibrada y armoniosa la relación interpersonal, eliminar el conflicto y facilitar la cooperación.[14])

Resulta complejo dar una definición exacta y completa de la cortesía, ya que cada definición varía dependiendo del punto de vista de cada autor. Hoy en día los investigadores siguen intentando aportar una definición más apropiada y adaptada. Aunque las definiciones no son universales, cuentan con unos puntos en común, ya sean desde la tradición occidental u oriental. Uno de estos puntos se refiere a la consideración de que la cortesía permite a los interlocutores sentirse más agradables y el propósito es establecer y mantener un ambiente de comunicación armonioso.

Debemos de tener en cuenta que las investigaciones sobre la cortesía no sólo se circunscriben al ámbito de disciplinas lingüísticas, como la Pragmática, sino que se extienden a otras disciplinas, como la antropología, sociología, psicología de educación y desarrollo, e incluso la neurociencia cognitiva, aunque con orientaciones divergentes. En el seno de la Pragmática los estudios siguen dos orientaciones: una es desarrollar y profundizar la teoría, para contestar mejor a la pregunta ¨ ¿qué es la cortesía? ¨ y la otra, aplicar diversas metodologías para conocer y tratar con la cortesía de una mejor manera. Sin embargo, ¿la cortesía es una norma social que los interlocutores tienen que obedecer, una táctica de conversación que adoptan los interlocutores para mantener la imagen, o un estado ideal de conciencia bajo un contexto de comunicación que sólo tenemos los seres humanos? Aún es muy difícil conseguir una respuesta universal. A continuación, vamos a repasar las teorías más destacadas de la cortesía.

[14] Traducción realizada por la autora de este trabajo

3.2 TEORÍAS DE LA CORTESÍA

Tanto en Europa como en Norteamérica los trabajos sobre cortesía comienzan a publicarse hacia los años sesenta y setenta del siglo pasado. Desde estas fechas se han ido sucediendo numerosos trabajos que conforman un conjunto muy amplio de investigaciones, tanto teóricas como aplicadas. Esto se debe a la escasez de teorías hasta la aparición de la teoría de actos de habla de Austin y Searle. Sin embargo, los fenómenos de cortesía en los idiomas chino y japonés se han estudiado durante milenios (Watts, 2003).

Las teorías que han adquirido más relevancia son las de Lakoff (1973), Leech (1983) y Brown y Levinson (1978, 1987). Si bien han recibido numerosas críticas por parte de la tradición de lingüistas orientales, entre los que se encuentran Ide (1989), Mao (1994), Matsumoto (1988), sobre el etnocentrismo y la universalidad, que sin duda han influenciado las investigaciones posteriores y tienen un lugar incomparable en el ámbito de la pragmática.

A continuación, vamos a revisar las teorías más importantes sobre el cumplido desde dos perspectivas diferentes: máxima conversacional e imagen pública.

3.2.1 Máxima conversacional

En este apartado examinamos primero la teoría de cortesía de Lakoff (1973) y de Leech (1983), dos de los marcos teóricos más aplicados en los estudios del acto de habla del cumplido (junto con el de Brown y Levinson) y después presentamos la teoría de un lingüista chino, Gu, que plantea unos principios de cortesía particulares para la cultura china basándose en los de Leech. Estas teorías comparten la perspectiva de máximas o principios conversacionales para explicar la cortesía.

3.2.1.1 Las reglas de cortesía de Lakoff

Robin Lakoff es una de las pioneras en estudiar la cortesía lingüística. Es la primera que adopta las máximas de conversación de Grice, desarrollándolas en el campo de la cortesía verbal, siendo precursora en el establecimiento de unas reglas de cortesía en la interacción y también en considerar la cortesía desde el punto de vista de máximas conversacionales. Paul Grice en su publicación *Logic and Conversation* propuso el Principio de Cooperación y las máximas de conversación. Lakoff sugiere que se establezcan reglas pragmáticas para complementar las reglas semánticas y sintácticas a fin de juzgar si un enunciado está bien formado gramaticalmente. Las reglas pragmáticas son, por lo tanto, necesarias para desambiguar las oraciones y evaluar si están formadas adecuadamente desde el punto de vista pragmático, es decir, si su forma es apropiada al contexto (Placencia y Bravo 2002: 9):

> ...so we should like to have some kind of pragmatic rules, dictating whether an utterance is pragmatically well-formed or not, and the extent to which it deviates if it does. (Lakoff 1973: 296)

Lakoff distingue tres categorías pragmáticas de comportamientos: suposición del hablante de su relación con el destinatario, su situación real cuando habla y el grado que quiere cambiar una o ambas, o reforzarlas. A raíz de esto, propuso las que denominó como ¨reglas de competencia pragmática¨, que son: *Be Clear* y *Be Polite*. Esta última cuenta con tres sub-estrategias: *Don't impose, Give Options* y *Make A Feel Good-be*.

Lakoff cuestiona la norma de los principios de Grice: la máxima de cantidad establece que no se debe ¨dar más información de la necesaria¨, pero ¨how much is too much? ¨ (1973:297), la máxima de relevancia establece que se debe ¨ser relevante¨, pero ¨what is relevant¨? Según ella, una locución necesaria, verdadera, relevante y clara para el hablante puede resultar innecesaria, falsa, irrelevante y ambigua al oyente. Por lo tanto, estas máximas

son más desde la posición del hablante, y hay que definir estos términos con mayor precisión separando el mundo del hablante del mundo del oyente.

Si un hablante sigue las reglas de cortesía al no imponer, dar opciones y hacer que el oyente se sienta bien, seguro que en algún momento durante la interacción viola las reglas de conversación (Watts 2003: 60), y esta es una realidad que no explica la teoría de Grice, pero la de Lakoff sí. Lakoff compara las dos reglas (sea claro y sea cortés) y afirma que, a veces, se refuerzan una a la otra y, a veces, entran en conflicto. Además, apunta que ¨the rules of conversation are apparently more honored in the breach than in the observance¨ (Lakoff 1973: 297) y romper una norma se puede considerarse como dar preferencia a otra. Cuando la claridad está en conflicto con la cortesía, en la mayoría de los casos (no todos), `prevalece la cortesía. Se considera más importante evitar ofensas que conseguir claridad en una conversación. Entre las tres reglas de cortesía, según Lakoff, ¨sometimes two or more of these rules may be in effect together, reinforcing each other¨.

Esta autora considera que son universales, si bien se contemplan diferencias culturales. Puede ser que en distintas sociedades difiera la interpretación de cortesía de un comportamiento o un enunciado, sin embargo, las reglas se mantienen aunque el orden de preferencia varía. Así, la autora, analiza un ejemplo de eructar: en la sociedad china está bien visto eructar después de comer (siempre y cuando no sea la persona que preparó la comida); sin embargo, en Estados Unidos eructar se considera descortés. En este caso, la sociedad china da preferencia a la tercera regla: mostrar apreciación, mientras que para la sociedad estadounidense la primera regla es más importante. Otro ejemplo que refleja las diferentes percepciones de la cortesía durante la comida es que en China, hacer ruido al comer demuestra a la persona que cocinó que la comida está muy rica. Por el contrario, en el mundo occidental se considera como un comportamiento descortés y de mal gusto. En el caso de hacer cumplidos, el tema que se estudia en esta tesis, la tercera regla *Make A Feel Good-be* tiene prioridad sobre la primera *Don't impose*.

Según el enfoque de Lakoff, la cortesía en la relación interpersonal se presenta, por un lado, para evitar conflictos y ofensas, y por otro lado, para establecer y reforzar la relación amistosa. La propuesta de Lakoff ha recibido numerosas críticas: ¨never actually says what she takes politeness to be (Fraser 1990: 223)¨; ¨entre las limitaciones de su propuesta, están sin embargo, la ausencia de una delineación clara de las denominadas reglas de cortesía y el hecho de que las considera de manera abstracta, al no ubicarlas dentro de una teoría global de comportamiento o de interacción social.¨(Placencia y Bravo 2002: 10); ¨despite Lakoff´s early insistence that we are dealing with pragmatic rules, it is clear that politeness involves more than just pragmatic well-formedness, whatever that might be¨ (Watts, Ide y Ehlich 1992: 6).

A pesar de las críticas recibidas, la propuesta de Lakoff tiene un lugar muy importante en la historia del estudio del fenómeno de la cortesía y ha aportado explicaciones pragmáticas a dos tipos de actos de habla directivos (petición e implicación), ofreciendo causas y explicaciones pragmáticas de la violación de las máximas de Grice y reflejando unas características básicas del principio de cortesía. Además, ha inspirado a muchos investigadores a seguir y desarrollar más la teoría de cortesía lingüística. De hecho, en la introducción de un libro editado por ella, Lakoff mencionó y comentó su propia propuesta:

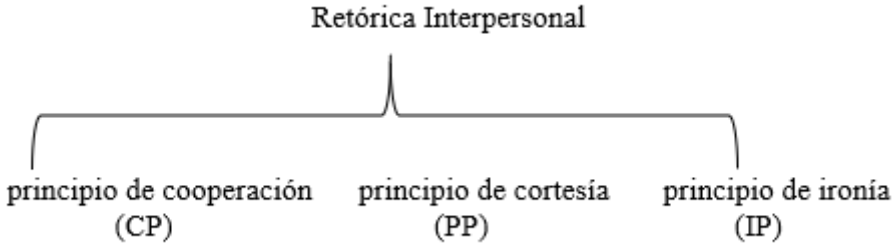
> The system proposed in Lakoff (1973) was an attempt to incorporate politeness into the core grammar, not to provide a complete and universal systematics of politeness cross-culturally, or a means of computing the explicit form an utterance might take under different contextual conditions. (Lakoff & Ide et.2005: 9)

3.2.1.2 Las máximas de cortesía de Leech

El enfoque de Leech forma parte de la primera oleada de investigaciones de la cortesía lingüística, junto con Lakoff, Brown y Levinson. Tras las reglas de cortesía propuestas por Lakoff, en 1978 Brown y Levinson publicaron su trabajo ¨Universals in language usage¨, recibiendo muchas críticas, y en 1987 publicaron la versión revisada, que analizaremos en la siguiente parte. En 1983, Leech hizo un intento más lejano para elaborar un modelo de pragmática general basándose en la teoría de Grice.

El punto de partida de Leech es complementar los principios de Grice y las reglas de Lakoff, para dar explicaciones a fenómenos de cortesía que no se pueden explicar con la teoría de éstos. Como él dice ¨hoy muchos sostendrían, como yo lo hago, que no podemos comprender debidamente la propia naturaleza de una lengua a menos que comprendamos su pragmática, esto es: cómo se usa el lenguaje en la comunicación¨ (Leech 1983: 1).

A diferencia de Lakoff, Leech se aleja de la *competencia* de conservación y se acerca a la ¨ejecución¨, es decir, se centra más en los propios interlocutores. El autor ha calificado el enfoque sobre la pragmática como ¨retórico¨, lo que se refiere al uso efectivo del lenguaje en su sentido más general, aplicado fundamentalmente a la conversación cotidiana y sólo de manera secundaria, a los usos más elaborados y públicos del lenguaje (1983: 15). Leech emplea el término "retórica" para referirse a un conjunto de principios conversacionales que están relacionados por medio de las funciones que desempeñan. En consecuencia, distingue dos sistemas dentro de la retórica: retórica textual y retórica interpersonal, los cuales restringen socialmente el comportamiento comunicativo de formas específicas. Ambos contienen principios, y los principios abarcan máximas. La cortesía que estudiamos está dentro de la retórica interpersonal y se compone de tres principios tal como se puede observar en el siguiente esquema:



Estos tres principios interpersonales tienen el mismo estatus en su teoría pragmática. El Principio de Cooperación (CP) se adopta de Grice, las máximas y sub-máximas de CP son para explicar cómo se puede interpretar un enunciado para transmitir mensajes indirectos, y las del Principio de cortesía (PP) para explicar por qué se puede emplear la indirección. El PP puede entenderse, no como otro principio más a añadir al CP, sino como un complemento necesario, lo que le evitará al CP problemas serios (Leech 1983:80), y ambos, como componentes de la retórica interpersonal, no actúan aisladamente. A continuación, enumeramos las máximas y sub-máximas del Principio de Cortesía (Leech 1983: 132):

I. Máxima de Tacto (en impositivos y comisivos)

(a) Reduzca al mínimo el coste para el otro

(b) Aumente al máximo el beneficio para el otro

II. Máxima de Generosidad (en impositivos y comisivos)

(a) Reduzca al mínimo el beneficio para el yo

(b) Aumente al máximo el coste para el yo

III. Máxima de Aprobación (en expresivos y asertivos)

(a) Reduzca al mínimo las críticas para el otro
(b) Aumente al máximo las alabanzas para el otro
IV. Máxima de Modestia (en expresivos y asertivos)
(a) Reduzca al mínimo las alabanzas para el yo
(b) Aumente al máximo las críticas para el yo
V. Máximas de Acuerdo (en asertivos)
(a) Reduzca al mínimo el desacuerdo entre el yo y el otro
(b) Aumente al máximo el acuerdo entre el yo y el otro
VI. Máximas de Simpatía (en asertivos)
(a) Reduzca al mínimo la falta de simpatía entre el yo y el otro
(b) Aumente al máximo la simpatía entre el yo y el otro

Como podemos ver, el concepto central del PP de Leech es la escala coste-beneficio de cortesía relacionada tanto con el hablante como con el oyente. Leech indica que las primeras cuatro máximas forman parejas porque se trata de escalas bipolares: la escala de coste-beneficio (I y II) y la de alabanza-crítica (III y IV). La V y VI conciernen a escalas unipolares: las de acuerdo y simpatía. Según el autor, no todas las máximas y sub-máximas son igual de importantes (1983: 133). En las máximas de pareja, I y III son más poderosas que II y IV relativamente, debido a la fuerza de restricción sobre los comportamientos conversacionales. Esto quiere decir que la cortesía se concentra más intensamente en el oyente que en el hablante. Y cada máxima está asociada con determinadas clases de actos de habla. En el marco teórico de Leech podemos observar que los actos de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido implican la Máxima de Aprobación, la Máxima de Acuerdo y la Máxima de Modestia.

Otra de las cuestiones importantes en la teoría de Leech es la diferencia conceptual entre el concepto de *cortesía positiva* y *cortesía negativa*. La cortesía negativa consiste en reducir al mínimo la descortesía de las locuciones descorteses, y la cortesía positiva consiste en aumentar al máximo el carácter cortés de las locuciones corteses (1983:83-84). La positiva se emplea para buscar el acuerdo mientras que la negativa, para evitar el desacuerdo. El autor señala que la negativa se considera de más peso que la positiva, de tal forma que en las sub-máximas, las (a) son más importantes que las (b). Adicionalmente, Leech hace mención de la existencia de las ¨terceras personas¨, es decir, en una conversación, aparte de los interlocutores, pueden existir las terceras personas a las se muestra cortesía, independientemente de su presencia en la situación de habla. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la cortesía hacia el interlocutor es generalmente más importante que la cortesía hacia una tercera persona.

Asimismo, Leech también distingue entre *cortesía relativa* y *cortesía absoluta*. La cortesía relativa se refiere a la cortesía bajo una situación específica, la cortesía que se considera normal en una situación concreta (1983: 84). La cortesía absoluta se refiere al grado de cortesía intrínsecamente asociado con acciones concretas del hablante. Como hemos mencionado en los apartados anteriores, las locuciones de dar órdenes se consideran inherentemente descorteses, mientras que las de ofrecimiento se consideran inherentemente corteses. La cortesía relativa varía en muchas dimensiones, dependiendo de los estándares que se consideren y es muy sensible al contexto (Leech 2005: 7), por lo cual una locución cortés en cortesía absoluta podría resultar descortés en cortesía relativa, por ejemplo, si se dice ¨Could I possibly interrupt? ¨ a un miembro familiar o a un amigo íntimo, se considerará ¨demasiado cortés¨ y se puede tomar como un alejamiento. Por otro lado, la cortesía absoluta es independiente del contexto. ¨Gracias¨ siempre se considera como una locución cortés, y ¨muchísimas gracias¨ aún más, independientemente del contexto, la cultura

o la situación, ya que los cumplidos son intrínsecamente corteses. Sin embargo, un piropo de un hombre a una mujer, especialmente entre desconocidos, puede considerarse un comportamiento ofensivo y machista hoy en día (Grupo 3, Mujer), al menos en la comunidad de habla peninsular. La cortesía relativa es, por lo tanto, el tipo de cortesía más aplicada en la vida diaria.

Naturalmente, esta propuesta ha recibido muchas críticas. Watts (2003: 69) concluye que las principales críticas del modelo de Leech se deben a que se considera la cortesía lingüística desde el punto de vista de los tipos de actos de habla, clasificándolos en inherentemente corteses o no, pero no aporta una idea clara de cómo reconocen los interlocutores el tipo y el grado de cortesía que requiere una interacción. Brown y Levinson también lo criticaron sobre este punto, ¨if we are permitted to invent a maxim for every regularity in language use, not only will we have an infinite number of maxims, but pragmatic theory will be too unconstrained to permit the recognition of any counterexamples¨ (1987: 4).

Teniendo en cuenta los diversos comentarios críticos, después de más de 20 años, Leech llevó a cabo una revisión de cortesía e intentó hacer una corrección al principio de pragmáticas (2002, 2005, 2007, 2014). El autor sustituyó el concepto de *máxima* por el de *restricción* y propuso sólo una restricción, que incluye las seis máximas iniciales y así lo define:

> Grand Strategy Politeness (GSP): In order to be polite, S expresses or implies meanings which place a high value on what pertains to O or place a low value on what pertains to S (O=other persons, mainly the addressee; S=self, speaker*)* (2005: 14)

Leech indica que la aplicación de GSP tiene como objetivo que el hablante intente evitar la ofensa. Hay que tener en cuenta que estamos hablando de *communication of meanings*, por lo tanto las motivaciones psicológicas (por ejemplo, ser egoísta, ser sincero, etc.) de los interlocutores no son relevantes en la cortesía lingüística, de tal modo que quedan excluidas.

El autor tiene en consideración el malentendido producido por el término ¨máxima¨, y por consiguiente, reformuló las máximas de PP con el término *constraint* (restricción). Esto se debe a que no son un conjunto de restricciones distintas, sino manifestaciones variables de la misma super-restricción, la GSP. Además, indica en qué tipo de actos de habla se aplica más cada restricción, veamos:

In pursuing the GSP, S will express meanings which:

(1) Generosity: place a high value on O's wants (commissives)
(2) Tact: place a low value on S's wants (directives)
(3) Approbation: place a high value on O's qualities (compliments)
(4) Modesty: place a low value on S's qualities (self-evaluation)
(5) Obligation (of S to O): place a high value on S's obligation to O (apology, thanks)
(6) Obligation (of O to S): place a low value on O's obligation to S (responses to thanks and apologies)
(7) Agreement: place a high value on O's opinions (agreeing, disagreeing)
(8) Opinion-reticence: place a low value on S's opinions (giving opinions)
(9) Sympathy: place a high value on O's feelings (expressing feelings)
(10) Feeling-reticence: place a low value on S's feelings (suppressing feelings) (2007: 15-19)

Estas *subconstraints* también funcionan como parejas relacionadas, (1) y (2), (3) y (4) etc. Las diez cuentan con diferentes grados de importancia y fuerza de restricción. En general, el grado y la fuerza disminuyen de arriba abajo, pero aún faltan más investigaciones para

demostrarlo. Leech también mencionó la posibilidad de que la lista estuviese incompleta, aun incluyendo las manifestaciones más importantes de la GSP. La cortesía es una cuestión de grado y para determinar el grado apropiado de la cortesía (relativa) depende de otras escalas de valor, que son (i) distancia vertical entre S y O; (ii) distancia horizontal entre S y O; (iii) peso o valor de beneficio, coste, favor, obligación, etc.; (iv) fuerza de los derechos y obligaciones definidos por la sociedad y (v) territorios de uno mismo y de otros (*in-group/out-group membership*).

Así pues, en la formulación del nuevo marco teórico ha ampliado y concretado las máximas (restricciones). No obstante, el objetivo de nuestra investigación en el presente trabajo las máximas/restricciones siguen siendo las mismas: *approbation*, *modesty*, *agreement*. Cabe mencionar que Leech está a favor de la conclusión de que la cortesía es universal.

3.2.1.3 Contrato conversacional de Fraser y Nolen

La perspectiva de cortesía presentada por Fraser y Nolen (1981) se basa en los Principios de Cooperación de Grice. Según los autores, cuando los interlocutores están en una conversación, tanto el hablante como el oyente tienen sus derechos y obligaciones, es decir, la interacción está restringida por una serie de contratos conversacionales. Estos términos se dividen en dos tipos: términos generales y términos específicos. Los primeros son requisitos básicos para lograr una conversación con éxito, tales como utilizar el mismo idioma entre los interlocutores, hablar en voz suficientemente alta para que se escuche, etc. Los posteriores consisten en dos condiciones: qué tipo de actos de habla está permitido y cuál puede ser el contenido de un acto de habla permitido (Fraser y Nolen, 1981: 94). Por ejemplo, los niños no pueden dar órdenes a los padres, o bien un médico sólo puede hacer preguntas relativas a la salud o enfermedad y no de carácter privado o personal.

Fraser y Nolen han propuesto cuatro observaciones para determinar la cortesía. Primero, la cortesía es una capacidad asociada a una acción voluntaria. Dicho de otra manera, los criterios de (des)cortesía se alternan según las circunstancias. Argumentan usando este ejemplo: normalmente se considera descortés el hecho de que una persona interrumpa una conversación con voz alta. Sin embargo, si esta persona tiene problemas mentales no se juzgará como descortés esta acción. La segunda observación es que no existen enunciados intrínsecamente corteses o descorteses, sino que hay que determinar la (des)cortesía en función de la situación. Este punto contradice la teoría de Leech, que considera que algunos actos de habla son intrínsecamente corteses (dar gracias) o descorteses (*requests*). Más tarde, Fraser añade que ser cortés no significa que haya que hacer sentir bien al oyente, lo cual se opone a la propuesta de Lakoff o de Leech; ni tampoco hacer que el oyente se sienta mal, contrario a la proposición de Brown y Levinson (1990: 233). Tercero, un enunciado es cortés o descortés dependiendo de la percepción del oyente. Por último, la cortesía no sólo se divide en dos tipos: cortés y descortés, sino que hay una serie de grados de cortesía distintos (1981:96-97).

En pocas palabras, esta perspectiva consiste en que, al inicio de una conversación, los interlocutores están restringidos por una serie de contratos conversacionales basados en el entendimiento. Estos acuerdos se pueden alterar a lo largo de la conversación en función de la percepción de los interlocutores, así como el poder relativo, la relación entre las dos partes y la situación en la que sucede esta conversación. Fraser y Nolen señalan que los interlocutores siguen estos contratos conversacionales inconscientemente, cuando se dan cuenta de que un comportamiento descortés implica que una parte está violando estos contratos. Comparada con otras teorías de cortesía, esta perspectiva es mucho más ambigua y más difícil de aplicar en la realidad. En el presente trabajo no aplicaremos esta teoría puesto que los autores no han

establecido unos criterios concretos para analizar los actos de habla.

3.2.1.4 Principios de cortesía de Gu

Todas las teorías de cortesía más conocidas y aplicadas de Lakoff, Leech, Brown y Levinson se basan en las culturas y sociedades occidentales. En el mundo oriental, en concreto en Asia del Este, también hay investigadores que han planteado teorías o hipótesis de cortesía. Gu (1990, 1992) teniendo en cuenta las normas culturales de la sociedad china, ha propuesto unas máximas de cortesía. Según él, hay cuatro conceptos de la cortesía china, *lǐmào*, en la sociedad moderna: respeto, modestia, entusiasmo actitudinal y finura (1990: 239). Bajo del concepto de *lǐmào* existen dos principios cardinales: la sinceridad y el equilibrio. Gu sugiere que el Principio de Sinceridad puede llevar el uso de la cortesía del lenguaje mucho más allá de la oración o la conversación, puesto que es posible que se requieran intercambios de conversación para asegurar que el principio está observado correctamente. Por otro lado, la función del Principio de Equilibrio consiste en romper el límite de la conversación de ¨aquí y ahora¨ (*here-and-now conversation*).

Esta perspectiva también ha recibido críticas de otros investigadores chinos. Qu y Chen (1999) opinan que si consideramos la sinceridad y el equilibrio como principios de cortesía quiere decir que igualamos ¨tratar a la gente con cortesía¨ con ¨tratar a la gente con sinceridad¨. Esto no se corresponde con la realidad, puesto que en muchas ocasiones la gente no es sincera sin dejar por ello de ser corteses. Estamos de acuerdo con Qu y Chen, ya que la cortesía no equivale a la sinceridad. Así, por ejemplo, hacemos un cumplido sobre la comida a la persona que nos invita a comer en su casa, aunque esta no nos guste de verdad. Al hacer el cumplido no somos sinceros, pero es una expresión de cortesía y, en este caso, el cumplido tiene la función de dar las gracias.

Basándose en las máximas de cortesía de Leech y la cultura particular de la sociedad china, Gu ha propuesto unas máximas de cortesía en la comunidad de habla china: Máxima de Auto-denegación, Máxima de Tratamiento, Máxima de Tacto y Máxima de Generosidad. La Máxima de Auto-denegación aconseja al hablante a negarse a sí mismo mientras ensalza a los demás y es la máxima más representante de la sociedad china (1992: 15). La Máxima de Tratamiento sugiere emplear con el oyente un tratamiento adecuado. Esta máxima sólo se puede aplicar en las culturas jerárquicas de Asia del Este. En otras culturas no hay este problema puesto que se puede tratar a todo el mundo por el nombre. Las otras dos máximas que propone Gu son muy parecidas a las de Leech.

La teoría de Gu no ha tenido mucha repercusión, pero en mi opinión, resulta relevante en sentido de haber propuesto un marco teórico en el mundo oriental, junto con la investigadora Matsumoto, en el enfoque de la cortesía en la sociedad japonesa. Cabe mencionar que el concepto de *lǐmào* de Gu está relacionado con la moralidad, por lo que no resulta un criterio lingüístico y de este modo hemos optado por no emplearlo en nuestro trabajo. A fin de cuentas, la cortesía verbal que estudiamos está en el uso de lenguaje, no juzgamos la moralidad o la sinceridad de los interlocutores.

3.2.2 Desde la perspectiva de la imagen pública (*face*)

En este apartado haremos una revisión de las estrategias de cortesía de Brown y Levinson, cuya teoría ha tenido una gran influencia en las posteriores investigaciones de los actos de habla. Como los modelos de cortesía de Lakoff y Leech, el de Brown y Levinson (B&L) también se basa en el CP de Grice. Sin embargo, los de Lakoff y Leech parten del enfoque de máximas conversacionales, el de B&L es de *face-saving* (salvaguardar la imagen), y se considera como el trabajo más elaborado, considerándose sus estrategias como *rational*

deviations del CP de Grice (Eelen 2001: 4). Esto demuestra que el núcleo del modelo de B&L es la racionalidad y la imagen (*face*). Los autores parten de la idea de que la comunicación es una actividad racional en la que los participantes tienen objetivos que alcanzar y usan un modo de razonamiento que les permite usar los medios para alcanzar sus fines. Por otro lado, se basan en la idea de que los individuos tienen una imagen pública (*face*) que quieren guardar para sí mismos (Placencia y Bravo 2002: 11).

El concepto de imagen deriva del de Goffman (1967) y del término *losing fase*, cuando una persona se siente avergonzada o humillada. Es decir, la imagen se puede perder, o bien mantener o aumentar. Esto quiere decir que la imagen existe en la interacción en una sociedad y los miembros de la sociedad cooperan por el mantenerla, ¨all competent adult members of a society have face, the public self-image that every member wants to claim for himself¨ (1987: 61). B&L tratan la imagen como un deseo básico y cada miembro sabe que los demás la desean. Normalmente la imagen de un miembro depende de si las de los otros miembros se mantienen, y cada uno puede defender su propia imagen cuando se ve amenazada. Aunque el contenido de la imagen pública varía en diferentes culturas, B&L asumen que el conocimiento mutuo de la imagen entre los miembros y la necesidad de la sociedad de orientarse hacia él, son universales.

Para presentar a los miembros de la sociedad, B&L postulan un *Model Person* (MP), se trata de que un hablante que hable un idioma con fluidez y con dos características específicas: racionalidad e imagen. La racionalidad se refiere a la capacidad para racionalizar de manera práctica para transformar un deseo en cómo va a conseguir este deseo; la imagen consiste en dos deseos particulares: imagen positiva (*positive face*) e imagen negativa (*negative face*), definidas de la siguiente manera (1987: 62)

> Negative face: the want of every ¨competent adult member¨ that his actions be unimpeded by others.
> Positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others.

La imagen negativa se refiere al deseo de mantener su libertad de acción y de estar libre de imposiciones, y la positiva se refiere a la necesidad de ser aprobado y aceptado como miembro de un grupo.

Como Leech propone que algunos actos son inherentemente corteses o descorteses, Brown y Levinson sugieren que algunos actos inherentemente amenazan la imagen (*face-threatening acts* or FTA), pudiendo ser la del hablante, la del oyente o la de ambos. Conforme a su propuesta, el acto de hacer un cumplido y de expresar admiración supone una amenaza a la imagen negativa del oyente. Aceptar un cumplido se considera una amenaza a la imagen positiva del hablante. Llevar a cabo un acto sin acción reparadora implica hacerlo de una manera más directa, clara, inequívoca y concisa. Se aplica esta estrategia normalmente cuando los interlocutores están de acuerdo en que la emergencia o la eficiencia es mayor que el deseo de la imagen, o que la amenaza es mínima para la imagen del oyente. Este es el caso de los ofrecimientos, peticiones o sugerencias que no le cuestan nada al oyente, o cuando el hablante tiene un poder mucho mayor que el oyente. La estrategia de cortesía positiva trata de proteger la imagen positiva del oyente. Utilizando esta estrategia, el hablante puede hacer sentirse bien al oyente, sobre todo sentir que está identificado o aceptado dentro del mismo grupo o en la misma sociedad. En este caso, la potencial amenaza de imagen está minimizada. Por otro lado, la estrategia de cortesía negativa está orientada a la imagen negativa del oyente, el básico deseo de mantener su propio territorio y auto-determinación. En la comunicación suele haber ambigüedades para dejar espacio al oyente para elegir o tomar sus decisiones, cuando el

hablante demuestra claramente que no interfiere en la libertad de acción del oyente. La estrategia *off-record*, según los autores, se aplica si un hablante tiene que realizar un acto amenazante para la imagen, pero desea evitar la responsabilidad que supone realizarlo. En este caso puede realizarlo encubiertamente y dejar que el destinatario decida cómo interpretarlo (1987:211). La última estrategia, no realizar FTA, obviamente implica no llevar a cabo una acción cuando la amenaza a la imagen del oyente es muy alta.

Los conceptos de imagen positiva, imagen negativa y actos de habla que amenazan estas imágenes en los interlocutores planteados por Brown y Levinson se basan completamente en la cultura y sociedad occidental, es decir, en una sociedad individualista en la que se respeta mucho el espacio privado de cada uno. Evidentemente, han recibido muchas críticas, sobre todo de los investigadores orientales, como veremos más adelante.

La última parte de la teoría de B&L se centra en los aspectos sociales. Los hablantes tienen que determinar la gravedad de un FTA en términos de tres variables independientes y culturalmente sensibles (Frase 1990:230):

(i) la ¨distancia social¨ (D) entre el hablante y el oyente (una relación simétrica)

(ii)el ¨poder relativo¨ (P) del hablante con respecto al oyente (una relación asimétrica)

(iii)el ¨grado de imposición¨ (R) en la cultura particular. (B&L 1987: 74)

Así pues, el grado o la estimación del riesgo potencial (Wx) se calcula de esta manera:

$Wx = D(S, H) + P(H,S) + Rx$

W representa el *weightness* (grado o gravedad) del FTA (x), con el cual el hablante puede elegir una estrategia apropiada de cortesía. W se calcula sumando los tres valores en una escala de 1 a N. De tal modo, el modelo de B&L se puede resumir en los siguientes pasos (1987: 90-91, adaptado por Fraser):

(i) A menos que el hablante intente hacer un FTA con eficiencia máxima, el hablante debe decidir si quiere satisfacer la imagen del oyente en cierta medida, como método racional para asegurar la cooperación del oyente, con el fin de mantener la imagen o alguna actividad común, o ambas.

(ii)El hablante debe determinar la amenaza de imagen del FTA particular (Wx) y decidir hasta qué grado puede minimizar la pérdida de imagen, teniendo en cuenta factores como la claridad y la necesidad de no exagerar el grado de la potencial pérdida de imagen.

(iii)El hablante debe elegir una estrategia que proporcione el grado de mantenimiento de la imagen acorde con el paso anterior (ii). La retención de la cooperación del oyente determina que la estrategia elegida satisface la expectativa del oyente de lo que se requiere en ese punto.

(iv)El hablante debe elegir un medio lingüístico que satisfaga el fin de la estrategia. Puesto que cada estrategia abarca un rango de grados de cortesía, se requiere al hablante considerar las formas lingüísticas específicas utilizadas y su efecto general cuando se utilizan conjuntamente.

3.2.3 La imagen (*face*) en el mundo oriental

El primer estudio de imagen (*face*) en la cultura china fue realizado por Hu (1944), quien planteó dos conceptos del face después de analizar 25 expresiones de la imagen en el idioma chino: *miànzi* y *liăn*. Según Hu, *miànzi* representa la reputación lograda en la sociedad, es el reconocimiento del éxito de la sociedad a una persona. Por otro lado, *liăn* representa la confianza de la sociedad en la integridad del carácter moral del ego. Desde el punto de vista lingüístico, la palabra *liăn* apareció mucho más tarde que la palabra *miànzi*. De acuerdo con la autora, la aparición de *liăn* se puede remontar a la Dinastía Yuan (1277-1367), mientras que *miànzi* apareció en el Siglo IV a.C. Basándose en la investigación de Hu, Jin (1988) señala

que la clasificación de los dos conceptos de *face* es aplicable sólo en el norte de China, puesto que en las zonas donde se habla cantonés y hakka no existe la palabra *liăn*. Además, el cantonés es un idioma más antiguo que el chino mandarín, eso quiere decir que el concepto de *liăn* se separó del concepto de *miànzi*. Con el fin de evitar la divergencia y la ambigüedad de las palabras, Jin plantea dos caras de la imagen: la social y la moral. El autor añade que la imagen social, dada por la sociedad, está relacionada con la vergüenza (en inglés: *shame*) en el mundo occidental. Y la imagen moral corresponde a la culpa (en inglés: *guilt*). Aunque también son dos tipos de imagen, esta clasificación en la sociedad china es totalmente distinta a la del mundo occidental.

En el apartado anterior hemos visto la teoría de Brown y Levinson cuyo enfoque de la cortesía consiste en la imagen (*face*). Este concepto se basa en la noción de *face* planteada por Goffman en 1967. Además, Brown y Levinson clasifican la imagen en dos tipos según la necesidad de los interlocutores, con el apoyo de investigaciones en las comunidades de habla anglosajonas. Esta división ha recibido muchas críticas de lingüistas de diversos países y culturas. Matsumoto, en su estudio del fenómeno de cortesía en la sociedad japonesa, pone en duda la universalidad del componente de la imagen en la teoría de B&L, puesto que en Japón existe una ¨ausencia de énfasis¨ de lo que consideran la ¨imagen negativa¨ (1988: 425). Matsumoto indica que, en una sociedad jerárquica como la japonesa, lo que decide la manera correcta con la que actúa la gente es la posición relativa o rango con respecto a otros miembros del grupo (1988: 423). Su investigación se basa en un estudio hecho por Nakane (1972) sobre la sociedad japonesa en el cual había observado que el concepto del territorio individual no es una noción autóctona de Japón.

El estudio de *face* en la sociedad china presentado por Mao (1994) confirma estas propuestas. Tras analizar un acto de invitación típica en la comunidad de habla china, Mao demuestra que, a pesar de que el *face* en el idioma chino también cuenta con dos tipos (*liăn*, *miànzi*), estos difieren completamente de la conceptualización de imagen positiva o negativa de B&L (1994: 483). También ha analizado el concepto de *face* en la cultura japonesa basándose en un estudio de Matsumoto y señala que los componentes de la imagen en estas dos culturas son muy similares en el plano de la relación social y la interdependencia comunal: ¨Specifically, both stress the public, communal aspect, and both foreground others' perceptions of whether a given relationship has been acknowledged (Japanese), or a given sanction has been secured (Chinese)¨. Por lo que tampoco resulta aplicable la división de cortesía de B&L: ¨Such a concept of face differs considerably from the notion of negative fase¨. Según Mao, la imagen en la sociedad china no da tantos privilegios al propio individuo (*self*) como lo definen Brown y Levinson (1994: 460), puesto que la imagen en China no destaca el *wants* o *desires* del individuo, sino que hace hincapié en la concordancia entre el comportamiento del individuo con los juicios de la comunidad. La imagen china requiere la participación de los demás. Lee-Wong ilustra la noción de *face* en la sociedad china diciendo que ¨face maintenance is essentially an act of balancing – the perception of self in relation to other¨ (1999: 24).

Así pues, los investigadores chinos y japoneses comentados comparten el mismo punto de vista: la clasificación de la imagen de Brown y Levinson no es aplicable en todas las culturas, al menos en China y Japón no se requiere la supuesta ¨imagen negativa¨. Esto se debe a que en estas comunidades se presta más atención al grupo que al individuo, de ahí lo que plantea una discusión sobre el individualismo y el colectivismo que comentaremos en el siguiente apartado.

3.2.4 Individualismo vs. colectivismo

Fant (1989) propone la existencia de dos necesidades humanas en las actividades de imagen: autonomía y afiliación que reflejan respectivamente *Ego* y *Alter*. Basándose en esta propuesta, Bravo indica que en la necesidad de autonomía ¨el individuo se percibe a sí mismo y es percibido por lo demás como diferente del grupo¨, mientras que en la de afiliación ¨como parte del mismo¨ (Bravo, 1999:160). La autora también comparte el punto de vista de que no en todas las comunidades se pide la autonomía del individuo, junto con Matsumoto, Ide, Gu, Mao y otros investigadores asiáticos. Por otra parte, la necesidad de autonomía está estrechamente relacionada con la cultura de una sociedad.

En general se puede considerar que la cultura china es una cultura orientada a la colectividad, en buena medida esto ha sido impulsado por la sociedad agrícola tradicional y el confucianismo. Confucio nos enseña que ¨la armonía es lo más preciado¨, y en la sociedad actual la unidad también es uno de los principios más importantes del socialismo, el interés colectivo está por delante del interés individual. Para los chinos, una persona forma parte del grupo social y es muy importante tener armonía dentro del grupo donde se encuentra. El concepto del ¨círculo¨ es muy importante para los chinos, y dentro del círculo están la familia, amigos, compañeros, paisanos y otros conocidos. Los demás se consideran fuera del ¨círculo¨ (Chen: 2015). La actitud y la forma de comunicación con los miembros de dentro y fuera del círculo son totalmente diferentes. Somos muy entusiastas con los amigos, pero muy fríos con los desconocidos. Una diferencia muy llamativa entre la sociedad española y la china es saludar a los desconocidos. En España, la gente saluda a los desconocidos en múltiples ocasiones: en el ascensor, en las escaleras, en el hospital o incluso paseando por la calle. En cambio, en China nunca se saluda a los desconocidos y se considera un comportamiento extraño si alguien saluda a una persona a la que no conoce, la desconocida puede pensar ¨¿qué quiere de mí esta persona?¨. El motivo de esta diferencia se debe a que en España no existe el concepto del ¨círculo¨, se saluda y se despide a todo el mundo.

Según se ha puesto de manifiesto en algunos estudios (Hofstede, 1983; Triandis, 1990), la sociedad estadounidense es el ejemplo de una sociedad individualista típica y cada individuo requiere su espacio y privacidad. La clasificación de la imagen de Brown y Levinson también lo confirma. En general, la mayoría de los países de cultura agrícola tradicional son colectivos, es decir, muchos países asiáticos, africanos y latinoamericanos. Sin embargo, los países de industria moderna encarnan las características del individualismo, tales como los EE.UU, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y algunos países europeos. Con respecto a la sociedad española, de acuerdo con un estudio del individualismo de Hofstede (2001:15), en el índex de individualismo España ocupa un puesto intermedio, con una puntuación de 51/100 mientras que el promedio de Europa es 63/100. Es decir, España es un país medio-individualista (Back, 2012: 31). Los españoles son muy expresivos gestualmente cuando hablan en su y esto también marca la diferencia del típico colectivo (Bosrock 2006, citado por Back 2012:30). De acuerdo con la teoría de ¨culture dimensions¨ y puntuación de las seis dimensiones estudiadas por Hofstede de España y China, y añadiendo los datos de Estados Unidos como referencia, podemos presentar las estadísticas en el siguiente gráfico[15]:

[15] Los datos en el gráfico 1 son de Hofstede: https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/

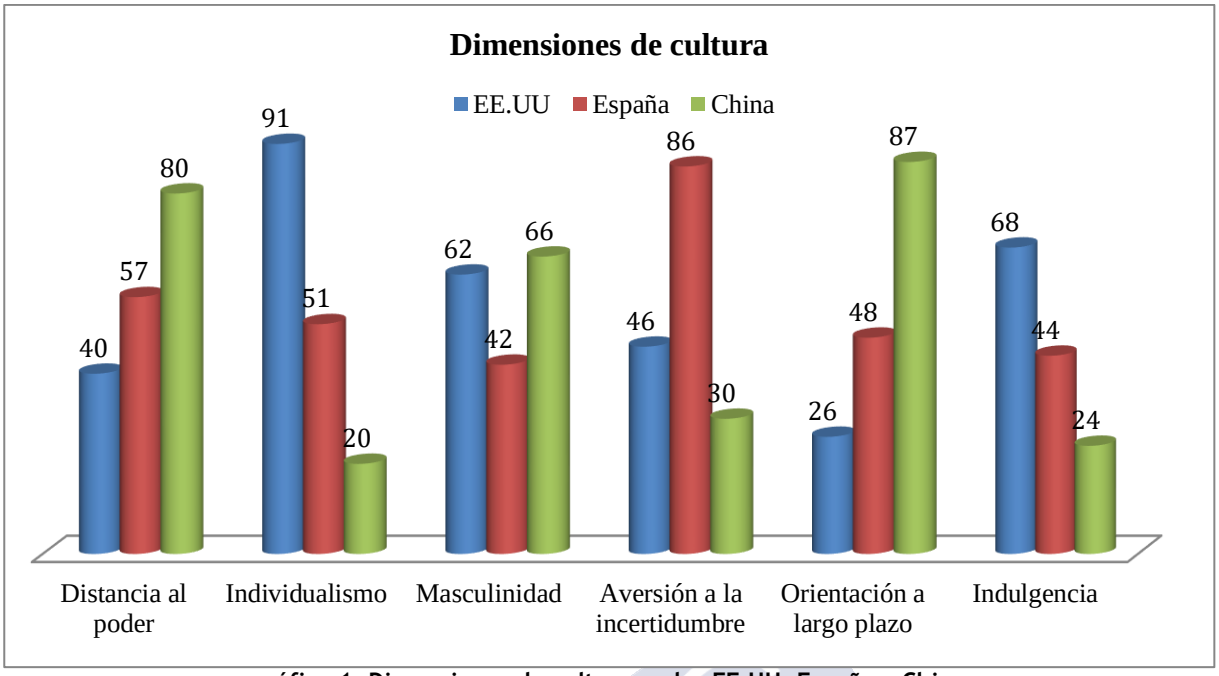


gráfico 1: Dimensiones de cultura en los EE.UU, España y China

Sin duda, Estados Unidos es la representación de un país individualista y China de un país colectivo. Por su parte, España cuenta con características de los dos tipos de sociedad. En comparación con otros países europeos (excepto Portugal), España parece una sociedad colectiva. Sin embargo, al compararla con otras culturas del mundo, la sociedad española es individualista. Esto también coincide con las opiniones dadas por los encuestados durante las entrevistas semidirigidas. Varios encuestados, hombres y mujeres, han mencionado que en ciertas situaciones no suelen hacer cumplidos porque no quieren ofender al destinatario, tales como la apariencia física o alguna pertenencia de una persona con la que tienen poca confianza. No se han encontrado opiniones parecidas en los informantes chinos, ya que en la cultura china un cumplido siempre es una expresión adecuada y cortés. Además, también hay una encuestada española del Grupo 3 que afirma que si un hombre desconocido le hace un cumplido tal como ¨¡qué bien bailas!¨ en una discoteca le parece una ofensa y una molestia. No obstante, ninguna de las informantes chinas ha opinado sobre esto, y cabe mencionar que un informante chino del Grupo 1 ha hecho un cumplido de ¨tiene el cuerpo formado [buena figura]¨ en la situación 11 en el cuestionario, en la que el receptor del cumplido es la prima de su pareja en el primer encuentro. Este cumplido se consideraría como una ofensa o falta de respeto a las mujeres en la sociedad española, pero no en la sociedad china. Esto también coincide con la dimensión de masculinidad contra feminidad de Hofstede: España 42 vs. China 66. En otras palabras, la cultura china es más machista que la cultura española. La dimensión de distancia al poder refleja la diferencia de poder o igualdad. China tiene una puntuación extremadamente alta, lo que implica que es aceptable la desigualdad de poder entre personas. En España, el grado de aceptación es mucho menor que en China, sin embargo, es una puntuación relativamente alta en comparación con los Estados Unidos. Esta dimensión también se observa en este estudio-el factor de posición social. China tiene una cultura con una alta orientación al largo plazo. Este tipo de sociedad se caracteriza por enfatizar el interés del grupo, proteger la imagen del grupo, planear a largo plazo, animar a los hijos para que consigan mejores notas mediante esfuerzos y tienden a ahorrar. España en esta dimensión tiene una puntuación promedia, y Estados Unidos tiene una fuerte tendencia hacia la

orientación a corto plazo con un enfoque hacia el interés del individuo y la protección de la imagen individual.

Si tenemos en cuenta las diferencias culturales descritas podemos ver claramente que la clasificación de imagen positiva y negativa se fundamenta completamente en la cultura estadounidense y culturas similares, es decir, con evidentes características individualistas. Estados Unidos y China no se asemejan en ninguna dimensión (excepto en la de masculinidad contra feminidad) y, en muchos casos, constituyen dos extremos opuestos. Esto permite reafirmar que la teoría de imagen de Brown y Levinson no es aplicable en la sociedad china. La sociedad española puede considerarse como un término medio, una sociedad semi-individualista, donde se requiere más espacio y privacidad que en la cultura china, pero en la que no destaca el individuo, a diferencia de la cultura anglosajona en la que destaca el ego individual.

Bajo nuestra consideración, resulta más aplicable la teoría de Leech, aunque al principio Leech propuso las máximas de teoría pensando que eran universales, y más tarde apuntó que en distintas culturas se destacan diferentes máximas. Así, como han planteado Matsumoto y Mao, los componentes de la imagen varían entre culturas. Dicho de otra manera, la existencia de la cortesía sin duda es universal en todas las culturas, sin embargo, el contenido y la importancia de la imagen en cada cultura y sociedad varían. No obstante, esto no quiere decir que la cortesía en distintas culturas sea irrelevante, como indica Leech, a pesar de que haya una pragmática en común y unas bases de comportamiento en todas las culturas. Por lo tanto, cuando los hablantes chinos se refieren a *lǐmào* (cortesía en chino) y los hablantes ingleses a *politeness*, no están hablando de fenómenos totalmente inconexos (2004: 111). Desde nuestra perspectiva, para llevar a cabo una comunicación intercultural con éxito habrá que conocer los componentes de la imagen y de la cortesía en ambas culturas. Con respecto al acto de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido, Leech ha señalado que el primer acto de habla implica la Máxima de Aprobación y la Máxima de Modestia, mientras que el segundo implica la Máxima de Acuerdo y la Máxima de Modestia. No son incompatibles estas máximas en la misma cultura o sociedad, sino que en distintas culturas alguna máxima tiene más fuerza que otra. En el presente trabajo intentaremos mostrar y explicar qué máxima resulta más relevante en las comunidades de habla española y china.

4 METODOLOLGÍA

A lo largo de este capítulo expondremos los aspectos fundamentales que se refieren a la metodología de recogida de datos: la elección de los métodos de recopilación de datos, determinar las variables de estudio en el presente trabajo, el criterio para formular los cuestionarios y seleccionar a los informantes, así como el procesamiento de los datos recogidos, entre otras.

4.1 MÉTODO DE RECOPILACIÓN DE DATOS

Al realizar una investigación acerca de un acto de habla es imprescindible decidir la metodología que se va a aplicar para recoger los datos que posteriormente, serán analizados. Puesto que el acto de habla del cumplido tiene lugar en un contexto de comunicación cotidiana, la investigación debería recurrir a datos empíricos.

En el campo de la pragmática, los métodos más utilizados para la obtención de datos de actos de habla son DCT[16] (escrito y oral), juego de roles o conversaciones naturales grabadas, entre otros. Debido a la necesidad de recoger datos empíricos relativos a lenguas y hablantes que viven en dos continentes diferentes, nos pareció más indicado y eficaz utilizar como instrumento el DCT para realizar la investigación, puesto que este método puede controlar a la perfección las variables, puesto que se puede elegir a los sujetos determinando por ejemplo su género, edad, clase social, origen, o nivel de educación, entre otros. Al mismo tiempo, el DCT permite recopilar numerosos datos en un plazo relativamente corto, resultando ideal para estudios cuantitativos.

Blum-Kulka (1982) desarrolló el método *Discourse Completion Test* (DCT), que posteriormente se aplicó en el *Cross-cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP), de Blum-Kulka & Olshtain (1984) en su investigación de los actos de habla de la petición y de las disculpas.

Además de los métodos mencionados, también se ha considerado la recopilación de datos en el corpus lingüístico existente de ambos países. No obstante, es inviable encontrar corpus de los dos idiomas que puedan ser susceptibles de comparar y, además, resulta muy poco fiable, debido a las dificultades de controlar variables sociales que influyen las conversaciones, es decir, la distancia social y el poder relativo. Asimismo, existen tantas formas de hacer un cumplido (adjetivos, adverbios, verbos, exclamaciones, etc.) y responder a un cumplido, que resulta imposible obtener datos fiables en el corpus.

En resumen, cada método tiene sus ventajas y desventajas, y los investigadores tienen que elegir el método que mejor se adapte al tipo de estudio que quieran hacer. En el presente trabajo, se ha optado por el método de los cuestionarios para complementar el discurso (DCT escrito). A continuación, vamos a explicar la razón de la selección de esta metodología

4.1.1 El cuestionario para complementar el discurso (DCT)

Las investigaciones que valoran la validez del empleo de un cuestionario o analizan la diferencia entre el DCT y otros métodos son muy limitadas. Una de ellas, es la de Yuan

[16] Discourse completion test (cuestionarios para complementar el discurso)

(2001), que realiza una comparación entre diferentes metodologías para la recogida de datos en el ámbito pragmático. La autora considera el DCT como la opción preferente cuando el objetivo del estudio es describir los modelos de realización de un acto de habla particular de una lengua particular, mientras que las notas de campo pueden ayudar a los investigadores a identificar cuándo y dónde y en qué situación se emite el acto de habla.

A partir del primer uso sistemático del *Cross-cultural Speech Act Realization Project* (a partir de ahora, CCSARP) en los años ochenta del siglo pasado, se empezó a utilizar ampliamente el cuestionario para complementar el discurso en los estudios contrastivos interculturales de actos de habla. El DCT ha sido empleado por diferentes investigadores para examinar el acto de habla del cumplido, entre otros Chen (1993 & 2010), Salameh (2001), Lorenzo-Dus (2001), Yuan (2002), Golato (2003), Choi (2008), Tang y Zhang (2009), Razi (2013), Payne (2013), Ebadi y Rawdhan Salman (2015), Matiki y Kgolo (2017), entre otros.

Volviendo al presente trabajo, el empleo de métodos que contengan datos naturales es prácticamente inviable, debido a las particularidades de la investigación, puesto que los informantes, como ya mencionamos, están en dos países diferentes y en distintas ciudades. Para investigar el contexto intercultural, es necesario seleccionar a hablantes chinos que hablen castellano. A pesar de que en China existe la posibilidad de aprender la lengua castellana en diversos ámbitos administrativos, como universidades, el instituto cervantes o ámbitos privados, en ciertas academias y en la actualidad, a través de las redes sociales y plataformas digitales, consideramos que para controlar todo el proceso de recogida de datos es más apropiado elegir a alumnos universitarios como informantes para esta investigación. Por una parte, debido a que se trata de una enseñanza sistemática, no sólo del idioma sino también de la cultura. Por otra parte, al seleccionar a alumnos universitarios se puede garantizar que los informantes chinos tengan antecedentes académicos similares y también se puede controlar el rango de la edad de los participantes.

Como indica Jack Chambers (1994:36, citado por Hernández y Almeida: 2005), el DCT es ¨una manera fructífera de llevar a cabo un estudio micro-sociolingüístico¨ debido a las siguientes ventajas (Hernández y Almeida 2005: 122): i) son un instrumento ciertamente eficaz para efectuar un muestreo de un elevado número de informantes en relativamente poco tiempo; ii) no resulta indispensable la presencia del investigador y iii) pueden ser de respuesta abierta o de alternativas fijas. Asimismo, el DCT escrito facilita la transcripción de datos, ya que no se pierde la información en ningún momento. En definitiva, el DCT nos parece el método más adecuado, a pesar de las desventajas que tiene, para la investigación que pretendíamos realizar.

4.1.2 Descripción del cuestionario

Hemos diseñado dos cuestionarios para esta investigación: uno acerca de hacer un cumplido y el otro sobre las respuestas al cumplido. Cada cuestionario consta de 12 situaciones basadas en escenarios cotidianos y en cada situación se indica el contexto, el género del interlocutor, el objeto de cumplido y la relación entre los interlocutores. El informante tiene la opción de guardar silencio cuando no desee realizar ningún comentario.

A continuación, exponemos las situaciones diseñadas para ambos cuestionarios con el propósito de poder explicar detalladamente su diseño en el siguiente apartado. Los cuestionarios completos se pueden consultar tanto en español como en chino mandarín en el Anexo.

4.1.2.1 Cuestionario del acto de habla de hacer cumplido

En este apartado se exponen brevemente las 12 situaciones diseñadas para el

cuestionario de hacer cumplido y en el apartado 4.1.3 explicaremos en detalle el diseño de estas situaciones.

Situación 1: Empezaste a trabajar en una empresa hace poco y tu jefe invita a todos los compañeros de trabajo a su casa. Cuando llegas a su casa, esta te resulta preciosa, y con una elegante decoración.

Situación 2: Un compañero de tu clase ha ganado el torneo de tenis de la universidad. Después del torneo, lo ves con el trofeo del premio.

Situación 3: Has quedado con una amiga para comer. Cuando ella llega, te das cuenta de que se cortó el pelo, y el nuevo estilo le favorece, está más guapa que antes.

Situación 4: Después de la tutoría, vas a tomar un café con tu tutora, a la que ves todos los días. En la cafetería notas que se compró un móvil nuevo del último modelo.

Situación 5: Te encuentras con una profesora de la escuela primaria a la que llevas muchos años sin ver, la profesora también se acuerda de ti y os saludáis. Ella se conserva muy bien.

Situación 6: Estás trabajando en una empresa a tiempo parcial y tú eres el encargado de un proyecto de la empresa. Hace poco se incorporó en el proyecto un chico de prácticas. El chico es nuevo y muy joven, pero propuso unas sugerencias para perfeccionar el proyecto y al final resultaron ser útiles.

Situación 7: Una vecina acaba de mudarse al lado de tu casa y tiene más o menos la misma edad que tú. Ella quiere conocerte y te invita a su casa. En su casa, te sirve un pastel que ha hecho y está muy rico, te ha gustado mucho.

Situación 8: Llevas dos años dando clases particulares a un chico de bachiller. Un día después de la clase, él se pone el traje para la fiesta de graduación, le queda muy bien y está muy guapo.

Situación 9: Una buena amiga está enseñándote el bolso que acaba de comprarse. Es de un color muy bonito, del último modelo de una marca buena y se ve muy elegante.

Situación 10: Enseñas inglés/chino[17] en una academia. Un alumno tuyo, después de estudiar unos años contigo, se presentó a un examen de inglés/chino y obtuvo un título con muy buena nota.

Situación 11: Acompañas a tu pareja a asistir a una fiesta. En la fiesta tu pareja se encuentra con su prima (de más o menos tu misma edad) y te la presenta. Ella es una chica alta, guapa y bien vestida.

Situación 12: Asististe a un cursillo de formación profesional y conociste al hombre que se sienta a tu lado, que tiene más o menos tu edad. Después de terminar la formación, te ofrece llevarte en su coche y le dices que sí. Cuando ves su coche, notas que es un coche bastante nuevo, bonito y cómodo.

4.1.2.2 Cuestionario del acto de habla de responder al cumplido

Las 12 situaciones diseñadas en el cuestionario de responder al cumplido son las siguientes:

Situación 1: Eres estudiante de lenguas extranjeras. Una delegación extranjera ha venido a tu ciudad de visita y tú eres el/la intérprete del alcalde. Después de acabar el trabajo, el alcalde te dice: ¡Qué bien hablas, tienes muy buen nivel!

Situación 2: Llevas unos meses haciendo prácticas en una empresa. Un día, después de cortarte el pelo, te encuentras con tu jefe cuando estás esperando el ascensor. El notó que te cortaste el pelo y te dice: ¿Cambiaste de estilo? Te queda muy bien el nuevo look.

[17] Se pone ¨enseñar inglés¨ en la encuesta para Grupo 1, los que están en China; se pone ¨enseñar chino¨ en la encuesta para el Grupo 2, los que están en España. De esta manera la configuración del contexto está más cerca de la realidad.

Situación 3: Das clases en una academia a tiempo parcial. Un día invitas a los nuevos alumnos a tu casa. Cuando ellos llegan y ven la casa, una alumna te dice: Guau, ¡qué bonita casa tienes!

Situación 4: Ganaste el primer premio del concurso de canto de la universidad. Un compañero tuyo te felicita después de acabar el concurso y te dice: ¡No sabía que cantabas tan bien!

Situación 5: Asistes muy arreglado/a a la fiesta de fin de año de la empresa en que trabajas, una compañera de oficina te vio y te dice: ¡Estás guapísimo/a, como una estrella del cine!

Situación 6: Acabas de comprar un coche nuevo. Un día un amigo tuyo lo ve y te dice: ¡Super cool, un cochazo! Yo lo compraría también.

Situación 7: Acabas de comprar un portátil nuevo. Un día vas a la oficina de tu tutora con él para hablar de un trabajo con ella (os veis casi todos los días). Tu tutora notó que tienes un portátil nuevo y te dice: ¿Es el último modelo verdad? Dicen que es muy resistente y rápido, además es muy bonito, ¡me gusta mucho.

Situación 8: Un compañero de trabajo tenía el ordenador averiado, tú eres su jefe/a pero os lleváis bien así que se lo reparas y te dice: Dios, ¡Tienes las manos mágicas! ¡Ahora tengo un ordenador nuevo!

Situación 9: Vas a asistir a la fiesta de graduación de la facultad con un vestido/traje nuevo. Una alumna a la que das clases particulares te ve y te dice: ¡Estás brillante, profe!

Situación 10: Un amigo te invitó a la fiesta de su cumpleaños y preparas un pastel en casa para que lo compartan todos. En la fiesta, una chica que no conoces, más o menos de tu edad, prueba el pastel y te dice: ¡Esto está riquísimo!

Situación 11: Vas a hacer ciclismo con un grupo de gente de tu edad. Cuando llegas en la bicicleta, un chico del grupo que no conoces te dice: ¡Cómo mola tu bici! Es chulísima.

Situación 12: En la fiesta, tu pareja te presentó a una amiga suya, y ésta te dice: Mucho gusto. ¡Qué suerte tiene (tu pareja) de tener un/a novio/a tan guapo/a!

4.1.3 Diseño de cuestionario

El diseño del DCT escrito que proponemos responde a las siguientes variables relevantes para nuestra investigación.

4.1.3.1 Las variables

Según Brown y Levinson, hay tres factores sociológicos que son cruciales en la determinación del grado de cortesía que un hablante utilizará con un oyente: el poder relativo (P) de oyente sobre hablante, la distancia social (D) entre el hablante y el oyente y el grado de imposición (R) involucrado en un acto de amenaza de imagen ((1978 [1987]: 15). Estas tres variables son independientes entre sí, debido a que el grado de imposición depende del propio acto de habla. Dado que en el presente trabajo sólo nos centramos en el acto de habla del cumplido, hemos establecido la distancia social y el poder relativo como las variables independientes en esta investigación. Además, si los informantes de nuestro trabajo iban a ser estudiantes universitarios, no podemos ignorar la diferencia entre sexos, así que el género también será una variable independiente en este estudio. Por lo tanto, si queremos investigar cómo afectan estos factores al acto de habla del cumplido, hay que tener en consideración, al menos, estas variables de los sujetos.

Para describir las variables dependientes tendremos en cuenta las cuestiones mencionadas en las investigaciones realizadas en distintas culturas (Capítulo II). En el estudio de Holmes (1986), el 97,3% de los cumplidos recogidos en Nueva Zelanda tratan de apariencia, habilidad

o un buen comportamiento, posesiones y algún aspecto de la personalidad o amabilidad. Cordella (et al. 1995) ha encontrado tres temas de cumplido en su investigación en el corpus inglés australiano y el español: apariencia, posesión y habilidad. Yu (2005) en los datos de inglés americano y de chino también ha mostrado que la apariencia, las posesiones, habilidad o comportamiento han ocupado más del 90% de los cumplidos. Por lo tanto, basándonos en estos estudios, planteamos tres temas como las variables dependientes del presente trabajo, teniendo en consideración el perfil de los encuestados: la apariencia, la habilidad y la pertenencia.

4.1.3.2 Los cuestionarios

Ya sabemos que el cumplido y la respuesta al cumplido forman parte de un par adyacente, por lo tanto, la investigación empírica se compone de dos partes: el acto de habla de hacer el cumplido y el acto de responder al cumplido. Se ha diseñado un cuestionario para cada parte en dos idiomas: castellano y chino mandarín. Es decir, los sujetos chinos tuvieron que cubrir en total cuatro cuestionarios: hacer cumplido en chino y en español, responder al cumplido en chino y en español; los sujetos españoles tuvieron que realizar en total dos: hacer cumplido en español y responder al cumplido en español.

Como mencionamos antes, nuestra intención es analizar cómo repercuten los factores de la distancia social, el poder relativo y el género en las dos sociedades respectivamente. Estos tres factores sirven de variables independientes. Se diseñaron situaciones con mayor y menor distancia, poder relativo de arriba abajo (de la parte que tiene mayor poder relativo a la parte con menor poder), de abajo arriba, así como de poder de igualdad, hombre y mujer. De modo que se ha diseñado el cuestionario según los siguientes parámetros:

i. Distancia social mayor (D+), Gran diferencia de Posición social entre el hablante y el oyente (P+)
ii. Distancia social mayor (D+), Pequeña diferencia de Posición social entre el hablante y el oyente (P-)
iii. Distancia social menor (D-), Gran diferencia de Posición social entre el hablante y el oyente (P+)
iv. Distancia social menor (D-), Pequeña diferencia de Posición social entre el hablante y el oyente (P-)

Los cuestionarios constan de diferentes situaciones, y se describe una escena para que los encuestados puedan entender el contexto. Con el objetivo de recoger discursos más cercanos a la realidad, las situaciones dadas en los cuestionarios son escenas cotidianas. Por ejemplo, para el tema de apariencia, se propone un corte de pelo, el uso de un traje o vestido de gala; para la habilidad, jugar bien al tenis, reparar bien el ordenador; para la pertenencia, la casa, el móvil, el ordenador portátil o la bicicleta, entre otras. Para reflejar con mayor fidelidad la realidad y debido a que todos los sujetos son estudiantes universitarios, las situaciones que tienen lugar en el ámbito laboral, se determinan como trabajos “de prácticas” o “a tiempo parcial”. Por último, establecemos un género definido al ¨interlocutor¨ en las situaciones diseñadas con el que van a comunicar los encuestados; en la mitad de los casos es un interlocutor masculino, y en la otra mitad femenino. Los encuestados se dividen en grupos equiparables de hombres y mujeres, de tal manera que se garantiza el equilibrio entre hombres y mujeres.

Se han diseñado 12 situaciones para cada cuestionario, y la distribución de las variables se puede presentar como en la siguiente tabla:

Tabla 2: Distribución de variables en el cuestionario de hacer el cumplido

Distancia Social	Poder relativo	Género	Tema	Situación
Distancia social +	Poder relativo + (De arriba abajo / de abajo arriba)	H (De abajo arriba)	Pertenencias	1
		H (De arriba abajo)	Habilidad	6
		M (De abajo arriba)	Apariencia	5
	Poder relativo – (Horizontal)	H	Pertenencias	12
		M	Habilidad	7
		M	Apariencia	11
Distancia social -	Poder relativo + (De arriba abajo / de abajo arriba)	M (De abajo arriba)	Pertenencias	4
		H (De arriba abajo)	Habilidad	10
		H (De arriba abajo)	Apariencia	8
	Poder relativo – (Horizontal)	M	Pertenencias	9
		H	Habilidad	2
		H	Apariencia	3

También se ha diseñado la configuración del cuestionario de respuesta al cumplido, veamos la siguiente tabla:

Tabla 3: Distribución de variables en el cuestionario de responder al cumplido

Distancia social	Poder relativo	Género	Tema	Situación
Distancia social +	Poder relativo + (De arriba abajo / de abajo arriba)	H (De arriba abajo)	Apariencia	2
		H (De arriba abajo)	Habilidad	1
		M (De abajo arriba)	Pertenencias	3
	Poder relativo – (Horizontal)	M	Apariencia	12
		H	Habilidad	10
		M	Pertenencias	11
Distancia social -	Poder relativo + (De arriba abajo / de abajo arriba)	M (De abajo arriba)	Apariencia	9
		H (De abajo arriba)	Habilidad	8
		M (De arriba abajo)	Pertenencias	7
	Poder relativo – (Horizontal)	M	Apariencia	5
		H	Habilidad	4
		H	Pertenencias	6

Las palabras clave que contienen información acerca de estos factores se resaltan en letra negrita, para que los encuestados reparen en ellas, ya que la configuración de estas variables

puede influir en su respuesta (véase el apéndice). Lo más importante de los cuestionarios es dejar a los informantes responder abiertamente. Sabemos que, en muchas ocasiones no hacemos actos verbales en la vida real, sino que comunicamos a través de gestos corporales o guardamos silencio. Por esta razón, debajo de cada situación, dejamos dos opciones para que pudiesen elegir. En el cuestionario de hacer el cumplido: (1) es lo que va a decir el encuestado en este contexto, o puede marcar en la opción (2) si no va a decir nada. En el cuestionario de responder al cumplido: (1) es lo que va a contestar el encuestado cuando escucha el discurso en esta situación y (2) es cuando deciden no decir nada o simplemente hacer un gesto corporal como sonreír, mover la cabeza o las manos, entre otros. Sin duda, esta configuración eleva mucho la autenticidad de los datos, de lo contrario, los encuestados se sentirían obligados a decir algo, mientras que en la vida real guardarían silencio.

4.1.4 La entrevista semidirigida

Con el fin de obtener opiniones o valoraciones de los encuestados sobre el acto de habla del cumplido en las dos culturas, se ha decidido emplear la entrevista semidirigida como método complementario para la recogida de datos. Se ha aplicado la entrevista semidirigida por la libertad y flexibilidad que tiene esta modalidad de entrevista, que consiste en realizar preguntas generales y abiertas. Se ha pedido permiso para grabar todo el proceso de elaboración de los cuestionarios en audio con una parte de los encuestados. No se ha podido llevar a cabo con todos los encuestados por la dificultad de desplazarse entre China y España. Se ha aplicado la entrevista semidirigida durante la recogida de datos en la ciudad de Guangzhou, en China y en Santiago de Compostela, en España. Los encuestados de otras ciudades solamente realizaron el cuestionario por escrito (DCT), pero también se les ha pedido que expusiesen comentarios sobre el tema propuesto.

Incorporando este método, los encuestados pueden expresar libremente su punto de vista sobre este tema, sobre todo los que ya tienen experiencia en la comunicación intercultural, pudiendo compartir sus experiencias y criterios de las dos culturas, la hispánica y la china. Estas opiniones, por un lado, aportan en cierto grado un componente metalingüístico y nos ayudan a entender principalmente la diferencia entre las dos sociedades en el acto de habla de cumplido. Por otro lado, nos ayudan a determinar el conocimiento de los aprendices chinos de español sobre este aspecto.

4.2 DESCRIPCIÓN DEL MÉTODO DE RECOPILACIÓN DE DATOS

Una vez que tenemos los cuestionarios diseñados, entramos en la etapa de recogida de datos. En este apartado explicaremos los procesos de la recopilación de los mismos: búsqueda de sujetos, período de recogida de datos, así como la ubicación y la forma en la que se realiza.

4.2.1 Sujetos

Se trata de un estudio contrastivo, por lo tanto, hay que seleccionar informantes de ambas comunidades de habla como sujetos de esta investigación. Con el fin de estudiar las variables en este trabajo tenemos que controlar otros elementos de los informantes para que no se conviertan en variables, tales como el rango de edad o los antecedentes de educación, entre otros.

4.2.1.1 Sujetos chinos

Además de estudiar las similitudes y diferencias del acto de habla del cumplido entre las dos culturas, el nivel de la competencia pragmática de los estudiantes chinos de español también es uno de los objetivos de la investigación. Por consiguiente, los sujetos de los

cuestionarios tienen que ser estudiantes de español. Por el hecho de que, en China, las carreras de español no contemplan la Pragmática como una materia dentro de los planes de estudio, se ha decidido dividir a los estudiantes chinos de español en dos grupos: los que nunca han salido de China, ni por estudios, ni por residencia (Grupo 1) y los que han estado estudiando o viviendo en España como mínimo seis meses, (Grupo 2). Esta agrupación tiene como objetivo definir la influencia de la inmersión cultural y de la lengua meta en la competencia pragmática y la comunicación intercultural.

La titulación de Filología Hispánica es una licenciatura reciente en las universidades chinas, con un número limitado de universidades donde se imparte, así como de estudiantes. Para conseguir estudiantes con una competencia de nivel B2 o superior del idioma español, Solo es posible contar con estudiantes de los últimos dos años de la carrera (en total son cuatro años) y los que cursan estudios de máster. Debido a que en el presente trabajo también se estudia la diferencia entre los dos géneros al realizar este acto de habla, hay que elegir la misma cantidad de hombres y mujeres para participar en la investigación. En toda China, la carrera de español tiene siempre muchas más alumnas que alumnos, por lo que, en ocasiones, resulta complejo que la selección sea equilibrada por género. Normalmente existe sólo uno o dos grupos de cada curso y cada grupo tiene alrededor de 25 estudiantes, entre los cuales, solamente habrá 1-5 alumnos hombres.

Además, en los dos últimos años, muchos estudiantes están fuera de China haciendo un intercambio, no sólo en España sino también en los países latinoamericanos, limitando mucho el número de personas restantes para formar el Grupo 1. Esto supone un obstáculo a la hora de conseguir datos que obedezcan a un número elevado de sujetos, por lo tanto, este trabajo se concentrará más en el análisis cualitativo que en el cuantitativo. Obviamente, no podemos limitarnos a una sola universidad para la recogida de datos, este es otro obstáculo para la obtención de datos, debido a que bastantes estudiantes no accedieron a realizar el cuestionario por diferentes razones: el cuestionario está formado por preguntas abiertas en vez de tipo test y requiere más tiempo completarlo; no conocer a la investigadora ni ser de la misma universidad o ciudad; estar ocupados o mostrar falta de interés por este tema, entre otras.

Para el Grupo 2, se ha elegido a los estudiantes chinos que están haciendo un intercambio durante el tercer o cuarto año de la carrera y los que están cursando un máster o doctorado en España. La investigadora ha tenido los mismos problemas con el Grupo 2 en el proceso de la recogida de datos y hubo que buscar estudiantes chinos de diferentes ciudades en España. El Grupo 1 y el Grupo 2 tienen la misma cantidad de hombres y de mujeres. En el caso de los estudiantes chinos, en cada grupo los sujetos tienen los mismos antecedentes académicos y la edad está comprendida entre los 19 y los 35 años.

Finalmente, el Grupo 1 está formado por los estudiantes del tercer o cuarto curso de la carrera de español en la Universidad de Heilongjiang (Harbin), la Universidad de Jilin (Changchun), el Instituto de Negocios del sur de China (Guangzhou), la Universidad de Estudios Extranjeros de Guangdong (Guangzhou) y por estudiantes que están cursando el máster de español en la última universidad. Tanto para el Grupo 1 como para el Grupo 2 hemos obtenido datos de 19 hombres y 19 mujeres. El Grupo 2 está compuesto por estudiantes chinos de español que están haciendo un intercambio y los que están cursando un máster o doctorado en la Universidade de Santiago de Compostela, la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad Complutense de Madrid, la Universidad de Granada, la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad de Barcelona.

4.2.1.2 Sujetos españoles

Para controlar el mismo nivel de estudios y el mismo rango de edad, se ha optado por

seleccionar a estudiantes universitarios españoles como sujetos para formar el Grupo 3, con el fin de obtener datos de la comunidad de habla española. Debido a los condicionantes expuestos, es imprescindible determinar la cantidad de sujetos españoles y la forma de comparación. Por lo tanto, tras la recogida de datos de los informantes chinos, se hará primero una comparación entre los dos grupos chinos y luego se decidirá qué variables son rentables en la comparación y a cuántos participantes españoles será necesario entrevistar.

Observamos los datos de los dos grupos de sujetos chinos desde dos perspectivas: hacer un cumplido y responder al cumplido. En el acto de habla de hacer un cumplido, los sujetos chinos de distintos grupos no presentan diferencias significativas, mientras que, en la respuesta al cumplido se han detectado diferencias entre distintos grupos de sujetos chinos. Por esta razón, hemos decidido conservar los dos grupos chinos separados, y por lo tanto, el grupo español tiene que estar compuesto por la misma cantidad de sujetos que cada grupo chino, es decir, 38 sujetos, 19 hombre y 19 mujeres.

Con el propósito de controlar que el nivel de estudios fuese similar entre los sujetos de las dos comunidades de habla, se han seleccionado estudiantes universitarios en la Universidade de Santiago de Compostela. Una parte de los encuestados del grupo español (Grupo 3) son estudiantes de la Facultad de Filología que cursan estudios de diferentes grados en lengua y literatura españolas, gallegas e inglesas, y los otros son alumnos del Máster de profesorado en la Facultad de Ciencias de la Educación, con especialidad de lengua y literatura (de castellano, gallego, inglés, portugués, francés, alemán e italiano). Esto quiere decir que los sujetos de los tres grupos no solamente son estudiantes universitarios, sino que también son de la rama de lengua y literatura. De este modo, los informantes de los tres grupos comparten niveles educativos similares (universitario y posgrado) y el mismo rango de edad.

4.2.2 Procedimiento

Después de decidir los temas (apariencia, habilidad y pertenencias) y los factores (distancia social, poder relativo y género) que vamos a estudiar sobre el acto de habla del cumplido, se han diseñado dos cuestionarios en español: uno acerca de hacer el cumplido y otro de responder al cumplido. Seguidamente, se han traducido los dos directamente al chino mandarín. Metodológicamente, se precisa realizar en primer lugar una prueba piloto para asegurar que el método DCT pueda funcionar correctamente. Para ello, dos voluntarios han accedido a responder a los cuestionarios. Uno es un español, cuya lengua materna es el castellano, y el otro es un hablante de chino que lleva dieciséis años viviendo en España y domina perfectamente los dos idiomas. Los resultados indican que se entienden perfectamente los contextos, sin embargo, se detectaron ciertas palabras y expresiones que podrían provocar malentendido o ambigüedad. Ponemos el ejemplo de la palabra 衣冠楚楚 (yī guān chǔ chǔ) en chino, esta palabra significa ¨ir vestido con elegancia¨, pero en los últimos años se ha usado mucho en internet de manera irónica, por lo que tiene una connotación negativa para los oyentes, principalmente para las personas jóvenes, por lo que no la consideran como un cumplido sino como una ironía. Por lo tanto opté por 精神，干练 (jīngshén, gànliàn), que significan vigoroso y cualificado.

Otro problema aparecía con el verbo ¨enseñar¨, en la situación 9 – tu amiga está enseñándote el bolso – en el de hacer el cumplido, en chino ¨enseñar" aquí la traduje a 秀 (xiù). No hubo problema con el encuestado español, pero el voluntario chino indica que: ¨En el contexto chino, si me lo enseña (el bolso), considero que está presumiendo, entonces no hago comentarios¨. Para corroborar si esta palabra influye en los encuestados, opté por no eliminarla hasta el proceso formal de la recogida de datos. Resultó que varias personas comentaron que, en chino, consideran que la palabra 秀 (xiù) tiene una connotación

presuntuosa. Para algunos sujetos, si la persona que posee el objeto de cumplido (en esta situación, el bolso) lo enseña presumiendo, no van a decir nada o prefieren no hacer un cumplido. Modifiqué la descripción de esta situación en chino sustituyendo el 秀(xiù) por 给你看 (gěi nǐ kàn), literalmente es ¨dejarte mirar¨, se traduce en español como ¨enseñar¨ pero no tiene la connotación de presumir, y no vuelven a aparecer problemas de malentendido o ambigüedad. Hay que indicar que los cuestionarios hechos por los dos voluntarios no cuentan como datos recogidos, por un lado debido a que es una prueba piloto con el fin de asegurar que los cuestionarios no tienen problemas y por otro lado, los dos voluntarios no cumplen los requisitos de los sujetos ni por edad ni por antecedentes académicos.

En septiembre del año 2016, se empezó la recogida de datos en China. La primera recogida tuvo lugar en la Universidad de Estudios de Guangdong, en la ciudad de Guangzhou. Se reunieron dos grupos de alumnos del departamento de español, como mencionamos en las páginas precedentes, de tercer o cuarto años de la carrera y de máster, en un aula de la facultad. Antes de empezar con cada grupo, se les explica el objeto de la investigación y la relevancia de sus aportaciones para llevar a cabo el trabajo. Se les solicitó por escrito su consentimiento para realizar las grabaciones por audio en todo el proceso y ambos grupos dieron su autorización. Se repartieron los cuestionarios y se les explicaron las situaciones. Se les pidió que se pusieran en situación y pensaran qué dirían si esta situación ocurre en la vida real, a continuación se les pidió que pusieran por escrito la respuesta que más se acercara a la realidad. Para garantizar la autenticidad, se les explicaron las situaciones con detalle para que las entendieran, no se les permitió consultar el diccionario. A lo largo del proceso, se permitían preguntas o comentarios sobre el tema. La investigadora les planteó unas preguntas muy abiertas, tales como ¨ ¿Habéis observado si sois generosos al hacer cumplidos en la vida cotidiana? ¨ ¨ ¿A quién y sobre qué soléis hacer más cumplidos? ¨ ¨ ¿Creéis que hay diferencias entre las dos culturas sobre este tema? ¨ ¨ ¿Preferís aceptar los cumplidos u os sentís avergonzados? ¨, entre otras. Algunos de ellos expresaron sus opiniones y otros no lo hicieron. Se recogieron 40 cuestionarios de 10 sujetos y todos resultaron válidos.

La siguiente recogida de muestras tuvo lugar en el Instituto de Comercio del sur de China, situado en la misma ciudad. Se repitió el mismo proceso y se consiguieron 32 cuestionarios de 8 encuestados. Aunque este grupo no ha sido muy activo a la hora de hacer comentarios o dar opiniones sobre el tema, todos los cuestionarios resultaron válidos.

Esto es la primera fase de la recogida de datos del Grupo 1 de sujetos, con un total de 72 cuestionarios de 18 sujetos, 9 hombres y 9 mujeres, ninguno de ellos había viajado fuera de China. La siguiente fase de la recogida de datos se ha realizado únicamente por escrito, sin entrevista semidirigida debido a la dificultad de coordinar una cita presencial con la investigadora. Durante los meses de febrero y marzo del año 2017, se repartieron cuestionarios por correo electrónico a 22 estudiantes de tercer y cuarto año de la carrera de español de la Universidad de Jilin y la Universidad de Heilongjiang, que cumplen con los requisitos del Grupo 1. En los correos electrónicos, de la misma manera, se presentó la investigadora y se les explicó la situación en la que me encuentro, el tema que estudio, la importancia de la autenticidad de los datos y las notas de advertencia para hacer los cuestionarios. También se les ha avisado de que, si deseaban expresar comentarios sobre el tema tratado, podían exponerlo libremente en las respuestas o en el correo electrónico que se les envió. Al finalizar el proceso, se recogieron 80 cuestionarios válidos de 20 sujetos, 10 mujeres y 10 hombres. Se obtiene un total de 152 cuestionarios del G1, entre los cuales, 38 son sobre hacer cumplidos en chino y 38 en español, y 38 sobre la respuesta al cumplido en chino y 38 en español.

La recogida de datos del Grupo 2 comenzó en marzo del año 2017, debido a que la

mayoría de los estudiantes chinos de intercambio llegaron a España en septiembre del año 2016. De esta manera, nos asegurábamos de que los estudiantes llevaran un mínimo de seis meses estudiando y viviendo en España. Los entrevistados fueron cuatro grupos de estudiantes chinos de intercambio durante su tercer año de carrera y los restantes eran estudiantes de máster y doctorado en la Universidade de Santiago de Compostela. El proceso ha sido el mismo, pero con los estudiantes que se encontraban viviendo en España recibieron más comentarios y opiniones acerca de las situaciones expuestas, quizá debido a las experiencias interculturales. Se han conseguido 76 cuestionario realizados y válidos de 19 encuestados, entre los cuales 10 son mujeres y 9 hombres. Como consecuencia de la escasez de sujetos masculinos, hubo que buscar encuestados fuera de la Universidade de Santiago de Compostela. Se han enviado los cuestionarios a estudiantes chinos que corresponden con el perfil de informantes y que se encontraban estudiando en Madrid, Barcelona y Granada, el envío se realizó mediante un correo electrónico a cada uno de los encuestados, con una autopresentación de la autora y los requisitos para responderlos. Con esta parte de encuestados del Grupo 2, sin la presencia de la investigadora, no fue posible realizar una entrevista semidirigida, por lo que no se han obtenido comentarios u opiniones sobre el tema expuesto. Conseguimos de esta manera otros 76 cuestionarios de 19 encuestados, de los cuales 9 mujeres y 10 hombres. De este modo se obtuvieron el mismo número de sujetos y encuestas que en el Grupo 1.

Como se ha mencionado con anterioridad, es preciso comparar los datos obtenidos del Grupo 1 y del Grupo 2 para definir cuáles son las variables rentables y después decidir cuántos informantes del Grupo 3 que se precisan. Se comenzó la recogida de datos del grupo español aproximadamente medio año después, tras finalizar el análisis y la comparación de datos de los dos grupos chinos. En la primera fase, hemos buscado los alumnos que asistían a clase de pragmática en la Facultad de Filología en la Universidad de Santiago. Se ha explicado la intención y la finalidad de la entrevista para encontrar participantes, y una parte de los estudiantes han facilitado sus correos electrónicos de contacto. Posteriormente, nos hemos puesto en contacto por correo electrónico con los alumnos y al final hemos conseguido concretar entrevistas con 26 personas, con una cantidad muy superior de mujeres que de hombres. Se han hecho los cuestionarios de estos informantes en siete grupos durante el mes de noviembre del año 2017, con grabación de audio durante todo el proceso, con la finalidad de que pudiesen opinar sobre el tema libremente.

Para la segunda fase, se precisan más participantes, principalmente hombres, así que hemos realizado cuestionarios entre el alumnado del Máster Universitario en Profesorado de Educación Secundaria Obligatoria e Bachillerato, Formación Profesional y Enseñanzas de idiomas en la Facultad de Ciencias de la Educación de la USC. En el grupo donde buscamos encuestados hemos conseguido dos participantes mujeres y cinco hombres. El proceso ha sido similar al anterior, responder a los cuestionarios y ofrecer la posibilidad de que pudiesen expresar sus opiniones con grabación de audio. De esta manera, hemos recogido datos de un total de 19 mujeres y 14 hombres. Con el objetivo de llevar a cabo la recogida de datos, hemos pedido a otros cinco participantes con antecedentes educativos y edades parecidas que realizasen los cuestionarios y los enviasen por correo electrónico. Debido a la época de exámenes y vacaciones de navidad, la recogida se llevó a cabo en enero del año 2018.

En resumen, para la presente investigación hemos obtenido 380 cuestionarios realizados por 114 informantes y divididos en tres grupos entre los cuales se han realizado entrevistas semidirigidas mediante audio a 70 encuestados, pese a que no todos han comentado o expresado sus opiniones.

4.3 ANÁLISIS DE DATOS

Gracias al método de DCT escrito, después de la recopilación de datos, la transcripción no presenta ninguna dificultad. De la parte de la entrevista semidirigida, se han extraído y transcrito las informaciones útiles relacionadas con el tema. Como todos los estudios pragmáticos contrastivos, hay que clasificar y analizar los datos para hacer la comparación. Para el presente trabajo, como instrumento para hacer el análisis y basándonos en estudios anteriores, hemos elaborado una clasificación relativa del acto de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido. A continuación, vamos a explicar el instrumento que se aplica para el análisis de la investigación. Con el objetivo de distinguir de qué grupo de sujetos son los discursos que se ponen como ejemplos en el análisis, etiquetamos los datos con el grupo, el género y la situación, tal como ¨Grupo 1, H, S1¨ o ¨Grupo 2, M, S10¨.

4.3.1 Estrategias de hacer un cumplido

Contamos con 38 informantes en cada grupo, para un total de 114 encuestados. Cada uno de ellos nos ha facilitado su reacción ante las 12 situaciones propuestas. El acto de hacer el cumplido es relativamente sencillo, ya que sólo existen dos posibilidades: realizar el cumplido o no realizar el cumplido. En el caso anterior, se pueden dar dos tipos de cumplidos: el cumplido explícito o el implícito, de acuerdo con la definición del cumplido de Holmes: ¨A compliment is a speech act which explicitly or implicitly...¨. Recordemos que la característica distintiva de los cumplidos explícitos es contener una palabra positiva, sea verbo o adjetivo, como gustar, bonito, maravilloso, etc. De acuerdo con Boyle (2000: 18), los cumplidos son explícitos cuando se pueden reconocer sin contexto, realizándose mediante un pequeño conjunto de fórmulas convencionales. Por otro lado, los cumplidos implícitos se refieren a los enunciados en que los interlocutores pueden entender el significado de un cumplido aunque no se haya expresado de una forma explícita. En otras palabras, este tipo de cumplidos realiza la misma función de expresar algo bueno considerado por ambos interlocutores, sin embargo, requiere un contexto. Después de haber repasado los trabajos que tratan los cumplidos implícitos y basándonos en los datos recogidos, hemos adaptado las categorías de cumplidos implícitos en la investigación hecha por Lin, Woodfield y Ren (2012) sobre cumplidos en Taiwán y en China continental. En dicho estudio, los autores proponen ocho sub-estrategias de cumplidos implícitos: *admiration, assumption, contrast, evaluation, explanation, joke, request y want statement*. A continuación, explicamos cada sub-estrategia con ejemplos de nuestros informantes:

- Admiración (*admiration*): mostrar la admiración del hablante poniendo al oyente como un ejemplo u objetivo de aprendizaje.

你的蛋糕很好吃耶！ 你是怎么做的？ 我很羡慕会做甜点的人。(G1, M, S7)

(¡Tu pastel está muy bueno! ¿Cómo lo hiciste? Admiro mucho a quienes saben hacer postres.)

¡Vaya! ¡Qué bien se te da la cocina! ¡Ojalá fuese mi caso! (G3, M, S7)

- Suposición (*assumption*):

i) la suposición respecto al esfuerzo en el pasado para obtener una buena actuación

你很厉害！我就知道你一定可以学得很好。(G2, M, S10)

(¡Eres excelente! Sabía que podías aprenderlo muy bien.)

Sabía que podías. ¡Enhorabuena! (G3, M, S10)

ii) la suposición del oyente respecto al buen resultado en el futuro.

年轻人好好干，以后前途无限。(G1, H, S6)

(Trabaja bien chaval, tendrás un futuro brillante.)

Muy bien, si sigues así tendrás mucho futuro. (G3, M, S6)

- Contraste (*contrast*): comparar entre el oyente y otras personas, con el propio hablante, o bien, con el propio oyente.

新换的发型？挺漂亮的啊，比以前那个好看。(G2，H, S3)

(¿Nuevo estilo de pelo? Muy bonito, mucho mejor que antes.)

Te queda super bien. Estás mucho más guapa que antes. (G3, M, S3)

- Evaluación (*evaluation*): dar una evaluación para reconocer un esfuerzo que ha hecho el oyente en el pasado.

祝贺你！你看，所有的努力都会得到好的结果。真替你开心！ (G2, M, S10)

(¡Felicidades! ¿Ves? Todos los esfuerzos conducen a un buen resultado. ¡Me alegro mucho por ti!)

¿Ves? Todo esfuerzo tiene su recompensa. Enhorabuena. (G3, M, S10)

- Explicación (*explanation*): Describir aspectos positivos de la apariencia o actuación del oyente.

小伙子很不错，刚进公司就为公司做了贡献，以后也要继续努力。(G1, H, S6)

(No está nada mal, acabas de entrar en la empresa y ya hiciste una aportación, sigue esforzándote en el futuro.)

- Bromear (*joke*): expresar la intención positiva del hablante bromeando.

这西装你穿的非常帅！你将会迷倒全场女生！ (G1, M, S8)

(¡Estás super guapo con este traje! ¡Vas a deslumbrar a todas las chicas!)

¡Hoy vas a ligar seguro! (G3, M, S8)

- Petición (*request*): pedir una opinión, sugerencia al oyente, o pedir al oyente que haga algo, por ejemplo, enseñar alguna habilidad.

这蛋糕太好吃了！你能教教我怎么做吗？(G2, M, S7)

(¡Este pastel está riquísimo! ¿Me puedes enseñar a hacerlo?)

Me encanta tu nuevo bolso, me lo tienes que dejar algún día. (G3, M, S9)

- Declaración del deseo del objeto (*want statement*): mostrar el deseo o interés del objeto del cumplido del hablante

你的包在哪里买的？我也想买。(G2,M, S9)

(¿Dónde compraste ese bolso? También quiero comprarlo.)

Hemos adoptado estas categorías de cumplido implícitos debido a que son minuciosas y pueden aplicarse a la gran mayoría de los datos de los informantes chinos y de los españoles. No obstante, se ha encontrado una expresión en chino que no se puede categorizar en ninguna de las ocho: ¨可以啊！(kěyǐ a!)¨ Es una expresión que es altamente dependiente de un contexto, puesto que puede tener un significado completamente distinto si el contexto cambia: puede significar ¨vale¨, o tener una connotación irónica, o bien servir de cumplido. Por lo tanto, hemos añadido otra categoría para los cumplidos implícitos: contexto requerido, con lo cual tenemos en total nueve sub-estrategias de cumplidos implícitos. Además, si nos fijamos en los ejemplos de los cumplidos implícitos, estos pueden hacerse de manera independiente (simple) o junto con otro cumplido explícito (compuesto). De esto se concluye que existen dos formas de hacer un cumplido: simple (explícito o implícito) o compuesta (explícito e implícito).

Con respecto al caso de no realizar un cumplido, también existen dos posibilidades: haber dicho o hecho comentarios relacionados o no con el objeto del cumplido (no hacer cumplido), así como no decir nada o no hacer ningún comentario (no-reaccionar). En el caso anterior también podemos realizar categorizaciones según las reacciones de los informantes.

Una vez analizados todos los datos aportados de los encuestados de los tres grupos, establecemos las siguientes sub-estrategias en el caso de que los encuestados hayan expresado

algún comentario sin realizar el acto de habla del cumplido:

- Hacer alusión al objeto del cumplido:

老师你换手机啦！(G1, M, S4)

(¡Has cambiado de móvil, profe!)

¡Vaya! Has cambiado de móvil. (G3, M, S4)

- Bromear (ironía)

呦，其他选手都退赛啦？(G1, H, S2)

(Uy, ¿los otros participantes han dejado el concurso?)

- Felicitar

恭喜你啊！(G2, H, S2)

(¡Te felicito!)

Muchas felicidades. (G3, M, S2)

- Dar ánimos o expresar esperanza

恭喜你毕业了！希望你以后会越来越好！(G2, H, S8)

(¡Felicidades por la graduación! Espero que te vaya bien en el futuro.)

Pásalo bien en la graduación. (G3, H, S8)

- Hablar de otro tema

下次来我家吃饭。(G2, H, S7)

(La próxima vez ven a comer a mi casa.)

¡Caray!, cuánto tiempo!, ¡creí que no me reconocerías! (G3, M, S5)

Se pueden presentar todas las macro-estrategias y sub-estrategias correspondientes que utilizamos para el análisis de datos de hacer cumplidos en este trabajo en la siguiente tabla:

Tabla 4: Estrategias de hacer cumplido

	Macro-estrategias	Sub-estrategias
Realizar el acto de habla de hacer un cumplido	Cumplido explícito	
	Cumplido implícito	-Admiración -Suposición -Contraste -Evaluación -Explicación -Bromear -Petición -Declaración de deseo del objeto
No realizar el acto de habla de hacer cumplido	No hacer cumplido	-Hacer alusión al objeto del cumplido -Bromear (ironía) -Felicitar -Dar ánimos o expresar esperanza -Hablar de otro tema
	No reaccionar	

4.3.2 Estrategias de responder al cumplido

Al tratarse de un acto de habla más complejo el responder al cumplido que hacer cumplido, ha sido mucho más estudiado por los investigadores en los últimos cincuenta años en diversas culturas. En el segundo capítulo hemos presentado varias taxonomías para clasificar las respuestas al cumplido, la de Holmes (1988) y sus variantes son las que más se han aplicado en las investigaciones posteriores. Esta taxonomía tiene la ventaja de ser neutral teóricamente (*theory-neutral*), según nos indica Chen (2010) en su estudio de respuestas al cumplido en China. En otras palabras, se puede aplicar esta clasificación independientemente de la teoría que se siga en una investigación. Holmes, en su propia investigación en Nueva

Zelanda, ha citado la teoría de Brown & Levinson; Chen ha aplicado esta taxonomía en sus estudios en China basándose en la Máxima de Modestia de Leech; Ruhi (2006) la ha aplicado proponiendo construir la auto-cortesía (*self-politeness*) en la cultura turca. A pesar de las ventajas de esta taxonomía, no la hemos aplicado debido a que, la clasificación de las macro-estrategias no ha considerado la posibilidad de obtener respuestas no verbales. Por otro lado, no estamos completamente de acuerdo con la clasificación de algunas sub-estrategias, por ejemplo, devolver el cumplido no significa una aceptación directa, y dudar de la sinceridad del cumplido no significa que el receptor ha rechazado el cumplido.

En un importante estudio de respuestas al cumplido en Kunming (China), citado en numerosas ocasiones por otros investigadores, Yuan (2002) plantea la clasificación de aceptación, explicación, devolución del cumplido, agradecimiento, elevación del cumplido, reasignación, sugerencia, invitación, preguntas de afirmación, rebaja del cumplido, desacuerdo, así como respuesta no-verbal (*opt-out*). En esta taxonomía se ha considerado la respuesta no verbal, pero no se contempla la categoría de macro-estrategia y sub-estrategia. Pese a que se han añadido más estrategias para analizar las respuestas, como la sugerencia e invitación, no se ha determinado si estas estrategias se consideran como aceptación o rechazo del cumplido. Existen numerosos estudios que tratan sobre las respuestas al cumplido en diversas culturas, por lo que hemos encontrado clasificaciones y taxonomías muy variadas para analizar los datos recogidos en este trabajo. Finalmente, hemos adoptado la taxonomía que hemos considerado más apropiada para nuestros datos: la de Lázaro en su estudio de estrategias de respuesta al cumplido en universitarios españoles y japoneses (2016), cuya clasificación se basa a las investigaciones de Choi (2008), Chiang y Pochtrager (1993) así como Holmes (1988). Esta taxonomía consiste en macro-estrategias de aceptación, elaboración positiva, elaboración negativa, desvío, elaboración neutral y rechazo. Las sub-estrategias de cada macro-estrategia, de acuerdo con Lázaro, son:

Aceptación: agradecimiento, mostrar acuerdo-Tipo 1, mostrar acuerdo-Tipo 2

Elaboración positiva: dar una explicación, devolver el cumplido, elevación del elogio, ofrecer(se), recomendar o dar consejos, expresar esperanza, expresar alegría, pregunta de reafirmación.

Elaboración negativa: rebajarse o quitar importancia, expresar incredulidad, reasignar, expresar sorpresa o vergüenza.

Desvío: hacer bromas, cambiar de tema, hacer preguntas, mostrar reconocimiento, pedir, comprometerse, reprender, alentar, flirtear.

Elaboración neutral y rechazo son tanto macro-estrategias como sub-estrategias.

Observamos que esta taxonomía ha superado la limitación de la clasificación tradicional de las tres macro-estrategias que se han utilizado en muchas investigaciones. Además, han añadido numerosas sub-estrategias para facilitar la clasificación de las respuestas. Basándonos en esta taxonomía y analizando los datos que hemos recogido, hemos modificado los siguientes puntos para adaptarlos al presente trabajo:

i. Añadir una macro-estrategia de comunicación no-verbal para casos en los que los receptores del cumplido responden con gestos corporales o expresiones faciales, o bien sonriendo.

ii. Juntar los dos tipos de mostrar acuerdo en uno, incluidas todas las expresiones para mostrar acuerdo con el cumplido recibido.

iii. Añadir la elevación del elogio (*praise upgrade*) en la macro-estrategia de aceptación en los casos en los que el receptor del cumplido responda al mismo aumentando el valor de este. A su vez, la suprimimos de la macro-estrategia de elaboración positiva en los casos en los que el receptor responda al cumplido devolviéndolo al emisor con una elevación.

iv. Concretar la sub-estrategia de pedir en la categoría de desvío como pedir consejos o sugerencias.

v. Suprimir la sub-estrategia de flirtear, puesto que al principio ya hemos determinado que los piropos no se estudian en este trabajo.

Finalmente, la taxonomía que vamos a aplicar en esta investigación la presentamos en la siguiente tabla, junto con explicaciones y algún ejemplo para ilustrar las estrategias:

Tabla 5: Estrategias para responder al cumplido

Macro-estrategia	Sub-estrategia	Ejemplo en chino	Ejemplo en español
Aceptación El hablante acepta el cumplido de forma explícita y directa, sin oposición al cumplido.	Agradecimiento	-谢谢！ (G2, H, S10) (¡Gracias!)	- ¡Muchas gracias!
	Mostrar acuerdo	-是挺好的。 (G1, M, S7) (Es cierto que es bastante bueno.)	-Sí, creo que he hecho una buena compra. (G3, H, S7)
	Elevar el cumplido	-那当然，人帅穿什么都帅。 (G1, H, S5) (Por supuesto, no importa lo que me ponga, todo me queda bien.)	-Gracias, todos me lo dicen jaja. (G3, H, S3)
Elaboración positiva El interlocutor muestra su aprobación, pero sin llegar a aceptar el cumplido.	Dar explicación	-谢谢。想稍微改变一下。 (G2, M, S2) (Gracias. Quería hacer un poco de cambio.)	-Gracias. Tenía ganas de cambiar de estilo. (G3, M, S2)
	Devolver el cumplido	-你也很美。 (G1, M, S5) (También estás muy guapa.)	- ¡Gracias, la tuya también! (G3, H, S11)
	Ofrecer(se)	-下次还有啥问题就来找我，我能帮的就一定帮。 (G1, H, S8) (Si te vuelve a dar problemas dímelo, haré lo que pueda para ayudarte.)	-Cuando quieras ven a mi casa y te enseño a hacerlo. (G3, H, S10)
	Recomendar o dar consejos	-是啊，性价比还挺高的，值得推荐。 (G2, M, S7) (Sí, la relación calidad-precio es bastante buena, es recomendable.)	-Te lo recomiendo. (G3, H, S6)
	Expresar esperanza o deseo	-谢谢。希望之后还有机会给您翻译。 (G1, M, S1) (Gracias. Espero volver a tener la oportunidad a hacerle una traducción en el futuro.)	-Esperamos que salga bien... (G3, H, S6)
	Expresar alegría	-很高兴你喜欢吃呀！ (G1, M, S10) (¡Me alegro mucho de que te guste!)	-Me alegro mucho de que te guste. (G3, H, S10)
	Pregunta de reafirmación	-你喜欢吗？谢谢啦。 (G2, H, S3) (¿Te gusta? Gracias.)	- ¿Te gusta? Gracias. (G3, M, S9)
Elaboración	Rebajarse o quitar	-一般啦，业余而已。 (G1, H,	-Bueno, se hace lo que

negativa El interlocutor, sin llegar a aceptar el cumplido, se muestra en desacuerdo o incrédulo.	importancia	S4) (Más o menos, soy un amateur.)	se puede. (G3, H, S1)
	Expresar incredulidad	-真的吗？谢谢。 (G1, H, S4) (¿En serio? Gracias.)	- ¿Sí? Muchas gracias. (G3, M, S5)
	Reasignar	-哈哈，师母她很爱布置。 (G1, H, S3) (Jaja, a mi pareja le gusta mucho decorar.)	-Gracias, mi pareja me ha ayudado a decorarla. (G3, M, S3)
	Expresar sorpresa o vergüenza	-谢谢呀，说的老师都不好意思啦。 (G2, M, S9) (Ah gracias, me da vergüenza.)	/
Desvío El interlocutor trata de desviar el foco del cumplido o cambiar de tema.	Hacer bromas	-谢谢。说的我真的以为自己来走红毯了，哈哈。 (G2, M, S5) (Gracias. Me haces creer que vine aquí a posar en la alfombra roja.)	-Oh qué desgracia tiene que aguantarme jaja. (G3, H, S12)
	Cambiar de tema	-老师，那个论文…… (G1, M, S7) (Profe, lo de la tesis...)	-No ha sido nada, ya puedes seguir trabajando. (G3, H, S8)
	Hacer preguntas	-还想吃别的吗？ (G2, H, S10) (¿Quieres algo más para comer?)	- ¿Crees que debería probar suerte en la pasarela? (G3, H, S9)
	Reconocimiento	-…您观察力还真敏锐啊… (G2, H, S2) (...Qué visión tan aguda tiene usted...)	-Me alegro de que te hayas fijado. (G3, H, S2)
	Pedir consejos o sugerencias	-…如果有做得不好的地方还烦请多多指出… (G1, H, S1) (Si hay algo que no he hecho bien, haga el favor de darme sugerencias y consejos)	/
	Comprometerse	-感谢您的认可，我会继续努力的。 (G2, M, S1) (Gracias por su aprecio, seguiré esforzándome.)	-Muchas gracias, intento mejorar. (G3, H, S1)
	Reprender	-就你话多… (G1, H, S9) (Qué habladora eres...)	/
	Alentar	-如果你喜欢，也可以按自己的喜好布置自己的家哦！ (G1, M, S3) (Si quieres también puedes decorar la casa como te guste.)	-Si estudias mucho, también podrás conseguir una casa así. (G3, M, S3)
Elaboración neutral El interlocutor contesta con expresiones breves para comunicar que se ha entendido lo dicho.	Elaboración neutral	-哦，呵呵。 (G2, H, S12) (¡Oh! Jeje.)	-De nada hombre jaja. (G3, M, S8)
Rechazo El interlocutor rechaza el	Rechazo	-没有没有。 (G1, M, S1) (No no.)	-Qué va, no canto tan bien, pero gracias. (G3, H, S4)

cumplido empleando negaciones breves y firmes.			
Comunicación no-verbal El hablante no responde de forma verbal, sino de forma no verbal mediante expresiones faciales o gestos corporales	Comunicación no-verbal	/	/

4.4 METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Una vez recopilados los datos, se clasifican según las estrategias establecidas para esta investigación. Posteriormente llevaremos a cabo un análisis cuantitativo de acuerdo tanto a la situación diseñada en los cuestionarios como a las variables configuradas. Seguidamente se harán análisis cualitativos para comparar a los distintos grupos de informantes. En este apartado daremos a conocer los instrumentos aplicados para analizar los datos y la teoría que se utiliza para apoyar el análisis.

Recordamos que cada cuestionario cuenta con 12 situaciones, configuradas de acuerdo con las variables estudiadas en esta investigación y en dos idiomas: español peninsular y chino mandarín. Como hemos planteado al principio del trabajo, la primera parte del análisis consiste en examinar y comparar los datos de los informantes chinos y la segunda parte los datos de los españoles. Cada parte incluye el acto de hacer el cumplido y el de responder al cumplido. En primer lugar, el análisis se hará por situación, poniendo en cada una de ellas el contexto, los factores configurados, la distribución de usos de macro-estrategias y sub-estrategias con algunos ejemplos de cada grupo. En caso de que los informantes hayan opinado acerca de esa situación durante la entrevista, se añadirán los comentarios como un complemento del análisis. Después de examinar todas las situaciones, se hará una distribución general del uso de las estrategias y luego se examinarán los datos en función de los factores estudiados en este trabajo: el tema, la distancia social, la posición social y el género. Además, en la parte del análisis de los datos de los informantes chinos manejando su lengua autóctona hemos estudiado la estructura sintáctica del cumplido en lengua china.

Durante la fase de comparación, con las estadísticas y los gráficos podemos observar y presentar las similitudes y diferencias entre distintos grupos de informantes. Además, se empleará la prueba X^2 para apoyar las estadísticas con el software del paquete estadístico SPSS. Cuando el valor $P<0,05$ se refiere a una diferencia significativa y cuando $P<0,01$ se refiere a una diferencia muy significativa, mientras que si $P>0,05$ representa una diferencia no significativa. Tal como hemos mencionado en el capítulo anterior, en el presente trabajo se aplicarán las máximas de cortesía propuestas por Leech para apoyar los análisis cualitativos, con el objetivo de contrastar no solamente las dos comunidades de habla, sino también la posible transformación de la comunidad de habla china durante las últimas décadas.

5 ANÁLISIS: EL CUMPLIDO EN LOS ESTUDIANTES CHINOS

A continuación, nos vamos a centrar en el análisis de los datos recogidos, dividiendo esta parte en cuatro capítulos. En los capítulos V y VI se expondrán los resultados del análisis del acto de habla de *hacer un cumplido* y de *responder al cumplido* de los dos grupos de chinos, respectivamente. Los capítulos VII y VIII tratarán el análisis del grupo de españoles y la comparativa intercultural del acto del cumplido y de la respuesta al mismo, respectivamente.

Como ya mencionamos en el capítulo IV de la metodología, se han recogido datos de dos grupos de encuestados chinos de edades comprendidas entre los 19 y 35 años: Grupo 1 de estudiantes chinos de español sin ninguna estancia en países hispanohablantes y Grupo 2 de estudiantes chinos de español con un mínimo de seis meses de práctica del español residiendo en España. Con el propósito de conocer la incidencia de la inmersión lingüística en la producción del acto de habla del cumplido de los estudiantes chinos de español y poder investigar qué factores son rentables, así como determinar el método de comparación entre los tres grupos configurados, primero se hará una comparativa entre el Grupo 1 y el Grupo 2 que abarcará este capítulo y el posterior.

El presente capítulo consta, como hemos indicado, de los resultados de la investigación del acto de habla de hacer un cumplido de los informantes chinos. Recordemos que los participantes han completado el cuestionario tanto en chino mandarín, su lengua materna, como en español, su lengua meta. Ambos cuestionarios cuentan con las mismas 12 situaciones diseñadas en ambos idiomas. El análisis se divide en dos partes, la primera (apartado 5.1) está compuesta por un análisis cuantitativo de cada situación y la segunda (apartados desde 5.2 hasta 5.8) está formada por análisis específicos. Estos análisis específicos se refieren a la distribución general de los cumplidos (apartado 5.2), la distribución de uso de las sub-estrategias (apartado 5.3), la distribución por tema (apartado 5.4), así como las variables independientes que se estudian en este trabajo: la distancia social (apartado 5.5), la posición social (apartado 5.6) y el género (apartado 5.7). Por último, se llevará a cabo un análisis de la estructura sintáctica del cumplido en chino (apartado 5.8) basado en los datos recogidos para la presente investigación.

La comparación se refleja a través de situaciones planteadas en los cuestionarios. En cada situación se analizarán las respuestas en chino y en español de los dos grupos. Con el fin de presentar las tablas con claridad y poner ejemplos de cada grupo, se marca el grupo y el idioma de la siguiente manera: G1c (Grupo 1, en chino), G1e (Grupo 1, en español), G2c (Grupo 2, en chino) y G2e (Grupo 2, en español). Al contrastar los datos entre los dos géneros también se indicará el sexo del hablante después de los ejemplos: H-hombre y M-mujer. Las estrategias se marcarán en abreviatura en los gráficos y tablas: CE-cumplido explícito, CI-Cumplido implícito, CE+CI-combinados, NO-C-No hacer cumplido y NO-R-No reaccionar. Además de analizar el uso de cada estrategia, también se analizará la estructura sintáctica de los cumplidos en chino mandarín, puesto que es el idioma materno de los informantes chinos, con la intención de verificar si el acto de habla del cumplido se automatiza en chino mandarín.

Después de comparar los datos por cada una de las situaciones, se harán análisis de los factores sociales (distancia social, poder relativo) y se diferenciará entre hombres y mujeres recopilando todos los datos de los cuestionarios.

5.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN

El cuestionario del acto de habla de *hacer un cumplido* consta de 12 situaciones, que cuentan con una descripción del contexto adaptada a las características de los informantes en el presente estudio. En la descripción indicamos el objeto del cumplido, el perfil del interlocutor y la relación entre el hablante y el oyente. Se les pide a los encuestados apuntar lo que dirían en estas situaciones y compartir su opinión. En este apartado se analizará cada situación en el cuestionario, con ayuda de gráficos, tablas, comentarios de los propios informantes, así como ejemplos.

5.1.1 Situación 1: La casa del jefe

Descripción del contexto: Empezaste a trabajar en una empresa hace poco y tu jefe invita a todos los compañeros de trabajo a su casa. Cuando llegas a su casa, esta te resulta preciosa, y con una elegante decoración.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+)[18], se indica por ¨empezaste hace poco¨; el encuestado tiene una posición social inferior a la de la persona configurada en el contexto (el jefe) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se presenta en el siguiente gráfico:

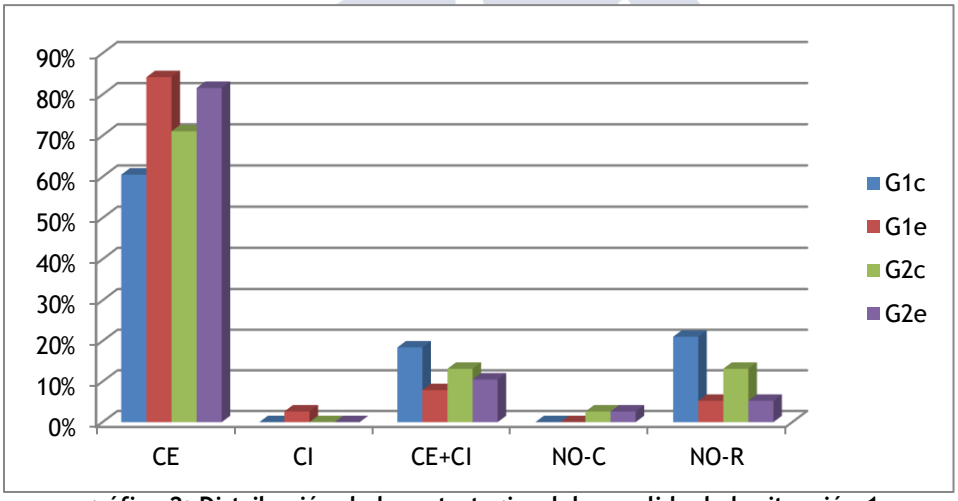


gráfico 2: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 1

Sin duda, la estrategia más empleada en ambos grupos y en ambos idiomas es *hacer un cumplido explícito*: 60,53% (G1c), 84,21% (G1e), 71,05% (G2c) y 81,58% (G2e). Si agrupamos las estrategias de *hacer un cumplido de manera explícita y de manera implícita*, y los dos compuestos en una sola categoría de ¨realizar el acto de habla de hacer un cumplido¨, y las estrategias de *no hacer un cumplido* y *no reaccionar* en la categoría de ¨no realizar el acto de habla de hacer un cumplido¨, el 78,95% del Grupo 1 lo realiza en chino y el 94,74% en español mientras el 84,21% del Grupo 2 lo realiza en chino y el 92,11% en español. La diferencia entre los dos grupos no es considerable ni en el contexto chino (X^2= 0,153 P=0,695) ni en el español (X^2= 0,048 P=0,826).

En el gráfico se puede observar que los informantes chinos, tanto del Grupo 1 como del Grupo 2, reaccionan de manera diferente al emplear distintos idiomas. Cuando hablan en

[18] Empleamos distancia social grande para referirnos a una situación donde existe poca familiaridad entre los interlocutores, como puede ocurrir en el caso de desconocidos, gente recién conocida, o bien con poco contacto.

español tienden a realizar más cumplidos explícitos y a no permanecer en silencio (no-reaccionar). Si comparamos la diferencia de los porcentajes de *no hacer cumplido* y *no reaccionar* entre los dos contextos (chino y español), la del Grupo 1 (21,05% en chino y 5,6% en español) muestra un resultado significativo: X^2=9,846 P=0,002 (P<0,01). Sin embargo, el Grupo 2 (15,79% en chino y 7,89% en español) no actúa de manera tan distinta en los dos idiomas como sus conciudadanos, y como consecuencia, la diferencia no es significativa: X^2=2,667 P=0,102 (P>0,05). Teniendo en cuenta que el Grupo 2 está formado por estudiantes con estancia en España, para confirmar si estos resultados ratifican que la lengua meta influye en la manera de la realización del acto de habla del cumplido en la lengua autóctona es necesario analizar más situaciones.

A continuación, veamos unos ejemplos de cada estrategia:

Cumplido Explícito

你家里的 摆设 很 精致， 真 有 品味。(G1c, M)

Nǐ jiā lǐ de bǎishè hěn jīngzhì, zhēn yǒu pǐnwèi.)

(Las decoraciones de tu casa son muy delicadas, qué gusto tienes.)

好 漂亮， 我 很喜欢 这种 设计 风格。(G2c, H)

Hǎo piàoliang, wǒ hěnxǐhuān zhèzhǒng shèjì fēnggé.

(Qué bonita, me gusta mucho este estilo de diseño.)

¡Su casa es muy bonita! (G1e, H)

¡Qué casa más bonita! Tiene muy buen gusto. (G2e, M)

Observamos también las estructuras principales de los cumplidos explícitos en chino de los dos grupos. La estructura INT[19]/ADV + ADJ aparece 45 veces, y las interjecciones o adverbios utilizados son 真(zhēn, realmente) y 好(hǎo)/很(hěn) (muy). Los adjetivos más repetidos son 漂亮(piàoliang), 好看(hǎokàn) y 美(měi), y todas significan bonito y hermoso y se han utilizado en 41 ejemplos. La palabra 不错(búcuò) que significa ¨no está mal¨, que funciona comoadjetivo en chino, apareció 4 veces. Otra estructura que se usa bastante es 有 (yǒu, tener) + SUS, siendo los sustantivos más usados 品味(pǐnwèi, gusto, 10 veces) y 眼光 (yǎnguāng, en el contexto también significa gusto 12 veces). Por último, se encuentran 10 casos en los que se usa el verbo 喜欢 (xǐhuān, gustar), con la estructura (Yo) + V + (SUS) O.

Cumplido implícito

¿Jefe, podría cambiarla por la mía? Jaja. (G1e, H)

En el total de los resultados sólo se encuentra un cumplido implícito y está en español, aplicando la sub-estrategia de *bromear*. No obstante, podemos encontrar más usos del cumplido implícito combinado con un cumplido explícito, es decir, de forma compuesta, como en los siguientes ejemplos:

Cumplido explícito + Cumplido implícito

您家 装修 真好看， 一定 花了 很多 心思 吧！(G1c, M)

Nínjiā zhuāngxiū zhēnhǎokàn, yídìng huāle hěnduō xīnsi ba!

(La decoración de su casa es muy bonita, seguro que le dedicaste mucho tiempo.)

哇，老板 你家 比我想象的 还要漂亮， 我也 好想要

Wa, lǎobǎn nǐjiā bǐwǒxiǎngxiàngde háiyào piàoliang, wǒ yěhǎoxiǎngyào

这样的 房子。(G1c, H)

zhèyàngde fángzi.

(Guau, jefe tu casa es aún más bonita de lo que imaginaba, yo también quiero una casa así.)

[19] INT: intensificadores, tales como *muy*, *bastante*, etc.

¡Qué bonito! No tengo lo mismo en mi casa. (G1e, H)

Las sub-estrategias que corresponden a los cumplidos implícitos en estos tres ejemplos son suposición, declaración de deseo del objeto y contraste, respectivamente. Los cumplidos compuestos no han sido muy utilizados por los informantes chinos en esta situación (18,42%, 7,9%, 13,16% y 10,53% respectivamente) y, en la mayoría de los casos, el cumplido implícito desempeña un papel complementario al del cumplido explícito. También se observa que, en los ejemplos de hacer el cumplido de forma compuesta, el cumplido explícito siempre va delante y seguido por el implícito. Si analizamos las sub-estrategias de los cumplidos implícitos que aparecen en esta situación se puede obtener la siguiente tabla:

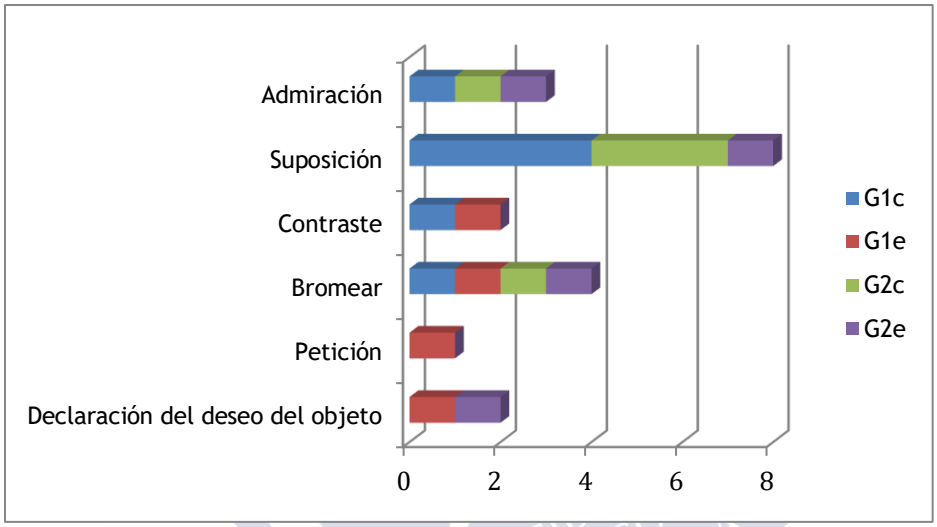


gráfico 3: Distribución de las sub-estrategias en los cumplidos implícitos de la situación 1

En total se han encontrado veinte cumplidos implícitos en esta situación, ya sea de forma individual o compuesta, y el 40% emplean la sub-estrategia de suposición del esfuerzo realizado en el pasado, como es el caso en el ejemplo (7) dado anteriormente, con sólo un uso entre los informantes españoles y el resto entre los chinos.

Otro tipo de respuestas de los encuestados consiste decir algo sin realizar el acto de habla de hacer un cumplido, debido a que los enunciados no contienen ¨algo bueno o valorado positivamente por los interlocutores¨. Como enumeramos en la taxonomía, este tipo de respuestas pueden ser hablar de otro tema, hacer alusión al objeto del cumplido, o dar ánimos al interlocutor, entre otros. En esta situación sólo se han encontrado dos usos en los siguientes ejemplos:

哇! (G2c, H)

Wa!

(¡Guau!)

Gracias. (G2e, H)

En el primer ejemplo el informante es consciente del objeto del cumplido (la casa) y realiza una exclamación de sorpresa; en el segundo ejemplo el encuestado da las gracias al jefe por haberle invitado su casa, sin hacer mención al objeto de cumplido. En ninguno de los dos casos se realiza el acto de habla del cumplido.

Por último, está el grupo de encuestados que eligen no decir nada (no-reaccionar), algunos han explicado el porqué, puesto que son preguntas abiertas, de forma escrita en el

cuestionario o de forma oral por la grabación[20] durante la entrevista semi-dirigida:

Grupo 1, mujer: ¨Me quedaría callada porque no nos conocemos mucho y está bien mantener la distancia.¨

Grupo 1, hombre: ¨Si hago un cumplido parece que le estoy haciendo la pelota a mi jefe, así que prefiero no decir nada.¨

Grupo 1, mujer: ¨Si el jefe es chino no diría nada, pero si el jefe es español haría un cumplido porque me parece que en España la relación entre el jefe y los empleados es más cercana.¨

Podemos concluir que en la situación 1 los dos grupos de estudiantes chinos de español se comportan de manera similar, haciendo la mayoría de ellos cumplidos explícitos. Al fijarnos en el contenido de los cumplidos en esta situación, buena parte de los encuestados chinos hacen un cumplido al propio interlocutor (tener buen gusto; haber hecho mucho esfuerzo) aunque el objeto del cumplido sea la casa. Al comparar los dos grupos, se observa que el Grupo 1 presenta cambios evidentes ella cambiar de idioma, efectuando más cumplidos en español, mientras que no se observan cambios obvios en el Grupo 2.

5.1.2 Situación 2: Un compañero ha ganado un torneo

Descripción del contexto: Un compañero de tu clase ha ganado el torneo de tenis de la universidad. Después del torneo, lo ves con el trofeo del premio.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-)[21], se indica a través de ¨un compañero de tu clase¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (el compañero) (marcamos como P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias aplicadas se muestra en la siguiente tabla:

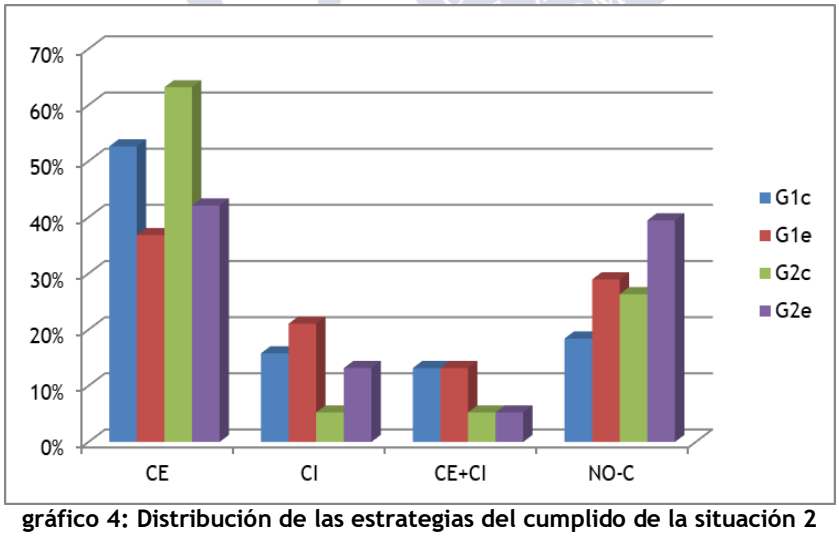


gráfico 4: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 2

En esta situación todos los encuestados hacen un comentario, y, por lo tanto, sólo aparecen cuatro columnas en la tabla, omitiendo la de *no reaccionar*. La estrategia más utilizada por los

[20] Los comentarios los hicieron en chino, la traducción la realiza la autora.

[21] Empleamos distancia social pequeña para referirnos a una situación de familiaridad o cercanía entre los interlocutores, por ejemplo entre amigos o personas de trato cercano o que ves muy a menudo.

dos grupos sigue siendo la de *hacer un cumplido explícito*, seguida de la de *no hacer cumplido*. En esta situación, buena parte de los informantes felicitan al interlocutor. En el capítulo anterior hemos mencionado la diferencia entre la felicitación y el cumplido: la felicitación tiene un rango más amplio que el cumplido. Por ello, en esta situación si el hablante sólo felicita al interlocutor sin decir ¨algo bueno o valorado positivamente por los interlocutores¨ no se considera como un cumplido. Como consecuencia, se obtiene un porcentaje relevante de uso de la estrategia de no hacer cumplido, como podemos observar en los siguientes ejemplos:

恭喜恭喜！　　怎么样？ 对手　 实力 如何？(G1c, H)

Gōngxǐgōngxǐ! Zěnmeyàng? Duìshǒu shílì rúhé?

(¡Enhorabuena! ¿Qué tal? ¿Qué tal la fuerza del rival?)

祝贺 你呀！(G2c, M)

Zhùhè nǐya!

(¡Te felicito!)

¡Enhorabuena! ¡Muchas felicitaciones! (G1e, M)

Además de dar la enhorabuena, también se ha observado el uso de otras sub-estrategias de no hacer cumplido, como bromear (ironía), hacer alusión al objeto del cumplido o hablar de otro tema:

呦！其他 选手　 都　退赛 啦？(G1c, H)

You! Qítā xuǎnshǒu dōu tuìsài la?

(Eh, ¿los otros jugadores han dejado el partido?)

这个 奖杯　 是 你 网球赛　　冠军的 奖杯吗？(G1c, H)

Zhègè jiǎngbēi shì nǐ wǎngqiúsài guànjūnde jiǎngbēima?

(¿Esta es la copa de campeón que ganaste en el partido de tenis?)

Te felicito, ¿no quieres beber algo? (G1e, H)

La repartición del uso de las sub-estrategias de *no hacer cumplido* se presenta a continuación:

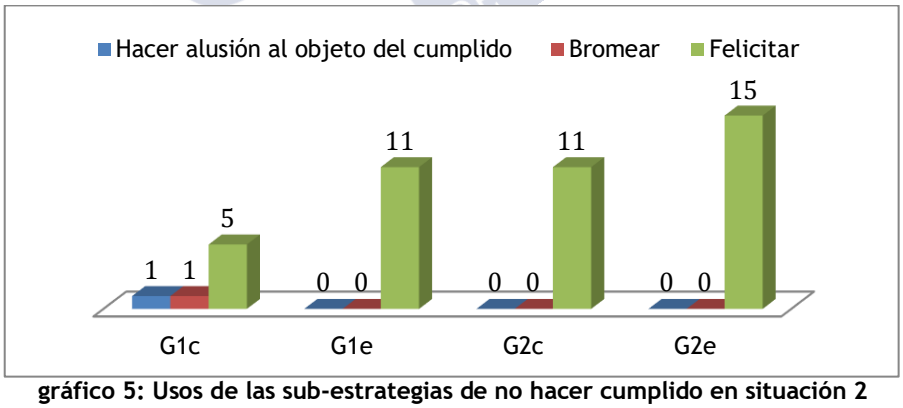


gráfico 5: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido en situación 2

Se puede ver que en la gran mayoría de los casos de *no hacer cumplido* en esta situación corresponden al uso de la sub-estrategia de *dar la enhorabuena*. Los dos grupos la utilizan más en el contexto español (G1: 18,42% vs. 28,95%; G: 26,32% vs. 39,47%). La mayoría de las respuestas en español empiezan por la expresión de ¨enhorabuena¨ y ¨felicidades¨. No hay mucha diferencia entre los dos grupos al comparar el porcentaje de *no hacer cumplidos*: X^2= 1.455 P=0.228 (P>0.05) en chino y X^2= 1.471 P=0.225 (P>0.05) en español.

Respecto a la estrategia principal- *hacer cumplido explícito*-, esta representa un porcentaje de 52,63% en G1c y 36,84% en G1e, y 63,16% en G2c y 42,11% en G2e. La

estructura de los enunciados en chino se puede agrupar en tres categorías. La que más se utiliza es (TÚ) + (ADV) ADJ. Los adverbios son 很(hěn)/挺(tǐng)/真(zhēn)/好(hǎo) que significan muy, bastante o realmente. Los adjetivos que aparecen con más frecuencia en los enunciados son 厉害(lìhai, excelente)/棒(bàng, genial)/不错(búcuò, bueno/no está mal)/帅(shuài, guapo)/强(qiáng, potente), entre otros. Esta estructura se ha utilizado 49 veces en total: 23 en el Grupo 1 y 26 en el Grupo 2. La segunda estructura es (Tú) + V + 得(de) + (ADV) ADJ, una estructura particular en el idioma chino, que ha aparecido tres veces en esta situación:

你 打得 真不错！(G1c, M)

Nǐ dǎde zhēnbúcuò!

(¡Juegas realmente bien!)

La tercera estructura es (Tú) + SUS + (INT), y se ha utilizado dos veces con el sustantivo de 高手(gāoshǒu, experto) y 冠军(guànjūn, campeón).

Se observa en el gráfico 5 que en esta situación se emplean con más frecuencia los cumplidos implícitos, especialmente en el Grupo 1. Se han localizado 36 usos de cumplidos implícitos, usados tanto de manera independiente como junto al cumplido explícito. La distribución del uso por cada grupo se presenta en el siguiente gráfico:

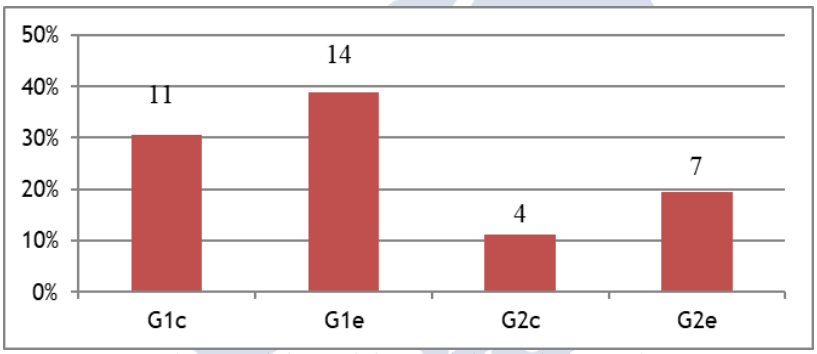


gráfico 6: Distribución del uso del cumplido implícito en la situación 2

La diferencia es significativa entre los dos grupos tanto en contexto chino como en español: P=0.002 datos en chino y P=0.009 datos en español, siendo en ambos P<0.01. Es decir, en comparación con el Grupo 1, los estudiantes del Grupo 2 tienen una tendencia aún más pronunciada a hacer cumplidos explícitos. En todos los cumplidos implícitos encontrados en esta situación, la distribución de las sub-estrategias la presentamos mediante del siguiente gráfico:

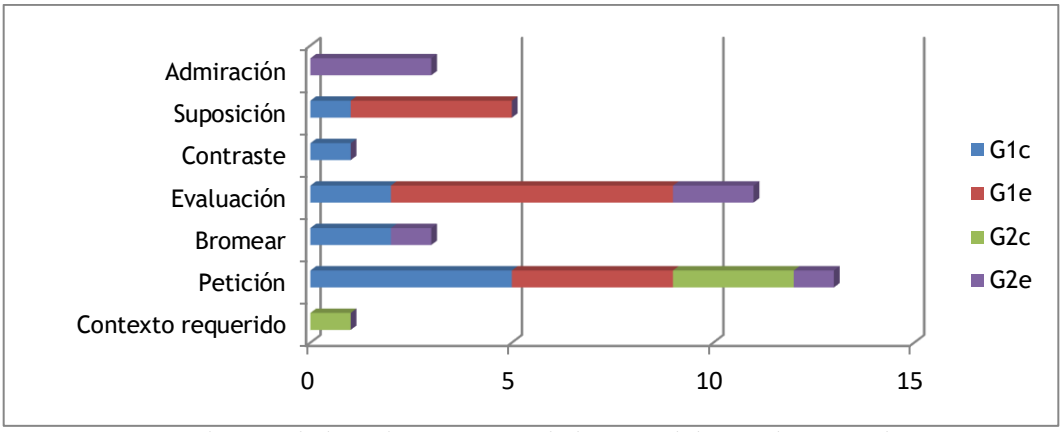


gráfico 7: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos en la situación 2

Se han aplicado más las sub-estrategias de petición y evaluación en esta situación. Enumeramos unos ejemplos de los cumplidos implícitos:

Petición

你 好 厉害 呀！听说 你 得了 网球比赛 的 冠军呀！ 有机会 的话 可不可以 请教你 呀？(G1c, M)

Nǐ hǎo lìhai ya! Tīngshuō nǐ déle wǎngqiúbǐsài de guànjūn ya! Yǒujīhui de huà kěbùkě yǐ qǐngjiàonǐ ya?

(¡Eres excelente! ¡Me dijeron que te proclamaste campeón del torneo del tenis! ¿Me darás oportunidad de pedirte consejos?)

¡Felicitaciones! ¡Qué bueno [bien] te muestras [jugaste] en el torneo! Enséñame cómo jugar el [al] tenis. (G1e, M)

Suposición

恭喜你！ 就知道 你会赢！ 看好你！(G1c, M)

Gōngxǐnǐ! Jiù zhīdào nǐhuìyíng! Kànhǎonǐ!

(¡Felicitaciones! ¡Sabía que ibas a ganar! ¡Te apoyo!)

Contraste

哇，你赢了比赛，拿了第几名？好厉害啊，我 网球 打得 很一般。(G1c, M)

Wa, nǐyíngle bǐsài, nále dìjǐmíng？Hǎolìhai a, wǒ wǎngqiú dǎde hěnyìbān.

(Guau, ¿ganaste el concurso? ¿En qué puesto quedaste? Eres excelente, yo juego muy regular al tenis.)

Evaluación

奖杯 是 对你努力的 最好的 肯定。(G1c, H)

Jiǎngbēi shì duì nǐnǔlì de zuìhǎode kěndìng.

(La copa es el mejor reconocimiento de tus esfuerzos.)

Admiración

¡Excelente! Voy a aprender de ti. (G2e, H)

Contexto requerido

En esta situación, aparece una respuesta que sólo existe en el idioma chino y que, en principio, no entraba dentro de ninguna sub-estrategia de *hacer cumplido implícito*. A pesar de no contener palabras positivas, es un cumplido (confirmado con los encuestados) y se entiende con el contexto. Por lo tanto, se ha creado una nueva sub-estrategia del cumplido implícito-*contexto requerido*. Las frases de este tipo son: ¨可以啊！ (¡kěyǐ a!) ¨ y ¨行啊！ (¡xíng a!) ¨. Literalmente significan "vale" o "se puede" y, según el contexto, se pueden interpretar como una ironía o como un cumplido. En el contexto dado en esta situación, la

encuestada del Grupo 2 que ha dado esta respuesta ha confirmado que su intención es hacer un cumplido, significando de ¨Bastante bueno¨ o ¨Muy grande¨. En China, el uso de esta expresión como un cumplido, se hace normalmente entre amigos o de una persona de posición superior a otra persona de posición inferior.

En esta situación podemos ver que, en general, los dos grupos actúan de manera similar, dado que la mayoría de los sujetos hacen cumplidos y que en ningún caso los informantes optan por no hacer ningún comentario en esta situación. No obstante, a pesar de las similitudes también existen diferencias. Por un lado, el Grupo 2 prefiere mayormente la forma explícita cuando realizan el acto de habla de hacer un cumplido, mientras que en el Grupo 1 se observan abundantes cumplidos implícitos. Por otro lado, el Grupo 2 emplea más felicitaciones que el Grupo 1, aunque éstas no se cuentan como cumplidos, por lo que el porcentaje en la estrategia de *no hacer cumplido* es más elevado. Por último, al estudiar la estructura de los cumplidos dados en chino en esta situación, se concluye que el acto de habla está altamente ritualizado.

5.1.3 Situación 3: El corte de pelo de una amiga

Descripción del contexto: Has quedado con una amiga para comer. Cuando ella llega, te das cuenta de que se cortó el pelo, y el nuevo estilo le favorece, está más guapa que antes.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨amiga¨; los interlocutores tienen una situación social igualitaria (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se presenta en el siguiente gráfico:

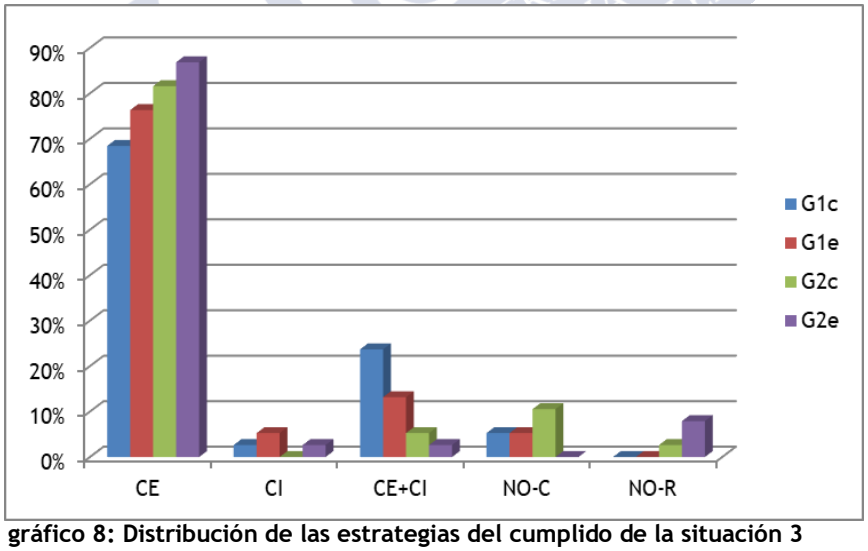


gráfico 8: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 3

La gran mayoría de los informantes hacen cumplidos explícitos teniendo en cuenta que la forma CE+CI también forma parte de la categoría de cumplidos explícitos. Cabe destacar que la diferencia se divide en dos partes: por una parte, el Grupo 1 emplea mucho más la respuesta compuesta (23,68% en chino y 13,16% en español) que el Grupo 2 (5,26% en chino y 2,63% en español). Entre estas respuestas compuestas del Grupo 1, la mayoría de los cumplidos implícitos son de la sub-estrategia de *contraste*, es decir, comparan la apariencia actual de la interlocutora con la del pasado, como se muestra en los siguientes ejemplos:

哇，剪头发了。这个 发型 很 适合你 啊，比以前 漂亮 多 了。（G1c, M）

Wa, jiǎntóufale, zhègè fàxíng hěn shìhé nǐ a, bǐ yǐqián piàoliang duō le.

(Guau, te cortaste el pelo. Este estilo te queda muy bien, estás más guapa que antes.)

Te queda muy bien el pelo, se te ve más guapa que antes. (G1e, H)

Se han encontrado 21 enunciados de cumplidos implícitos en esta situación y casi la mitad (10 usos) de ellos pertenecen al G1c. La distribución de las sub-estrategias se muestra a continuación:

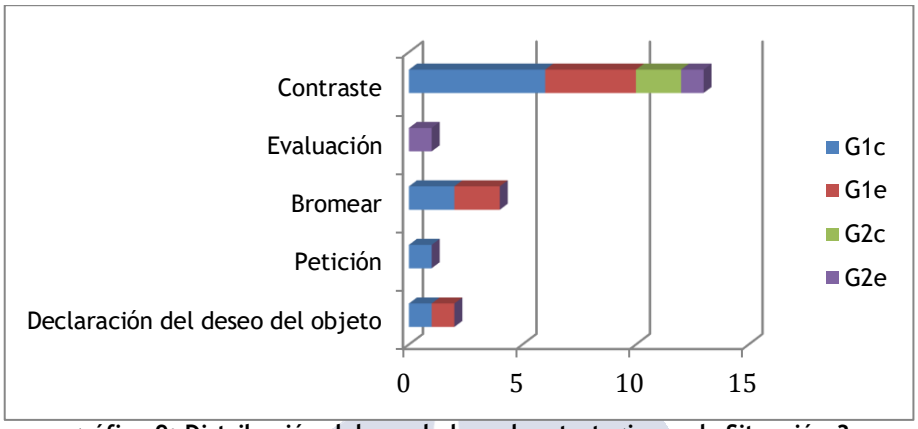


gráfico 9: Distribución del uso de las sub-estrategias en la Situación 3

Por otra parte, una diferencia significativa es que todas las estrategias de *no reaccionar* se presentan en el Grupo 2 y todos los encuestados que han elegido esta estrategia son hombres. Si comparamos los datos entre los dos grupos agrupando las primeras estrategias (cumplido explícito, implícito, y compuesto) en la categoría de realizar el acto de habla del cumplido o las últimas estrategias en la categoría de no realizar el cumplido, la diferencia no es relevante (P=0,134 en chino y P=0,405 en español).

La estructura de los cumplidos explícitos en esta situación en chino se puede clasificar en cuatro tipos:

i. (INT) + ADJ

Los adjetivos más utilizadas son 好看(hǎokàn, bonito), 漂亮(piàoliang, guapa), 不错 (búcuò, bueno/bien) y, entre otras, esta estructura se ha empleado 29 veces por el Grupo 1 y 26 veces por el Grupo 2. Ponemos unos ejemplos:

你 剪头发啦！ 不错 诶。(G1c, M)

Nǐ jiǎntóufa la! Búcuò ei.

(¡Te cortaste el pelo! No está mal. [Está bien])

新发型 很好看 啊。 (G2c, H)

Xīnfàxíng hěnhǎokàn a.

(El nuevo estilo de pelo es muy bonito.)

ii. (SUS) + V + TÚ

Esta estructura se utiliza en todos los casos para decir que el pelo (sus.) queda (v.) bien a ti (tú). En chino, se utilizan dos palabras equivalentes a ¨quedar bien¨ en los datos recopilados: 适合(shìhé) y 相配(xiāng pèi). Se han utilizado 18 veces en el Grupo 1 y 15 veces en el Grupo 2. He aquí unos ejemplos:

这个 发型 真的 很适合你, 很漂亮。(G1c, H)

Zhègè fàxíng zhēnde hěnshìhénǐ, hěn piàoliang.

(Este estilo de pelo realmente te queda muy bien, muy bonito.)

这个　发型 不错，很适合你！(G2c, M)
Zhègè fàxíng búcuò, hěnshìhénǐ!
(Este estilo de pelo no está nada mal, ¡te queda muy bien!)
iii. (Yo) + V + (SUS)
iv. SUS

Estas dos últimas estructuras se han empleado en total 6 veces. El verbo es 喜欢(xǐhuān, gustar), tal como en¨我好喜欢你这个发型 (Me gusta mucho el estilo de tu pelo)¨. Y el sustantivo se refiere a un tratamiento a la locutora, como ¨女神(nǚshén, diosa)¨, ¨选美冠军(xuǎnměi guànjūn, campeona del concurso de belleza)¨ y ¨小仙女(xiǎo xiānnǚ, hada)¨.

En conclusión, en esta situación los encuestados son muy generosos al hacer cumplidos, siendo la gran mayoría explícitos. Entre los sujetos chinos que no han hecho cumplidos en esta situación, además de los hombres del Grupo 2 que prefieren permanecer en silencio, el resto, a pesar de no haber realizado un cumplido sí han notado el objeto del mismo, es decir, el cambio de imagen. La única diferencia significativa entre los dos grupos consiste en el uso de la forma compuesta de cumplido explícito e implícito (P=0, 0004 en chino y P=0,012). En otras palabras, el Grupo 1 aplica más la forma compuesta que el Grupo 2, que prefiere la forma simple[22] y directa al hacer un cumplido. Asimismo, la estructura de los cumplidos en chino también está convencional en esta situación.

5.1.4 Situación 4: El nuevo móvil de la tutora

Descripción del contexto: Después de la tutoría, vas a tomar un café con tu tutora, a la que ves todos los días. En la cafetería notas que se compró un móvil nuevo del último modelo.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨a la que ves todos los días¨; el informante tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (la tutora) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se presenta en el siguiente gráfico:

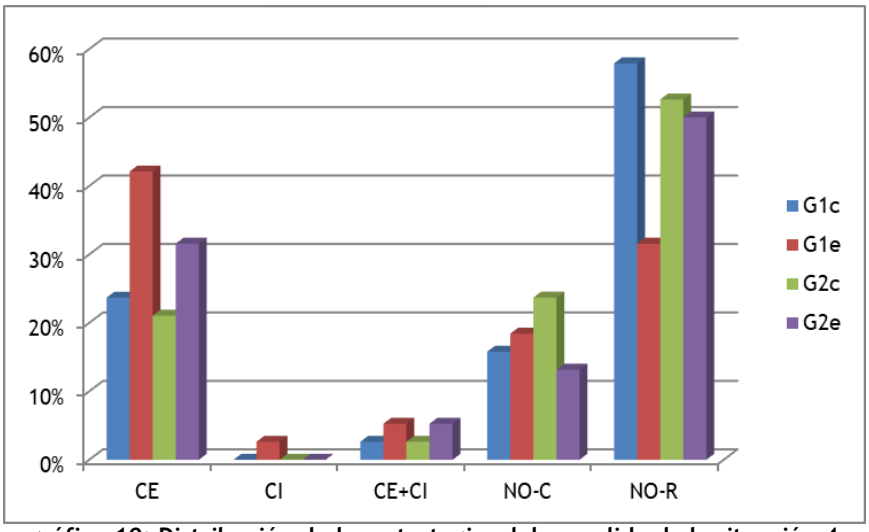


gráfico 10: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 4

[22] Empleamos Forma simple para referirnos a la situación en la que se emplea una única estrategia al realizar un cumplido.

En esta situación se observa una gran diferencia en la distribución de las estrategias, en comparación con las otras situaciones. En primer lugar, al analizar los datos en chino se observa que más de la mitad de los encuestados deciden quedarse callados: 57,90% del Grupo 1 y 52,63% del Grupo 2. Algunos informantes han explicado la razón:

Grupo 1, mujer: No me gusta hacer comentarios a las personas de un estatus superior ni a personas más mayores, en ningún contexto. Me preocupa hacer comentarios indiscretos.

Grupo 2, hombre: Sinceramente, no me importa si mis profesores cambian de móvil, coche u ordenador, aunque me lleve muy bien con ellos, son sus asuntos, y no es de mi incumbencia.

Puesto que en la situación 1 también se expone una pertenencia (casa) y el interlocutor configurado también es una persona de mayor posición social que el encuestado, se les ha preguntado a los encuestados por qué han realizado cumplidos en la situación 1 y no en esta situación. Varios informantes explican que es porque si ya están en la casa del jefe, se sienten obligados a hacer un cumplido, o al menos a decir algo por cortesía. Sin embargo, no se sienten obligados a hacer un cumplido por el hecho de notar que la tutora ha cambiado de móvil. Por la misma razón, si solamente han visto la foto de la casa del jefe o si se han enterado de que el jefe ha cambiado de piso o casa, tampoco se sentirán obligados a hacer un comentario y posiblemente se quedarían callados también.

En las respuestas de *no hacer cumplido*, todas corresponden a la sub-estrategia de hacer alusión al objeto del cumplido (27 usos: 6 de G1c; 7 de G1e; 9 de G2c y 5 de G2e), en este caso el móvil. Ponemos dos ejemplos:

老师， 你 换 手机 啦？(G2c, H)

Lǎoshī, nǐ huàn shǒujī la?

(Profe, ¿cambiaste de móvil?)

新手机 好用 吗？(G1c, M)

Xīnshǒujī hǎoyòng ma?

(¿Funciona bien el móvil nuevo?)

Ahora pasamos a contrastar los datos en español de los dos grupos. La mitad de los informantes del Grupo 1 elige hacer cumplidos en español, mientras que el porcentaje del Grupo 2 es de 36,84%. La diferencia no es significativa: X^2=1,943 P=0,163 (P>0,05). Sin embargo, el cambio de estrategias aplicadas por los dos grupos cuando utilizan distintos idiomas es notable. Ambos grupos tienden a efectuar muchos más cumplidos en español que en chino: 50% vs. 26,31% y 36,84% vs. 23,68% respectivamente. Este fenómeno es muy parecido al de la situación 1. La percepción de los encuestados chinos de la diferencia de posición social varía en el contexto español. La diferencia entre los dos idiomas es significativa para el Grupo 1: X^2=7,579 P= 0,006 (P<0,01), pero no lo es para el Grupo 2: X^2=2,770 P=0,096 (P>0,05). Esto quiere decir que los estudiantes de los dos grupos tienen intención de adaptarse a la cultura de la lengua meta, pero los estudiantes con experiencia en España se comportan de forma más similar cuando utilizan los dos idiomas.

Cabe mencionar la sub-estrategia de los pocos cumplidos implícitos que han aparecido en esta situación, 1 de forma individual y 6 de forma compuesta. Todos son de la sub-estrategia de *declaración de deseo del objeto del cumplido*:

新手机 很漂亮 哦，我也 想买。(G2c, M)

Xīnshǒujī hěnpiàoliang o, wǒ yě xiǎngmǎi.

(El nuevo móvil es muy bonito, yo también quiero comprarlo.)

Quiero este teléfono [móvil] también. (G1e, M)

Por último, vamos a examinar si en esta situación los cumplidos también están estructurados. Entre los diez cumplidos del Grupo 1, siete tienen una estructura (INT) + ADJ,

y entre los nueve cumplidos del Grupo 2, siete también tienen esta misma estructura. Los adjetivos más usados también son 好看(hǎokàn, bonito), 漂亮(piàoliang, guapa), 不错(búcuò, bueno/bien) como en las otras situaciones. En total, el 73,9% de los cumplidos dados en esta situación comparten la misma estructura, lo cual coincide con la hipótesis que proponemos.

5.1.5 Situación 5: Encuentro con una antigua profesora tras muchos años

Descripción del contexto: Te encuentras con una profesora de la escuela primaria a la que llevas muchos años sin ver, la profesora también se acuerda de ti y os saludáis. Ella se conserva muy bien.

Configuración de variables independientes: : distancia social grande (D+), se indica por ¨a la que llevas muchos años sin ver¨; el informante tiene una posición social inferior que la persona configurada en el contexto (la profesora de la escuela) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: Apariencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se puede presentar como en el siguiente gráfico:

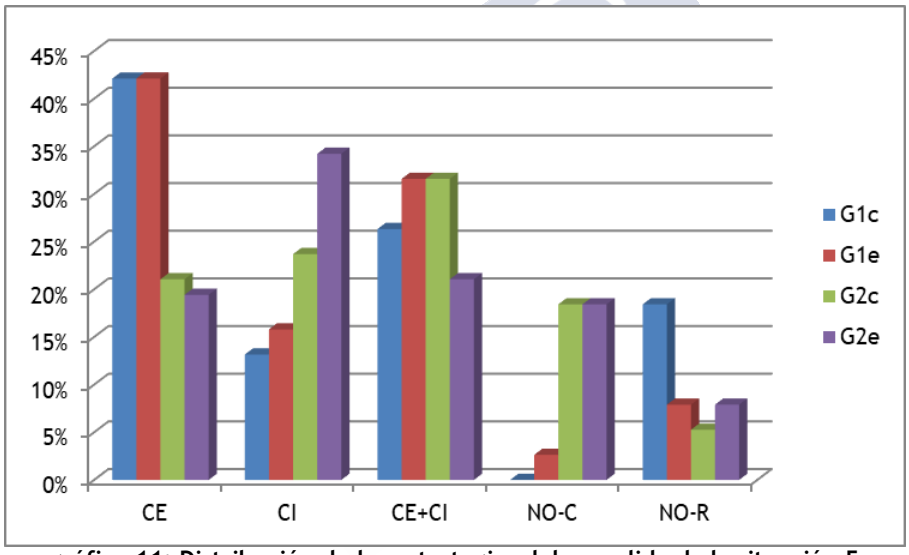


gráfico 11: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 5

Se puede observar que, en esta situación, la estrategia más empleada sigue siendo la de *hacer un cumplido explícito*, pero con un porcentaje más elevado de la forma compuesta. El Grupo 2 utiliza más la forma compuesta que la forma simple cuando al hacer cumplidos explícitos (21,05% vs. 31,58% en chino y 18,42% vs. 21,05% en español). Los cumplidos implícitos se han aplicado mucho en esta situación, sobre todo por los encuestados del Grupo 2 (23,69% en chino y 34, 21% en español). La mayoría de los cumplidos implícitos dados por los dos grupos son de la sub-estrategia de contraste, es decir, hacer una comparación del estado actual de la interlocutora con el pasado o también entre los dos interlocutores. Veamos unos ejemplos tanto de la forma simple como de la forma compuesta:

老师，我 都 长大了 很多，可 您还是 老样子，和 原来 一样 年轻。(G1c, M)

Lǎoshī, wǒ dōu zhǎngdàle hěnduō, kě nínháishì lǎoyàngzi, hé yuánlái yíyàng niánqīng.

(Profe, yo mismo he envejecido mucho, pero usted sigue estando igual que antes.)

你 跟当年 一模一样，一点 都 没变。(G2c, H)

Nǐ gēndāngnián yìmúyíyàng, yìdiǎn dōu méibiàn.

(Estás igual que hace muchos años, no tienes ningún cambio.)

No veo ningún cambio en ti a pesar de tantos años. (G2e, H)

En la cultura china, no tener cambio en la apariencia (por el paso de los años) se considera como algo bueno, quiere decir que la persona se conserva muy bien. Por la misma razón, cuando alguien te dice que pareces joven o que pareces más joven que tu edad, también se considera como un cumplido. Por lo tanto, en esta situación se presenta en muchas ocasiones el contraste. Sin embargo, algunos encuestados intentan realizar un cumplido de esta forma en español, pero realizando una traducción literal del chino al español, lo que conlleva en fallos pragmáticos. Ponemos unos ejemplos:

Hace mucho tiempo que no nos vemos, es una chavala. (G1e, M)

El problema es la palabra ¨chavala¨. Se ha confirmado con la encuestada que ella sí que intenta y quiere hacer un cumplido. Procura expresar que la profesora físicamente parece una chica joven y de una manera coloquial. La palabra ¨chavala¨ en español no se utiliza para decir que físicamente una persona tiene una apariencia juvenil pero en chino, la palabra correspondiente, 小女孩(xiǎo nǚhái), literalmente pequeña chica, puede ser un cumplido cuando se dice literalmente ¨pareces una chica pequeña¨.

Parece que eres muy joven. (G1e, M)

En este ejemplo, el problema está en ¨parece que¨. En chino ¨parece que eres muy joven¨ significa ¨se te ve muy joven¨. No obstante, en español puede tener diferentes implicaciones, por lo tanto, no se considerará como una expresión adecuada.

Le llamaba a usted maestra de niña, y ahora me parece bien llamarle hermana. (G1e, M)

Esta expresión no se entenderá en español. Sin tener en cuenta el error gramatical y centrándonos únicamente en el uso pragmático: ¨llamarle hermana¨ es una traducción literal desde el chino, relacionada con las características del tratamiento en la cultura china. En China, por respeto, los profesores se consideran como personas de la generación de los padres, nunca se puede tratar a los profesores por su nombre (tampoco se puede tratar a las personas de la generación de los padres por el nombre). No obstante, a las personas de la misma generación, o un poco mayores, puedes llamarle ¨hermano/a¨(姐姐，jiějiě). Considerando el uso en chino, se puede entender que la encuestada intenta decir que la profesora está tan joven que parece de la misma generación. Esta transferencia pragmática[23] indica que la informante no domina la diferencia de tratamientos entre las dos culturas.

Ah profesora, ¡Cuánto tiempo! ¡Eres todavía tan joven! (G1e, H)

En este ejemplo el problema consiste en la palabra ¨todavía¨. En chino si se usa ¨todavía/aún estás tan joven¨ se entiende perfectamente como un cumplido. En chino, 还是(háishì)/依然(yīrán) quieren decir que lo sigue siendo, pero la traducción literal es ¨todavía¨ o ¨aún¨. Es por esta razón que algunos informantes cometen este error pragmático. No obstante, en español el interlocutor puede pensar ¨ ¿cómo que todavía estoy joven? ¿Debería parecer más viejo hace mucho? ¨[24] , llevando a malentendidos, por lo que no se considerará como un cumplido en la lengua española.

Al comparar los dos grupos, observamos que los informantes del Grupo 2 cometen muchos menos errores pragmáticos que los del Grupo 1, aunque también cometen fallos.

[23] La transferencia pragmática consiste en la influencia que el conocimiento pragmático de la L1 de los aprendientes tiene tanto en la adquisición de conocimiento pragmático en L2 como en el uso que hacen de este conocimiento con el fin de resolver tareas comunicativas en una variedad de situaciones en la lengua meta (Kasper 1992, Manchón 2001, Žegarac y Pennington 2000, citado en Espinoza, 2011).

[24] Se ha confirmado con unos españoles nativos que no son encuestados en esta investigación.

Prácticamente todos los fallos pragmáticos del Grupo 2 vienen de la palabra ¨todavía¨. Son más claros y directos que el Grupo 1 al realizar un cumplido en esta situación, no se complican tanto como sus cómplices:

¡Qué guapa estás! (G2e, M)

Profe, ¡no has cambiado nada! Sigues tan joven. (G2e, H)

Respecto al uso de las estrategias, al igual que en otras situaciones, el Grupo 1 actúa de manera diferente cuando según el idioma utilizado: hacen más cumplidos en español que en chino (89,47% vs. 81,57%) mientras que el Grupo 2 actúa de manera similar en ambos idiomas (76,32% en chino y 73,68% en español). Además, también se han recogido comentarios de unos informantes que deciden no hacer cumplido y todos deciden hablar de otro tema:

Grupo 1, Hombre: La edad no es un tema muy adecuado para las mujeres.

Grupo 1, Mujer: Hablaría de otro tema, tal como los recuerdos en común, no creo que a los profesores les guste el tema de la edad.

En relación a la estructura de los cumplidos explícitos en esta situación, la gran mayoría (93,94%) pertenece a una de las siguientes estructuras:

i. INT/ADV + ADJ

老师 你还是 那么 年轻！ (G1c, M)

Lǎoshī nǐháishì nàme niánqīng!

¡Profe, sigues siendo tan joven!

ii. V + 得 (de)

老师好， 您还是 这么 年轻， 保养 得 真好。(G2c, H)

Lǎoshīhǎo, nínháishì zhème niánqīng, bǎoyǎng de zhēnhǎo.

Hola profe, usted sigue siendo tan joven, se conserva súper bien.

En esta situación se han utilizado más cumplidos implícitos y de forma compuesta que en otras situaciones. No hay mucha diferencia entre los dos grupos cuando utilizan la lengua materna (P=0.355 en chino, P>0.05). Sin embargo, en el contexto español, la diferencia del porcentaje de no realizar el acto de habla del cumplido, contando *no hacer cumplido* y *no reaccionar* es significativa entre los dos grupos: X^2=6.081 P=0.014 (P<0.05). Esto se debería a que el Grupo 1 actúa de forma un poco diferente en contexto de distintos idiomas mientras que el Grupo 2 se comporta casi de la misma manera. Desde el punto de vista de la estructura, el resultado del análisis coincide con los de otras situaciones, el cumplido está muy ritualizado en chino.

5.1.6 Situación 6: Un chico en prácticas

Descripción del contexto: Estás trabajando en una empresa a tiempo parcial y tú eres el encargado de un proyecto de la empresa. Hace poco se incorporó en el proyecto un chico de prácticas. El chico es nuevo y muy joven, pero propuso unas sugerencias para perfeccionar el proyecto y al final resultaron ser útiles.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨el chico es nuevo¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨eres el encargado de un proyecto¨ y ¨el chico es muy joven¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: Habilidad

Sexo del interlocutor: H

Se presenta la distribución de las estrategias de hacer el cumplido en el siguiente gráfico:

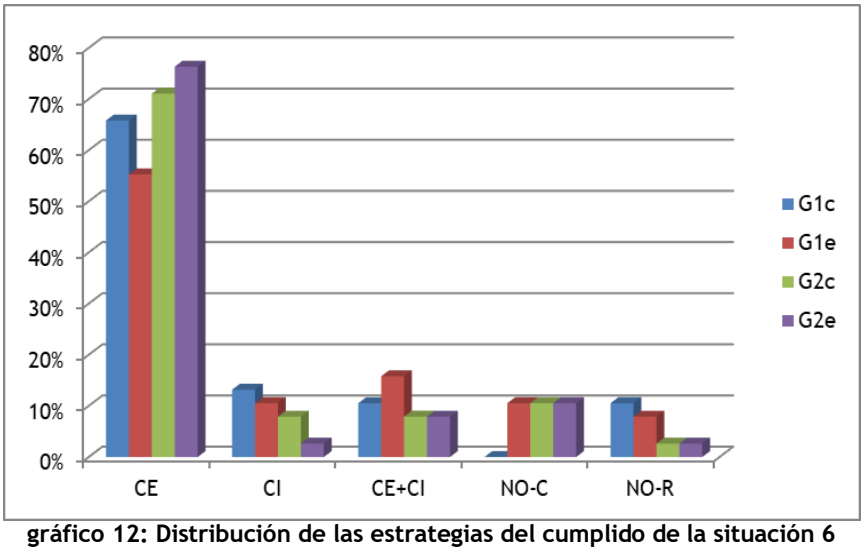


gráfico 12: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 6

Como podemos ver, en esta situación la estrategia más aplicada vuelve a ser la de *hacer un cumplido explícito* y de forma simple. No hay mucha diferencia, ni entre los grupos, ni entre los idiomas. Al calcular los ejemplos en los que se realiza el acto de habla del cumplido (cumplidos explícitos, cumplidos implícitos y los dos compuestos), el porcentaje de cada grupo y en cada idioma es de 89,47% (G1c), 81,58% (G1e), 86,84% (G2c y G2e) respectivamente. Una característica que comparten los dos grupos es que, aproximadamente tres cuartas partes de los cumplidos explícitos están acompañados por una frase de apoyo al interlocutor, por ejemplo:

我看你 近期的 表现 不错，继续 努力。(G1c, M)

Wǒkànnǐ jìnqīde biǎoxiàn búcuò, jìxù nǔlì.

(Veo que te comportas muy bien últimamente, sigue esforzándote.)

你提的 这些 意见 非常好， 很不错。 好好干， 加油！(G1c, H)

Nǐ tíde zhèxiē yìjiàn fēicháng hǎo, hěnbúcuò. Hǎohǎogàn, jiāyóu!

(Las sugerencias que propusiste son excelentes. A trabajar duro, ¡Ánimo!)

干得好！ 继续加油 努力。(G2c, M)

Gàndehǎo! Jìxù jiāyóu nǔlì.

(¡Bien hecho! Sigue adelante y con esfuerzo.)

不错，谢谢你哈。 加油，看好你。(G2c, H)

Búcuò, xièxiènǐ ha. Jiāyóu, kànhǎonǐ.

(Bastante bien, gracias. Ánimo, tengo fe en ti.)

Estas expresiones de ánimos no afectan al resultado del análisis, puesto que no son cumplidos. Sin embargo, el uso de estas frases es tan frecuente y llamativo en chino que marca una diferencia entre los dos idiomas, dado que en los datos en español de los dos grupos aparecen mucho menos.

En cuanto a la estrategia de *no hacer cumplido*, se tratan de dar las gracias o prometer la consideración de las sugerencias:

谢谢 你的 建议，我们 会 慎重 考虑的。(G2c, H)

Xièxiè nǐde jiànyì, wǒmen huì shènzhòng kǎolǜde.

Gracias por tus sugerencias, las vamos a considerar cuidadosamente.

Entre los que eligen *no reaccionar*, uno ha indicado el motivo: “En lugar de realizar un cumplido prefiero hacer algo práctico, como subirle el sueldo u ofrecerle más oportunidades de trabajo” (Grupo 1, Hombre).

En los cumplidos implícitos recogidos en esta situación la mayoría son de la sub-estrategia de *suposición*, en este caso suponiendo un futuro brillante del interlocutor. Veamos la distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos en el siguiente gráfico:

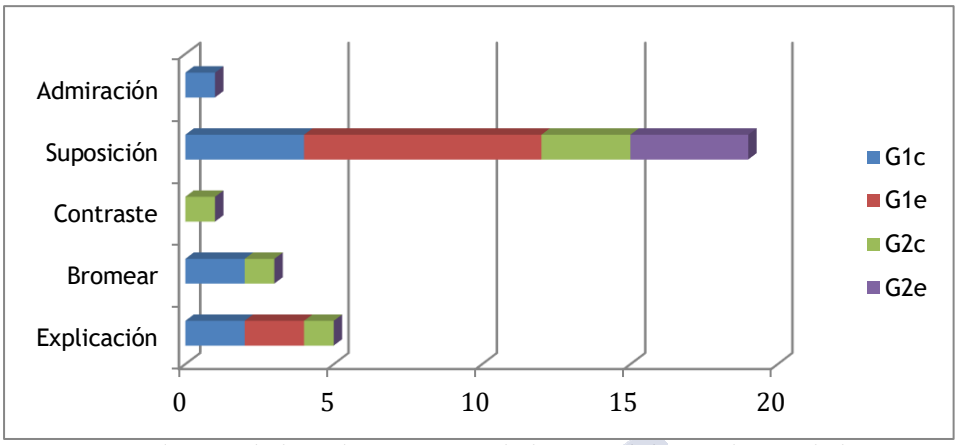


gráfico 13: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos de la situación 6

Ejemplos del uso de la sub-estrategia de *suposición*:

年轻人　　好好干，　以后 前途　无限。(G1c, H)

Niánqīngrén hǎohǎogàn, yǐhòu qiántú wúxiàn.

(A trabajar duro jovencito, tendrás un futuro brillante.)

¡Hiciste muy bien! Sigue trabajando duro *¡Tienes gran futuro!* Te aprecio mucho. (G2e, M)

Si sumamos los cumplidos implícitos en los dos idiomas, la diferencia del uso del cumplido implícito entre los dos grupos es significativa: X^2=7,579 P=0,006 (P<0,01). El Grupo 1 ha empleado el doble cumplidos implícitos que el Grupo 2. Veamos la diferencia en el siguiente gráfico:

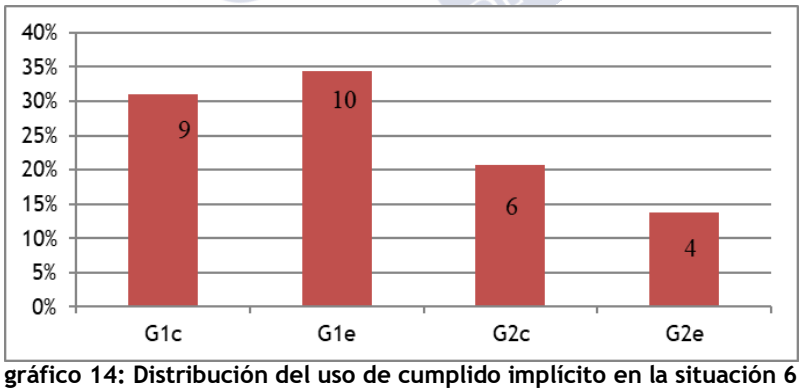


gráfico 14: Distribución del uso de cumplido implícito en la situación 6

Por último, pasamos a la estructura de los cumplidos explícitos en esta situación. Por medio del análisis estadístico, un 95% de los encuestados corresponden a una de las siguientes tres estructuras

i. INT/ADV + ADJ

你的 建议 很好，希望　再接再励。 (G1c, M)

Nǐ de jiànyì hěnhǎo, xīwàng zàijiēzàilì.

Tus sugerencias son muy buenas, espero que sigas igual.

ii. V + 得 (de) + (ADV) ADJ

这次 工作 你 完成 得 非常出色， 继续努力。(G1c, M)
Zhècìgōngzuò nǐ wánchéng de fēichángchūsè, jìxǜnǔlì.
Este trabajo lo acabaste con mucho éxito, sigue esforzándote.
iii. TÚ/SUS + 有 (yǒu, tener) + SUS
你很 有想法， 要 继续 保持。(G1c, M)
Nǐhěn yǒuxiǎngfǎ, yào jìxǜ bǎochí.
Eres una persona con muchas ideas, que sigas igual.

De igual forma que en otras situaciones, los dos grupos se comportan de una manera similar. La única diferencia es que el Grupo 1 emplea bastantes más cumplidos implícitos que el Grupo 2. Siendo una situación de relación vertical en la que los encuestados tienen una mayor posición social que el interlocutor configurado en el contexto, Podemos concluir que se suelen utilizar para animar a la persona que tiene la posición inferior en la cultura china. Y sin excepción, los cumplidos explícitos de esta situación también están muy estructurados.

5.1.7 Situación 7: La tarta de la nueva vecina

Descripción del contexto: Una vecina acaba de mudarse al lado de tu casa y tiene más o menos la misma edad que tú. Ella quiere conocerte y te invita a su casa. En su casa, te sirve un pastel que ha hecho y está muy rico, te ha gustado mucho.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨una vecina que acaba de mudarse¨ y ¨quiere conocerte¨; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), se indica por ¨una vecina¨ y ¨tiene más o menos la misma edad que tú¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: M

Examinamos la distribución de las estrategias de hacer el cumplido en el siguiente gráfico:

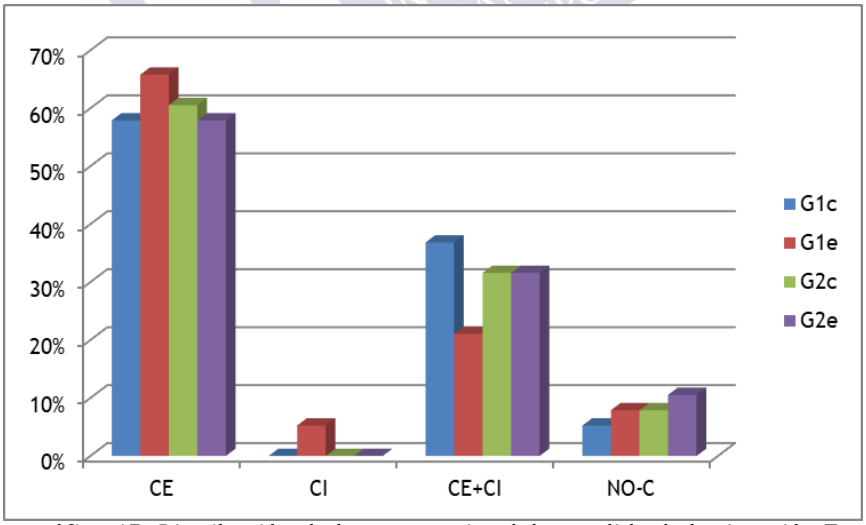


gráfico 15: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 7

Al igual que en las otras situaciones, la estrategia más empleada en esta situación es la de *hacer cumplidos explícitos*, siendo más frecuentes los de forma compuesta (cumplidos explícitos más implícitos). También se observa que todos los encuestados han hecho algún comentario, por lo tanto, no aparece la estrategia de no reaccionar. Los resultados son muy similares en ambos grupos: el 94,74% del Grupo 1 elige hacer cumplidos en chino y 93,1% en español, mientras que el 93,1% del Grupo 2 decide realizar el acto de habla del cumplido en

chino y un 89,47% en español. Dentro del mismo grupo, la diferencia entre los dos idiomas también es mínima.

Los cumplidos implícitos desempeñan un papel muy importante en esta situación pese a que la mayoría aparecen junto con los cumplidos explícitos, sólo dos son utilizados de forma individual (por G1e). La distribución del uso de las sub-estrategias de estos cumplidos implícitos se muestra en el siguiente gráfico:

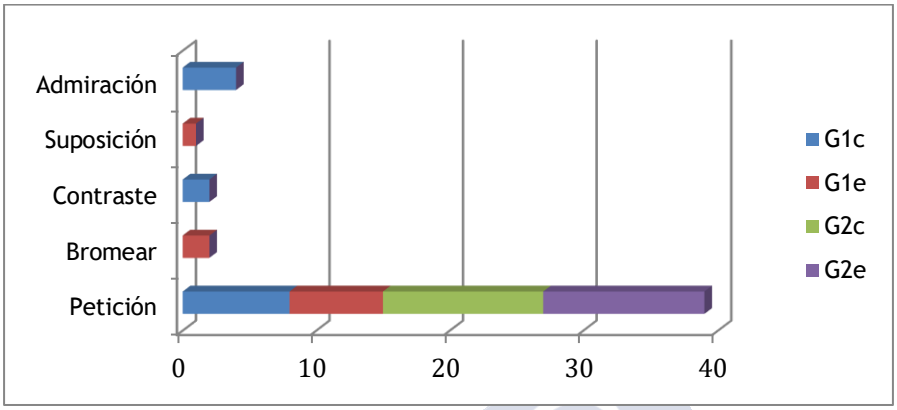


gráfico 16: Distribución de las sub-estrategias de los cumplidos implícitos en la situación 7

A continuación, vemos unos ejemplos de cada sub-estrategia:

i. Petición

蛋糕　　很好吃，可以 教我　怎么做　吗？ (G2c, M)

Dàngāo hěnhǎochī, kěyǐ jiāowǒ zěnmezuò ma?

(El pastel está muy rico, ¿me podrías enseñar cómo hacerlo?)

¡Qué rico está! ¡Qué bien cocinas! También quiero aprender a hacer pastel. ¿Me puedes enseñar? (G1e, M)

ii. Admiración

你的 蛋糕 很好吃　耶！你是 怎么做　的？ 我　很羡慕　会做　　甜点

Nǐde dàngāo hěnhǎochī ye! Nǐshì zěnmezuò de? Wǒ hěnxiànmu huìzuò　tiándiǎn

的 人。(G1c, H)

de rén.

¡Tu pastel está muy rico! ¿Cómo lo hiciste? Tengo mucha envidia a la gente que sabe hacer postres.

iii. Contraste

啊好 好吃 啊！　怎么 那么 厉害。 我做的　东西　都不是　很好吃，　也 不知道

A hǎo hǎochī a! Zěnme nàme lìhai. Wǒzuòde dōngxi dōubúshì hěn hǎochī, yě bùzhīdào

为什么。　以后 我要多来点　　蹭饭 哈哈。(G1c, M)

wèishénme. Yǐhòu wǒyàoduōláidiǎn cèngfàn hāha.

(¡Ay qué rico! ¿Cómo puedes ser tan experto? No hago bien la comida, no se sabe por qué. Después tengo que venir más para comer jaja.)

iv. Bromear

Podría comerlo cada día jaja. (G1e, H)

v. Suposición

Ay, ¡está muy rico! Serás una esposa virtuosa y madre cariñosa. (G1e, M)

A su vez, también hay respuestas que son de la estrategia de *no hacer cumplido, pero representan un porcentaje bajo* (5,26% en chino y 7,89% en español del Grupo 1; 7,89% en chino y 10,53% en español del Grupo 2). Esto se debe a que los encuestados han expresado

agradecimiento o han hecho una proposición en lugar de hacer un cumplido:

谢谢！ 下次来 我家 吃饭 吧！ (G1c, M)

¡Xièxiè!Xiàcì lái wǒjiā chīfàn ba!

(¡Gracias! ¡La próxima vez ven a mi casa a comer!)

Muchas gracias y bienvenida. Cualquier cosa me dice, ¿vale? (G2e, H)

Por último, analizaremos la estructura de los cumplidos explícitos. La estructura más empleada es: (INT) + ADJ. En ambos grupos más de la mitad de los cumplidos explícitos tienen esta estructura. Entre los adjetivos que se utilizan, la gran mayoría se concentran en una palabra: 好吃(hǎochī, rico/delicioso). Además de hacer un cumplido sobre el pastel, también se hace al interlocutor, como en ¨eres muy experto/genial¨. Cabe mencionar que en esta situación aparece una estructura nueva que no se han encontrado en las situaciones anteriores: TÚ + SUS + ADJ, se han aplicado en los dos grupos, aquí están los ejemplos:

你功力不错 (Nǐ gōnglì búcuò)

你手艺真好 (Nǐ shǒuyì zhēnhǎo)

你技术一绝 (Nǐ jìshù yìjué)

Aquí, 功力 (gōnglì), 手艺 (shǒuyì) y 技术 (jìshù) se pueden traducir como ¨habilidad/técnica¨, y los adjetivos 不错 (búcuò), 真好 (zhēnhǎo) y 一绝 (yìjué) significan buena/excelente. Al sumar estas dos estructuras, se incluye la gran mayoría de los cumplidos explícitos en esta situación. Coincide también con la hipótesis de que en chino el cumplido está muy ritualizado.

5.1.8 Situación 8: Un chico viste de traje

Descripción del contexto: Llevas dos años dando clases particulares a un chico de bachiller. Un día después de la clase, él se pone el traje para la fiesta de graduación, le queda muy bien y está muy guapo.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨llevas dos años¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨dando clase a un chico de bachiller¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se puede mostrar en el siguiente gráfico:

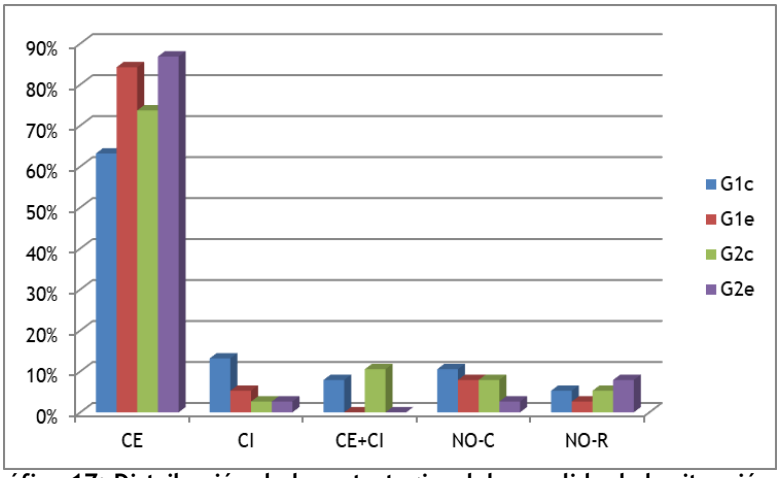


gráfico 17: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 8

En esta situación, la estrategia más aplicada es, sin duda, hacer cumplidos explícitos y un bajo porcentaje de ellos son de forma compuesta. La suma de las primeras columnas corresponde al porcentaje total de la realización del acto de habla del cumplido, mientras que la suma de las últimas dos columnas es el porcentaje de no realizar el acto de habla del cumplido. Por lo tanto, en esta situación, un 84,21% del Grupo 1 hacen cumplidos en chino y un 89,47% en español; el 86,84% de los participantes del Grupo 2 hacen cumplidos en chino y el 89,47% en español. Observamos que la diferencia es prácticamente inexistente entre los dos grupos. Sin embargo, los dos grupos comparten una diferencia cuando los encuestados utilizan distintos idiomas: la forma compuesta. Esta forma se ha empleado únicamente en chino (7,89% del Grupo 1 y 10,53% del Grupo 2) mientras que no se ha observado en los datos en español de estos dos grupos.

Se han registrado 16 cumplidos implícitos en total, tanto de forma simple como de forma compuesta de tres sub-estrategias: *contraste*, *bromear* y *contexto requerido*. Entre ellos, 11 pertenecen a la sub-estrategia de *bromear*. Veamos unos ejemplos:

哟，要去见　女朋友 啊？(G2c, H)

You, yàoqùjiàn nǚpéngyou a?

(Uy, ¿qué vas a ver a la novia?)

这西装　　你 穿得　非常帅，　　你　将会　　迷倒　　全场　女生。(G1c, M)

Zhèxīzhuāng nǐ chuānde fēichángshuài, nǐ jiānghuì mídǎo quánchǎng nǚshēng.

(Estás muy guapo en este traje, les fascinarás a todas las chicas.)

Vaya, aquí viene nuestro príncipe. (G2e, H)

En cuanto a los ejemplos en los que se ha hecho algún comentario, pero sin hacer un cumplido, son para felicitar al interlocutor por la graduación o bien expresar deseos o ánimos, como en los siguientes ejemplos:

恭喜你　毕业了！　希望　你以后会 越来越好！(G1c, M)

Gōngxǐnǐ bìyèle!　Xīwàng nǐyǐhòuhuì yuèláiyuèhǎo!

(¡Feliz graduación! ¡Espero que te vaya cada día mejor en el futuro!)

¡Felicidades! Ya te gradúas en la escuela. Tienes que esforzarte mucho por realizar su [tu] sueño. (G1e, H)

Entre los que deciden no hacer comentarios, un encuestado del Grupo 2 (hombre) explica que para él la ropa o el aspecto físico no son muy importantes, sobre todo entre hombres, por lo que no es necesario hacer referencia a ello.

Por último, pasamos a la estructura de los cumplidos explícitos en chino. En esta situación se han encontrado bastantes estructuras diferentes, pero el 78,3% pertenecen a una de las siguientes estructuras:

i. (INT) + ADJ

好帅哦！(G1c, H)

Hǎo shuài o!

(¡Qué guapo!)

ii. (SUS) + V + TÚ

挺 不错的，很 适合你。(G2c, M)

Tǐng búcuò de, hěn shìhénǐ.

(Bastante bien, te queda muy bien.)

iii. SUS + (INT) + ADJ

衣服 很帅！(G2c, H)

¡Yīfu hěnshuài!

(¡Qué guay la ropa!)

iv. (TÚ) + V + (INT) + ADJ

哇，你穿西装好帅啊！(G1c, M)

Wa, nǐ chuānxīzhuāng hǎoshuài a!

(Guau, ¡qué guapo estás en traje!)

El resultado demuestra que en esta situación los cumplidos en chino también están ritualizados. Los dos grupos se comportan de manera similar. Si comparamos esta situación con la situación 3, ambas del tema de apariencia, los resultados tampoco son muy diferentes, sin variaciones en las respuestas según el género del interlocutor.

5.1.9 Situación 9: El nuevo bolso de una amiga

Descripción del contexto: Una buena amiga está enseñándote el bolso que acaba de comprarse. Es de un color muy bonito, del último modelo de una marca buena y se ve muy elegante.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨una buena amiga¨; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se muestra en el siguiente gráfico:

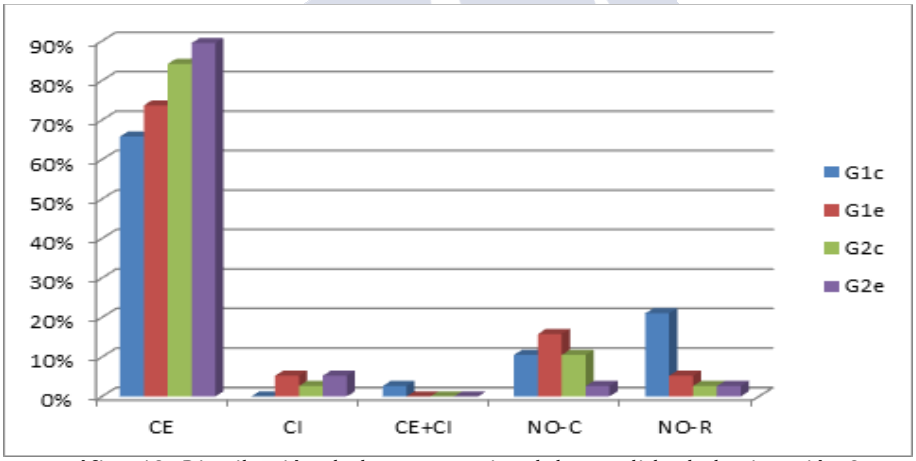


gráfico 18: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 9

Se puede observar que la estrategia más usada sigue siendo la de *hacer un cumplido explícito* y la gran mayoría son de forma simple. La segunda es *no hacer cumplido* o *no reaccionar* dependiendo del grupo y del idioma. El porcentaje total de la realización del acto de habla del cumplido de cada grupo, es decir, sumando las primeras tres columnas, es de un 68,42% (Grupo 1 en chino), 78,95% (Grupo 1 en español), 86,84% (Grupo 2 en chino) y 94,74% (Grupo 2 en español). La diferencia se debe a que los interlocutores tanto del Grupo 1 y del Grupo 2 tienden a hacer más cumplidos en español que en chino, y la diferencia entre los dos grupos es significativa. En chino, el 31,58% de los encuestados del Grupo 1 eligen no realizar el cumplido (*no hacer cumplido* más *no reaccionar*) mientras que en el caso del Grupo 2 el porcentaje es de un 13,16%. (X^2=8,022 P=0,005 P<0,01), una diferencia notable. En español, la cifra de las dos estrategias de no realizar el acto de habla del cumplido de los dos grupos es 21,05% y 5,26%, respectivamente (X^2=9,846 P=0,002 P<0,01), la diferencia también es muy significativa.

Respecto a la estructura de los cumplidos explícitos en chino, se han encontrado cinco

estructuras en total y las enumeramos en orden descendente de acuerdo con la frecuencia de uso:

i. (INT) + ADJ + (SUS)

挺好看的。(G2c, M)

Tǐng hǎokàn de.

(Bastante bonito.)

ii. SUS + (INT) + ADJ

这个 包包　真　好看！(G1c, M)

zhègè bāobāo zhēn hǎokàn!

(¡Este bolso es muy bonito!)

iii. (INT) + V + TÚ

挺好看的，很适合你。(G2c, H)

Tǐng hǎokàn de, hěn shìhé nǐ.

(Muy bonito, te queda muy bien.)

iv. (Tú) + 有(yǒu, tener) + SUS

真的挺好看的。你好有眼光。 (G1c, H)

Zhēnde tǐng hǎokàn de. Nǐ hǎo yǒu yǎnguāng.

(De verdad es muy bonito. Tienes muy buen gusto.)

v. (YO) + V + (SUS)

这个包 你是 在哪里 买的？我 也 好喜欢　你的包呀！下次 一起 去 逛街！(G2c, M)

Zhègèbāo nǐshì zàinǎlǐ mǎide? Wǒ yě hǎoxǐhuān nǐdebāo ya! Xiàcì yìqǐ qù guàngjiē!

(¿Este bolso dónde lo compraste? ¡A mí también me gusta mucho tu bolso! ¡La próxima vez vamos juntos de compras!)

Ya hemos visto que en esta situación los cumplidos explícitos en chino, como en otras situaciones, están altamente ritualizados.

Cabe destacar una característica de las respuestas de los encuestados chinos aunque no concierne al acto de habla del cumplido: se pregunta con frecuencia sobre el precio del bolso y sobre el lugar donde se ha hecho la compra u otras informaciones, tanto en el contexto chino como en español: 在哪买的(¿Dónde lo compraste?/¿De dónde lo has sacado?) apareció 18 veces, 很贵吧(¿es muy caro?) apareció 8 veces, 多少钱(¿Cuánto vale?/¿cuánto cuesta?) apareció 7 veces, entre otros casos. En la cultura china se puede hacer cualquier tipo de pregunta entre amigos. Cuando hagamos la comparación entre los informantes chinos y españoles en el siguiente capítulo, se analizará si este fenómeno es único en la cultura china o si también existe en la cultura española. En las respuestas de *no hacer cumplido* se comprueba esta hipótesis, sobre todo la sub-estategia de *bromear (ironía)* entre amigos:

又买了 新包包 啊。不是 前不久刚 买的吗？　有钱人的　世界果然不同。(G1c, H)

Yòumǎile xīnbāobāo a. Búshì qiánbùjiǔ gāngmǎidema? Yǒuqiánrénde shìjiè guǒránbùtóng.

(Otra vez compraste un nuevo bolso. ¿No habías comprado uno hace poco? El mundo de los ricos es demasiado diferente.)

卧槽，又买包，　太他妈有钱。(G2c, M)

Wòcào, yòumǎibāo, tàtāmāyǒuqián.

(Joder, compraste otro bolso, eres jodidamente rica.)

¡Qué pija! (G1e, H)

Entre los encuestados que deciden no decir nada (no reaccionar), algunos han expuesto sus opiniones:

Grupo 1, hombre: ¨No me interesa el bolso, los zapatos ni nada por el estilo de las

mujeres. Si una mujer me dice: ¨eh, mira que compré un bolso¨, yo sólo contestaría: ¨Oh¨ y ya está.¨

Grupo 1, hombre: ¨No entiendo por qué a las chicas les gusta tanto comprar bolsos, para mí todos parecen iguales.¨

Grupo 1, mujer: ¨No digo nada porque si digo algo, se pondrá presumida mi amiga.¨

En resumen, esta es una de las pocas situaciones en las que los dos grupos actúan de manera bastante diferente. Este resultado está relacionado con la diferencia de valores de cada cultura. En comparación, los encuestados del Grupo 2 son mucho más generosos al realizar cumplidos sobre este tema y no se complican tanto como los integrantes del Grupo 1. Recordemos que los cumplidos que se han hecho en chino también están altamente ritualizados.

5.1.10 Situación 10: Un alumno brillante

Descripción del contexto: Enseñas inglés/chino[25] en una academia. Un alumno tuyo, después de estudiar unos años contigo, se presentó a un examen de inglés/chino y obtuvo un título con muy buena nota.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨estudiar unos años contigo¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨un alumno tuyo¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Se presenta la distribución de las estrategias de hacer el cumplido en el siguiente gráfico:

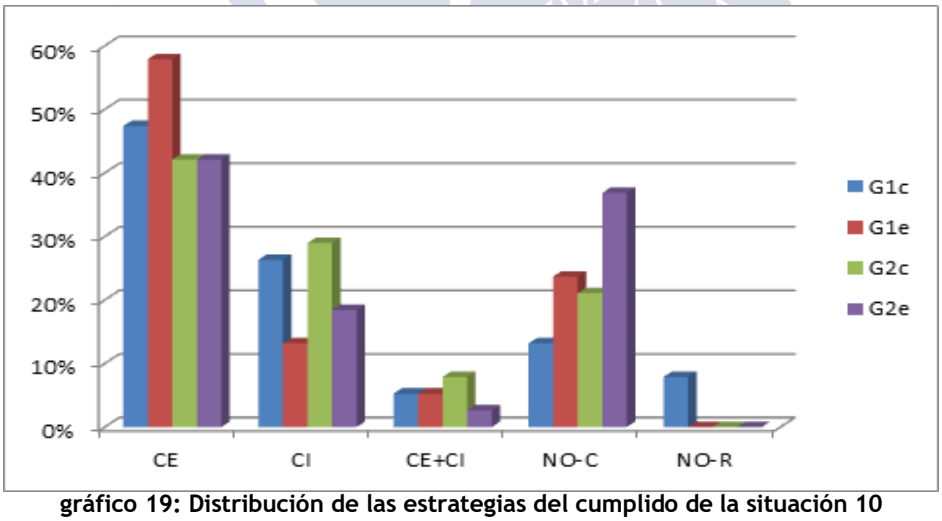


gráfico 19: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 10

Se pueden observar unas características de la distribución: en comparación con otras situaciones, en ésta se ha empleado con mucha frecuencia el uso de los cumplidos implícitos; las estrategias de no realizar el cumplido son principalmente comentarios en los que no se hace un cumplido y se observa un uso mínimo de la forma compuesta.

En primer lugar, vamos a examinar la diferencia entre los dos grupos: el porcentaje de hacer un cumplido (la suma de las primeras tres columnas) es del 78,95%, 76,32%, 78,95% y 63,16% respectivamente correspondiente al G1c, G1e, G2c y G2e. Las primeras tres cifras

[25] Se pone ¨enseñar inglés¨ en la encuesta para Grupo 1, los que están en China; se pone ¨enseñar chino¨ en la encuesta para el Grupo 2, los que están en España. De esta manera la configuración del contexto está más cerca de la realidad.

son muy similares. Sin embargo, el Grupo 2 realiza menos el acto de habla del cumplido en español que en chino o que el Grupo 1. La diferencia es significativa, siendo el valor de la comparación entre chino y español del Grupo 2: X^2=4,414 P=0,036 (P<0,05). El motivo de este resultado es que, a la hora de usar el español, el Grupo 2 tiende a felicitar o a dar ánimos al interlocutor, y estos no se consideran como cumplidos. Algunos ejemplos son frases como ¨Enhorabuena¨, ¨Felicidades¨, ¨Sigue esforzándote¨ entre otros. Además, entre los pocos informantes que deciden mantenerse callados (todos son del Grupo 1 y en el contexto chino), una informante ha precisado que lo haría con un gesto corporal en vez de verbal: dar palmadas en el hombro del interlocutor y levantar el pulgar como diciéndole "genial".

En segundo lugar, vamos a concentrarnos en los cumplidos explícitos en chino. Al igual que en las otras situaciones, la estrategia de *hacer cumplido explícito* sigue siendo la más aplicada. En esta situación la distribución de las estructuras es más dispersa, pero más de la mitad de los cumplidos explícitos tienen la siguiente estructura:

i. (TÚ) + (INT) + ADJ

你真棒！(G1c, M)

Nǐ zhēn bang!

(¡Eres maravilloso!)

好 开心，你 太 厉害了！(G2c, M)

Hǎo kāixīn, nǐ tài lìhai le!

(Me alegro mucho, ¡eres excelente!)

Hay otra estructura que también aparece varias veces:

ii. (TÚ) + 得 (de) + ADJ

考 得 不错。这份 证书 象征着 你的 努力，也希望 你 能 再接 再励。(G1c, H)

Kǎo de búcuò. Zhèfèn zhèngshū xiàngzhēngzhe nǐde nǔlì, yě xīwàng nǐ néng zàijiē zàilì.

(Hiciste muy bien en el examen. Este certificado es el símbolo de tus esfuerzos, espero que sigas esforzándote.)

不错啊， 考得 很好 啊！(G2c, H)

Búcuò a, kǎo de hěnhǎo a!

(Muy bien, ¡hiciste muy bien en el examen!)

Aparecen también otras estructuras, pero únicamente en una o dos respuestas, por lo tanto, no se pondrán ejemplos. El cumplido en chino en esta situación sigue estando ritualizado, debido a que las dos estructuras principales ya cubren aproximadamente 78% de todos los cumplidos explícitos dados.

A continuación, examinamos el uso de los cumplidos implícitos, ampliamente utilizados en esta situación. Se han encontrado en total 41 cumplidos implícitos y las sub-estrategias están muy concentradas: todos pertenecen a sólo tres sub-estrategias: evaluación, suposición y broma. Veamos la distribución en el gráfico abajo:

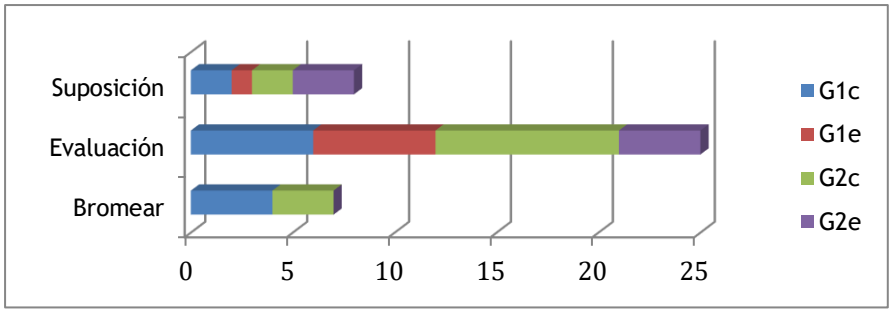


gráfico 20: Distribución de la sub-estrategia de los cumplidos implícitos en la situación 10

La variación entre la sub-estrategia más empleada de *hacer un cumplido implícito* de esta situación y la de situación 6, en la cual el objeto del cumplido también es la habilidad, consiste en la distancia social. Dado que el/la encuestado/a tiene la posición social más alta que el interlocutor configurado en ambas situaciones, es una relación vertical y en concreto de arriba abajo. Por lo tanto, es lógico que entre personas que tienen poca distancia social se use la sub-estrategia de evaluación, tal como ¨tus esfuerzos no fueron en vano¨ debido a que se conocen bien y son conscientes de los esfuerzos hechos en el pasado. Sin embargo, entre personas que tienen más distancia social se utiliza la suposición, tal como ¨tendrás mucho futuro¨. He aquí los ejemplos de cada sub-estrategia:

i. Evaluación

哈哈，努力还是 有回报 的， 以后要继续学习啊，学语言 要坚持。(G1c, M)

Hāha, nǔlì háishì yǒuhuíbào de, yǐhòu yàojìxù xuéxí a, xuéyǔyán yào jiānchí.

(Jaja, los esfuerzos siempre tendrán recompensas. Sigue estudiando en el futuro, hay que persistir al aprender un idioma.)

Ya ves, el triunfo es tuyo si te esfuerzas. (G1e, M)

ii. Suposición

加油吧 少年， 前途无量。(G1c, M)

Jiāyóuba shàonián, qiántúwúliàng.

(Ánimo chaval, tendrás un futuro brillante.)

Te felicito. Estoy seguro de que vas a tener mucho éxito si sigues estudiando chino. (G2e, H)

iii. Bromear

真是 名师出高徒 啊， 太给我 长脸了。(G2c, M)

Zhēnshì míngshīchūgāotú a, tàigěiwǒ zhǎngliǎn le.

(Es cierto que ¨un aprendiz exitoso debe sus logros a su gran maestro¨. Has dejado una buena imagen de mí.)

Otra característica que no implica el acto de habla del cumplido en esta situación es dar ánimos al interlocutor, igual que la situación 6, que es sobre habilidad y en la que tiene menos posición social y menor edad que los informantes. Esto es más frecuente en el contexto chino, y el 42% de los encuestados del Grupo 1 y el 29% del Grupo 2 han puesto expresiones de ánimos tal como ¨sigue estudiando/esforzándote/luchando¨ o ¨ánimos¨.

Concluimos del análisis de esta situación que todos los encuestados actúan de manera parecida a excepción de los del Grupo 2 en español (G2e). Consideramos que esto se debe al contexto configurado, se tiende a felicitar más o a expresar emociones como ¨me alegro¨. Además, se utiliza mucho el cumplido implícito, sobre todo en chino. Pocos informantes permanecen callados en esta situación y los cumplidos realizados en chino están ritualizados. Junto con el análisis de la situación 6, se ve que en la cultura china, cuando los interlocutores presentan una relación vertical y el tema a tratar es una habilidad, se suele dar ánimos a la persona que tiene una posición social inferior. Esto implica que la sociedad china sigue siendo una sociedad jerárquica y confirma que el factor de la posición social afecta al acto de habla del cumplido en la comunidad de habla china.

5.1.11 Situación 11: La prima de tu pareja

Descripción del contexto: Acompañas a tu pareja a asistir a una fiesta. En la fiesta tu pareja se encuentra con su prima (de más o menos tu misma edad) y te la presenta. Ella es una chica alta, guapa y bien vestida.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨te presenta a ella¨, es decir, es la primera vez que se encuentran los interlocutores; los

interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se presenta en el siguiente gráfico:

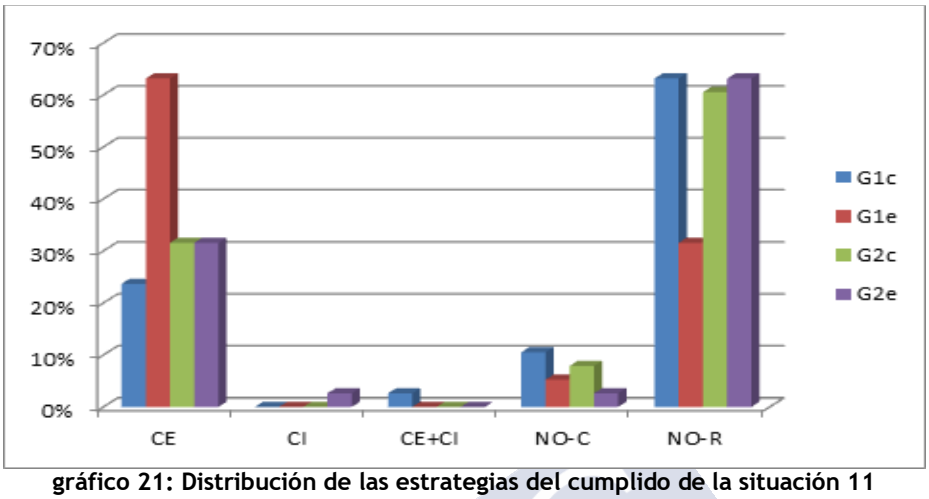


gráfico 21: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 11

Por primera vez, la estrategia más empleada no es la de *hacer un cumplido explícito* (excepto G1e), sino la de *no reaccionar*: 63,16% 31,58%, 60,53% y 63,16% respectivamente. El Grupo 2, tanto en chino como en español, y el Grupo 1 en chino comparten el mismo orden de preferencia de estrategias: no-reaccionar > hacer un cumplido explícito > no-hacer cumplido > hacer un cumplido implícito. Aquí hay que señalar que, debido a que es un contexto en el cual se ven por primera vez los interlocutores, respuestas tales como ¨hola¨ ¨mucho gusto¨ ¨Soy XX¨ o ¨Encantado¨ sin decir nada más, se consideran como no-reaccionar. También consideramos *no hacer cumplido* las respuestas siguientes y apreciamos que la gran mayoría emplea la sub-estrategia de *hablar de otro tema*:

这是 你表姐， 和你 长得 还 挺像的。(G1c, M)

Zhèshì nǐbiǎojiě, hénǐ zhǎngde hái tǐngxiàngde.

(Esta es tu prima, se parece mucho a ti.)

表姐你好，听她提起过你，终于 见到 真人 了， 哈哈。(G1c, H)

Biǎojiěnǐhǎo, tīngtā tíqǐguònǐ, zhōngyú jiàndào zhēnrén le. Hāha.

(Hola prima, ella me ha hablado de ti, por fin te conocí, jaja.)

Si nos fijamos en la estructura de los cumplidos explícitos, aproximadamente dos tercios utilizan la misma estructura: (INT) + ADJ, ponemos unos ejemplos:

表姐你真漂亮！(G1c, M)

Biǎojiě nǐ zhēn piàoliang!

(¡Prima, estás super guapa!)

你好，很高兴 可以 认识 这么 漂亮的 女生。(G2c, M)

Nǐhǎo, hěngāoxìng kěyǐ rènshi zhème piàoliangde nǚshēng.

(Hola, encantada de conocer a una chica tan guapa.)

Nos preguntamos por qué en esta situación los encuestados chinos no son tan generosos al hacer cumplidos como en otras situaciones. Unos informantes nos han explicado sus razones:

Grupo 1, mujer: ¨cuando conozco a alguien, muchas veces no sé qué decir. Para no meter la pata prefiero hablar poco. Cuanto más hablas, más errores podrías cometer.¨

Grupo 1, hombre: ¨está mi novia a mi lado, es mejor no hacer cumplido a otras chicas, aunque sea su amiga o familiar.¨

Grupo 1, hombre: ¨no diría nada porque soy muy tímido.¨

Y los encuestadores que han hecho el cumplido, algunos también justificaron su respuesta:

Grupo 1, mujer: ¨hago un cumplido para acercar la relación, o simplemente para decir algo para que la situación no sea embarazosa.¨

Grupo 2, hombre: ¨si es una chica guapa, ¿por qué no puedo decírselo? Me parece una cosa normal y natural.¨

Resulta sorprendente el gran contraste entre los dos idiomas del Grupo 1. La diferencia es muy significativa: X^2=15,382 P=0,000088. Es decir, los encuestados hacen más del doble de cumplidos en contexto de español que en chino. Una chica del Grupo 1 ha dicho: ¨Si es una persona china no haría un cumplido, pero si se trata de una chica española sí. Esto es porque la cultura española es mucho más abierta y me sentiría más libre en hacer cumplidos a la gente.” Teniendo en cuenta que los encuestados del Grupo 1 son estudiantes chinos que nunca han venido a España, este cambio tan brusco viene de la teoría o del estereotipo. El grupo 2 se comporta de manera similar en ambos idiomas. Comparemos estos datos con los de los encuestados españoles.

El alto porcentaje de la realización del acto de habla del cumplido del Grupo 1 en español también resulta en un mayor número de fallos pragmáticos. Veamos unos ejemplos:

Su vestido es bonito, seguramente tiene usted muy buena vista [buen gusto]. (G1e, M)

Y también algunas expresiones muy atrevidas:

¡Qué guapa! Tiene un cuerpo formado. (G1e, H)

¿Podría usted tener la amabilidad de acompañarme a hacer compras este viernes? También quiero comprar un vestido precioso. (G1e, M)

Por su parte, el Grupo 2 no comete ninguna transferencia pragmática en las expresiones en español, al hacer menos cumplidos y de forma más simple y directa.

5.1.12 Situación 12: El coche de un hombre que acaba de conocer

Descripción del contexto: Asististe a un cursillo de formación profesional y conociste al hombre que se sienta a tu lado, que tiene más o menos tu edad. Después de terminar la formación, te ofrece llevarte en su coche y le dices que sí. Cuando ves su coche, notas que es un coche bastante nuevo, bonito y cómodo.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨conociste al hombre¨, es decir, es la primera vez que se encuentran los interlocutores; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias de hacer el cumplido se presenta en el siguiente gráfico:

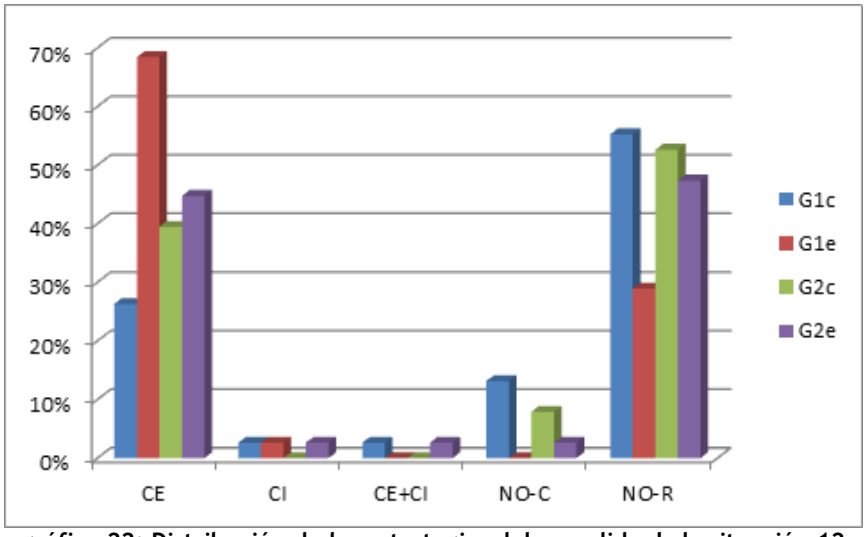


gráfico 22: Distribución de las estrategias del cumplido de la situación 12

La distribución es parecida a la de situación 11. El Grupo 2 tanto en chino como en español, junto con el Grupo 1 en chino, comparten el mismo orden de preferencia de las estrategias: no-reaccionar > hacer un cumplido explícito > no-hacer cumplido > hacer un cumplido implícito. Examinamos las estadísticas: los dos grupos en chino: X^2=0,690 P=0,406 (P>0,05); el Grupo 2 en distintos idiomas: X^2=1,360 P=0,244 (P>0,05). Se concluye que las diferencias no son significativas. Sin embargo, existe una diferencia notable entre el Grupo 1 en español y el mismo grupo en chino (X^2=14,767 P=0,000122), así como con el otro grupo en español (X^2=5,582 P=0,018).

He aquí las explicaciones dadas por los informantes durante la entrevista semi-dirigida:

Grupo 1, hombre: nos acabamos de conocer, no hace falta hablar mucho.

Grupo 1, hombre: si no somos amigos, con darle gracias ya está bien.

Grupo 2, mujer: le haré un cumplido porque primero ya estoy en su coche, y por cortesía me siento un poco obligada a decírselo, esto se parece un poco a la situación de la casa del jefe. Y segundo, no podemos quedarnos callados en todo el camino, me está haciendo un favor, no es mi chófer, entonces hacerle un cumplido sobre su coche es un buen tema para empezar la conversación.

En cuanto a la estructura de los cumplidos explícitos en chino, sólo se ha encontrado una que se utiliza con bastante frecuencia por los dos grupos: SUS +ADJ, ponemos unos ejemplos:

你的车 很舒服。(G1c, H)

Nǐ de chē hěnshūfu.

(Tu coche es muy cómodo.)

车 很漂亮 啊，谢谢你送我。(G2c, H)

Chē hěnpiàoliang a, xièxièní sòngwǒ.

(El coche es muy bonito, gracias por llevarme.)

Aproximadamente el 80% de los cumplidos explícitos en esta situación emplean esta estructura, por lo que se puede concluir que el cumplido en chino está altamente ritualizado.

Hasta el momento hemos hecho un análisis de cada situación. A continuación, vamos a profundizar en el análisis de los datos de encuestados chinos desde una perspectiva más general. Es decir, en vez de analizar cada situación, se van a examinar los siguientes aspectos: distribución general de las estrategias para hacer cumplidos; distribución por tema con el fin de averiguar cuál es el tema favorito de los chinos; distribución por distancia social con el objetivo de investigar cuándo hacen más cumplidos los chinos, en caso de que los

interlocutores tengan mayor distancia social; distribución por posición social a fin de conocer cuándo se realiza más el acto de habla del cumplido en chino: cuando los interlocutores tienen la misma posición social o cuando ésta no es igual; la diferencia entre los dos géneros con el propósito de estudiar qué género tiende a realizar más el acto de habla del cumplido en la comunidad de habla china; la distribución de las sub-estrategias del cumplido implícito con el objetivo de investigar cuáles son más utilizadas en chino; y por último, las estructuras de los cumplidos explícitos en chino con la finalidad de examinar si el acto de habla del cumplido está ritualizado en la cultura china.

5.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL

Como hemos explicado anteriormente, las cuatro principales estrategias para clasificar el acto de habla del cumplido son: hacer un cumplido explícito, hacer un cumplido implícito, no hacer cumplido y no-reaccionar. Entre estas estrategias, la de hacer un cumplido explícito incluye dos formas: la forma sencilla, que se refiere a hacer sólo un cumplido explícito, y la forma compuesta, que consiste en hacer un cumplido explícito e implícito a la vez. Hacer un cumplido explícito y hacer un cumplido implícito, son dos estrategias que se consideran como realizar el acto de habla del cumplido. A su vez, no hacer cumplido y no-reaccionar son dos estrategias que se consideran como no realizar el acto de habla de cumplido. Sumando las estrategias empleadas por los dos grupos en todas las situaciones en ambos idiomas podemos obtener la distribución estratégica presentada en la siguiente tabla:

Tabla 6: Distribución general de las estrategias

<table>
<tr><td rowspan="2"></td><td colspan="2">CE</td><td rowspan="2">CI</td><td rowspan="2">NO-C</td><td rowspan="2">NO-R</td></tr>
<tr><td>CE</td><td>CE+CI</td></tr>
<tr><td rowspan="3">G1c</td><td colspan="3">285</td><td rowspan="2">33</td><td rowspan="2">39</td><td rowspan="2">99</td></tr>
<tr><td>227</td><td>58</td></tr>
<tr><td colspan="3">318 (69,74%)</td><td colspan="2">138 (30,26%)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">G1e</td><td colspan="3">328</td><td rowspan="2">34</td><td rowspan="2">48</td><td rowspan="2">46</td></tr>
<tr><td>285</td><td>43</td></tr>
<tr><td colspan="3">362 (79,39%)</td><td colspan="2">94 (20,61%)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">G2c</td><td colspan="3">295</td><td rowspan="2">27</td><td rowspan="2">59</td><td rowspan="2">75</td></tr>
<tr><td>251</td><td>44</td></tr>
<tr><td colspan="3">322 (70,61%)</td><td colspan="2">134 (29,39%)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">G2e</td><td colspan="3">296</td><td rowspan="2">32</td><td rowspan="2">54</td><td rowspan="2">74</td></tr>
<tr><td>262</td><td>34</td></tr>
<tr><td colspan="3">328 (71,93%)</td><td colspan="2">128 (28,07%)</td></tr>
</table>

Se observa que, en total, el 69,74% del Grupo 1 y el 70,61% del Grupo 2 han realizado el acto de habla del cumplido en chino, siendo la diferencia mínima (X^2=0,007 P=0,933). Los porcentajes en el contexto español, aunque varían un poco más, siguen presentando diferencias poco significativas: X^2=0,325 P=0,569. Es decir, los encuestados del Grupo 1 y del Grupo 2 actúan de una manera bastante semejante, tanto en contexto chino como en español. Se pueden ver con más claridad los porcentajes del uso de las estrategias de cada grupo en el siguiente gráfico:

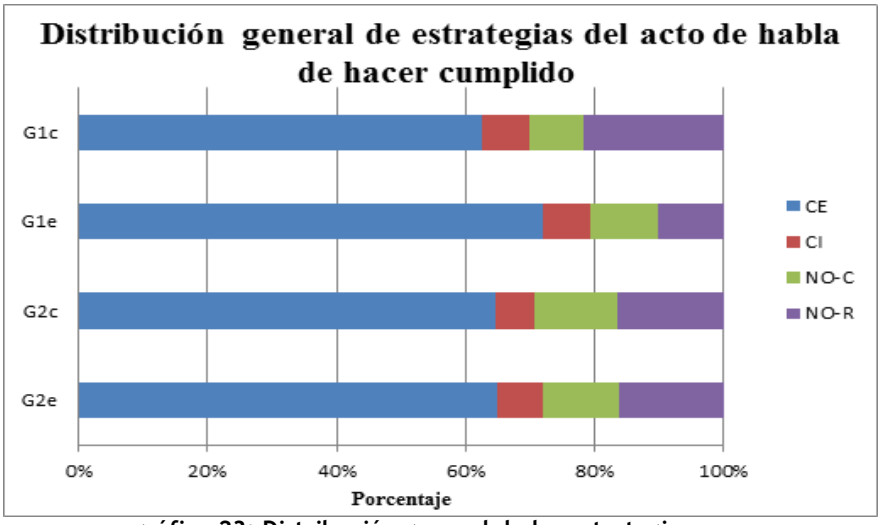


gráfico 23: Distribución general de las estrategias

A excepción del G1e, que tiene un porcentaje más elevado en la estrategia de hacer un cumplido explícito, las otras tres estrategias presentan estadísticas muy parecidas. Los informantes del Grupo 2, que están estudiando y viviendo en España, se comportan de manera bastante similar al emplear los dos idiomas. No obstante, los del Grupo 1, sin inmersión en la comunidad de la lengua meta, tienen la intención de ser generosos a la hora de hacer cumplidos en el contexto de la lengua meta. Se hará una comparación entre los datos en español de los sujetos chinos con los datos de los españoles nativos (Grupo 3) en el siguiente capítulo. En el presente capítulo nos centraremos en los datos de los dos grupos de sujetos chinos a fin de investigar las características del acto de habla del cumplido en la comunidad china, así como la competencia lingüística que obtuvieron los dos grupos de estudiantes.

Este resultado demuestra que el estereotipo de que los chinos son reacios a hacer cumplidos no se cumple. Al mismo tiempo, coincide con una de las hipótesis del presente trabajo, que hoy en día en la comunidad china se hacen cumplidos con frecuencia ya que el porcentaje de uso del cumplido es superior al 70% en ambos grupos. Sin duda, consideramos que una de las razones de este resultado se debe a que todos los encuestados son jóvenes, pero precisamente los hablantes jóvenes son los que emplean usos de la lengua más innovadores. Además, hasta hoy en día, se han realizado pocos trabajos sobre el acto de habla de hacer el cumplido en la comunidad de habla china debido a que la mayoría de los investigadores se concentran más en el estudio de la respuesta del cumplido. Muy pocos trabajos estudian la frecuencia de uso de los cumplidos de los chinos basándose en datos reales, siendo la gran mayoría de ellos estudios contrastivos: Fong (1997), Yu (2005), Peng y Zhao (2014) llegaron a la conclusión de que los chinos hacen cumplidos con mucha menos frecuencia que los estadounidenses. Sin embargo, de acuerdo con Wang (2007), entre las personas chinas e inglesas no hay casi diferencia en la frecuencia de uso del cumplido. Queda por descubrir si existe alguna diferencia de uso del cumplido entre la comunidad china y la española, esta cuestión la trataremos en el siguiente capítulo, pero según lo que se ha analizado en esta parte, los sujetos chinos realizan el acto de habla de hacer el cumplido con la siguiente frecuencia: G1c 69,75% (62,5% explícito y 7,24% implícito) y G2c 71,71% (64,69% explícito y 7,02% implícito).

5.3 DISTRIBUCIÓN DE LAS SUB-ESTRATEGIAS

Hemos establecido una taxonomía de sub-estrategias tanto de *hacer un cumplido implícito* como de *no hacer cumplido* en el capítulo de metodología. Ya hemos analizado la distribución de las macro-estrategias y a continuación examinaremos la distribución de las

sub-estrategias. Empezamos por las de *hacer un cumplido implícito*, que en total son nueve: admiración, suposición, contraste, evaluación, explicación, broma, petición, declaración de deseo del objeto del cumplido y contexto requerido. Se han hecho estadísticas para investigar cuáles son las sub-estrategias más empleadas en la comunidad de habla china. Hay que precisar que se incluyen todos los cumplidos implícitos que se han hecho por los dos grupos chinos, tanto de forma individual como de forma compuesta (junto con un cumplido explícito). La división se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 7: Usos de las sub-estrategias de hacer un cumplido implícito en los grupos chinos

	G1c	G1e	G2c	G2e
Admiración	6	1	2	4
Suposición	12	14	8	9
Contraste	28	20	23	22
Evaluación	8	13	9	8
Explicación	2	2	1	0
Bromear	15	7	8	4
Petición	16	12	16	13
Declaración de deseo del objeto del cumplido	4	7	3	5
Contexto requerido	1	0	1	1

De acuerdo con la tabla, podemos ver que en el contexto chino las sub-estrategias más empleadas por los encuestados son las de *contraste*, *petición*, *broma*, *suposición* y *evaluación*. La sub-estrategia de contraste se ha usado mucho en la situación 3 y 5, dos situaciones que corresponden al tema de la apariencia. La situación 3 se trata de un cambio de aspecto y la 5 sobre el reencuentro con una profesora después de muchos años. Por lo tanto, muchos encuestados hacen un contraste entre el estado actual de la persona configurada y el estado anterior. La petición se ha utilizado mucho en la situación 7 y 2, que tratan del tema de la habilidad. Varios encuestados piden que se les enseñe la habilidad que tiene la persona configurada en estas dos situaciones. La broma se suele emplear cuando la distancia social es pequeña entre los interlocutores. La suposición aparece mucho en la situación 1, cuando los encuestados hacen alusión al esfuerzo que la persona configurada ha debido hacer o a la atención prestada para que la casa esté tan bonita. Por último, la evaluación se ha aplicado principalmente en las situaciones sobre habilidad, en las cuales los informantes evalúan el esfuerzo hecho por la persona configurada en el pasado o del futuro brillante que tiene. En el contexto español, las sub-estrategias más utilizadas son las mismas, aunque se altera un poco el orden descendente de las mismas. Además, en el contexto español se han encontrado menos usos de los cumplidos implícitos en comparación con el contexto chino.

Ahora pasamos a las sub-estrategias de no hacer cumplido, que son: hacer alusión al objeto del cumplido, bromear (ironía), felicitar, dar ánimo o expresar esperanza y hablar de otro tema. Veamos la distribución del uso de cada una:

Tabla 8: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido en los grupos chinos

	G1c	G1e	G2c	G2e
Hacer alusión al objeto del cumplido	15	19	19	12
Bromear (ironía)	4	6	9	3
Felicitar	8	12	17	25
Dar ánimo o expresar esperanza	2	4	1	1
Hablar de otro tema	10	6	14	11

En el contexto chino los dos grupos comparten la mayor frecuencia de uso de apreciar el objeto pero sin realizar el cumplido. La han aplicado más en la situación 4, en la cual el objeto

es el teléfono móvil de la tutora. La siguiente del G1c es hablar de otro tema con el interlocutor sobre todo en las dos últimas situaciones, en las que las conversaciones tienen lugar entre desconocidos, es decir, existe mucha distancia social. Y la del G2c es felicitar, que se aplica principalmente en las situaciones 2 y 10, ambas del tema de habilidad. En el contexto español la preferencia del Grupo 1 no cambia, sin embargo, la de Grupo 2 varía y la de felicitar a su vez ha ocupado el primer lugar.

5.4 DISTRIBUCIÓN POR TEMA

En la presente investigación, se han seleccionado los tres temas más típicos del acto de habla del cumplido: apariencia, habilidad y pertenencia. Se han diseñado 4 situaciones para cada tema, y la distribución de los temas es (¨S¨ representa situación):

Apariencia: S3+S5+S8+S11

Habilidad: S2+S6+S7+S10

Pertenencia: S1+S4+S9+S12

Presentamos la distribución en la siguiente tabla, las cifras son la cantidad de cumplidos encontrados en total:

Tabla 9: Distribución de los cumplidos realizados por tema en los grupos chinos

	Apariencia	Habilidad	Pertenencia
G1c	109 (71,71%)	131 (86,18%)	78 (51,32%)
G1e	128 (84,21%)	122 (80,26%)	112 (73,68%)
G2c	107 (70,39%)	126 (82,89%)	89 (58,55%)
G2e	110 (72,37%)	114 (75%)	104 (68,42%)

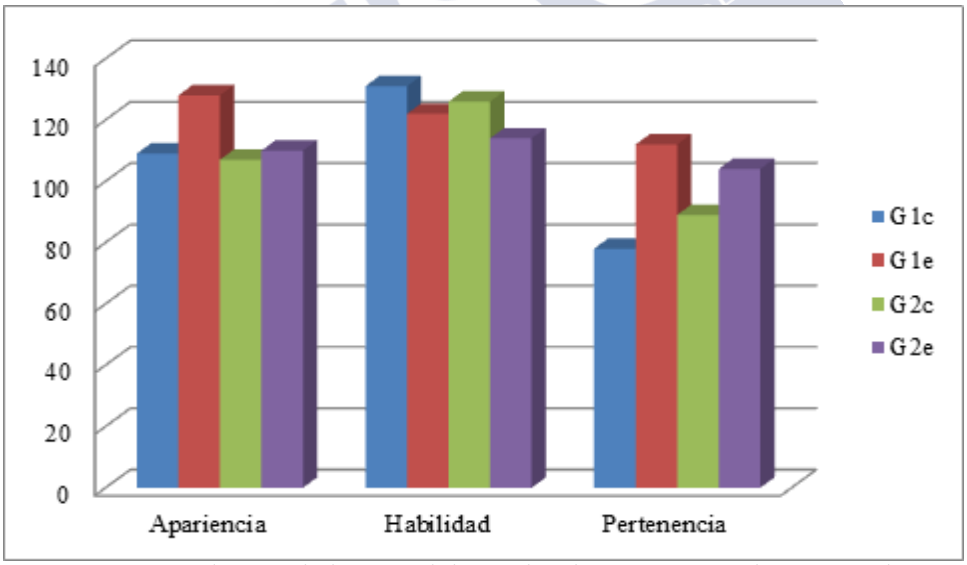


gráfico 24: Distribución de los cumplidos realizados por tema en los grupos chinos

Podemos ver que tanto el Grupo 1 como el Grupo 2 en el contexto chino comparten el mismo orden: habilidad > apariencia > pertenencia. En el contexto español, el G2e obedece al mismo orden, mientras que en el G1e varía un poco, empleando con más frecuencia el cumplido de apariencia que el de habilidad. Los datos en el contexto chino (G1c y G2c) coincide con los estudios anteriores. En el estudio de Ye (1995) se clasificó el cumplido en dos temas: apariencia y comportamiento. Este autor llegó a la conclusión de que en la comunidad de habla china son más aceptados los cumplidos sobre el comportamiento que sobre la apariencia, demostrado por la omisión del cumplido explícito en situaciones de apariencia y el uso intensivo del cumplido explícito en situaciones de comportamiento. De acuerdo con Yu (2005)

en su estudio contrastivo de cumplidos en Estados Unidos y China, los sujetos chinos dan preferencia al tema de la habilidad o el comportamiento que al tema de la apariencia o pertenencia. Según Lin, Woodfield y Ren (2012), los chinos emplean exactamente la mitad cumplidos sobre apariencia y posesión, y la otra mitad sobre comportamiento y habilidad. En todos los estudios de cumplidos en China continental, sin ninguna excepción, se dan mayoritariamente cumplidos explícitos y en la presente investigación también.

A continuación, examinamos el uso de las estrategias en cada grupo y el tema del cumplido:

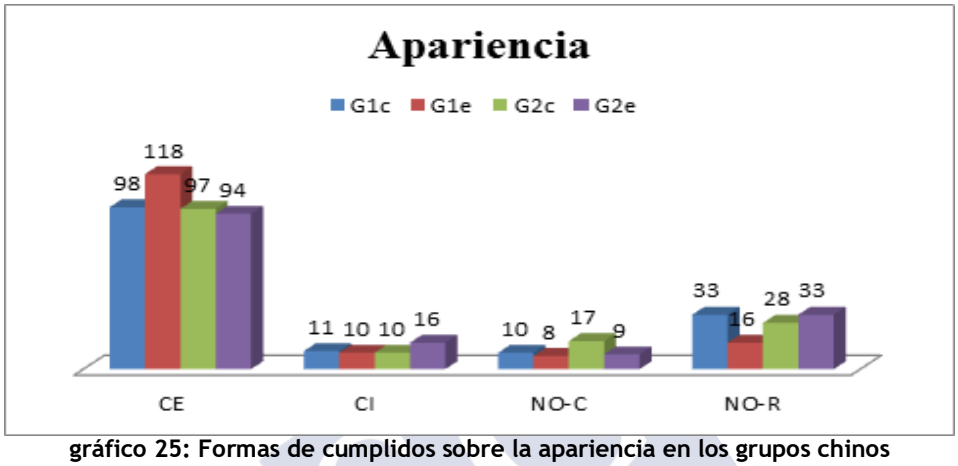


gráfico 25: Formas de cumplidos sobre la apariencia en los grupos chinos

Cuando el tema trata sobre la apariencia, en el contexto chino los dos grupos tienen maneras similares de hacer los cumplidos. Sólo existe una diferencia irrelevante: el G2c aplica más la estrategia de no-hacer cumplido que el G1c. Es decir, tienden a decir algo en lugar de quedarse callados, y puede ser hacer alusión al objeto del cumplido, hacer una broma, o felicitar o dar ánimos en situaciones concretas. Sin embargo, en el contexto español, el G1e realiza más el acto de habla de hacer el cumplido de manera explícita y es el grupo el que cuenta con menos uso de no-reaccionar. Dicho en otras palabras, el Grupo 1 varía más que el Grupo 2 cuando emplea la lengua meta.

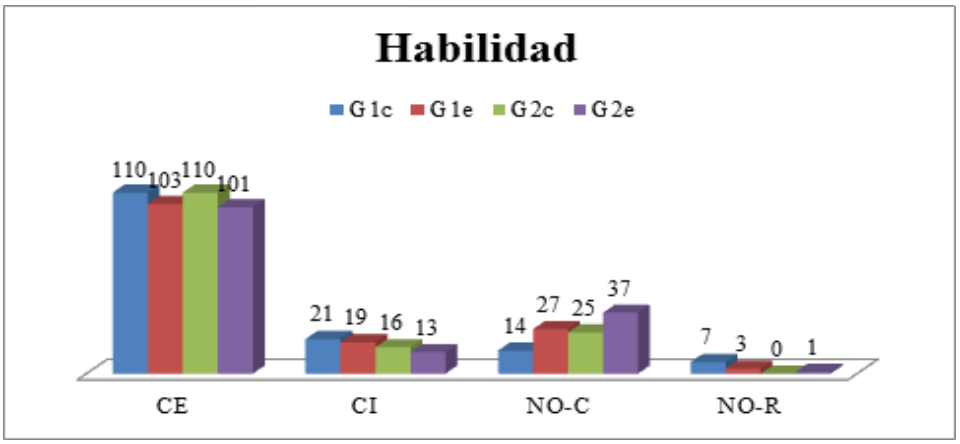


gráfico 26: Formas de cumplidos sobre la habilidad en los grupos chinos

Los dos grupos siguen actuando de una manera bastante parecida cuando el tema del cumplido es una habilidad. En comparación con el tema de la apariencia, en el contexto chino los dos grupos realizan más el acto de habla del cumplido tanto de forma explícita como

implícita. En el contexto español, el G1e, aunque hace menos cumplidos explícitos, aumenta el uso de cumplido implícito y de *no hacer cumplido* y el G1e hace más cumplidos explícitos y también aumenta el uso de no hacer cumplido. Además, pocos de los encuestados optan por permanecer callados, sobre todo en el G1c, en el que esta cifra llega a ser cero. Es decir, los informantes chinos son muy generosos al hacer cumplido del tema de habilidad.

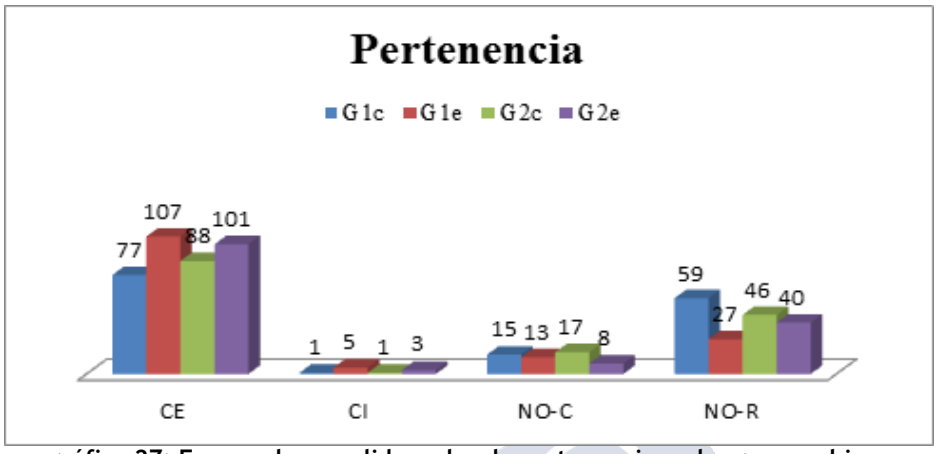


gráfico 27: Formas de cumplidos sobre la pertenencia en los grupos chinos

Por último, se puede observar en el gráfico que los encuestados chinos no hacen tantos cumplidos sobre pertenencia como sobre otros temas en el contexto chino. El uso de la estrategia de no-reaccionar es muy elevado en ambos idiomas, y aproximadamente un tercio de los informantes eligen permanecer callados frente a esta situación. Además, se han encontrado muy pocos usos de cumplidos implícitos. El Grupo 2 sigue teniendo menos diferencia interlingüística que el Grupo 1.

Se han recogido unos comentarios abiertos sobre los temas del cumplido de los encuestados:

Grupo 2, hombre: Sin duda hago más cumplidos sobre las habilidades que tienen los demás, sea hombre o mujer, porque para mí la apariencia no es una cosa muy importante, aunque también hago cumplidos sobre la apariencia, sobre todo a las chicas. En cuanto a la pertenencia, me sentiré incómodo si hago un cumplido porque si los demás tienen dinero y compran lo que quieren, no tiene que ver conmigo.

Los sujetos chinos en el contexto chino, es decir, cuando utilizan el idioma nativo (G1c y G2c) el orden de temas preferidos es habilidad > apariencia > pertenencia y la gran mayoría de los cumplidos dados son explícitos. Los implícitos se han empleado más en situaciones de habilidad y en las de pertenencias, menos. Respecto a la opción de no reaccionar, es decir, obviar completamente el objeto del cumplido, se ha utilizado con frecuencia en el tema de pertenencia mientras que en el tema de habilidad no se ha usado prácticamente. La estrategia de no hacer cumplido, que contempla los comentarios en los que no se realiza el acto de habla de hacer un cumplido, aun habiendo notado el objeto del mismo, mediante felicitaciones, bromas o ironías, entre otras, la utilizan más los sujetos chinos en las situaciones de habilidad. Se concluye que la habilidad es un tema al que la comunidad de habla china reacciona.

5.5 DISTANCIA SOCIAL

En el cuestionario se han configurado dos tipos de distancia social: distancia social grande (D+) y distancia social pequeña (D-). La distancia social grande se refiere a los casos en los que los interlocutores no se conocen bien, mientras que la distancia social pequeña quiere decir que los interlocutores se conocen y tienen bastante confianza. La distribución situacional

es:

Distancia social grande (D+): S1+S5+S6+S7+S11+S12
Distancia social pequeña (D-): S2+S3+S4+S8+S9+S10
Si sumamos los cumplidos dados en todas las situaciones obtenemos la siguiente tabla:

Tabla 10: Distribución de los cumplidos según la distancia social en los grupos chinos

	Distancia social grande (D+)	Distancia social pequeña (D-)
G1c	153 (67,11%)	165 (72,37%)
G1e	184 (80,7%)	175 (76,75%)
G2c	156 (68,42%)	166 (72,81%)
G2e	162 (71,05%)	166 (72,81%)

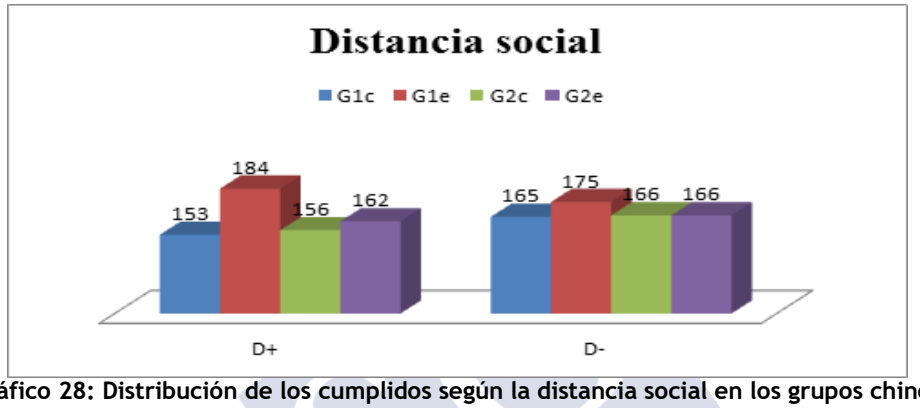


gráfico 28: Distribución de los cumplidos según la distancia social en los grupos chinos

Podemos observar que no hay mucha diferencia cuando varía la distancia social. A excepción del G1e, son más frecuentes los cumplidos cuando los interlocutores tienen menos distancia. Es decir, los encuestados chinos tienden a hacer más cumplidos cuando conocen mejor al otro interlocutor. La diferencia estadística de los dos grupos chinos es X^2=0,896 P=0,344 la del Grupo 1 y X^2=0,177 P=0,674 la del Grupo 2. Ambos resultados indican que no hay diferencias significativas: P>0,05. A continuación examinamos la distribución de las estrategias en cada caso en el contexto chino:

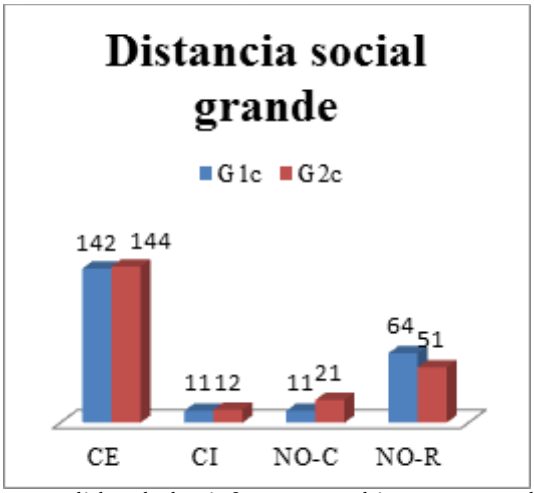


gráfico 29: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de distancia social grande

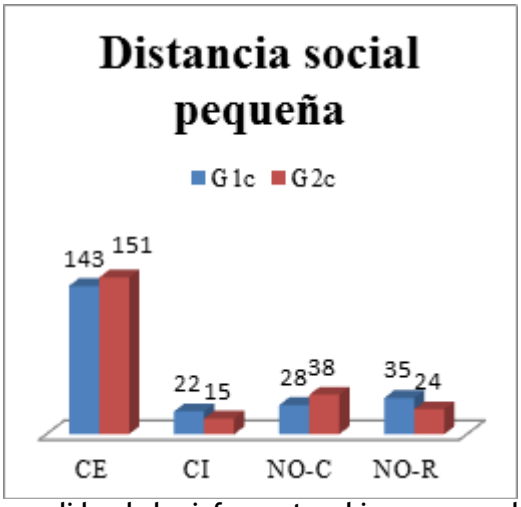


gráfico 30: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de distancia social pequeña

En los gráficos 29 y 30 podemos advertir con más claridad la diferencia cuando varía el factor de distancia social. Primero, como hemos visto en la tabla 10, la estrategia más empleada es la de hacer cumplidos explícitos en ambas configuraciones. Segundo, cuando la distancia social entre los interlocutores es pequeña se hacen más cumplidos implícitos el uso de la estrategia de *no hacer cumplido* se duplica, ya que los interlocutores emiten un enunciado sin realizar el acto de habla de hacer cumplido. Por último, cuando la distancia social es pequeña, se observan menos respuestas en las que los interlocutores se quedan callados, siendo casi la mitad de la cifra del supuesto anterior. Esto implica que entre los interlocutores familiares se sienten más libres de hacer comentarios. A continuación, veamos unos comentarios sobre la distancia social de los encuestados:

Grupo 2, hombre: ¨en general soy generoso haciendo cumplidos, pero la sinceridad varía dependiendo de la relación que tengo con la persona. A las personas que no sean familiares los hago por cortesía, pero a los familiares o amigos, siempre les doy mi opinión sincera. Por ejemplo, a una chica que acabo de conocer, le podría decir ¨qué guapa estás¨ sólo por cortesía, da igual si ella es guapa de verdad o no. Pero a una amiga mía si le digo ¨estás muy guapa¨, es verdad que pienso que está muy guapa.¨

Grupo 1, hombre: ¨Con los amigos, sobre todo los amigos varones suelo hacer bromas o ironías en vez de hacer un cumplido, pero con una persona no tan familiar no me atrevo a hacer bromas por si acaso provoca malentendido.¨

Grupo 2, mujer: ¨A mis amigas les hago cumplidos en todos los aspectos, pero con la gente que no conozco mucho los hago menos porque soy una persona tímida.¨

Podemos comprobar que la distancia social afecta al uso del acto de habla de hacer cumplidos de los sujetos chinos. No obstante, se obtienen resultados similares: si comparamos los datos estadísticos de ambos, debido a que algunos encuestados tienden a hacer más cumplidos cuando tienen más confianza (D+) mientras que algunos encuestados suelen hacer bromas o usar la ironía con los amigos, y esto se considera como *no hacer cumplido*.

5.6 POSICIÓN SOCIAL

Para estudiar la influencia del factor sociológico de la posición social en el acto de habla del cumplido, se han configurado dos categorías de posición social: cuando los interlocutores tienen la misma posición social, es decir, tiene una relación horizontal, se marca como P-; cuando los interlocutores tienen diferentes posiciones sociales, se marca como P+ y es una relación vertical. Y en la categoría de P+ existen dos situaciones distintas: una es cuando el

encuestado tiene la posición social inferior que el interlocutor configurado en el cuestionario se marca como ¨de abajo arriba¨; la otra es cuando el encuestado tiene la posición social superior que el interlocutor configurado, se marca como ¨de arriba abajo¨. La distribución de la configuración es como sigue:

P+
- De arriba abajo: S6+S8+S10
- De abajo arriba: S1+S4+S5

P-: S2+S3+S7+S9+S11+S12

Los porcentajes de la realización del acto de habla del cumplido de cada grupo se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 11: Distribución de los cumplidos según la posición social en los grupos chinos

	P+	P-
G1c	167 (73,25%)	151 (66,23%)
G1e	180 (78,95%)	179 (78,51%)
G2c	166 (72,81%)	156 (68,42%)
G2e	168 (73,68%)	160 (70,18%)

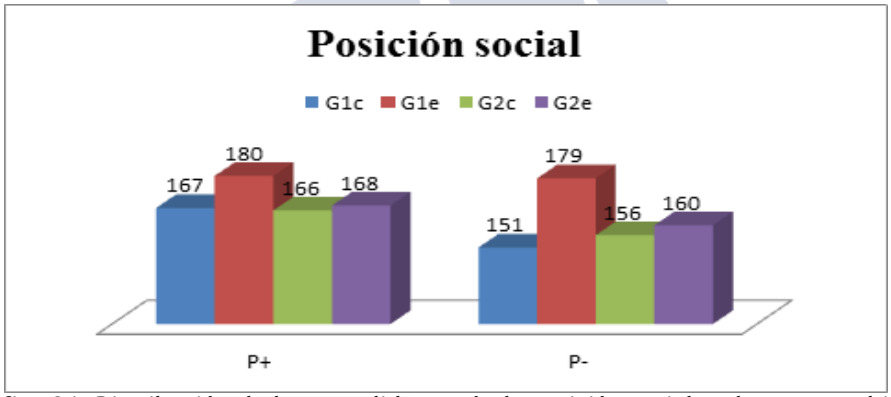


gráfico 31: Distribución de los cumplidos según la posición social en los grupos chinos

Se puede observar que en el contexto chino los dos grupos siguen comportándose de una forma muy similar, se inclinan a hacer más cumplidos cuando tienen una posición social desigual al interlocutor. La diferencia disminuye al pasar al contexto español, pero sigue siendo mayor el uso en la situación de P+. Examinamos la distribución de las estrategias en los dos casos en el contexto chino en ambos gráficos:

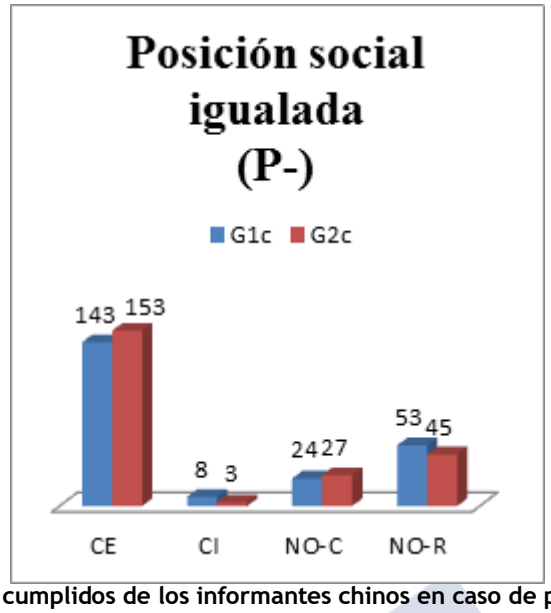


gráfico 32: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de posición social de igualdad

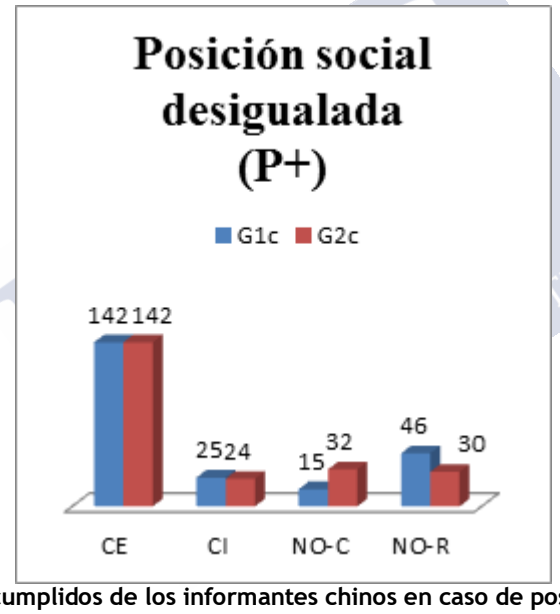


gráfico 33: Formas de los cumplidos de los informantes chinos en caso de posición social de desigualdad

Además de que la estrategia de hacer un cumplido explícito sigue siendo la estrategia más utilizada, se puede ver la diferencia del uso de cumplidos implícitos entre los dos casos. Cuando los interlocutores tienen una posición social diferente, se dan mucho más los cumplidos implícitos, siendo la diferencia significativa: $X^2=6,231$ $P=0,013$ ($P<0,05$). La diferencia de las otras estrategias no es significativa entre los dos casos, pero se observa que en el caso de P+ se encuentra menos uso de no-reaccionar.

Con el fin de conocer mejor la influencia de la posición social en cada comunidad de habla, los casos en los que existe una posición diferente se clasifican según la relación de esta diferencia entre los interlocutores: de arriba abajo y de abajo arriba. Comparamos los cumplidos dados en estas dos condiciones respectivamente en el siguiente gráfico:

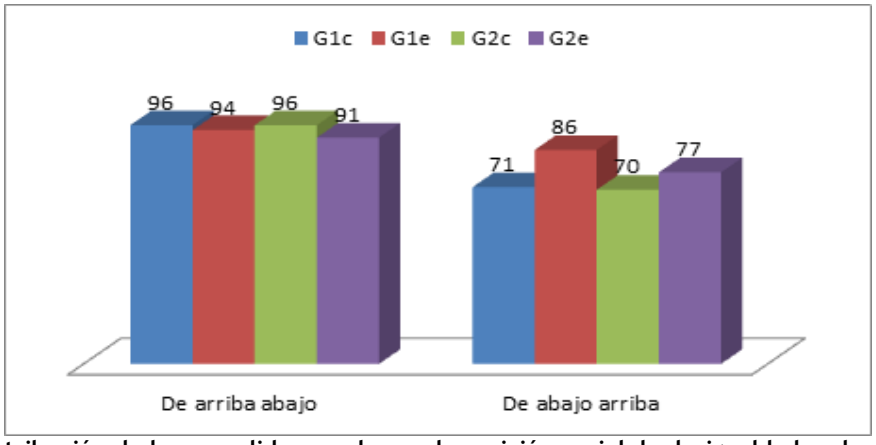


gráfico 34: Distribución de los cumplidos en el caso de posición social de desigualdad en los grupos chinos

Por un lado, en el contexto chino los porcentajes entre los dos grupos son muy similares. Al comparar el porcentaje de no realizar el acto de habla del cumplido (*no hacer cumplido* + *no reaccionar*), la diferencia entre las dos condiciones (de arriba abajo vs. de abajo arriba) es significativa: X^2=8,963 P=0,003 (P<0,05). Es decir, existe una diferencia cuando los interlocutores chinos no poseen la misma posición social, y ésta sí que afecta al acto de habla del cumplido: se dan más cumplidos de parte de la persona de posición social superior hacia la persona de posición social inferior que en el caso contrario. Por otro lado, en el contexto español, aunque también se hacen más cumplidos por parte del interlocutor de la posición social más alta, la diferencia entre las dos condiciones disminuye bastante. Esto quiere decir que, a los estudiantes chinos, el factor de la posición social les afecta más en el ámbito de la comunidad de habla nativa que en el contexto de la lengua meta.

La distribución de las estrategias en estas dos condiciones en el contexto chino se puede mostrar como en el siguiente gráfico:

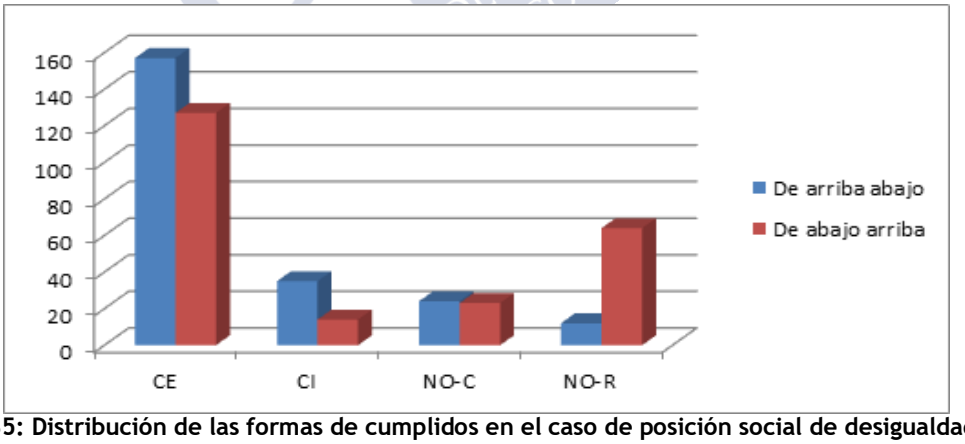


gráfico 35: Distribución de las formas de cumplidos en el caso de posición social de desigualdad en los grupos chinos

Según la clasificación, las primeras dos columnas representan el uso de hacer un cumplido mientras las últimas dos columnas representan los casos en los que no se hace un cumplido. De acuerdo con el porcentaje de *no hacer cumplido* en cada condición (15,79% y 34,65% respectivamente), la diferencia es significativa: X^2=7,078 P=0,008 (P<0,05). Esto quiere decir que los encuestados chinos hacen más cumplidos cuando tienen una posición social superior que el interlocutor. Además, cuando los informantes tienen una posición social inferior, la mayoría prefieren no decir nada (no-reaccionar).

Si comparamos las tres posibilidades (de igualdad, de arriba abajo, de abajo arriba) en porcentaje, se presenta como en la siguiente tabla:

Tabla 12: Porcentaje de hacer un cumplido de acuerdo con la posición social en los grupos chinos

	Posición social de igualdad (P-)	Posición social de desigualdad (P+)	
		De arriba abajo	De abajo arriba
Hacer un cumplido	307 (67,32%)	192 (84,21%)	141 (61.84%)

El orden de preferencia de realizar el acto de habla del cumplido es: de arriba abajo > de igualdad > de abajo arriba.

5.7 GÉNERO

Con el objetivo de investigar si existen diferencias entre los dos géneros en el acto de habla del cumplido, se han configurado la misma cantidad de hombres y mujeres en las 12 situaciones. Para facilitar la comparación, se han recogido también la misma cantidad de encuestados hombre y encuestadas mujeres. Se hará la comparación desde dos puntos de vista: hacer cumplido y recibir cumplido. La distribución situacional de los dos géneros es:

Hombre: S1+S2+S6+S8+S10+S12

Mujer: S3+S4+S5+S7+S9+S11

Primero sumamos los cumplidos dados en las seis situaciones correspondientes para determinar qué género ha recibido más cumplidos:

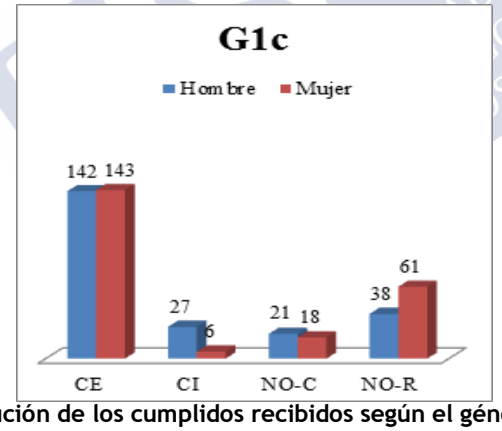


gráfico 36: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G1c

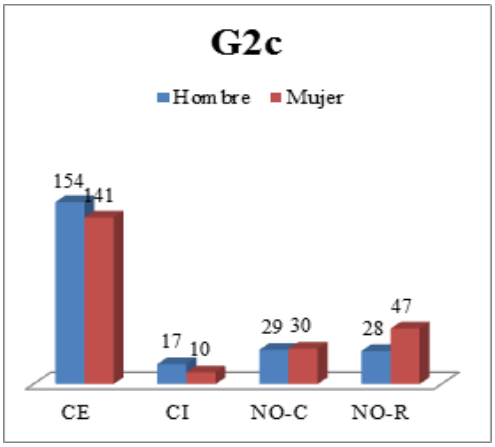


gráfico 37: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G2c

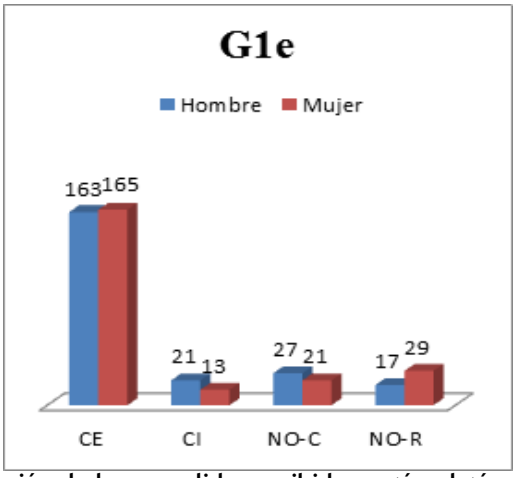


gráfico 38: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G1e

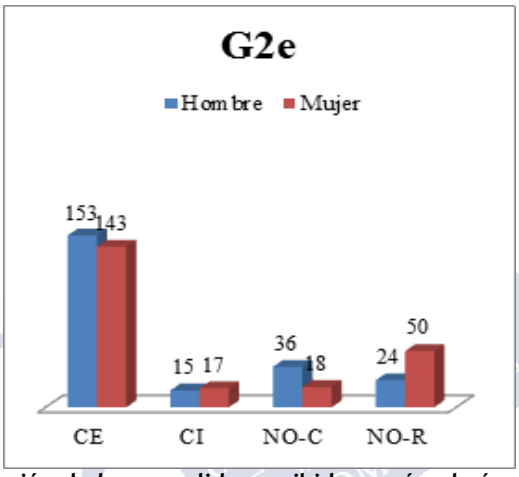


gráfico 39: Distribución de los cumplidos recibidos según el género en el grupo G2e

El resultado es que el Grupo 1 ha realizado algunos cumplidos más a las mujeres (configuradas) que a los hombres (configurados) siendo diferencia mínima, sólo uno en chino y dos en español. Sin embargo, el Grupo 2 ha hecho más cumplidos a los hombres que a las mujeres (independiente de otros factores sociológicos y del tema). Además, en todos los casos se ha empleado la estrategia de *no reaccionar* hacia las mujeres y la de *no hacer cumplido* a los hombres (excepto en el G2c, que la diferencia es sólo de un uso). El Grupo 1 supera al Grupo 2 en la diferencia interlingüística del mismo grupo, es decir, el Grupo 2 no altera su comportamiento al cambiar de idioma, mientras que el Grupo 1 se comporta de manera un poco diferente en la mayoría de los casos.

Ahora vamos a examinar cuál de los dos géneros de los encuestados ha realizado más cumplidos al sumar las 12 situaciones, es decir, ahora el género en las estadísticas se refiere al género de los sujetos chinos:

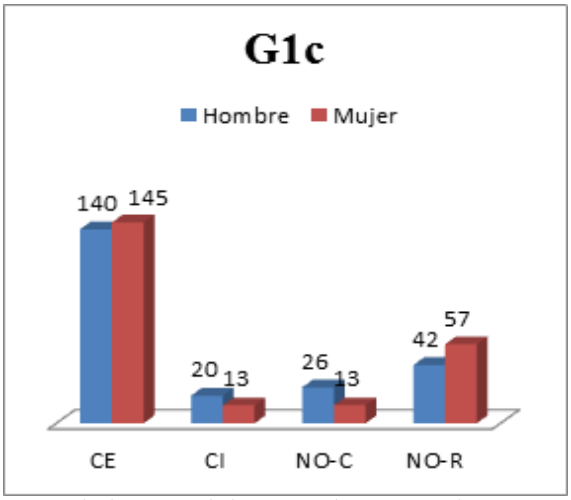


gráfico 40:Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G1c

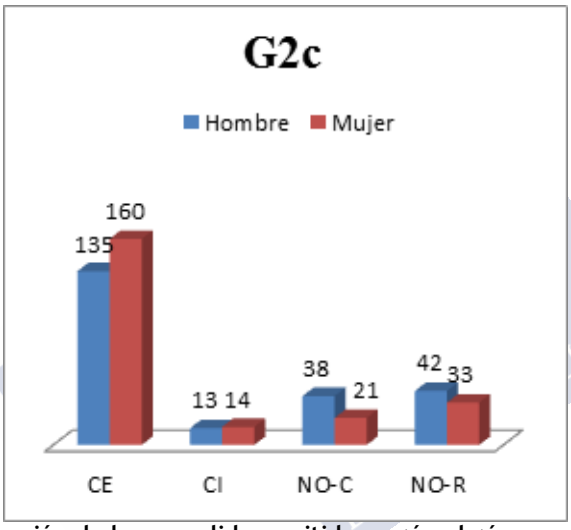


gráfico 41: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G2c

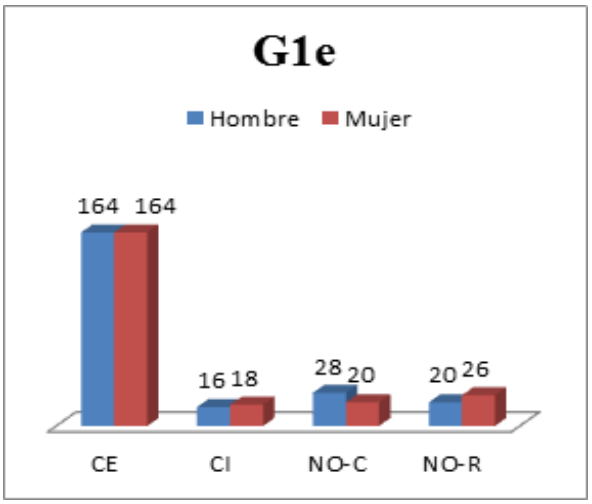


gráfico 42: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G1e

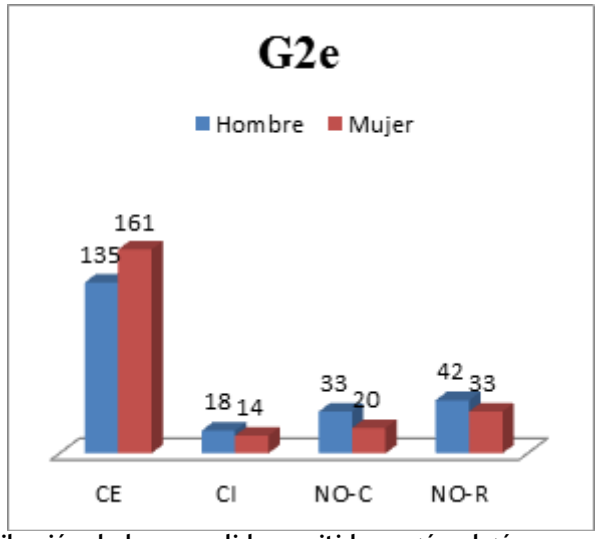


gráfico 43: Distribución de los cumplidos emitidos según el género en el grupo G2e

Vemos que, en el contexto chino, entre los cumplidos dados (tanto explícitos como implícitos) por los sujetos del Grupo 1, 160 son de los hombres y 158 son de las mujeres, por lo que la disparidad es mínima. Entre estos cumplidos, las mujeres han empleado más los cumplidos explícitos y los hombres los implícitos. Asimismo, la cantidad de situaciones en las que no se ha realizado el acto de habla del cumplido en cada género también varía muy poco. Sin embargo, la estrategia empleada por los dos géneros sí que varía. Los hombres tienden a utilizar la de *no hacer cumplido* y las mujeres prefieren quedarse calladas (no-reaccionar). En el caso del G2c, la diferencia entre los dos géneros es mucho más grande: 148 de hombres y 174 de mujeres. Aunque los hombres también emplean más la estrategia de no hacer cumplido, optan por no hacer ningún comentario (no-reaccionar) más frecuentemente que las mujeres en el Grupo 2. Por lo tanto, podemos decir que la diferencia entre los dos géneros del Grupo 1 es mucho menor que en el Grupo 2. Entre todos los sujetos chinos en el contexto chino, las mujeres del Grupo 2 son los que realizan el acto de habla del cumplido con más frecuencia.

En el contexto español, es decir, en el entorno de la lengua meta, los sujetos del Grupo 1 lo realizan con más frecuencia que en el contexto de le lengua nativa, mientras que el Grupo 2 apenas presenta diferencias. Tantos los hombres como las mujeres del Grupo 1 han hecho más cumplidos y disminuyen el uso de no reaccionar, y por ello la diferencia entre los dos géneros sigue siendo menor que la del Grupo 2, debido a que éste mantiene la misma frecuencia en casi todas las estrategias.

Cabe mencionar la diferencia entre los dos idiomas del mismo grupo (G1c vs. G1e; G2c vs G2e), el hecho de que el idioma empleado afecte más al Grupo 1 que al Grupo 2 en el acto de habla de hacer el cumplido se ha confirmado en la mayoría de las situaciones.

Tras el análisis de la diferencia desde dos perspectivas: el género del receptor del cumplido y el género del emisor del cumplido, ahora vamos a ver los cumplidos realizados considerando el género de ambos interlocutores calculando los cumplidos hechos entre el mismo género y entre los dos géneros, como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 13: Cumplidos hechos por los informantes chinos según el género

	M→M	M→H	H→M	H→H
Cumplidos hechos	159	173	141	167

El resultado ha sido sorprendente. Se dan más cumplidos desde mujeres hacia hombres, mientras que se dan menos cumplidos desde hombres hacia mujeres. El orden descendente es:

M→H > H→H > M→M > H→M. Es decir, los hombres tienden a hacer cumplidos a interlocutores del mismo género, mientras que las mujeres prefieren hacer cumplidos a personas del género contrario.

Se observa que en ambos grupos y en ambos idiomas los hombres siempre emplean más la estrategia de no hacer cumplido que las mujeres, en este caso revisamos el uso de las sub-estrategias correspondientes utilizadas por cada género, y la distribución se expone en la siguiente tabla:

Tabla 14: Usos de las sub-estrategias de no hacer cumplido según el género en los grupos chinos

	Hombre				Mujer			
	G1c	G1e	G2c	G2e	G1c	G1e	G2c	G2e
Hacer alusión al objeto del cumplido	11	9	9	8	4	10	10	4
Bromear (ironía)	3	6	7	3	1	0	2	0
Felicitar	5	6	11	13	5	6	5	12
Dar ánimo o expresar esperanza	0	2	1	1	2	2	0	0
Hablar de otro tema	7	4	10	8	3	1	4	4

La diferencia consiste principalmente en el uso de *bromear(ironía)* y *hablar de otro tema*, a las cuales los sujetos hombres han dado más usos que las mujeres. De hecho, hay varios sujetos chinos varones que han comentado acerca de la sub-estrategia de bromear (ironía) en la entrevista semi-dirigida, siendo la mayoría del Grupo 1:

Grupo 1, hombre: ¨Con mis amigos siempre hago una broma o uso la ironía en vez de hacer un cumplido, da igual si es un amigo o una amiga, pero con los amigos (hombres) más, creo. Los cumplidos los hago más con la gente menos familiar, porque con mis amigos no tengo que ser cortés, siempre nos reímos el uno con el otro.¨

Grupo 1, hombre: ¨Entre los amigos íntimos somos así, pero lo hago con los amigos (hombres) más. Con las chicas, aunque son mis amigas, no hago empleo tanto la ironía porque son más sensibles. A un amigo se le puede decir de todo.¨

5.8 ESTRUCTURA SINTÁCTICA DEL CUMPLIDO EN CHINO

Con el fin de estudiar si el cumplido en chino está convencionalizado, se analizan las estructuras sintácticas observadas en los cumplidos explícitos dados en todas las situaciones. Hay que tener en cuenta dos aspectos: una es que sólo los cumplidos explícitos pueden tener estructura sintáctica y la otra es que una respuesta dada de un encuestado puede tener una, dos o incluso más estructuras sintácticas. Se resumen las estructuras más usadas en la siguiente tabla:

Tabla 15: Distribución de los usos de las estructuras sintácticas en chino

		G1c	G2c	En total
1. ADJ (Total: 453)	(INT) + ADJ + (SUS)	106	121	227
	SUS + (INT) + ADJ	73	77	150
	TÚ + (INT) + ADJ	33	43	76
2. V (Total: 67)	(SUS) + V + TÚ	22	24	46
	(YO) + V + (SUS)	9	12	21
3. V + 得 (Total: 41)	V + 得 + ADJ	19	22	41
4. (TÚ) + 有 (tener)/ 是(ser) + SUS (Total: 39)	(TÚ) + 有(tener) + SUS	17	12	39
	(TÚ) + 是(ser) + SUS	4	6	10

Más del 90% de los cumplidos producidos por los dos grupos en chino aparecen en una de

estas estructuras. La más empleada es la estructura de adjetivo, que abarca dos tercios de todos los cumplidos estructurados. Las tres sub-estructuras de adjetivo son las siguientes:

i. (INT) + ADJ + (SUS)

美！(ADJ)

Měi!

(¡Precioso!)

真棒！ (INT + ADJ)

Zhēn bàng!

(¡Excelente!)

好漂亮的包包！(INT + ADJ + SUS)

Hǎopiàoliang de bāobāo!

(¡Qué bolso tan bonito!)

La mitad de los cumplidos de estructura de adjetivo pertenece a esta sub-estructura. Es decir, un tercio de todos los cumplidos convencionalizados se compone de esta forma.

ii. SUS + (INT) + ADJ

你家的装饰很精致。

Nǐjiā de zhuāngshì hěn jīngzhì.

(La decoración de tu casa es muy refinada.)

Esta sub-estructura aparece en un tercio de los cumplidos de estructura de adjetivo.

iii. TÚ + (INT) + ADJ

你太厉害了！

Nǐ tài lìhai le!

(¡Eres super excelente!)

La segunda estructura principal que se utiliza es la de verbo, que engloba el 10% de los cumplidos estructurados. También tiene dos sub-estrategias:

i. (SUS) + V + TÚ

很适合你。 (V + TÚ)

Hěn shìhé nǐ.

(Te queda muy bien.)

这西装很衬你。(SUS + V + TÚ)

Zhè xīzhuāng hěchènnǐ.

(Este traje te favorece mucho.)

ii. (YO) + V + (SUS)

我喜欢！ (YO + V)

Wǒ xǐhuān!

(¡Me gusta!)

我也喜欢这个包包。 (YO + V + SUS)

Wǒ yěxǐhuān zhègèbāobāo.

(A mí también me gusta este bolso.)

Existen dos sub-estructuras debido a que en chino, en la frase de ¨gustar¨, el sustantivo no es el sujeto sino que la persona es el sujeto.

La siguiente más aplicada V + 得 + ADJ, es una estructura particular en el idioma chino. La partícula 得(de) se usa en algunas construcciones específicas para indicar el grado del complemento (cómo de rápido, de temprano, de caro, etc.). No tiene equivalente en español[26]. Por ejemplo:

[26] Explicación citada en https://es.wikibooks.org/wiki/Chino/Lecciones/Lecci%C3%B3n_3

你网球打得真好！

Nǐ wǎngqiú dǎde zhēnhǎo!

(¡Qué bien juegas al tenis!)

Y la última estructura es 有 (tener)/ 是 (ser) + SUS, veamos con los ejemplos correspondientes:

i. (TÚ) + 有(tener) + SUS

你真有品味！

Nǐ zhēn yǒu pǐnwèi!

(¡Qué (buen) gusto tienes!)

ii. (TÚ) + 是(ser) + SUS

没看出来你居然是个高手啊！

Méikànchūlái nǐ jūrán shìgè gāoshǒu a!

(¡No sabía que eres un maestro!)

Precisamente como hemos visto, la estructura sintáctica del cumplido en chino está altamente convencionalizada, ya que las cuatro estructuras principales pueden abarcar más del 90% de los cumplidos dados en chino. De este modo, se puede concluir que el acto de habla del cumplido en la comunidad de habla china está ritualizado. Este resultado confirma los resultados de los estudios de Li y Feng (2000), en el cual el 88,1% del corpus recogido de los cumplidos en chino se pueden clasificar en cinco estructuras principales:

Tabla 16: Distribución de los usos de las estructuras sintácticas en el estudio de Li y Feng (2000: 29)

	Estructura	Porcentaje (%)
1	a. (INT) ADJ	26,8
	b. (INT) ADJ + SUS	
2	a. TÚ + V + 得 + (INT) + ADJ	26,3
	b. SUS + V + 得 + (INT) + ADJ	
3	a. TÚ + (INT) + ADJ	22,6
	b. SUS + (INT) + ADJ	
4	TÚ + (INT) 有(tener)/ 是(ser) + SUS	11,0
5	a. (YO) + (INT) + V + (TÚ)	3,3
	b. (YO) + (INT) + V + (SUS)	
En total		88,1

6 ANÁLISIS: LAS RESPUESTAS AL CUMPLIDO EN LOS ESTUDIANTES CHINOS

En este capítulo vamos a analizar los datos recogidos de los dos grupos de informantes chinos sobre la respuesta al cumplido. Del mismo modo que el cuestionario de hacer un cumplido, el de responder al cumplido también cuenta con 12 situaciones en dos idiomas: chino mandarín y español peninsular. A lo largo del análisis, primero se van a examinar los datos por cada una de las situaciones, de acuerdo con las categorías establecidas en el capítulo de metodología. Hay siete categorías principales (macro-estrategia) de las respuestas, a las que haremos referencia utilizando las siglas de las estrategias: EP-Elaboración positiva, EN-elaboración negativa, E-neutral-elaboración neutral. Cada situación se analizará de acuerdo con las macro-estrategias y las sub-estrategias instauradas, tanto por grupo como por idioma.

Después del análisis situacional, se va a examinar si afectan los factores sociales (distancia social y posición social), si existen diferencias en las respuestas al cumplido entre hombres y mujeres al responder al cumplido, y si las hay, qué género tiene mayor tendencia a aceptar o rechazar el cumplido. Por último, se analizará cuál de los temas del cumplido se acepta más y cuál se rechaza más. Según las conclusiones obtenidas en esta parte, se decidirá cómo se hace la comparación entre los datos de los informantes chinos y los de los españoles en los próximos capítulos.

En los ejemplos, se identifica a los participantes de la misma manera que lo hemos hecho con anterioridad (en el capítulo V): G1c (Grupo 1, en chino), G1e (Grupo 1, en español), G2c (Grupo 2, en chino) y G2e (Grupo 2, en español). H si es un hombre y M si es mujer.

6.1 ANÁLISIS DE LAS SITUACIONES

Las 12 situaciones que componen el cuestionario de respuesta al cumplido tratan también tres temas: apariencia, habilidad y pertenencia. En el contexto de cada situación se describe una escena cotidiana que determina el tema del cumplido y la relación entre los interlocutores, y después se proponen dos opciones de respuesta: una verbal y otra no verbal. Una parte de las entrevistas está grabada en audio, para que los encuestados expresen las dudas y opiniones que consideren relevantes. En esta parte se analizará cada situación del cuestionario, con ayuda de gráficos y tablas, acompañados de ejemplos, así como de los comentarios de los propios informantes.

6.1.1 Situación 1: Trabajar para el alcalde

Descripción del contexto: Eres estudiante de lenguas extranjeras. Una delegación extranjera ha venido a tu ciudad de visita y tú eres el/la intérprete del alcalde. Después de acabar el trabajo, el alcalde te dice: ¡Qué bien hablas, tienes muy buen nivel!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨el alcalde¨; el encuestado tiene una posición social inferior que la persona configurada en el contexto (marcamos como P+), en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de mayor posición social hacia la persona de menor posición social.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Primero revisamos la preferencia de forma de respuesta de los encuestados:

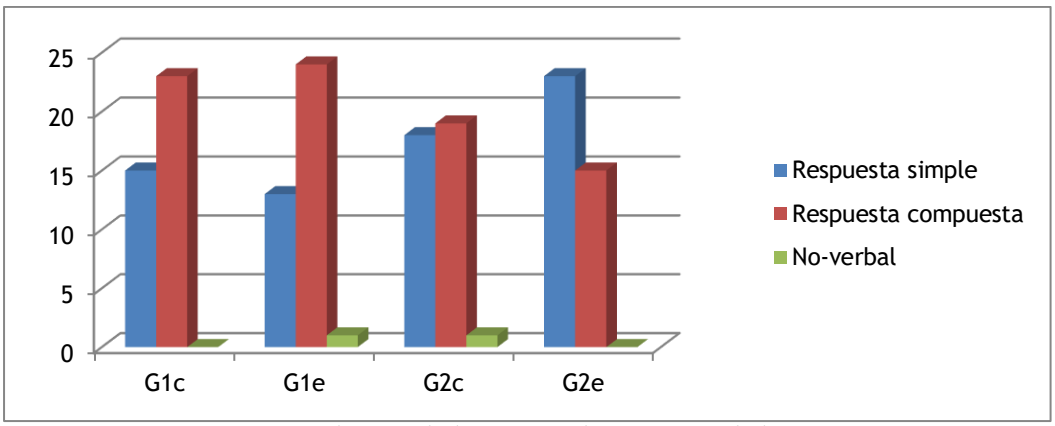


gráfico 44: Distribución de las formas de respuesta de la situación 1

Tal como se ha presentado en el gráfico, el Grupo 1 prefiere usar respuestas compuestas tanto en chino como en español (60,53% y 63,16% respectivamente); y el Grupo 2 cuando está en el contexto chino tiende a utilizar más la forma compuesta que la simple (50% vs. 47,37%), y cuando está en el contexto español prefiere emplear la respuesta simple (60,53%).

La respuesta más empleada en esta situación es la de *dar gracias*, en ambos grupos y en ambos idiomas: 21,05% en G1c, 34,21% en G1e, 44,74% en G2c y 57,89% en G2e. La segunda estrategia más utilizada, es una respuesta compuesta en todos los casos: *dar gracias + comprometerse* en chino: 21,05% tanto en G1c como en G2c; y dar *gracias + rebajarse o quitar importancia* en español: 18,42% para G1e y 21,05% para G2e. Dada la coincidencia de los resultados, se puede observar una diferencia entre los dos idiomas, aunque todos los encuestados sean chinos. Veamos unos ejemplos de estas dos respuestas compuestas:

Dar gracias + comprometerse:

谢谢 您的 肯定， 我会 继续 努力的。(G1c, M)

Xièxiè nínde kěndìng, wǒhuì jìxù nǔlìde.

(Gracias por su aprecio, voy a seguir esforzándome.)

Dar gracias + rebajarse o quitar importancia:

谢谢市长夸奖，都是我应该做的。(G2c, H)

Xièxiè shìzhǎng kuājiǎng, dōushì wǒ yīnggāi zuòde.

(Gracias por su elogio señor alcalde, es lo que debo hacer.)

Es mi deber (que) acoger [a] los huéspedes extranjeros como a mis familiares. Gracias por su elogio. (G1e, H)

La tercera estrategia más usada también coincide según el idioma: en chino, ambos grupos van con la respuesta compuesta de *dar gracias + rebajarse o quitar importancia* (10,53% y 13,16% respectivamente) aunque el Grupo 1 tiene otra estrategia que también ocupa el tercer puesto junto con esta respuesta compuesta, el rechazo (10,53%). En español, ambos grupos tienen la estrategia compuesta *dar gracias + expresar alegría* como la tercera más usada: 13,16% de G1e y 5,26% de G2e. Ponemos unos ejemplos de la última estructura y de rechazo:

Dar gracias + expresar alegría:

¡Muchas gracias! Me alegro de poder servirles. (G1e, M)

Gracias. Estoy contenta de poder terminar el trabajo con éxito. (G2e, M)

Rechazo:

没有 没有。(G1c, M)

Méiyǒu méiyǒu.
(No no.)
哪里 哪里，我还是太年轻了。(G1c, H)
Nǎlǐ nǎlǐ, wǒ háishì tàiniánqīng le.
(Qué va qué va, todavía soy muy joven.)
¡Qué va! Hablo mal. (G2e, M)

A continuación, vamos a examinar la frecuencia del uso de todas las sub-estrategias en esta situación, precisando que la respuesta de un encuestado podría contener una, dos o tres sub-estrategias. Se muestran los resultados en la siguiente tabla y en el gráfico correspondiente:

Tabla 17: Usos de las sub-estrategias en la situación 1

	G1 chino	G1 español	G2 chino	G2 español
Dar gracias	30 (44,78%)	36 (54,55%)	36 (62,07%)	37 (67,27%)
Dar explicaciones	1(1,49%)	2(3,03%)	0 (0%)	0 (0%)
Devolver el cumplido	4(5,97%)	4(6,06%)	3(5,17%)	2(3,64%)
Expresar esperanza o deseo	5(7,46%)	2(3,03%)	3(5,17%)	2(3,64%)
Expresar alegría	2(2,99%)	6(9,09%)	0 (0%)	3(5,45%)
Rebajarse o quitar importancia	9(13,43%)	12(18,18%)	5(8,62%)	8(14,55%)
Bromear	0 (0%)	1 (1,52%)	0 (0%)	0 (0%)
Pedir consejos o sugerencias	1(1,49%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
comprometerse	10(13,93%)	2(3,03%)	8(13,79%)	2(3,64%)
Rechazo	5 (7,46%)	0 (0%)	2 (3,45%)	1(1,82%)
No-verbal	0 (0%)	1(1,52%)	1(1,72%)	0 (0%)
En total	67	66	58	55

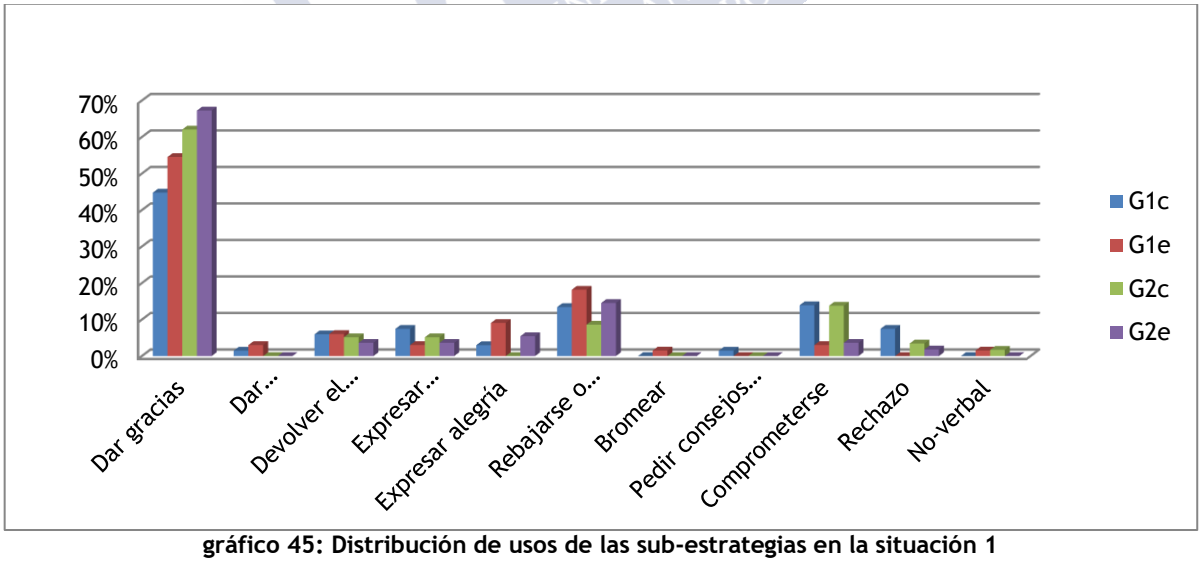


gráfico 45: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 1

Podemos observar que el uso de la sub-estrategia *dar gracias* en ambos grupos es superior en español que en chino. Aunque dicha sub-estrategia sea la más utilizada en la lengua materna, se aplica aún más en la lengua meta. Independientemente del idioma de la situación, el Grupo 2 la emplea siempre con más frecuencia que el Grupo 1. Otras sub-estrategias que se usan más en el contexto español que en el chino son la de expresar alegría y rebajarse o quitar importancia. Otra diferencia obvia que se puede observar en el gráfico es el uso de

comprometerse, que se utiliza mucho más en chino que en español por los encuestados chinos (13,93% y 13,79% respectivamente vs. 3,03% y 3,64%). Es decir, en el contexto chino, los encuestados se han comprometido tres veces más a esforzarse más o a mejorar su nivel en el idioma que en el contexto español. Además, también podemos observar que al recibir un cumplido de habilidad del alcalde, muy pocos encuestados chinos dan respuestas no verbales, ya sea en chino como en español.

Si hacemos una comparación vertical, es decir, en el mismo grupo en diferentes idiomas (L1 y L2): G1c vs. G1e, G2c vs. G2e. encontramos que en el Grupo 1, hay mayor salto entre L1 y L2; dicho de otra forma, el Grupo 1 varía más su forma de comportarse entre las distintas lenguas. Por ejemplo, si observamos el uso del rechazo en esta situación, en el Grupo 1 en L1 se han encontrado 5 respuestas, mientras que ninguna en L2. Sin embargo, en el Grupo 2, en L1 se ha encontrado sólo 1 uso de rechazo y ninguno en L2, por lo que se puede concluir que el Grupo 2 presenta menos diferencia entre los dos idiomas.

Si analizamos los datos de acuerdo con las macro-estrategias, la distribución de cada grupo en cada idioma se presenta como en el siguiente gráfico:

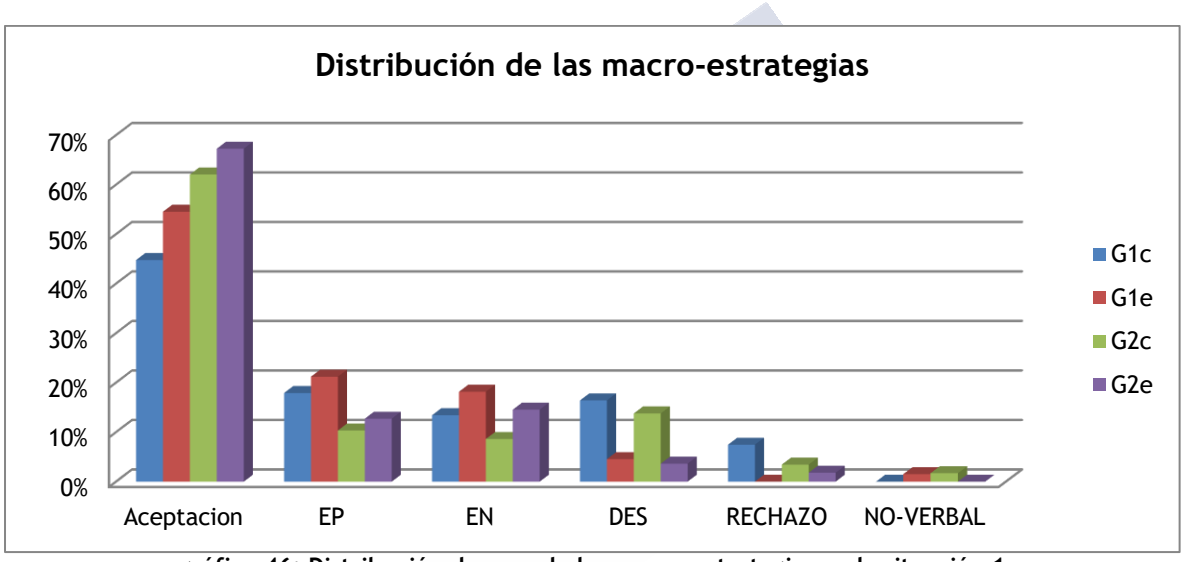


gráfico 46: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 1

Sin duda, la macro-estrategia más utilizada en esta situación es la aceptación, excepto en el caso del G1c (44,78%), donde más de la mitad de los informantes aceptan directamente el cumplido del alcalde. En el contexto chino se emplean más las macro-esetrategias de desvío y rechazo, mientras que en el contexto español la de elaboración positiva y elaboración negativa cuentan con un poco más de frecuencia de uso. Se han encontrado muy pocos usos de respuestas no verbales en esta situación.

Ahora pasamos a la comparación entre los dos grupos. Esta comparación se divide en dos partes: entre los dos grupos en chino (G1c vs. G2c) así como entre los dos grupos en español (G1e vs. G2e). Por un lado, el G1c prefiere las respuestas compuestas, mientras que el G2c utiliza cada tipo de respuestas a partes iguales. El G2c tiende a aceptar más el cumplido (62,07% vs. 44,78% del G1c) y, al mismo tiempo, a rechazarlo menos (3,45% vs. 7,46% del G1c). Por otro lado, el G1e sigue priorizando las respuestas compuestas (63,16%) mientras que el G2e da preferencia a respuestas simples (60,53%). El G1e acepta más el cumplido (54,55%) que el G1c, pero esta tendencia la supera el G2e (67,27%). Del mismo modo, el G1e rechaza menos que en chino, sin embargo, la cifra es todavía mayor que en el caso del G2e (3,03% vs. 1,82%). Se ha encontrado una respuesta no-verbal en el G1e pero ninguna en

el G2e. En conclusión, el Grupo 2 acepta más el cumplido que el Grupo 1, ya sea en chino o en español. El Grupo 1 ha realizado más respuestas compuestas al cumplido y el Grupo 2 más respuestas simples. En comparación con el chino, ambos grupos se sienten más libres de aceptar el cumplido en español.

6.1.2 Situación 2: Te cortaste el pelo

Descripción del contexto: Llevas unos meses haciendo prácticas en una empresa. Un día, después de cortarte el pelo, te encuentras con tu jefe cuando estás esperando el ascensor. Él notó que te cortaste el pelo y te dice: ¿Cambiaste de estilo? Te queda muy bien el nuevo look.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨unos meses¨; el encuestado tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tu jefe¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de más posición social a la persona de menos posición social.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: H

Se presenta la preferencia del uso de forma de respuesta en el siguiente gráfico:

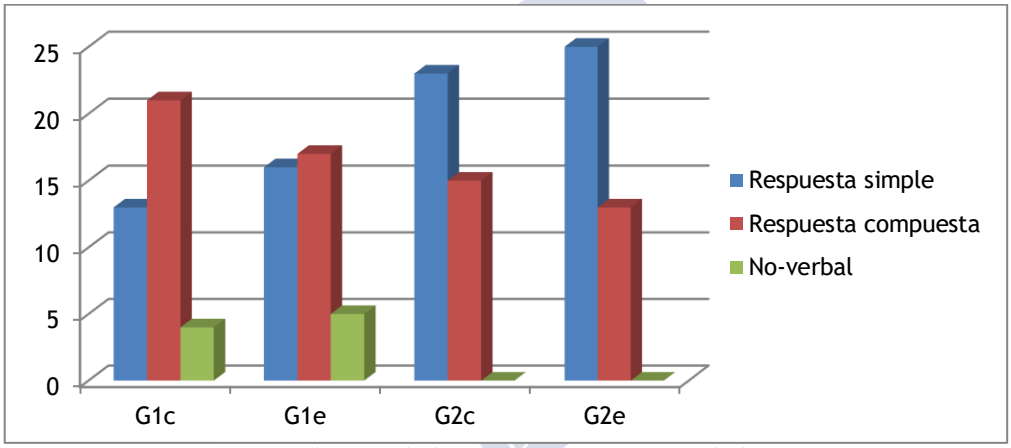


gráfico 47: Distribución de las formas de respuesta de la situación 2

Como se observa en el gráfico, el Grupo 1 prefiere responder al cumplido de forma compuesta, tanto en chino (61,76%) como en español (51,52%), mientras que el Grupo 2 se inclina por las respuestas simples en ambos idiomas (60,53% en chino y 65,79% en español).

En primer lugar se analiza el uso de las sub-estrategias. La más utilizada en esta situación sigue siendo la de *dar gracias* en todos los casos: 26,32% del G1c, 46,84% del G1e, 60,53% del G2c y 65,79% del G2e. Es decir, todas las respuestas simples dadas por el Grupo 2 en ambos idiomas son de tipo *dar gracias*. La segunda estrategia más usada varía ligeramente en función del grupo y del idioma, pero todas son estrategias compuestas. El G1c y el G2e comparten la misma estructura: *dar gracias* + *dar explicaciones* (15,79% y 7,89% respectivamente). El G1e tiene la estrategia no-verbal en segundo lugar y el G2c tiene *incredulidad* + *dar gracias* en su lugar. Cabe indicar que en las respuestas del Grupo 1 se han encontrado 4 de tipo no-verbal en chino y 5 en español, mientras que en el caso del Grupo 2, no se observa el uso de la respuesta no-verbal en ningún idioma. A continuación, ponemos unos ejemplos de las otras estrategias mencionadas anteriormente:

Dar gracias + dar explicaciones:

谢谢！ 换个发型 换个 心情。(G1c, M)

Xièxiè! Huàngèfàxíng huàngè xīnqíng.

(¡Gracias! Nuevo estilo de pelo nuevo estado de ánimo.)

¡Gracias! Me gusta cambiar de look de vez en cuando. (G2e, M)

Incredulidad + dar gracias:

哈哈，真的吗？谢谢 (G2c, H)

Hāha, zhēnde ma? Xièxiè!

(Jaja, ¿de veras? ¡Gracias!)

¿En serio? ¡Gracias! (G1e, M)

La siguiente estrategia más empleada es diferente en cada caso. En el G1c es una estrategia no-verbal (10,53%), y todos los encuestados han puesto ¨sonreír¨ o ¨sonreír tocándomeel pelo¨. El G1e tiene la estrategia combinada de *dar gracias + mostrar acuerdo* en tercer puesto (10,53%). La del Grupo 2 es *dar gracias + dar explicación* en chino (7,89%) e incredulidad + dar gracias en español (5,26%). Veamos ejemplos de la estructura de *dar gracias + mostrar acuerdo*:

谢谢。我也觉得。(G1c, M)

Xièxiè. Wǒ yě juéde.

(Gracias, a mí también me lo parece.)

Gracias, me gusta mucho también. (G1e, M)

La distribución de la sub-estrategias en esta situación se presenta en la siguiente tabla y el gráfico correspondiente:

Tabla 18: Usos de las sub-estrategias en la situación 2

	G1 chino	G1 español	G2 chino	G2 español
Dar gracias	27(45%)	26(47,27%)	36(64,29%)	36(69,23%)
Mostrar acuerdo	5(8,337%)	4(7,27%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevación del cumplido	0 (0%)	1(1,82%)	0 (0%)	0 (0%)
Dar explicaciones	8(13,33%)	4(7,27%)	6(10,71%)	4(7,69%)
Devolver el cumplido	2(3,33%)	1(1,82%)	1(1,79%)	1(1,92%)
Expresar alegría	0 (0%)	3(5,45%)	0 (0%)	3(5,77%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	1(1,82%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2(8,33%)	2(3,64%)	2(3,57%)	2(3,85%)
Expresar incredulidad	6(10%)	8(14,55%)	7(12,5%)	4(7,69%)
Reasignar	1(1,67%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar sorpresa o vergüenza	1(1,67%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1(1,92%)
Cambiar de tema	2(3,33%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	1(1,67%)	0 (0%)	2(3,57%)	0 (0%)
Mostrar reconocimiento	0 (0%)	0 (0%)	1(1,79%)	1(1,92%)
Comprometerse	0(0%)	0 (0%)	1(1,79%)	0 (0%)
Rechazo	1(1,67%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	4(6,67%)	5(9,09%)	0 (0%)	0 (0%)
En total	60	55	56	52

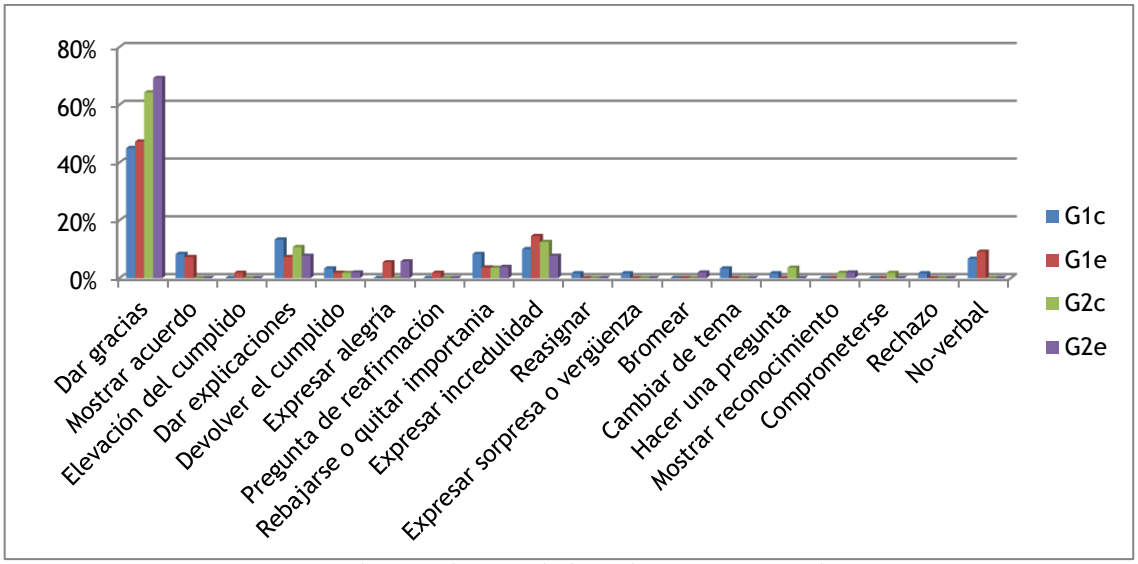


gráfico 48: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 2

Se puede apreciar que en esta situación se han registrado más sub-estrategias en comparación con la situación 1 y por lo tanto, la distribución está muy dispersa, puesto que hay sub-estrategias sólo usada una vez en todos los casos.

Reparemos ahora en la distribución desde la perspectiva de las macro-estrategias, como se muestra en el siguiente gráfico:

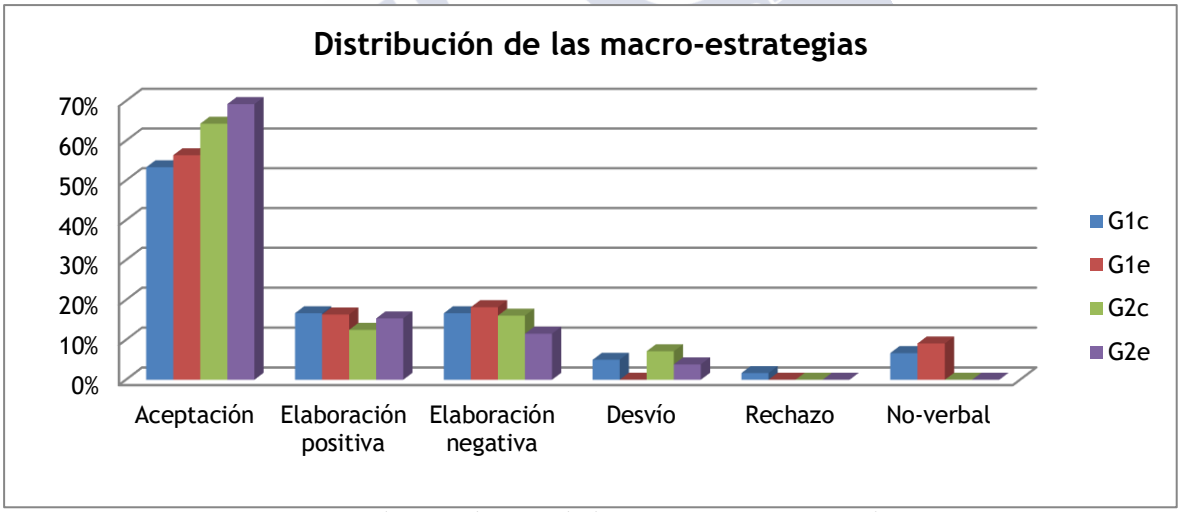


gráfico 49: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 2

Como podemos observar, en esta situación se ha empleado la macro-estrategia de aceptar el cumplido aún más que en la situación 1. En todos los grupos e idiomas se han encontrado más de la mitad de todas las macro-estrategias utilizadas que pertenecen a la de aceptación. El orden de la frecuencia de uso entre los grupos es G2e > G2c > G1e > G1c, igual que en la última situación. No existen diferencias significativas en el uso de la elaboración positiva y de la elaboración negativa entre los grupos e idiomas. En el contexto chino se ha aplicado más la estrategia de desvío que en el contexto español. En las respuestas del Grupo 2, tanto en chino como en español, no se ha encontrado ningún uso de rechazo ni de respuesta no-verbal, pero el Grupo 1 sí las ha aplicado.

Por último, contrastamos los datos entre los dos grupos. En chino (G1c vs. G2c), el G2c

tiende a responder al cumplido de forma simple, mientras que el G1c lo hace de manera compuesta, del mismo modo que en la situación 1. Además, en el G1c se observa un rechazo y 4 respuestas no-verbales, esto quiere decir que el G2c acepta directamente el cumplido con mayor frecuencia. Asimismo, en español (G1e vs. G2e), el G2e sigue privilegiando la respuesta simple (65,79%) y el G1e se acerca más a la respuesta simple (41,11% excluyendo las no-verbales). El G1e cuenta con 5 respuestas no-verbales pero el G2e no tiene ninguna. El Grupo 2 se muestra más abierto frente al cumplido, tanto en chino como en español.

6.1.3 Situación 3: Los alumnos en tu casa

Descripción del contexto: Das clases en una academia a tiempo parcial. Un día invitas a los nuevos alumnos a tu casa. Cuando ellos llegan y ven la casa, una alumna te dice: Guau, ¡qué bonita casa tienes!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨nuevos alumnos¨; el encuestado tiene más posición social que la persona configurada en el contexto (P+), en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de menor posición social hacia la persona de mayor posición social.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

Debido a que en esta situación aparecen respuestas no-verbales en todos los casos, las vamos a agregar en las columnas del gráfico. El resto de las respuestas las dividimos en simples y compuestas. La distribución de cada grupo se presenta en el siguiente gráfico:

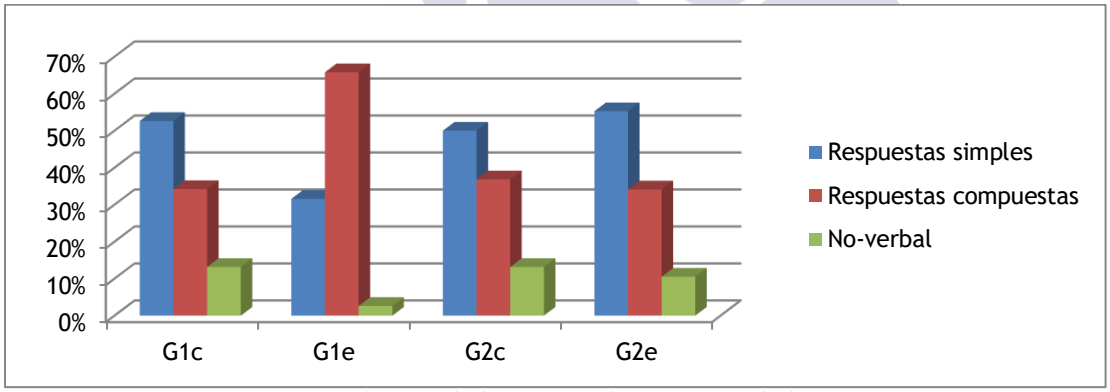


gráfico 50: Distribución de las formas de respuesta de la situación 3

Se puede observar que el G1c, el G2c y el G2e presentan una preferencia por las respuestas simples, mientras que el G1e cuenta con más compuestas. Entre las primeras tres situaciones del cuestionario, en la presente situación se han encontrado más respuestas no-verbales que en las primeras dos, y todos los encuestados que eligen esta opción han puesto ¨sonrío¨ o ¨me río¨.

A diferencia de la uniformidad de las respuestas simples dando gracias en las situaciones anteriores, se han recogido bastantes sub-estrategias en las respuestas simples sobre todo en los datos del Grupo 1, tal como rebajarse o quitar la importancia, expresar incredulidad, elevar el elogio, hacer broma o reasignar, entre otras. Veamos unos ejemplos del uso simple de algunas sub-estrategias:

Elevar el elogio:

那是！也不看是谁家！(G1c, M)

Nàshì! Yěbúkàn shìshéijiā!

(¡Hombre claro! ¡No sabes de quién es esta casa! [Porque es mi casa])

Expresar incredulidad:
哈哈，真的吗？
Hāha, zhēnde ma?
(Jaja, ¿de verdad?)
Reasignar:
Jaja, a mi mujer le gusta mucho la decoración doméstica. (G1e, H)
Alentar:
Si vosotros estudiarais más, tendríais la casa más bonita. (G1e, H)
Hacer una pregunta:
你们想喝点什么？ (G1c, H)
Nǐmen xiǎng hēdiān shénme?
(¿Qué queréis tomar?)
Ofrecer:
那常来玩！(G2c, M)
Nà cháng lái wán!
(¡Pues ven más a menudo!)
Rechazo:
没有，只是很普通而已。
Méiyǒu, zhǐshì hěnpǔtōng éryǐ.
(Que no, sólo está regular.)
Rebajarse o quitar importancia:
还好还好。(G1c, M)
Háihǎo háihǎo.
(Más o menos.)

Pese a que aparecen varias sub-estrategias, la más utilizada sigue siendo la de *dar gracias* en ambos grupos y en ambos idiomas: 7,89% del G1c, 13,16% del G1e, 42,11% del G2c y 50% del G2e. En comparación con la dispersa distribución de las sub-estrategias empleadas por el Grupo 1, la del Grupo 2 está mucho más concentrada en ambos idiomas, siendo la gran mayoría de las respuestas simples de *dar gracias*. La segunda estrategia más empleada varía en función del grupo y del idioma. La del G1c es el *rechazo*, que cuenta con el mismo porcentaje de uso que *dar gracias*, además sólo en G1c se ha encontrado esta estrategia. El G1e cuenta con la estrategia compuesta *dar gracias + expresar esperanza o deseo* en su segundo puesto. En el caso del G2c y G2e tienen varias respuestas combinadas con la misma frecuencia de uso en su segundo lugar, que son *dar gracias + ofrecer, dar gracias +rebajarse o quitar importancia, dar gracias y devolver el cumplido* en el G2c mientras *dar gracias + mostrar acuerdo, dar gracias + ofrecer* y *reafirmación + dar gracias* en el G2e. Ponemos unos ejemplos:

Dar gracias + expresar esperanza o deseo
¡Gracias! Espero un día poder visitar sus casas. (G1e, H)
Dar gracias + ofrecer:
¡Gracias! Ya sabéis que podéis venir cuando queráis, como si fuera vuestra casa. (G2e, H)
Dar gracias + devolver el cumplido:
谢谢！**真会**说话！(G2c, M)
Xièxiè! Zhēnhuì shuōhuà!
(¡Gracias! ¡Sabes hablar muy bien!)
Dar gracias + mostrar acuerdo:
¡Gracias! Me gusta mucho este estilo. (G2e, M)

Reafirmación + dar gracias:

¿Te gusta? ¡Gracias! (G2e, M)

La distribución de las sub-estrategias en esta situación se muestra en la siguiente tabla y el gráfico abajo:

Tabla 19: Usos de las sub-estrategias en la situación 3

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	14(25,45%)	27(39,71%)	27(50%)	31(59,62%)
Mostrar acuerdo	0(0%)	5(7,35%)	0(0%)	3(5,77%)
Elevar el elogio	2(3,64%)	0(0%)	1(1,85%)	1(1,92%)
Dar explicaciones	5(9,09%)	2(2,94%)	4(7,41%)	1(1,92%)
Devolver el cumplido	1(1,82%)	4(5,88%)	3(5,56%)	1(1,92%)
Ofrecer(se)	3(5,45%)	8(11,76%)	3(5,56%)	3(5,77%)
Recomendar	1(1,82%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)
Expresar esperanza o deseo	3(5,45%)	4(5,88%)	0(0%)	0(0%)
Expresar alegría	1(1,82%)	5(7,35%)	0(0%)	0(0%)
Pregunta de reafirmación	0(0%)	1(1,47%)	2(3,7%)	3(5,77%)
Rebajarse o quitar importancia	6(10,91%)	4(5,88%)	4(7,41%)	2(3,85%)
Expresar incredulidad	5(9,09%)	1(1,47%)	2(3,7%)	2(3,85%)
Reasignar	2(3,64%)	1(1,47%)	0(0%)	0(0%)
Bromear	1(1,82%)	2(2,94%)	1(1,85%)	0(0%)
Hacer una pregunta	1(1,82%)	2(2,94%)	1(1,85%)	1(1,92%)
Reprender	1(1,82%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)
Alentar	1(1,82%)	1(1,47%)	1(1,85%)	0(0%)
Rechazo	3(5,45%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)
No-verbal	5(9,09%)	1(1,47%)	5(9,26%)	4(7,69%)
En total	55	68	54	52

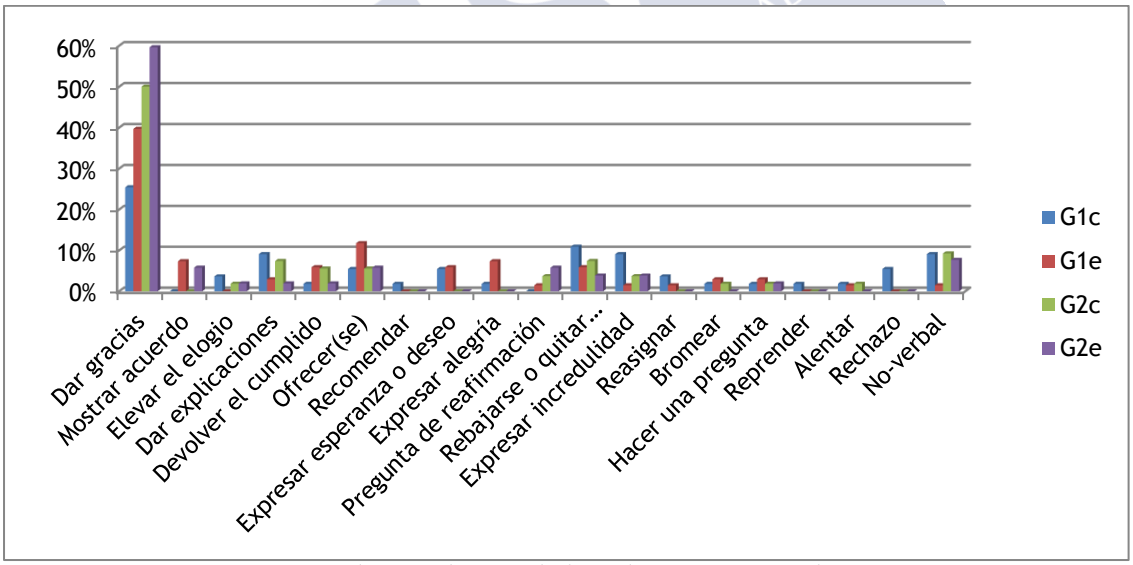


gráfico 51: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 3

La sub-estrategia más usada en todos los grupos es la de *dar gracias*, aunque varía mucho la frecuencia de uso entre grupos: el porcentaje del G2e es más del doble que el del G1c (59,62% vs. 25,45%). La sub-estrategia de *mostrar acuerdo* sólo han aparecido en el contexto español. Las de dar explicaciones y respuestas no verbales se han aplicado con más frecuencia en el contexto chino que en el contexto español. Además, las sub-estrategias de expresar esperanza o deseo, expresar alegría y reasignar solamente las ha empleado el Grupo 1, tanto en chino como en español, mientras que el Grupo 2 no hizo uso de ellas en ningún idioma. Los pocos usos de rechazo en esta situación fueron de informantes del Grupo 1 en chino (G1c). Si

analizamos los datos de acuerdo con las macro-estrategias, se pueden presentar de la siguiente manera:

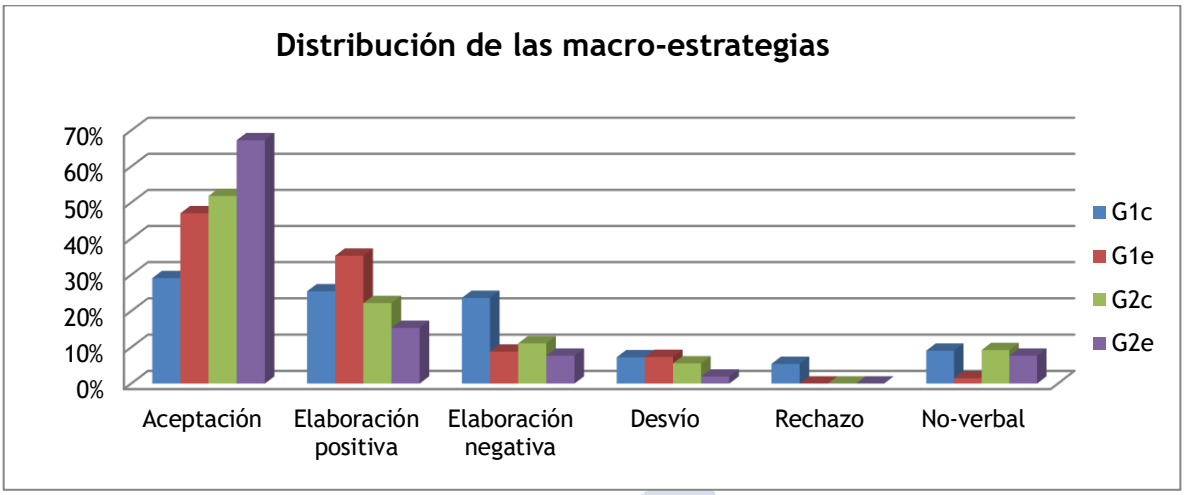


gráfico 52: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 3

Podemos observar que las macro-estrategias más utilizadas en esta situación por ambos grupos en ambos idiomas son: aceptación (>) elaboración positiva (>) elaboración negativa. En comparación con las dos situaciones anteriores, en la presente situación se ha empleado menos la macro-estrategia de aceptación, mientras que se utiliza más la elaboración positiva.

Al comparar los dos grupos observamos que en chino (G1c vs. G2c), ambos grupos comparten la misma frecuencia de uso de la respuesta no-verbal. Además, por primera vez, en el resto de las respuestas, ambos grupos han mostrado preferencia por la forma simple. La diferencia es que en el G1c se tienden a emplear más sub-estrategias que en el G2c y, por lo tanto, la distribución de estrategias del G1c ha sido bastante dispersa. Asimismo, la mayoría de las estrategias utilizadas por el G2c son de *dar gracias*. Dicho de otra manera, el G2c acepta más cumplidos que el G1c de forma directa (dando gracias, 50% vs. 25,45%). Se identifican tres rechazos por parte del G1c y ninguno en el G2c. En español (G1e vs. G2e), el G1e cambia su preferencia por la forma simple por la combinada a la hora de responder al cumplido, mientras que el G2e mantiene la preferencia por la forma simple en ambas situaciones. El G1e acepta más el cumplido dando gracias (39,71%) que el G1c (25,45%) pero sin conseguir alcanzar la frecuencia de uso del G2e (59,62%). Otra diferencia notable es que el G1e hace más uso de la macro-estrategia de *desvío* que *no-verbal* y el G2e al revés:

	Desvío	No-verbal
G1e	5 (7,35%)	1 (1,47%)
G2e	1 (1,92%)	4 (7,69%)

En resumen, en Grupo 2 no varía mucho la forma empleada al responder al cumplido en esta situación, sin embargo, el Grupo 1 presenta diferencias significativas en función del idioma empleado.

6.1.4 Situación 4: Has ganado el concurso

Descripción del contexto: Ganaste el primer premio del concurso de canto de la universidad. Un compañero tuyo te felicita después de acabar el concurso y te dice: ¡No sabía que cantabas tan bien!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨un compañero tuyo¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

La distribución de la manera de responder al cumplido en este contexto se muestra en el siguiente gráfico:

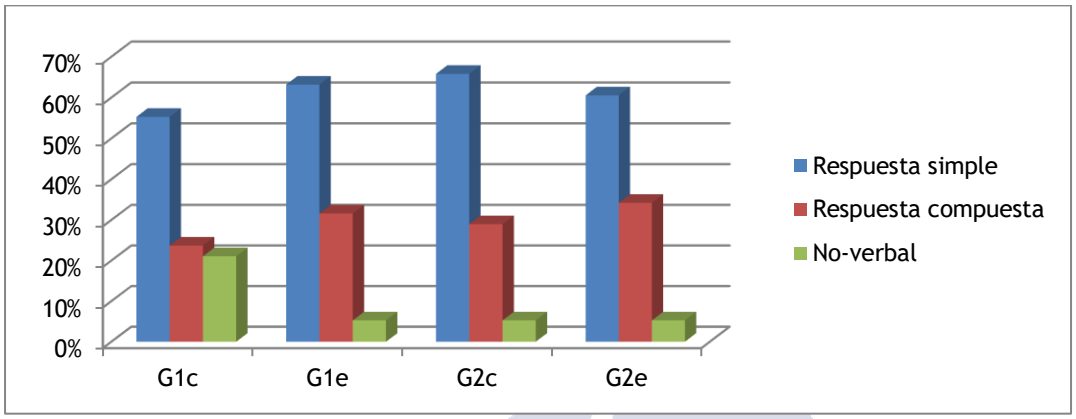


gráfico 53: Distribución de las formas de respuesta de la situación 4

Se puede observar que, en esta situación, ambos grupos han dado más respuestas simples que combinadas en los dos idiomas (G1c: 55,26% G1e: 63,16% G2c: 65,79% y G2e: 60,53%). La estrategia más utilizada por G1c es *bromear* (14,89%) y la de los G1e, G2c y G2e ha sido la misma: dar gracias (12%, 14,89% y 13,53% respectivamente). Debido a que más de la mitad de los encuestados en esta situación han dado una respuesta simple, las otras estrategias más empleadas en este contexto también son estrategias simples: *tal como rebajarse o quitar importancia, elevar el elogio,* entre otras. Presentamos unos ejemplos de las estrategias más empleadas:

Bromear:

你不知道的还有很多呢。(G1c, M)

Nǐ bùzhīdàode háiyǒu hěnduō ne.

(Aún hay muchas cosas que no sabes.)

看来我平时唱歌不走心，很难听。(G1c, H)

Kànlái wǒ píngshí chànggē búzǒuxīn，hěnnántīng.

(Parece que no canto bien por lo general, no es agradable escucharme.)

Rebajarse o quitar importancia:

其实不怎么样，运气好而已。(G2c, H)

Qíshí búzěnmeyàng，yùnqìhǎo éryǐ 。

(De hecho no canto bien, simplemente tuve suerte.)

Bueno, todos pueden [podemos] cantar. (G1e, M)

Elevar el elogio:

不吹，我就是灵魂歌手。(G1c, H)

Bùchuī，wǒjiùshì línghúngēshǒu.

(No exagero, soy cantante de alma.)

Cabrón, soy genial jaja (G1e, H)

Rechazo:

哪里哪里，只是碰巧拿了奖而已。(G2c, H)

Nǎlǐnǎlǐ, zhīshì pèngqiǎo nálejiǎng éryǐ.
(Qué va, me tocó el premio sólo por casualidad.)
Jaja, no es cierto. No soy profesional. No es más que un hobby. (G2e, H)

A continuación, mostramos los datos estadísticos del uso de las sub-estrategias por cada grupo en esta situación, como se presenta en la siguiente tabla y gráfico correspondiente:

Tabla 20: Usos de las sub-estrategias en la situación 4

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	9(19,15%)	17(34%)	15(30,61%)	22(43,14%)
Mostrar acuerdo	1(2,13%)	1(2%)	1(2,04%)	0(0%)
Elevar el elogio	1(2,13%)	5(10%)	1(2,04%)	1(1,96%)
Dar explicaciones	2(4,26%)	2(4%)	1(2,04%)	5(9,8%)
Devolver el cumplido	0(0%)	1(2%)	0(0%)	1(1,96%)
Ofrecer(se)	0(0%)	1(2%)	3(6,12%)	3(5,88%)
Expresar esperanza o deseo	0(0%)	1(2%)	0(0%)	1(1,96%)
Expresar alegría	0(0%)	3(6%)	0(0%)	0(0%)
Pregunta de reafirmación	0(0%)	0(0%)	1(2,04%)	0(0%)
Rebajarse o quitar importancia	10(21,28%)	5(10%)	9(18,37%)	7(13,73%)
Expresar incredulidad	1(2,13%)	0(0%)	1(2,04%)	3(5,88%)
Bromear	10(21,28%)	6(12%)	8(16,33%)	1(1,96%)
Cambiar de tema	0(0%)	0(0%)	1(2,04%)	0(0%)
Hacer una pregunta	2(4,26%)	2(4%)	1(2,04%)	0(0%)
Comprometerse	1(2,13%)	1(2%)	0(0%)	0(0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	2(4%)	0(0%)	0(0%)
Rechazo	2(4,26%)	1(2%)	5(10,20%)	5(9,8%)
No-verbal	8(17,02%)	2(4%)	2(4,08%)	2(3,92%)
En total	47	50	49	51

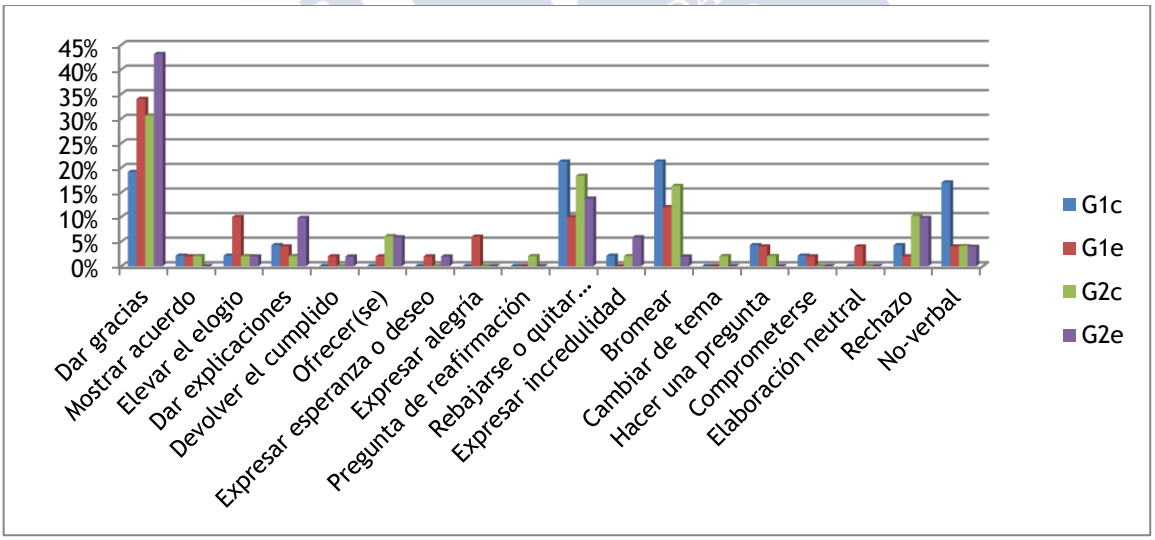


gráfico 54: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 4

Al igual que en otras situaciones, los encuestados que eligen respuestas no verbales han indicado ¨sonreír¨ o ¨reír¨. Además, en los datos del Grupo 2 detectamos una estrategia compuesta de ¨dar gracias + rechazo¨, una en chino y otro en español. El encuestado pretende rechazar el valor del cumplido que recibe, al mismo tiempo que, por cortesía, da gracias al interlocutor por la amabilidad de su cumplido. Aparte, se han encontrado dos usos de la macro-estrategia de elaboración neutral en el G1e, siendo la primera vez que aparece en las respuestas hasta el momento. También podemos observar que, en esta situación, la estrategia de *dar gracias* ya no es la sub-estrategia más empleada en todos los grupos. El G1c hace más

uso de las sub-estrategias de *rebajarse o quitar importancia* y *bromear*. Destaca el uso de estas dos sub-estrategias también en otros grupos, principalmente en el contexto chino, aunque siguen dando prioridad a la de dar gracias. Sin embargo, el uso de estas sub-estrategias ha aumentado notablemente en comparación con las situaciones anteriores, esto quiere decir que, al recibir un cumplido de habilidad de un conocido, en muchos casos los informantes chinos intentan quitarle importancia al cumplido o bromear para desviar el tema.

El uso de las macro-estrategias se muestra en el siguiente gráfico:

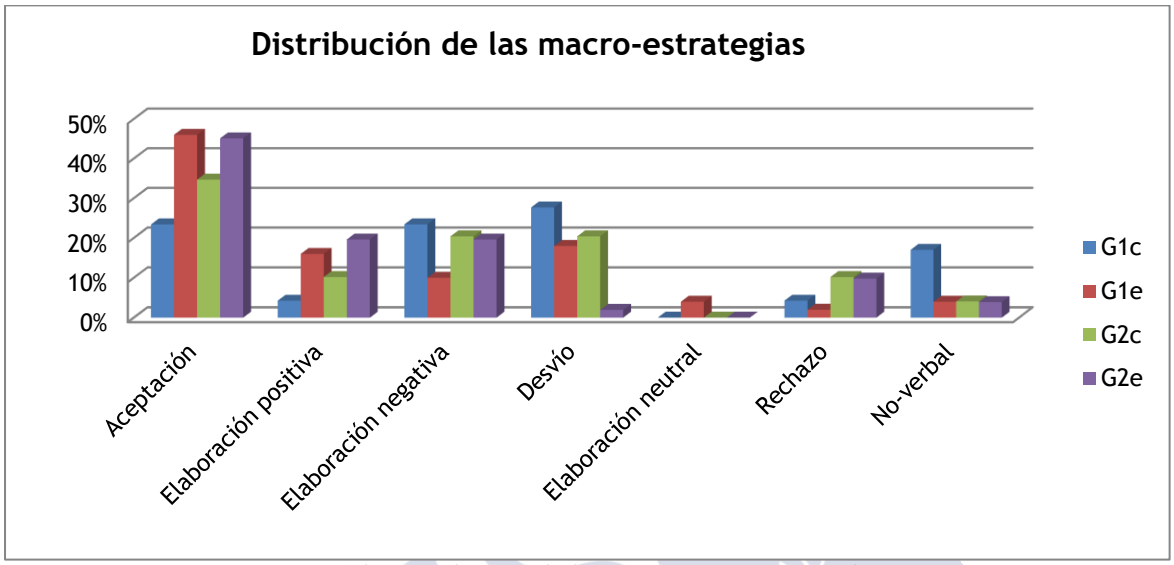


gráfico 55: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 4

Según este gráfico podemos observar que los G1e, G2c y G2e dan preferencia a la aceptación, del mismo modo que en las situaciones anteriores. No obstante, el G1c ha empleado más la macro-estrategia de desvío que las otras. Cabe mencionar el aumento del uso de la elaboración negativa y el desvío en comparación con las situaciones anteriores. Se ha empleado mucho más la elaboración positiva en el contexto español que en el chino. El G2e no ha dado importancia a la de desvío (1.96%) mientras los otros grupos sí que la han utilizado bastante (27,66% por G1c, 18% por G1e y 20,41% por G2c). En cuanto al rechazo, el Grupo 2 ha desdeñado más el cumplido que el Grupo 1, tanto en el contexto chino como en español. Por último, se han encontrado aproximadamente cuatro veces más de respuestas no verbales en el G1c que en los otros grupos.

Se hace una comparación entre el G1c y el G2c así como entre el G1e y el G2e para comprobar si entre los propios encuestados chinos existe alguna diferencia. Los resultados indican que sí que existen diferencias. Entre los informantes en chinos (G1c vs. G2c), el G2c acepta directamente el cumplido (34,7% vs.23,4%) pero también lo rechaza más (10,2% vs.4,25%). Otra diferencia significativa es el uso de la respuesta no verbal. El 17% de los informantes del Grupo 1 contestan al cumplido con una (son)risa mientras que en el caso del Grupo 2 es sólo un 4%. En español (G1e vs. G2e) los dos grupos comparten la misma prioridad hacia la macro-estrategia de aceptación. La diferencia consiste en el uso del desvío, elaboración negativa y rechazo. Un 18% de los informantes del G1e utiliza la macro-estrategia de desvío gracias al frecuente uso de *bromear*, mientras que sólo un 2% del G2e aplica esta macro-estrategia. No obstante, el uso de elaboración negativa del G2e duplica el del G1e. Por último, aproximadamente un 10% del G2e ha rechazado el cumplido en esta situación, siendo un porcentaje bastante elevado si lo comparamos con otros contextos. El

Grupo 1, como es habitual, es bastante más abierto a la hora de responder al cumplido en español que en chino.

6.1.5 Situación 5: En la fiesta de fin de curso

Descripción del contexto: Asistes muy arreglado/a a la fiesta de fin de año de la empresa en que trabajas, una compañera de oficina te vio y te dice: ¡Estás guapísimo/a, como una estrella del cine!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨una compañera de oficina¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

Primero es la distribución de formas de respuestas de cada caso:

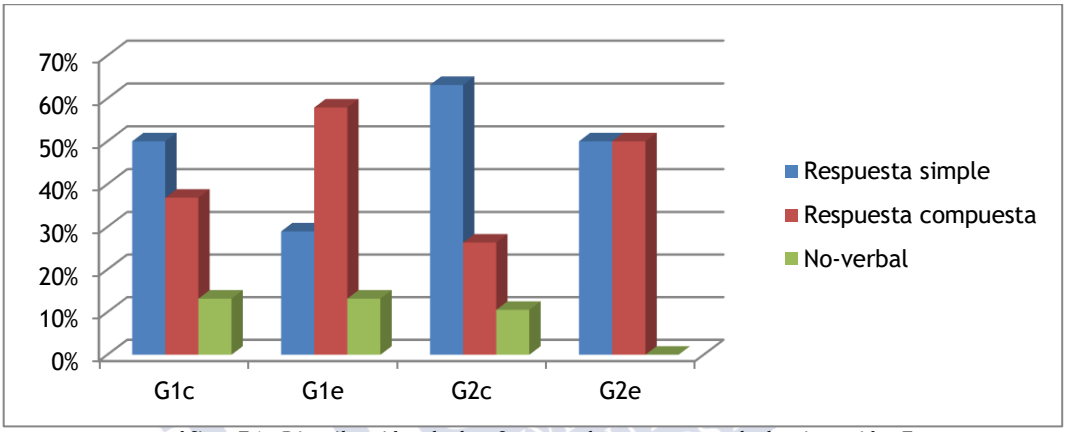


gráfico 56: Distribución de las formas de respuesta de la situación 5

Cabe mencionar que ambos grupos varían su forma de contestar al cumplido en esta situación según el idioma que usan. Es decir, en chino se dan más respuestas simples que combinadas mientras en español sucede lo contrario (G1e) o al menos se observa una distribución equitativa (G2e). Se han encontrado respuestas no verbales en todos los casos menos en el G2e. Aparte de eso, destaca las especificaciones que aportan en esta situación en las respuestas no verbales. En las circunstancias anteriores, todas las respuestas no verbales se limitan al acto de ¨(son)reír¨. No obstante, en este contexto varían las respuestas no verbales. Aparece el acto de ¨(son)reír¨, ¨sonreír y mover la mano¨ (en chino tiene el significado de negar) así como ¨sonreír y moverse la cabeza negativamente¨.

La sub-estrategia más repetida del G1c es *devolver el cumplido* (13,46%), seguida de respuestas no verbales (9,62%). La distribución de estrategias del G1c no está unificada. En las respuestas del G1e destaca una forma compuesta: *dar gracias + devolver el cumplido* (18,33%), que lleva mucha ventaja a las otras estrategias. Y el Grupo 2, tanto en chino como en español, predomina la misma estrategia: *dar gracias* (12,5% y 22,03% respectivamente). Además, las maneras de rechazar el cumplido en este contexto son distintas a las observadas en otras situaciones, y se han encontrado estrategias para rechazar el cumplido tales como *rechazo + devolver el cumplido* y *rechazo + reasignar*. Vamos a ver unos ejemplos:

Devolver el cumplido:

你更美！(G1c, M)

Nǐ gèng měi!

(¡Tú estás más guapa!)

Eres [Estás] guapa también, somos dos estrellas del cine. (G1e, H)

Dar gracias + devolver el cumplido:

诶呀谢谢！你也超漂亮啊！(G1c, M)

Eiya xièxiè! Nǐyě chāopiāoliàng ā!

(¡Ay gracias! ¡Tú también estás super guapa!)

¡Gracias! ¡Tú también! Te queda muy bien tu [el] vestido. (G1e, M)

Rechazo + devolver el cumplido:

没有啦，你也很美！(G2c, M)

Méiyǒula，nǐyě hěnměi!

(Que no, ¡tú también estás muy guapa!)

Jaja, no es cierto. Eres tú una [la] estrella del cine. (G2e, H)

Rechazo+ reasignar:

哈哈哪有，今天大家都好漂亮啊。(G2C, M)

Hāha nǎyǒu，jīntiān dàjiā dōu hǎopiāoliàng a.

(Jaja qué va, hoy todos están guapos.)

En la siguiente tabla y en el gráfico que aparece a continuación, se puede observar el uso de las sub-estrategias en esta situación:

Tabla 21: Usos de las sub-estrategias en la situación 5

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	7(13,46%)	21 (35%)	11(22,92%)	30(50,85%)
Mostrar acuerdo	1(1,92%)	2 (3,33%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	1(1,92%)	1 (1,67%)	2 (4,17%)	1(1,69%)
Dar explicaciones	2(3,84%)	1 (1,67%)	1 (2,08%)	1(1,69%)
Devolver el cumplido	12(23,08%)	17(28,33%)	9 (18,75%)	14(23,73%)
Expresar esperanza o deseo	0 (0%)	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar alegría	1(1,92%)	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	7 (13,46%)	2 (3,33%)	2 (4,17%)	2(3,39%)
Expresar incredulidad	3 (5,77%)	4 (6,67%)	4 (8,33%)	3(5,08%)
Reasignar	0 (0%)	1 (1,67%)	1(2,08%)	0 (0%)
Expresar sorpresa o vergüenza	0 (0%)	1 (1,67%)	1 (2,08%)	2(3,39%)
Bromear	5 (9,62%)	1 (1,67%)	5 (10,42%)	2(3,39%)
Cambiar de tema	1(1,92%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	3 (5,77%)	0 (0%)	0 (0%)	2(3,39%)
Rechazo	4 (7,69%)	1 (1,67%)	8(16,67%)	2(3,39%)
No-verbal	5 (9,62%)	5 (8,33%)	4 (8,33%)	0 (0%)
En total	52	60	48	59

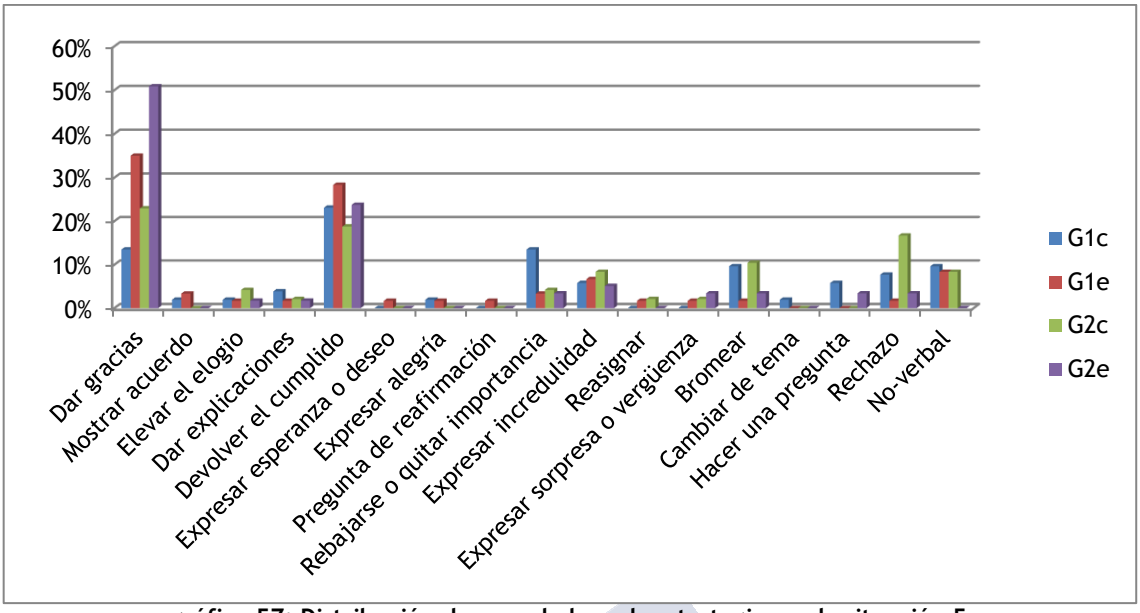


gráfico 57: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 5

Encontramos un uso más frecuente de dar gracias en español que en chino, aunque los mismos encuestados, dan gracias más del doble de veces en el contexto español que en chino, en el contexto chino ya no es la sub-estrategia más empleada. Cabe mencionar el aumento del uso de devolver el cumplido en esta situación puesto que el tema del cumplido es el aspecto físico y además la distancia social entre los interlocutores es pequeña. En el contexto chino se ha utilizado bastante más la sub-estrategia de bromear y rechazo que en español en ambos grupos. Además, bastantes informantes del Grupo 1 también intentan rebajar el valor del cumplido en el contexto chino. El alto porcentaje del rechazo en chino nos ha llamado la atención, y una encuestada del Grupo 2 nos comenta: ¨La misma expresión me resulta normal en español, pero un poco exagerada en chino, igual es porque los chinos no solemos dar cumplidos con tanto énfasis. Si cambia la expresión en la situación, igual lo aceptaría en chino porque calificarse de ´una estrella del cine´ es demasiado para mí. Pero, he aceptado el cumplido en español, ya sabes que aquí (en España) se dan muchos cumplidos de apariencia y ya estoy acostumbrada¨. Si examinamos los datos según las macro-estrategias, la distribución estará como en el siguiente gráfico:

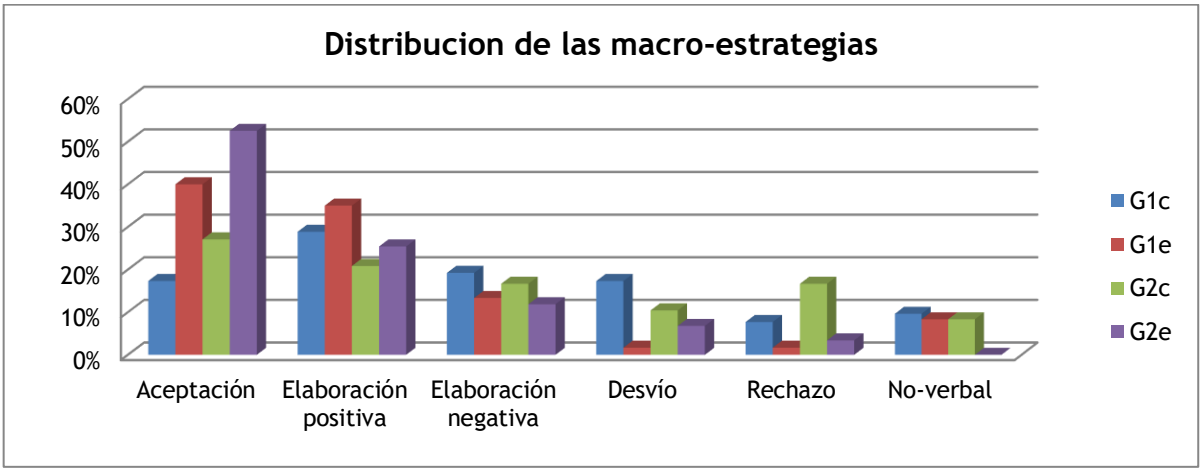


gráfico 58: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 5

La diferencia entre el G1c y G2c consiste en el porcentaje del rechazo: 7,69% del G1c rechazan el cumplido de apariencia dada por una compañera de oficina mientras que en el G2c el porcentaje es de casi el doble: 13,56%. Esta diferencia disminuye notablemente cuando ambos grupos reciben un cumplido en español, llegaron a ser el 1,67% y el 3,39% respectivamente. La diferencia entre los grupos respecto a la macro-estrategia de aceptación también es sorprendente en los diferentes idiomas: 17,3% y 27,09% en chino, y 40% y 52,54% en español. Dicho de otra forma, los encuestados de ambos grupos, aceptan en más del doble de casos el cumplido recibido en español que en chino. En general se ha utilizado más la elaboración positiva en comparación con las situaciones anteriores. También nos llama la atención que no se haga uso de una respuesta no-verbal en el G2e, mientras que el resto de los grupos sí que la han utilizado.

Para terminar, reparemos en unos ejemplos de una sub-estrategia encontrada en esta situación que no había aparecido en las situaciones anteriores: *expresar sorpresa o vergüenza*.

哈哈谢谢。你这么说让我有点不好意思。(G2c, H)

Hāha xièxiè. Nǐ zhèmeshuō ràngwǒ yǒudiǎn búhǎoyìsī.

(Jaja gracias. Me siento un poco avergonzado al escucharlo.)

Ya, me da vergüenza, ¡pero gracias! (G2e, M)

6.1.6 Situación 6: Tu coche nuevo

Descripción del contexto: Acabas de comprar un coche nuevo. Un día un amigo tuyo lo ve y te dice: ¡Super cool, un cochazo! Yo lo compraría también.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨un amigo tuyo¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

El siguiente gráfico nos presenta la distribución de las respuestas simples y compuestas, así como las no verbales en esta situación:

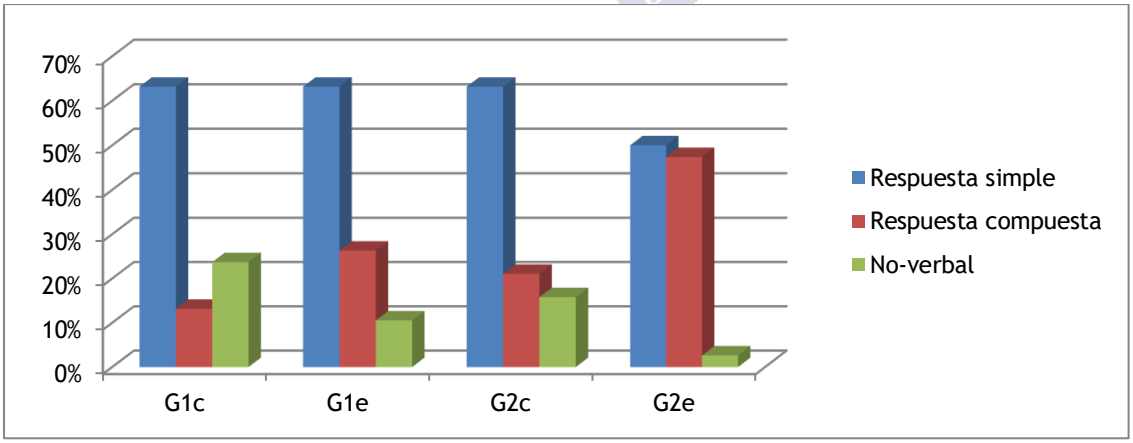


gráfico 59: Distribución de las formas de respuesta de la situación 6

Más de la mitad de los encuestados de ambos grupos eligen responder al cumplido de forma simple en los dos idiomas. Se han observado más respuestas compuestas y menos respuestas no verbales en español que en chino. Las estrategias más aplicadas del G1c son la no-verbal (20,93%) y la de *bromear* (16,28%). El G1e cuenta con la estrategia de *dar gracias* (14,58%) y *mostrar acuerdo* (12,5%) en los primeros puestos. El G2c tiene la *respuesta no-verbal*

(13,04%) y la de *dar gracias* (10,87%) que se repiten más que las otras. El G2e, además de tener *dar gracias* (12,5%) en su primer lugar, tiene una estrategia combinada como segunda estrategia favorita: *dar gracias + mostrar acuerdo*. Ponemos unos ejemplos:

Bromear:

那我卖给你，你要吗？(G1c, H)

nà wǒ màigěinǐ, nǐ yào ma?

Pues te lo vendo, ¿lo quieres?

Mostrar acuerdo:

对吧，我也觉得酷。(G2c, M)

Duìba，wǒyě juéde kù,

(¿A qué sí?, a mí también me parece cool.)

Dar gracias + mostrar acuerdo:

Jaja gracias, a mí también me gusta el coche. (G2e, H)

La siguiente tabla nos muestra la frecuencia del uso de todas las sub-estrategias que han aparecido en esta situación:

Tabla 22: Usos de las sub-estrategias en la situación 6

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	0 (0%)	13(27,08%)	8 (17,39%)	20(35,71%)
Mostrar acuerdo	2 (4,65%)	10 (20,83%)	6 (13,04%)	11(19,64%)
Elevar el elogio	0 (0%)	1 (2,08%)	3 (6,5%)	1 (1,79%)
Dar explicaciones	4 (9,3%)	4 (8,33%)	0 (0%)	4 (7,14%)
Devolver el cumplido	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,17%)	1 (1,79%)
Ofrecer(se)	4 (9,3%)	3 (6,25%)	3 (6,52%)	3 (5,36%)
Recomendar o dar consejos	4 (9,3%)	2 (4,17%)	4 (8,7%)	4 (7,14%)
Expresar esperanza o deseo	1 (2,33%)	1 (2,08%)	1 (2,17%)	1 (1,79%)
Expresar alegría	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (1,79%)
Pregunta de reafirmación	1 (2,33%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	3 (6,98%)	1 (2,08%)	5 (10,87%)	4 (7,14%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	1 (2,08%)	3 (6,5%)	2 (3,57%)
Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	2 (4,35%)	0 (0%)
Bromear	8 (18,6%)	4 (8,33%)	2 (4,35%)	1 (1,79%)
Cambiar de tema	1 (2,33%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	0 (0%)	1 (2,17%)	0 (0%)
Reprender	0 (0%)	1 (2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
Alentar	4 (9,3%)	2 (4,17%)	1 (2,17%)	0 (0%)
Elaboración neutral	1 (2,33%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Rechazo	1 (2,33%)	1 (2,08%)	0 (0%)	2 (3,57%)
No-verbal	9 (20,93%)	4 (8,33%)	6 (13,04%)	1 (1,79%)
En total	43	48	46	56

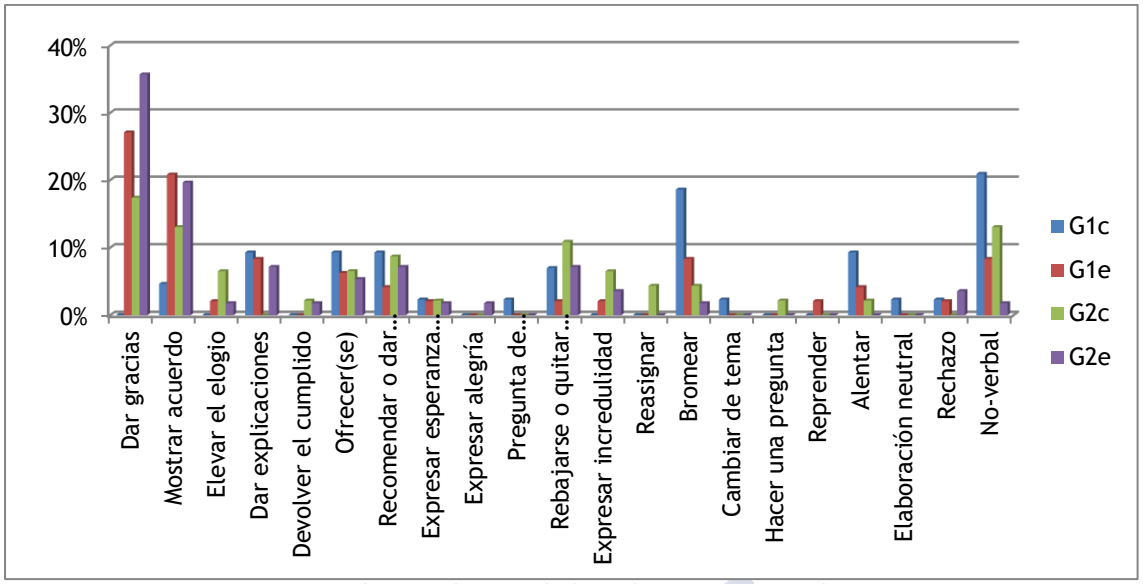


gráfico 60: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 6

Cabe destacar el uso de respuestas no verbales, sobre todo en el contexto chino, que consisten en (son)reír, o lanzar una mirada presumida (G1c, M). Las respuestas dadas por el G1c se enfocan más en contestar a la parte de ¨lo compraría¨ del enunciado, puesto que utilizan la estrategia de *recomendar y dar consejos*, *alentar* y *bromear* más que otros grupos, con el fin de recomendar o animar al interlocutor a comprar el coche, o bromear con el valor del coche o con el dinero que ha gastado, respectivamente. A su vez, las respuestas del G2c se orientan más a la parte de cumplido y por lo tanto, se usan más las estrategias de *dar gracias* o *mostrar acuerdo*. Al analizar los resultados de acuerdo con las macro-estrategias, la distribución de los datos en chino es la que aparece en el siguiente gráfico:

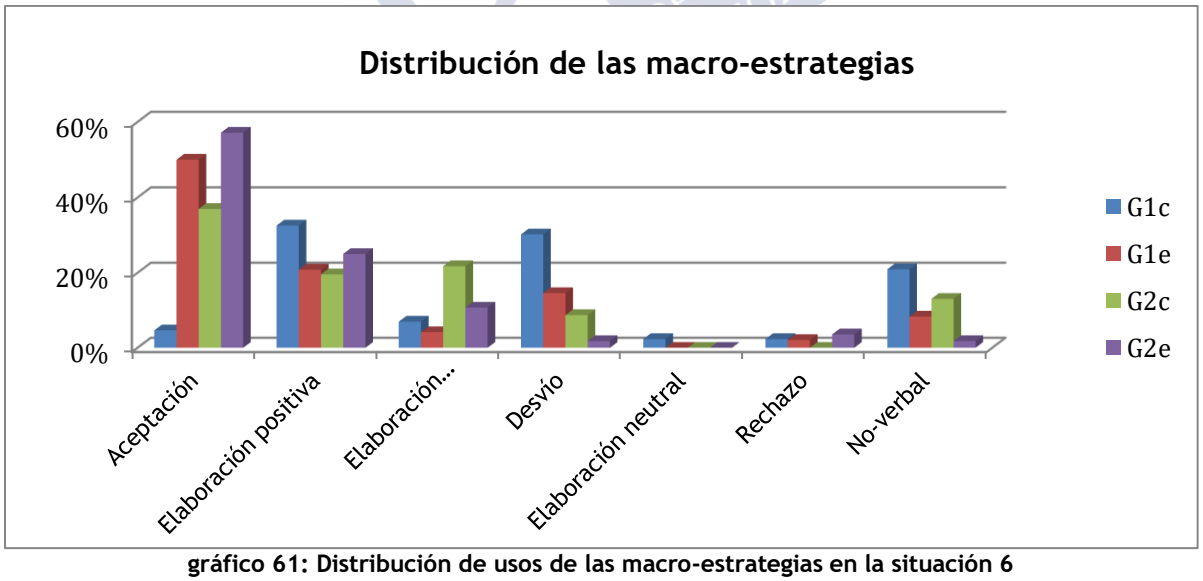


gráfico 61: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 6

El G1c actúa de una forma diferente a los otros grupos, utilizando mucho menos la aceptación, pero más la elaboración positiva y el desvío que los otros grupos. La gran mayoría de los encuestados chinos no rechaza un cumplido de parte de un amigo sobre el coche que tiene, aunque muchos de ellos lo contestan de forma no verbal. Tampoco han aparecido gestos de

rechazo como mover la mano o la cabeza negativamente. Al igual que en la situación 5, en esta situación el G2e también aporta muchas menos respuestas no verbales que los otros.

La diferencia entre los dos grupos en el contexto chino consiste en el uso de la aceptación, elaboración negativa y el desvío. En la siguiente tabla se puede observar:

Tabla 23: Diferencias significativas de los usos de las macro-estrategias entre los dos grupos chinos

	G1c	G2c	Diferencia
Aceptación	2 (4,65)	17 (36,96%)	X^2=24.381, P=7.9046E-7 **significativa**
Elaboración negativa	3 (6,98)	10 (21,73%)	X^2=7.759 P=0.005 **significativa**
Desvío	13 (30,23%)	4 (8,7%)	X^2=11.308 P=0.001 **significativa**

Respecto al contexto español, ambos grupos emplea mucho más la macro-estrategia de aceptación que en chino, al mismo tiempo que presentan un uso inferior de la respuesta no verbal. El G2e sigue siendo el grupo más abierto a recibir cumplidos.

6.1.7 Situación 7: Tu portátil nuevo

Descripción del contexto: Acabas de comprar un portátil nuevo. Un día vas a la oficina de tu tutora con él para hablar de un trabajo con ella (os veis casi todos los días). Tu tutora notó que tienes un portátil nuevo y te dice: Es el último modelo, ¿verdad? Dicen que es muy resistente y rápido, además es muy bonito, ¡me gusta mucho.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨os veis casi todos los días¨; el encuestado tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tu tutora¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de más posición social a la persona de menos posición social.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

En primer lugar, examinamos la tipología de las respuestas de los grupos en distintos idiomas y se presentará en el siguiente gráfico:

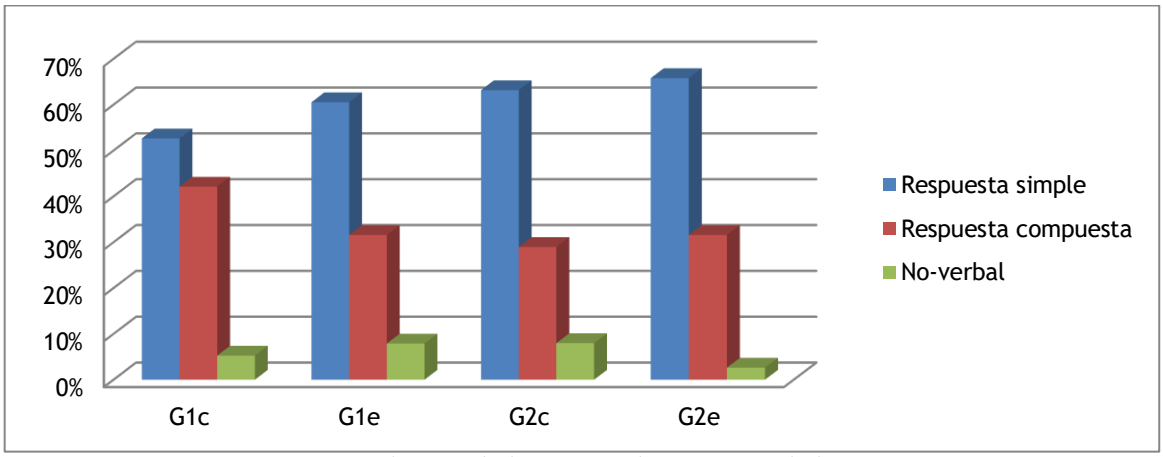


gráfico 62: Distribución de las formas de respuesta de la situación 7

Como podemos advertir, en esta situación ambos grupos dan prioridad a la respuesta simple, es decir, responder empleando una única estrategia, y el porcentaje de uso respecto a la respuesta compuesta es de más del doble en los dos idiomas. No hay mucha diferencia en el

uso de respuesta no verbal entre los dos grupos, puesto que no ocupan un porcentaje importante. La estrategia de *mostrar acuerdo* es la más utilizada de todas, siendo la más repetida en los datos en chino (G1c + G2c) y en el G1e, con una proporción del 24,07%, 22% y 16,33% respectivamente. Es precisamente la segunda favorita del G2e, el cual tiene preferencia hacia la estrategia de *dar gracias* (20%). La distribución de respuestas compuestas está bastante dispersa, puesto que se han utilizado menos que las simples, pero se han encontrado bastantes combinaciones. Aun así, se pueden encontrar estructuras comunes en los dos grupos: *mostrar acuerdo + explicación* y *dar gracias + explicación*. Veamos ejemplos de éstas junto con las estrategias simples:

Mostrar acuerdo:

质量还不错，我也很喜欢！(G1c, M)

Zhìliàng háibúcuò，wǒyě hěnxǐ huān!

(La calidad no está mal, ¡a mí también me gusta!)

Sí, también me gusta mucho. Es muy útil. (G1e, H)

Mostrar acuerdo + explicación:

嗯，性价比挺高的，确实用着挺好的。是在 XX 买的，买的过程可有意思了， 我跟你讲…… (G2c, H)

En，xìngjiàbǐ tǐnggāode，quèshí yòngzhetǐnghǎode。Shìzài XX mǎide，mǎide guòchéng kěyǒuyìsīle，wǒgēnnǐ jiǎng ……

(Sí, la relación calidad-precio es muy buena, es cierto que es bastante buena. Lo compré en XX, el proceso de la compra fue muy divertido, te cuento...)

Sí, me gusta también. Lo importante es que sea rápido y resistente. (G2e, M)

Dar gracias + explicación:

谢谢。刚换得，挺好用。(G2c, H)

Xièxiè。Gānghuànde，tǐnghǎoyòng.

(Gracias. Acabo de cambiar de portátil, es bastante bueno.)

Gracias, me costó mucho sacrificio comprar el portátil. (G1e, H)

La frecuencia del uso de todas las estrategias que aparecen en esta situación se muestra en la siguiente tabla y en el gráfico correspondiente:

Tabla 24: Usos de las sub-estrategias en la situación 7

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	5 (9,26%)	9 (18%)	10 (20,4%)	17 (34%)
Mostrar acuerdo	24(44,4%)	17 (34%)	15 (30,61%)	10 (20%)
Dar explicaciones	7(12,96%)	8 (16%)	12 (24,49%)	14 (28%)
Devolver el cumplido	1 (1,85%)	1 (2%)	0 (0%)	0 (0%)
Ofrecer(se)	1 (1,85%)	5 (10%)	1 (2,04%)	1 (2%)
Recomendar o dar consejos	3 (5,56%)	3 (6%)	3 (6,12%)	2 (4%)
Expresar alegría	0 (0%)	1 (2%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2 (3,7%)	1 (2%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Expresar incredulidad	2 (3,7%)	0 (0%)	1 (2,04%)	3 (6%)
Reasignar	4 (7,4%)	0 (0%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Bromear	1 (1,85%)	2 (4%)	0 (0%)	0 (0%)
Cambiar de tema	1 (1,85%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	1(1,85%)	0 (0%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Mostrar reconocimiento	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (2%)
Elaboración neutral	0(0%)	0 (0%)	1 (2,04%)	1 (2%)
No-verbal	2 (3,7%)	3 (6%)	3 (6,12%)	1 (2%)
En total	54	50	49	50

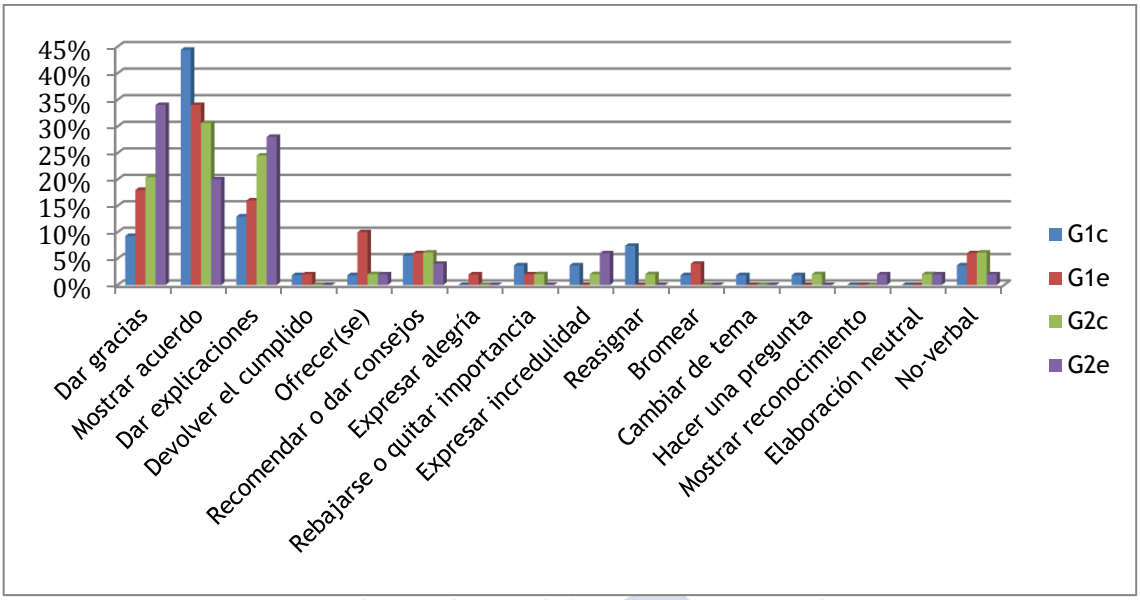


gráfico 63: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 7

En esta situación, las sub-estrategias más aplicadas son: *mostrar acuerdo, dar explicaciones y dar gracias*. La suma de estas tres sub-estrategias ya abarca casi tres cuartas partes de todas las respuestas. Ninguno de los informantes chinos ha rechazado el cumplido recibido de parte de la tutora sobre el nuevo portátil. Es el único caso en el que no ha aparecido el uso de rechazo en ningún grupo y en ningún idioma.

Si analizamos los datos de acuerdo con el uso de las macro-estrategias, nos daremos cuenta de que los dos grupos en los dos idiomas no se comportan de manera muy diferente, y cuentan con estadísticas bastante parecidas. El siguiente gráfico nos muestra la distribución de las macro-estrategias en los datos en chino:

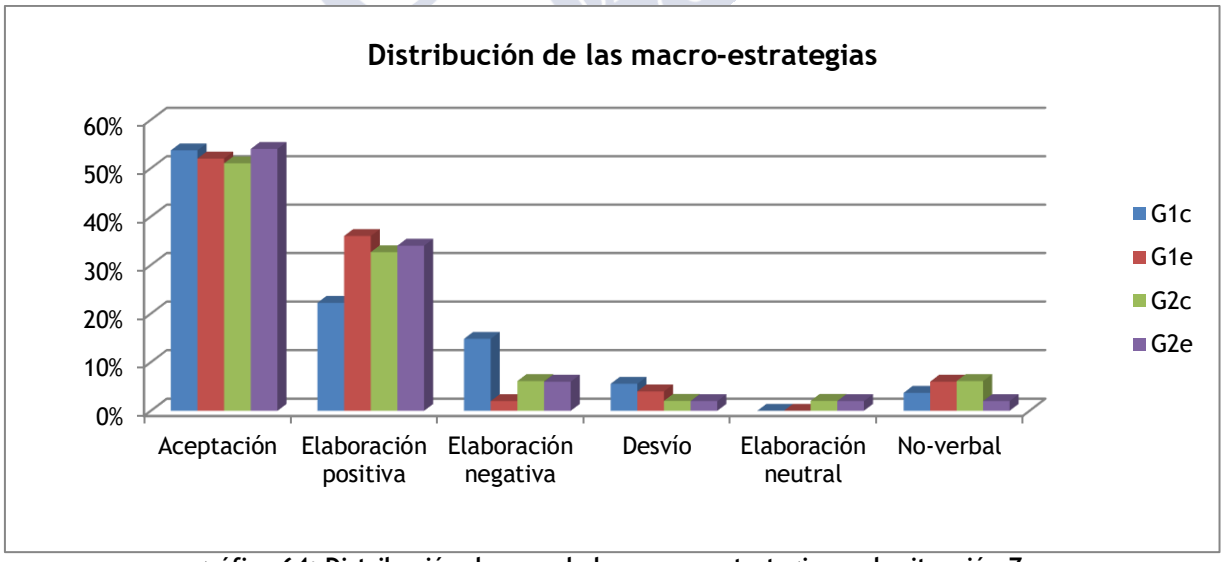


gráfico 64: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 7

Aproximadamente la mitad de los informantes emplea la macro-estrategia de aceptación. El G1c ha utilizado menos la elaboración positiva que los otros grupos, aplicando más la negativa. Las dos respuestas de elaboración neutral se han encontrado en los datos del Grupo 2. Además, podemos observar que el Grupo 2 actúa de forma muy similar en los dos idiomas,

a excepción del uso de no-verbal. Por su parte, el Grupo 1 presenta diferencias en función del idioma empleado, con tendencia hacia la forma positiva en el contexto español. Esto también sucede en muchas otras situaciones.

6.1.8 Situación 8: Arreglaste el ordenador de tu subordinado

Descripción del contexto: Un compañero de trabajo tenía el ordenador averiado, tú eres su jefe/a pero os lleváis bien así que se lo reparas y te dice: Dios, ¡Tienes las manos mágicas! ¡Ahora tengo un ordenador nuevo!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨os lleváis bien¨; el encuestado tiene más posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tú eres su jefe/a¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de menos posición social a la persona de más posición social.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Ante todo, como hemos hecho siempre, analizamos la distribución de la respuesta en todos los casos:

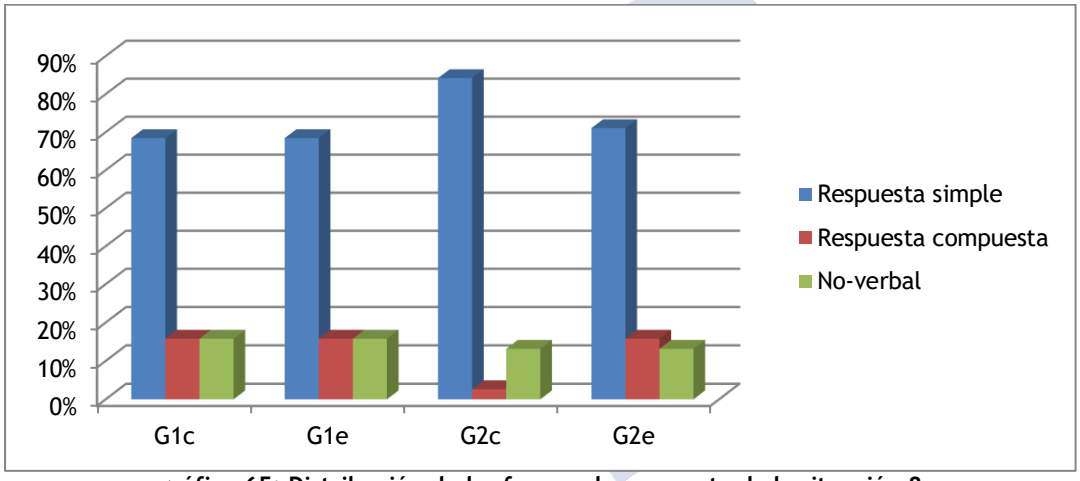


gráfico 65: Distribución de las formas de respuesta de la situación 8

Como se muestra en el gráfico, la forma simple predomina en todos los casos. El uso de respuestas no verbales no varía mucho en los diferentes grupos o idiomas, y 5 ó 6 participantes han contestado en cada grupo con una (son)risa. El Grupo 1 cuenta con las estrategias de *rebajarse o quitar importancia* y *ofrecer(se)* como las dos más utilizadas tanto en chino como en español. También coincide la estrategia más repetida en chino y en español en el Grupo 2: *rebajarse o quitar importancia*. Sin embargo, la segunda más empleada ya no es la misma, el G2c tiene 5 respuestas de *rechazo*, que ocupa el segundo puesto mientras que el G2e tiene 7 respuestas de *dar gracias*. Veamos unos ejemplos de estas estrategias destacadas:

Rebajarse o quitar importancia

我也只会修一些小问题而已啦。(G1c, M)

Wǒyě zhīhuìxiū yīxiē xiǎowèntí éryǐ la.

(Sólo sé solucionar algunos pequeños problemas.)

Jaja, no exageres. (G1e, M)

Ofrecer(se)

下次还有啥问题就来找我，我能帮的就一定帮。(G1c, H)

Xiàcì háiyǒusháwèntí jiùláizhǎowǒ，wǒnéngbāngde jiùyīdìngbāng.

(La próxima vez que tengas algún problema ven a buscarme. Si te puedo ayudar te echaré una mano.)

Nada jaja. Si hay otro problema, puedes consultármelo. (G1e, H)

Rechazo

哎呀妈呀，哪里哪里。(G2c, M)

Aiyamāya，nǎlǐnǎlǐ.

(Madre mía, ¡qué va!)

Qué va, es porque no es tan grave el problema. Si lo fuera, no lo conseguiría. (G2e, M)

La distribución de las sub-estrategias que se han encontrado en esta situación se presenta en la siguiente tabla y en el gráfico correspondiente:

Tabla 25: Usos de las sub-estrategias en la situación 8

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	2(4,55%)	5(11,36%)	4(10,26%)	12(27,27%)
Mostrar acuerdo	1(2,27%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	3(6,82%)	1(2,27%)	3(7,69%)	2(4,55%)
Dar explicaciones	5(11,36%)	3(6,82%)	1(2,56%)	1(2,27%)
Ofrecer(se)	6(13,64%)	5(11,36%)	1(2,56%)	1(2,27%)
Recomendar o dar consejos	0 (0%)	1(2,27%)	2(5,13%)	2(4,55%)
Expresar esperanza o deseo	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1(2,27%)
Expresar alegría	0 (0%)	2(4,55%)	0 (0%)	2(4,55%)
Rebajarse o quitar importancia	13(29,54%)	13(29,54%)	12(30,77%)	7(15,91%)
Bromear	4(9,09%)	3(6,82%)	4(10,26%)	2(4,55%)
Cambiar de tema	2(4,55%)	3(6,82%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	0 (0%)	1(2,56%)	2(4,55%)
Reprender	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1(2,27%)
Elaboración neutral	0 (0%)	2(4,55%)	0 (0%)	3(6,82%)
Rechazo	2(4,55%)	0 (0%)	6(15,38%)	3(6,82%)
No-verbal	6(13,64%)	6(13,64%)	5(12,82%)	5(11,36%)
En total	44	44	39	44

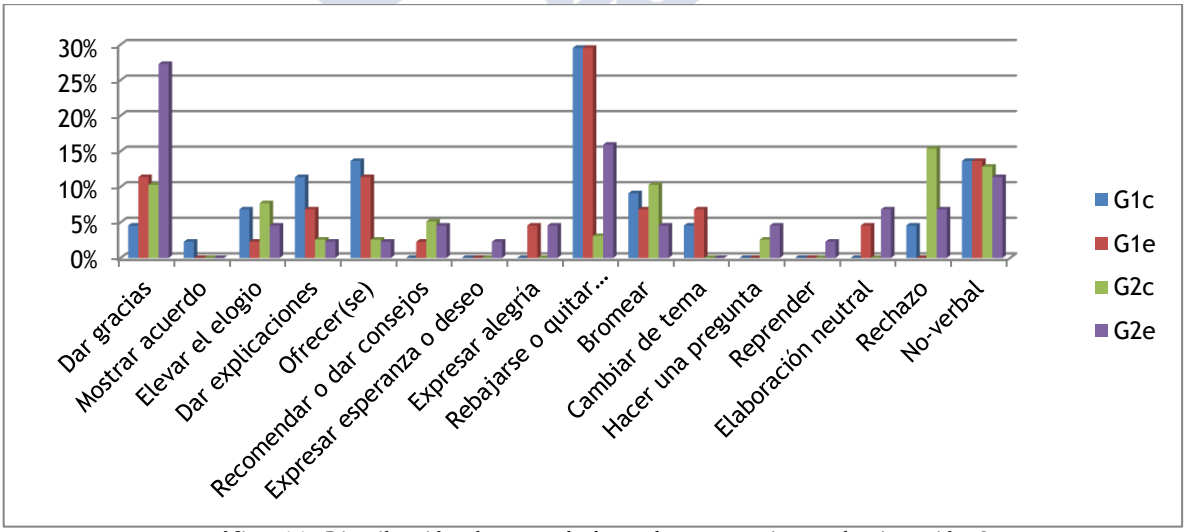


gráfico 66: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 8

Se puede observar que hay dos columnas que destacan en el gráfico. Estas columnas corresponden al uso frecuente de *dar gracias* del G2e y al uso de *rebajarse o quitar importancia* del G2c. Esto demuestra que los informantes del Grupo 2 alteran bastante las estrategias según el idioma. Tienden a aceptar directamente al cumplido en español mientras

que prefieren rebajar el valor del mismo en chino. Por el contrario, los encuestados del Grupo 1 no cambian radicalmente como en el caso del Grupo 2 cuando usan distintos idiomas. Además, el Grupo 1 ha empleado mucho más las sub-estrategias de *ofrecer(se)* y *dar explicaciones* que el Grupo 2, tanto en chino como en español. Dentro de la macro-estrategia de *desvío* los dos grupos han elegido diferentes maneras de emplear: el Grupo 1 cambiando de tema y el Grupo 2 haciendo una pregunta.

Ahora pasamos a la distribución de las macro-estrategias tal como se representa en el gráfico 67:

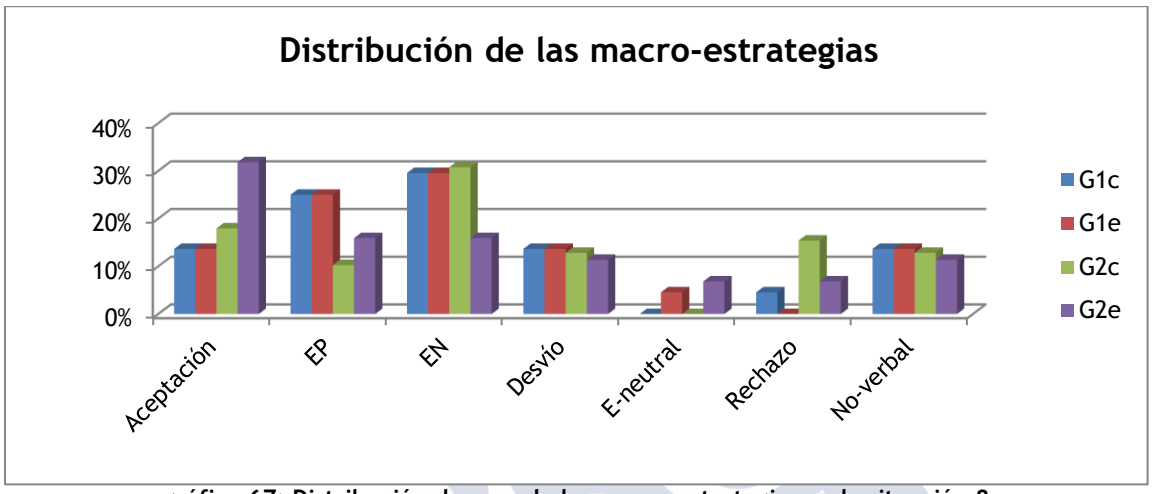


gráfico 67: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 8

Podemos ver que en esta situación el uso de las macro-estrategias según los datos del Grupo 1 coincide en los dos idiomas, a excepción de la elaboración neutral y el rechazo. Es la primera vez que se dan tantas coincidencias entre tantas situaciones. El Grupo 2 actúa de forma mucho más positiva en el contexto español que en chino. En esta situación se han dado bastantes respuestas de rechazo y no verbales, con una (son)risa. El G2c ha dado más del triple de rechazos que el G1c(15,38% vs. 4,55%), X^2=5.000 P=0.025 (P<0.05), una diferencia significativa. El G2e utiliza la estrategia de *dar gracias* mucho más que el G1e (27,27% vs. 11,36%), mientras que éste emplea mucho más la de *rebajarse o quitar importancia* que el G2e (29,55% vs. 15,91%). Además, el G2e sigue teniendo 3 respuestas de *rechazo* mientras que en el G1e no se ha encontrado ninguna. Todas estas diferencias son significativas.

6.1.9 Situación 9: Ir arreglado/a a la fiesta de graduación

Descripción del contexto: Vas a asistir a la fiesta de graduación de la facultad con un vestido/traje nuevo. Una alumna a la que das clases particulares te ve y te dice: ¡Estás brillante, profe!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨una alumna tuya¨; el encuestado tiene más posición social que la persona configurada en el contexto (P+), en relación vertical. El cumplido se dirige desde la persona de menos posición social hacia la persona de más posición social.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

El siguiente gráfico nos enseña la preferencia de formas para responder al cumplido en todos los casos:

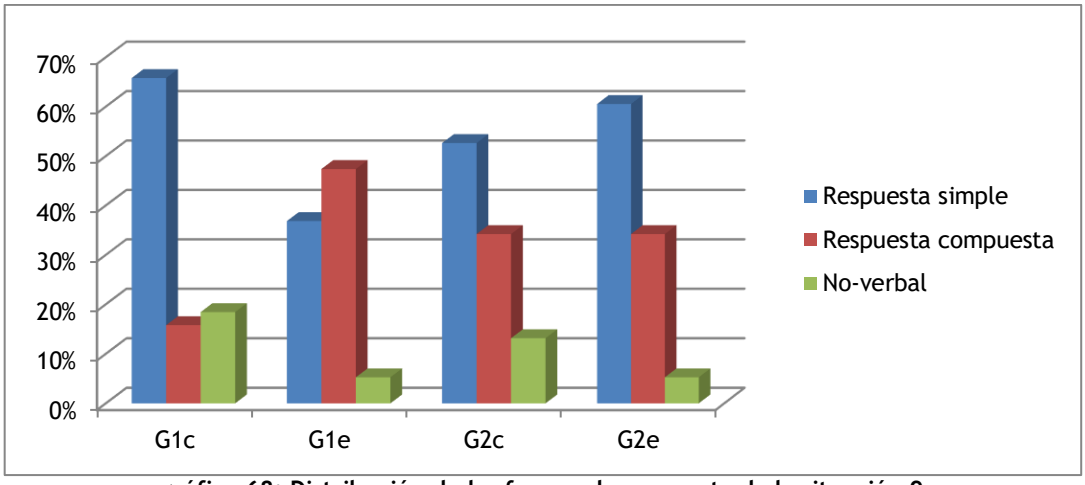


gráfico 68: Distribución de las formas de respuesta de la situación 9

Excepto el G1e, que prefiere utilizar respuestas compuestas, el resto (G1c, G2c y G2e) tienden a contestar el cumplido de manera simple. En total se han dado más respuestas no verbales en chino que en español (12 vs. 4). La estrategia de *dar gracias* es la más repetida en todos los casos, y con un porcentaje bastante elevado: 27,27% en G1c, 25% en G1e, 27,45% en G2c y 41,18% en G2e. También se observan otras estrategias en los datos en chino (G1c + G2c), aunque aparecen de forma dispersa. En español, los dos grupos (G1e + G2e) comparten la segunda estrategia más usada, que es de forma compuesta: *dar gracias + devolver el cumplido*. Por ejemplo:

¡Gracias! ¡También estás muy guapa! (G1e, M)

Gracias. Te queda bien el vestido. (G2e, H)

La distribución de todas las sub-estrategias en esta situación se presenta en la siguiente tabla y el gráfico abajo:

Tabla 26: Usos de las sub-estrategias en la situación 9

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	16(36,36%)	32(57,14%)	23(45,1%)	33(64,71%)
Mostrar acuerdo	0 (0%)	1(1,79%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	3(6,82%)	1(1,79%)	1(1,96%)	2(3,92%)
Dar explicaciones	7(15,91%)	5(8,93%)	4(7,84%)	3(5,88%)
Devolver el cumplido	3(6,82%)	11(19,64%)	5(9,8%)	8(15,69%)
Expresar alegría	0 (0%)	1(1,79%)	1(1,96%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	2(4,55%)	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2(4,55%)	1(1,79%)	1(1,96%)	0 (0%)
Expresar incredulidad	2(4,55%)	0 (0%)	3(5,88%)	1(1,96%)
Expresar sorpresa o vergüenza	0 (0%)	0 (0%)	2(3,92%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	1(1,96%)	1(1,96%)
Cambiar de tema	1(2,27%)	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	1(1,79%)	2(3,92%)	1(1,96%)
Reprender	1(2,27%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Alentar	0 (0%)	1(1,79%)	1(1,96%)	0 (0%)
No-verbal	7(15,91%)	2(3,57%)	5(9,8%)	2(3,92%)
En total	44	56	51	51

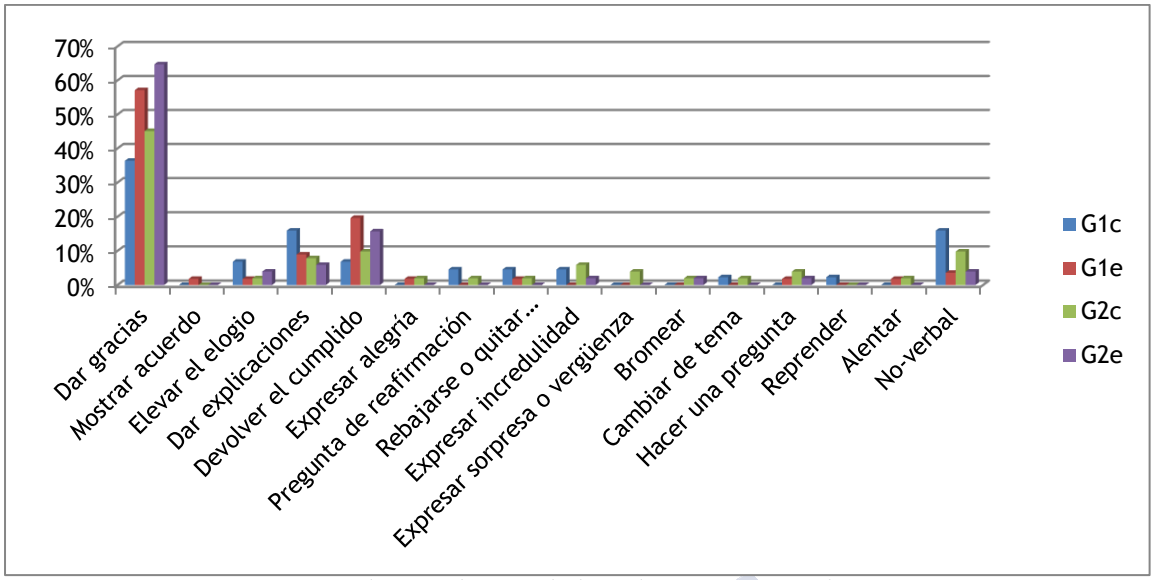


gráfico 69: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 9

Como nos enseña el gráfico, las cuatro columnas que destacan corresponden a dar gracias, devolver el cumplido, dar explicaciones y respuestas no verbales. Así está la distribución general, ahora vamos a examinar los datos en chino (G1c + G2c). Las sub-estrategias más aplicadas en chino coinciden con la distribución general y el orden descendente es: dar gracias (41,05%) > no-verbal (12,63%) > dar explicaciones (11,58%) > devolver el cumplido (8,42%). Agregamos unos ejemplos de *dar explicaciones* que no hemos dado antes:

谢谢。*毕业典礼当然要穿正式一点啦*。(G1c, M)

Xièxiè。*Bìyèdiǎnlǐ dāngrányào chuānzhèngshìyīdiǎnla.*

(Gracias. *En la ceremonia de graduación hay que vestir un poco más formal.)*

谢谢你哦。*确实准备了挺久的哈哈*。(G2c, H)

Xièxièní o. *Quèshí zhǔnbèile tǐngjiǔde hāha*.

(Gracias. *Es cierto que me he preparado durante mucho tiempo jaja*.)

De hecho, en esta situación los dos grupos se comportan de manera bastante similar y no se han encontrado diferencias importantes entre los dos grupos en el mismo idioma. Sin embargo, se observa que el mismo grupo al pasar del idioma chino al español, reduce mucho el uso de respuestas no verbales. A continuación, vamos a ver la distribución de las macro-estrategias:

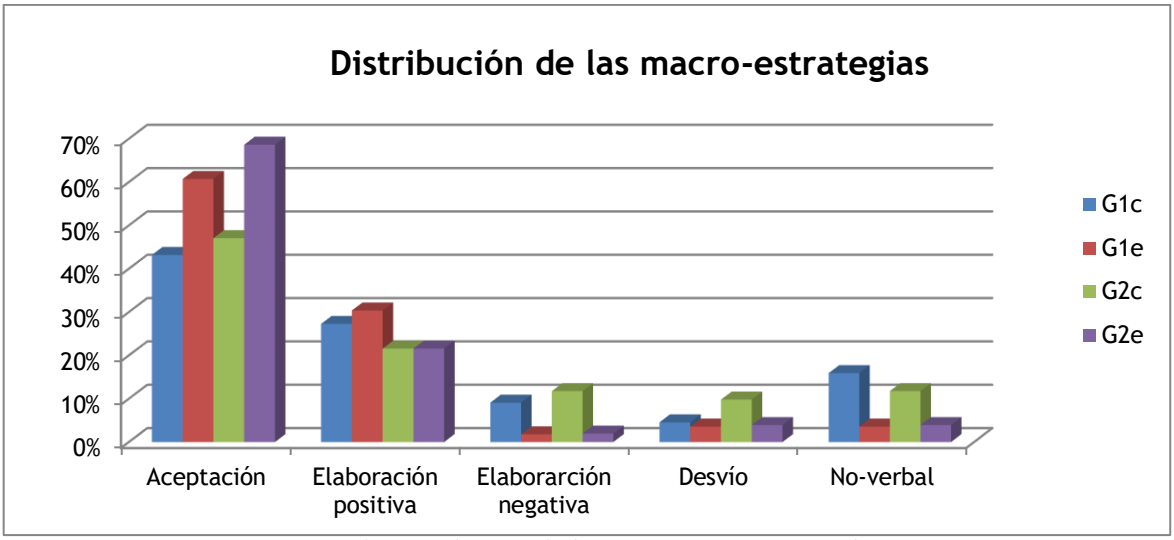


gráfico 70: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 9

En esta situación sólo se han encontrado cinco macro-estrategias, los informantes chinos no han dado respuestas de rechazo al recibir un cumplido sobre la apariencia proveniente de una alumna. Como en la mayoría de los casos, la aceptación es la más utilizada por todos los grupos y se ha empleado más en el contexto español. Todas las otras macro-estrategias se han aplicado más en el contexto chino que en el contexto español dentro del mismo grupo (a excepción del uso de la elaboración positiva del G2c y G2e, que está de igualdad). Esto quiere decir que los encuestados chinos aceptan el cumplido de forma más directa en el contexto español que en chino.

6.1.10 Situación 10: Hiciste un pastel rico

Descripción del contexto: Un amigo te invitó a la fiesta de su cumpleaños y preparas un pastel en casa para que lo compartan todos. En la fiesta, una chica que no conoces, más o menos de tu edad, prueba el pastel y te dice: ¡Esto está riquísimo!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨una chica de la fiesta que no conoces¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), se indica por ¨más o menos de tu edad¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: M

Primero, como siempre, analizamos la forma de respuestas de cada grupo en los dos idiomas, el gráfico abajo nos enseña la distribución:

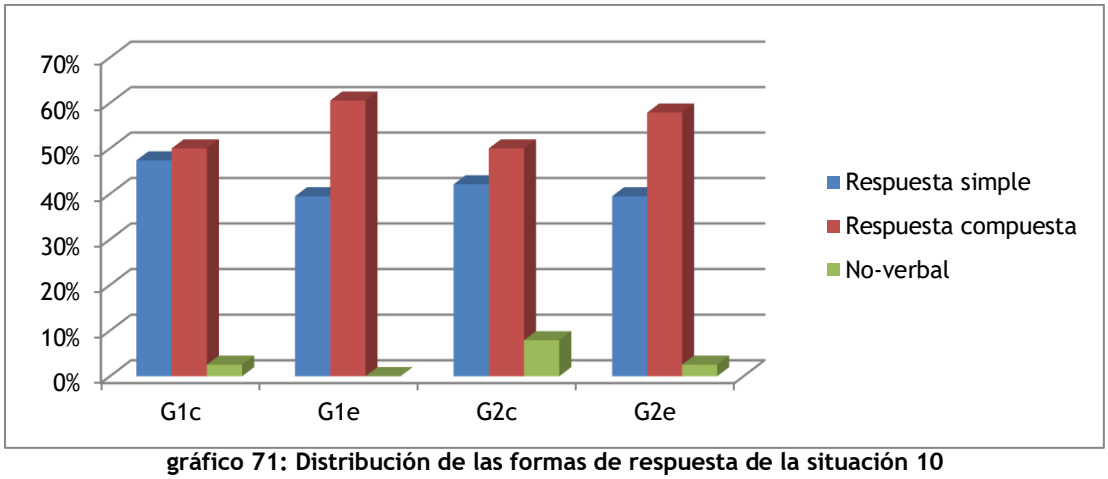


gráfico 71: Distribución de las formas de respuesta de la situación 10

A diferencia de todas las situaciones anteriores, en este contexto los encuestados se inclinan por responder al cumplido de forma compuesta, ya sea en chino o en español. Debido a que hay bastantes combinaciones de estrategias, la distribución de las respuestas compuestas no está muy concentrada, salvo en unas pocas combinaciones. Las estrategias favoritas del G1c son *dar gracias* (10%) y *ofrecer(se)* (8,33%). Las del G1e son una compuesta y una simple: *dar gracias + expresar alegría* (17,74%), seguida de *dar gracias* (9,68%). Las dos más empleadas por el G2c son *ofrecer(se)* (12,28%) y la combinación de *dar gracias + ofrecer(se)* (8,77%). Las dos del G2e son *dar gracias* (15,87%) y la combinación de *dar gracias + expresar alegría* (14,29%). A continuación, se pueden observar unos ejemplos de las estrategias más aplicadas:

Ofrecer(se)

下次来还给你做。(G1c, M)

Xiàcìlái háigěinǐzuò.

(La próxima [vez] que vengas te lo vuelvo a hacer.)

Si quieres, ¡come más! (G1e, H)

Dar gracias + expresar alegría

Muchas gracias, me alegra que le guste. (G1e, M)

Dar gracias + ofrecer(se)

谢谢。喜欢下次再来吃。(G2c, H)

Xièxiè。Xǐhuānxiàcì zàiláichī.

(Gracias, si te gusta vuelve a venir a comer la próxima vez.)

Gracias. Si quieres puedo enseñarte. (G2e, M)

La siguiente tabla y el gráfico abajo nos muestran la frecuencia de uso de las sub-estrategias en esta situación:

Tabla 27: Usos de las sub-estrategias en la situación 10

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	17(28,33%)	27(43,55%)	16(28,07%)	28(44,44%)
Mostrar acuerdo	0 (0%)	1 (1,61%)	0 (0%)	0 (0%)
Dar explicaciones	6 (10%)	3 (4,84%)	5(8,77%)	3 (4,76%)
Ofrecer(se)	13(21,67%)	8(12,9%)	15(26,32%)	9 (14,29%)
Expresar alegría	3 (5%)	16(25,81%)	2 (3,51%)	15(32,81%)
Pregunta de reafirmación	1 (1,67%)	2 (3,26%)	0 (0%)	1(1,59%)
Rebajarse o quitar importancia	8 (13,33%)	2 (3,26%)	9(15,79%)	1(1,59%)
Expresar incredulidad	7 (11,67%)	1 (1,61%)	4(7,02%)	3 (4,76%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	2 (3,51%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	2 (3,33%)	0 (0%)	1 (1,75%)	2 (3,17%)

comprometerse	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	2 (3,26%)	0 (0%)	0 (0%)
Rechazo	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	1 (1,67%)	0 (0%)	3 (5,26%)	1 (1,59%)
En total	60	62	57	63

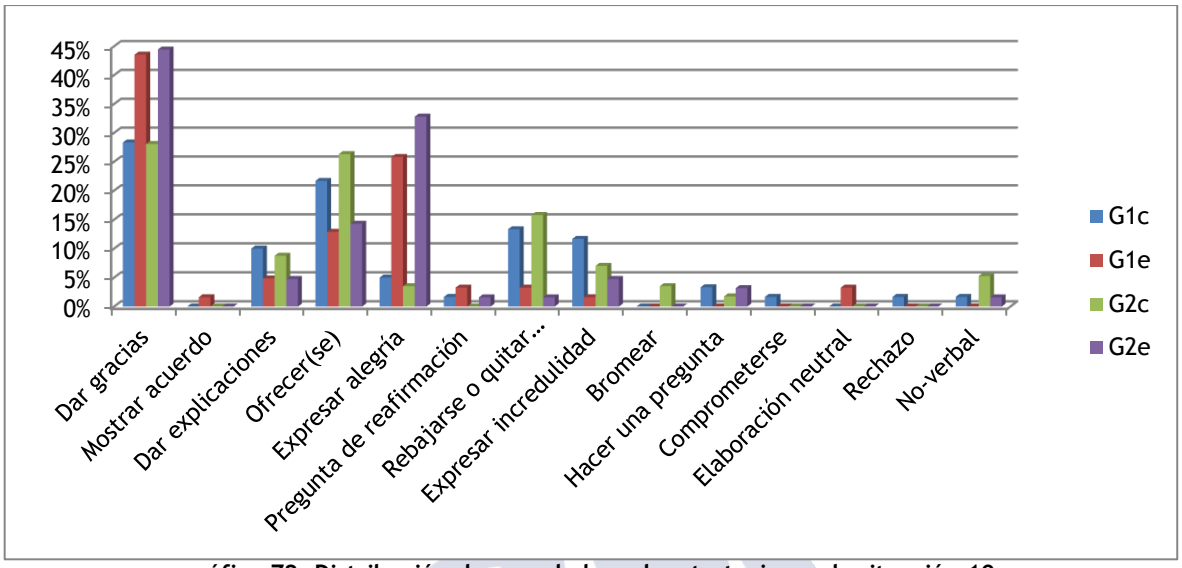


gráfico 72: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 10

Los dos grupos concuerdan en las sub-estrategias más usadas en ambos idiomas: en chino son las de *dar gracias*, *ofrecer(se)* y *rebajarse o quitar importancia*, y en español son *dar gracias*, *expresar alegría* y *ofrecer(se)*. Esto quiere decir que en el mismo idioma los dos grupos actúan de manera bastante parecida y esta parecencia también consiste en que cuando cambia el idioma, cambian la estrategia. Ahora examinamos la distribución de las macro-estrategias en esta situación:

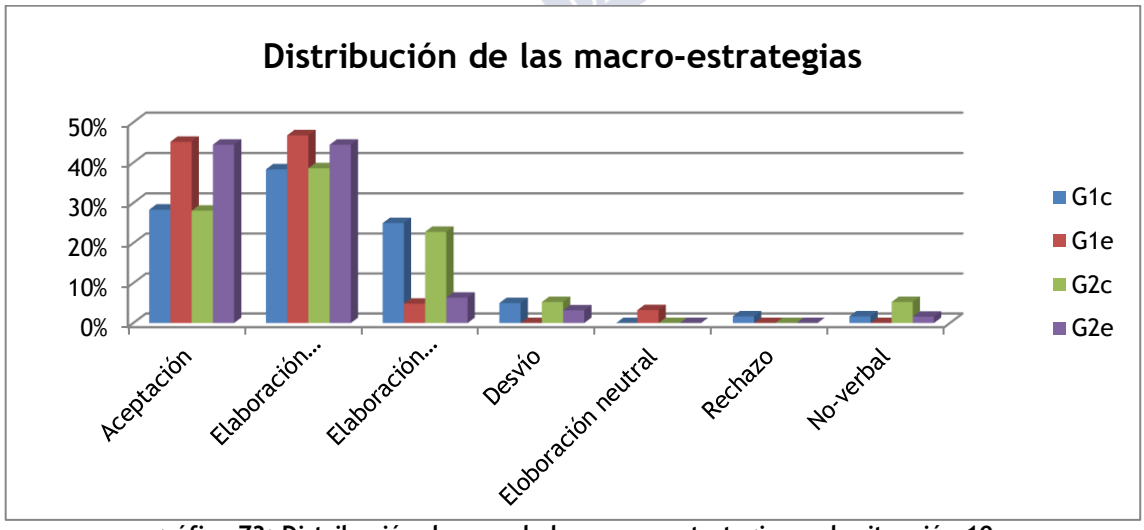


gráfico 73: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 10

Podemos ver que la macro-estrategia más empleada en esta situación es la elaboración positiva, tanto en chino como en español. La segunda más utilizada es la aceptación, y, al igual que en la mayoría de las situaciones diseñadas, se ha aplicado más en el contexto español que en chino. A su vez, el uso de la elaboración negativa en el contexto chino ha sido

bastante más frecuente que en el contexto español. Los resultados demuestran de nuevo que los informantes chinos se comportan de forma más positiva en la lengua meta que en la lengua nativa. Se emplea con poca frecuencia la estrategia no verbal, especialmente en el contexto español. Únicamente se ha encontrado un uso de rechazo en el G1c. Los escasos ejemplos de elaboración neutral se han recogido en el contexto español.

Observamos que los dos grupos se comportan de manera relativamente similar en esta situación, sin embargo, sí que hay diferencia entre los dos idiomas. Al comparar los datos en chino (G1c + G2c) y los datos en español (G1e + G2e), se identifican varias diferencias importantes. Para explicarlas con más claridad, ponemos las estadísticas en la siguiente tabla:

Tabla 28: Diferencia de usos de algunas sub-estrategias entre los dos idiomas de los grupos chinos

	En chino (G1c + G2c)	En español (G1e + G2e)	Diferencia (valor P)
Dar gracias	28,21%	44%	P=0.059
Ofrecer(se)	23,93%	13,6%	P=0.105
Expresar alegría	4,27%	24,8%	P=0.000096
Rebajarse o quitar importancia	14,53%	2,4%	P=0.002
Expresar incredulidad	9,4%	3,2%	P=0.083

Aunque sólo dos diferencias son significativas ($P \leq 0.05$), hemos visto la diferencia de los porcentajes de estas sub-estrategias en los dos idiomas. Es decir, cuando reciben un cumplido sobre habilidad de parte de una chica desconocida, los encuestados chinos tienden más de ofrecer, rebajar el valor el cumplido y expresar incredulidad en el contexto chino, mientras que intentan comportarse de manera más positiva como dando gracias y expresando alegría cuando están en el contexto de su lengua meta, el español.

6.1.11 Situación 11: Tu bicicleta

Descripción del contexto: Vas a hacer ciclismo con un grupo de gente de tu edad. Cuando llegas en bicicleta, un chico del grupo que no conoces te dice: ¡Cómo mola tu bici! Es chulísima.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨un chico del grupo que no conoces¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), se indica por ¨de tu edad¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

Primero examinamos la forma de respuestas aplicadas por los dos grupos en los dos idiomas:

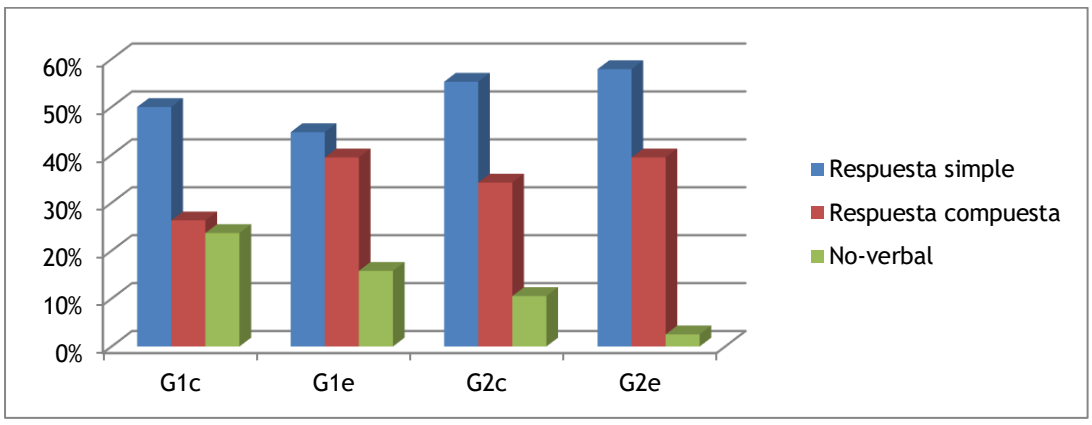


gráfico 74: Distribución de las formas de respuesta de la situación 11

Como podemos ver en el gráfico, la respuesta simple predomina en los dos grupos, tanto en chino como en español. Pero el Grupo 1 ha dado muchas más respuestas no verbales que el Grupo 2. Es la estrategia preferida en G1c (18,75%), la segunda más utilizada es *dar gracias* (14,58%). La situación cambia un poco en español, el G1e tiene la estrategia *dar gracias* como la favorita (18,52%), seguida por una respuesta combinada: *dar gracias + devolver el cumplido* (16,67%). El G2c comparte las mismas dos estrategias más empleadas con el G1e, es decir, la estrategia simple de *dar gracias* (28,85%) y la combinada de *dar gracias + devolver el cumplido* (9,62%). Las dos estrategias más repetidas por el G2e son *dar gracias* (35,85%) y la forma compuesta de *dar gracias + mostrar acuerdo* (7,55%). Abajo están los ejemplos correspondientes a las estrategias mencionadas:

Dar gracias + devolver el cumplido

多谢。你的自行车也很漂亮。(G1c, M)

Duōxiè。Nǐde zìxíngchē yěhěnpiāoliang.

(Muchas gracias. Tu bici también es muy bonita.)

¡Gracias! Y el[la] tuyo[tuya] también es muy chulo[chula]. (G2e, H)

Dar gracias + mostrar acuerdo

谢谢哈哈，我也喜欢。(G2c, M)

Xièxièhāha，wǒyěxǐhuān.

(Gracias jaja, a mí también me gusta.)

Muchas gracias. ¡Me encanta mi bici! (G1e, H)

La siguiente tabla y el gráfico nos muestran detalladamente el uso de todas las sub-estrategias aparecidas en esta situación:

Tabla 29: Usos de las sub-estrategias en la situación 11

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	13(27,08%)	25(46,3%)	26(50%)	30(56,6%)
Mostrar acuerdo	3(6,5%)	6(11,11%)	2(3,85%)	9(16,98%)
Dar explicaciones	2(4,17%)	1(1,85%)	4(7,69%)	2(3,77%)
Devolver el cumplido	10(20,83%)	11(20,37%)	8(15,38%)	7(13,21%)
Ofrecer(se)	0 (0%)	1(1,85%)	2(3,85%)	2(3,77%)
Recomendar o dar consejos	1(2,08%)	1(1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar esperanza o deseo	0 (0%)	1(1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	1(1,85%)	1(1,92%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	6(12,5%)	1(1,85%)	1(1,92%)	1(1,89%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	0 (0%)	2(3,85%)	0 (0%)
Reasignar	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Cambiar de tema	0 (0%)	0 (0%)	1(1,92%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	1(2,08%)	0 (0%)	1(1,92%)	1(1,89%)
Elaboración neutral	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Rechazo	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	9(18,75%)	6(11,11%)	4(7,69%)	1(1,89%)
En total	48	54	52	53

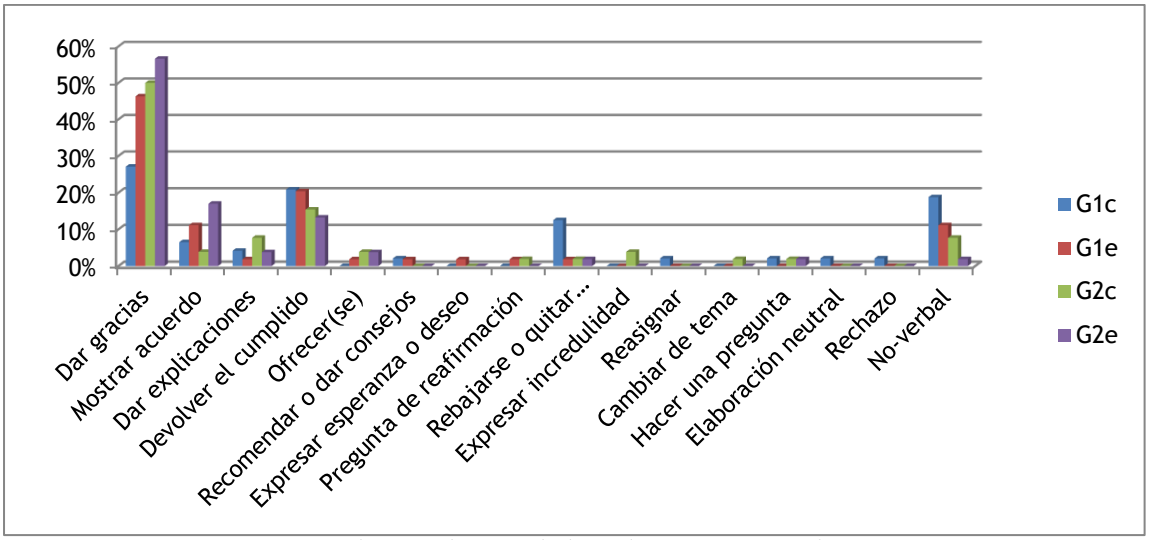


gráfico 75: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 11

La sub-estrategia más empleada es la de dar gracias en todos los grupos, aunque el porcentaje varía bastante. Si comparamos los datos entre los dos grupos, el uso de *dar gracias* por el G2c es casi el doble que el del G1c (50% vs. 27,08%). En español, aunque la diferencia es menos significativa, el G2e sigue utilizando más esta sub-estrategia que el G1e. Otras diferencias notables consisten en el uso de respuestas no verbales y el uso de rebajarse o quitar a importancia: casi un cuarto de los informantes del G1c eligen contestar al cumplido con una (son)risa, mover la cabeza afirmativamente, o mover la mano (negativamente). En el caso del G2c, solo un décimo de los participantes utiliza estas estrategias no-verbales. El porcentaje disminuye en el contexto español, pero la diferencia entre el G1e y G2e sigue siendo evidente (11,11% vs. 2,63%). En cuanto al uso de rebajarse o quitar importancia, podemos ver la diferencia entre el G1c y los otros grupos. El G1c la ha aplicado más de seis veces más que los otros grupos.

Si analizamos desde el punto de vista de las macro-estrategias, obtenemos la distribución que se muestra en el siguiente gráfico:

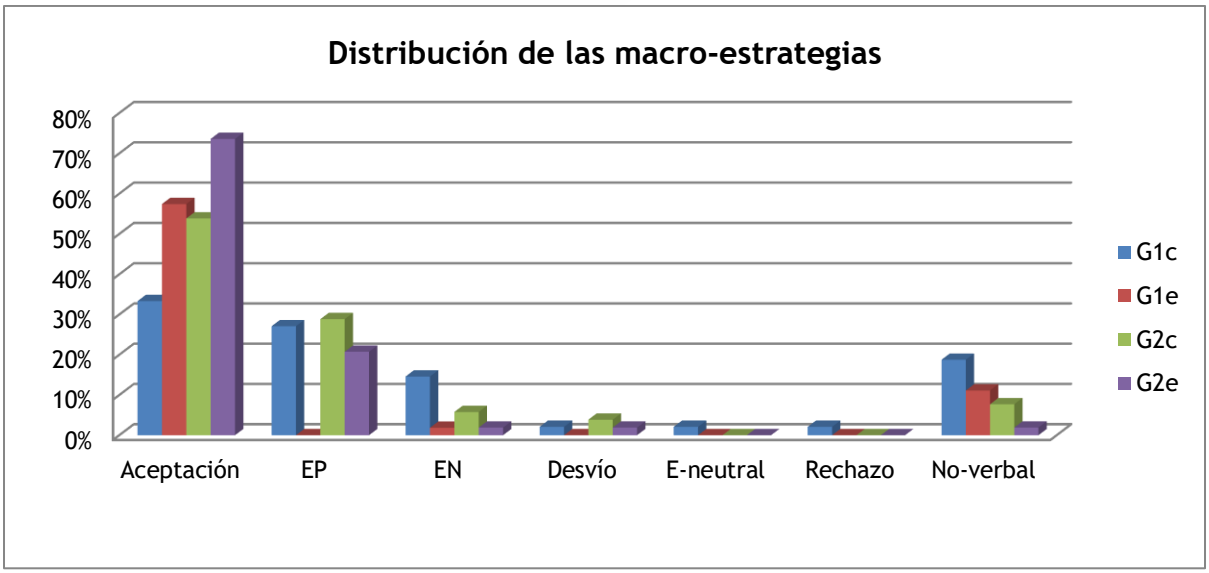


gráfico 76: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 11

Podemos observar que hay muy poco uso de las macro-estrategias de desvío, elaboración neutral y rechazo en ambos grupos y en ambos idiomas. Las respuestas se concentran en la aceptación, elaboración positiva, no-verbal y algunos usos de elaboración negativa en el contexto chino. Es decir, los encuestados chinos cuando reciben un cumplido sobre pertenencia de parte de una persona que no conocen bien, tienden a no actuar de forma positiva (aceptarlo directamente o elaborar positivamente) o bien, a contestarle de forma no verbal (con una sonrisa). En esta situación sólo se ha encontrado una respuesta de rechazo, en el G1c. La diferencia entre los dos idiomas consiste en que, en el contexto español se utiliza más la macro-estrategia de aceptación y menos la no-verbal, como en muchas otras situaciones. Y la distinción entre los dos grupos sigue el patrón observado en muchas de las situaciones anteriores, que el Grupo 2, es más abierto a la hora de dar respuestas tanto en chino como en español.

6.1.12 Situación 12: Tu pareja te presenta a su amiga

Descripción del contexto: En la fiesta, tu pareja te presentó a una amiga suya, y ésta te dice: Mucho gusto. ¡Qué suerte tiene (tu pareja) de tener un/a novio/a tan guapo/a!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨te presentó a una amiga suya¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

En este caso, vamos a examinar cuál de las formas de responder es más preferida de los encuestados:

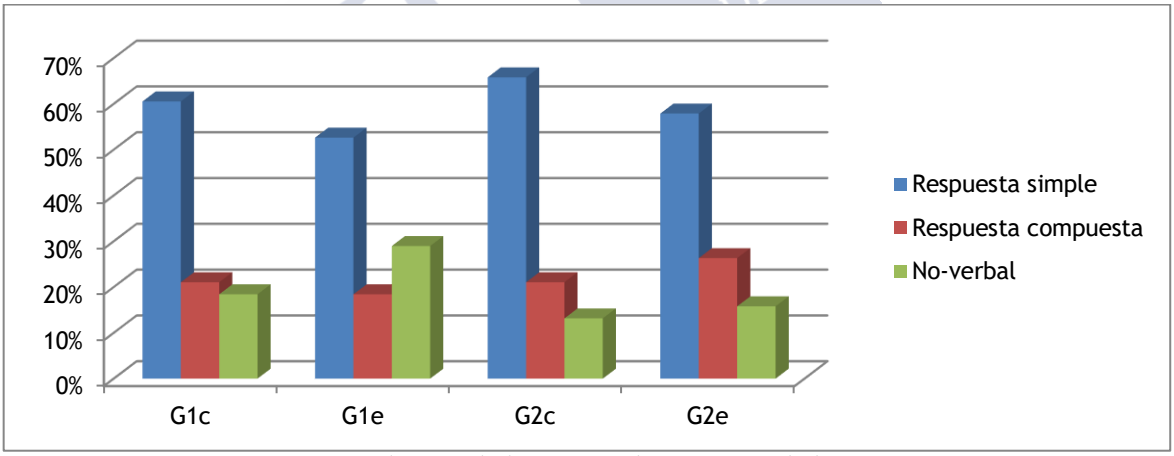


gráfico 77: Distribución de las formas de respuesta de la situación 12

Más de la mitad de las respuestas de ambos grupos y en ambos idiomas son de la forma simple. Por otro lado, es la única situación en la que el uso de respuestas no verbales casi llega a alcanzar a las compuestas, siendo precisamente la estrategia más utilizada por el Grupo 1, tanto en chino como en español. El Grupo 2 no ha dado tantas respuestas no verbales como el otro grupo y su estrategia predilecta es dar gracias. Este resultado coincide con muchas situaciones anteriores, donde se observa que el Grupo 2 tiende a recibir los cumplidos de manera más abierta. La distribución de las sub-estrategias en cada caso individual (G1c o G1e o G2c o G2e) está un poco dispersa, pero podemos observar en la siguiente tabla una distribución general:

Tabla 30: Usos de las sub-estrategias en la situación 12

	G1c	G1e	G2c	G2e

Dar gracias	10(21,74%)	14(31,11%)	16(34,04%)	23(47,91%)
Mostrar acuerdo	3(6,52%)	2(4,44%)	3(6,38%)	1(2,08%)
Dar explicaciones	1(2,17%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Devolver el cumplido	6(13,04%)	8(17,78%)	4(8,51%)	6(12,5%)
Expresar esperanza o deseo	1(2,17%)	1(2.22%)	0 (0%)	1(2,08%)
Rebajarse o quitar importancia	2(4,35%)	2(4,44%)	1(2,13%)	0 (0%)
Reasignar	8(17,39%)	3(6,67%)	8(17,02%)	6(12,5%)
Bromear	2(4,35%)	0 (0%)	1(2,13%)	0 (0%)
Cambiar de tema	6(13,04%)	1(2,22%)	4(8,51%)	1(2,08%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1(2,08%)
Alentar	0 (0%)	0 (0%)	1(2,13%)	1(2,08%)
Elaboración neutral	0 (0%)	3(6,67%)	1(2,13%)	2(4,17%)
Rechazo	0 (0%)	0 (0%)	3(6,38%)	0 (0%)
No-verbal	7(15,22%)	11(24,44%)	5(10,64%)	6(12,5%)
En total	46	45	47	48

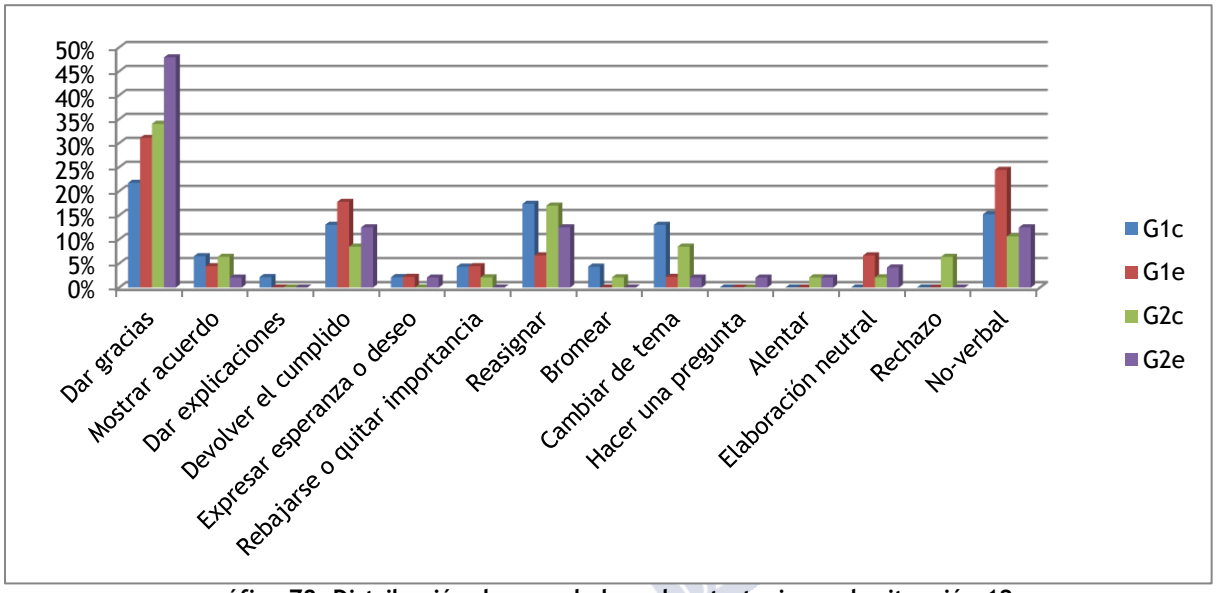


gráfico 78: Distribución de usos de las sub-estrategias en la situación 12

Podemos ver que las columnas predominantes corresponden a las sub-estrategias más repetidas en esta situación: *dar gracias*, *devolver el cumplido*, *reasignar*, *no-verbal*, así como cambiar de tema en los datos recogidos en chino. Veamos unos ejemplos de estas sub-estrategias:

Devolver el cumplido

谢谢，*你也很漂亮*。(G1c, M)

Xièxiè, *nǐyě hěnpiāoliàng.*

(Gracias, *tú también estás muy guapa.*)

Gracias. *Eres guapísima y me gusta tu carácter*. (G1e, M)

Reasignar

很高兴认识你！*其实更有福气的人是我*。(G2c, M)

Hěngāoxìng rènshínǐ！*Qíshí gèngyǒufúqìderén shìwǒ*.

(Encantada de conocerte. *De hecho, el que tiene suerte soy yo*.)

Jaja gracias, *pero la suerte es mía*. (G2e, H)

Cambiar de tema

你们是怎么认识的啊？这聚会挺有意思的。(G1c, H)

Nǐmenshì zěnmerènshíde a? zhèjùhuì tǐngyǒuyìsīde。

(¿Cómo os conocisteis? Esta fiesta parece interesante.)
Hola, la fiesta es XX... (G2e, H)

Si comparamos los datos en el contexto español con el chino, no es difícil encontrar que el G1e y G2e tienden a dar más gracias y a devolver más el cumplido que el G1c y G2c. Asimismo, mucho menos encuestados cambian de tema en la conservación en español que en chino. Si analizamos los datos según las macro-estrategias, la distribución se muestra en el siguiente gráfico:

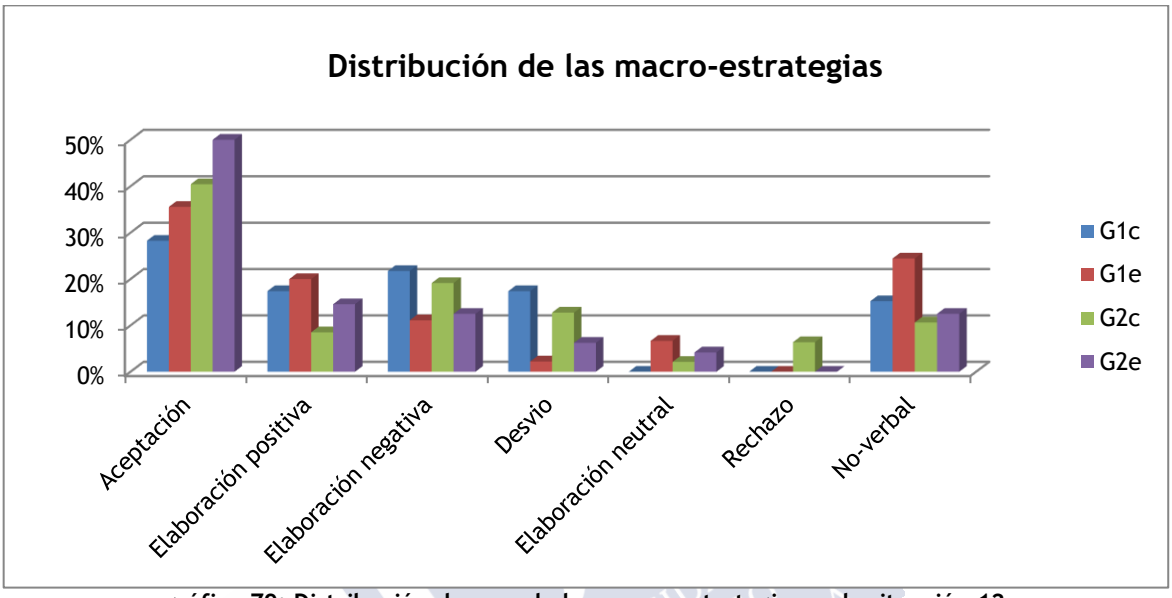


gráfico 79: Distribución de usos de las macro-estrategias en la situación 12

La aceptación sigue dominando otras macro-estrategias en esta situación y el porcentaje de uso del Grupo 2 sigue siendo más alto que en el caso del Grupo 1. Además, la distribución de macro-estrategias en esta situación no está tan concentrada como en la última situación. Se han aplicado todos los tipos de macro-estrategias. Por primera vez, dentro del mismo grupo se han encontrado más respuestas no verbales en español que en chino, cuando en las otras situaciones suelen ser más predominantes en el contexto chino. En general se ha empleado mucho la respuesta no-verbal a causa de la gran distancia social.

6.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL

En el apartado anterior hemos examinado las respuestas de los dos grupos chinos en cada situación. En este apartado, se llevarán a cabo los análisis específicos de las respuestas al cumplido desde una perspectiva general. Para ello procedemos a compilar los datos de todas las situaciones y examinamos las siguientes características de cada grupo: preferencia de forma de responder al cumplido, las sub-estrategias y las macro-estrategias más utilizadas. Se hará una comparación por grupo o por idioma con el fin de revelar si se comportan de manera similar o diferente ante un cumplido.

6.2.1 Forma de respuesta

En primer lugar, hay que determinar las tipologías de respuestas al cumplido que se usan en este trabajo. El primer nivel es verbal vs. no verbal. Las respuestas verbales tienen enunciados con palabras o frases dichas, mientras que las no verbales no implican palabras, sino que se expresan mediante una expresión facial o un gesto corporal como una sonrisa, mover la cabeza o la mano entre otras. Por lo tanto, las respuestas no verbales son una manera

de contestar y al mismo tiempo las consideramos como una estrategia. El segundo nivel es forma simple vs. forma compuesta. Sólo las respuestas con palabras, es decir, las verbales, se pueden analizar en este nivel. Como hemos explicado antes, la forma simple se refiere a las respuestas que aplican una sola estrategia, y en el análisis las marcamos como ¨respuesta simple¨. La forma compuesta se refiere a las que han empleado dos o más estrategias en la misma respuesta. En el presente trabajo se han encontrado respuestas con dos o tres estrategias combinadas. La elección que hacen los encuestados puede estar influenciada por varios factores, tales como el tema del cumplido, la distancia social que tiene con el interlocutor, la posición social que tienen los interlocutores, el género del interlocutor, entre otros.

Primero vamos a examinar la distribución general de las doce situaciones, y la estadística por grupo e idioma se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 31: Formas de respuesta al cumplido de los grupos chinos

	G1c		G1e		G2c		G2e	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Respuesta simple	240	**52,63**	219	**48,03**	271	**59,43**	264	**57,89**
Respuesta compuesta	153	**33,55**	191	**41,88**	142	**31.14**	169	**37,06**
Respuesta no verbal	63	**13,82**	46	**10,09**	43	**9,43**	23	**5,04**

Como se ve en la tabla, ambos grupos tienen tendencia a responder al cumplido de forma simple y destaca el G2c, que recoge datos en chino del Grupo 2. De hecho, en diez de las situaciones el G2c se inclina por la forma simple. Las dos situaciones en las que el G2c ha generado más respuestas compuestas que simples son la situación 1 y la situación 10. Lo que tienen en común de estas situaciones son la configuración de habilidad + distancia social grande (D+). El G1c tiene tres situaciones en las que da más respuestas compuestas que simples, son las mismas que en el G2c, es decir, la situación 1 y la situación 10, además de la situación 2. Pero si sumamos los datos en chino, la situación 2 va a tener la misma cantidad de respuestas combinadas y simples. Por consiguiente, podemos concluir que, en chino, a excepción de la combinación de habilidad + D+, los encuestados muestran una tendencia mayor hacia la forma simple.

Si comparamos los datos en chino y en español, se observa que en chino se han dado más respuestas no verbales que en español. Las situaciones en las que se usa más la estrategia de no-verbal son la situación 6 y la situación 11. Lo que tienen en común estas situaciones es la combinación de configuración de tema pertenencia + la posición social de igualdad (P-). También se puede observar que el Grupo 2 aplica significativamente menos la estrategia no-verbal que el Grupo 1, tanto en chino como en español. Se hará una comparación con el Grupo 3 con el objetivo de estudiar qué grupo de los chinos se comportan más parecido a los nativos en la lengua meta.

6.2.2 Uso de estrategias

En esta parte vamos a averiguar el uso general de las estrategias empleadas en los datos de los dos grupos chinos. El análisis se va a dividir en dos apartados. El primero se enfoca a las macro-estrategias para estudiar de forma general las reacciones de los sujetos chinos al recibir un cumplido. El otro se focaliza en el uso de las sub-estrategias instauradas en este trabajo, con el objetivo de encontrar las características del acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla china.

El siguiente gráfico presenta la distribución del uso de las macro-estrategias por cada grupo:

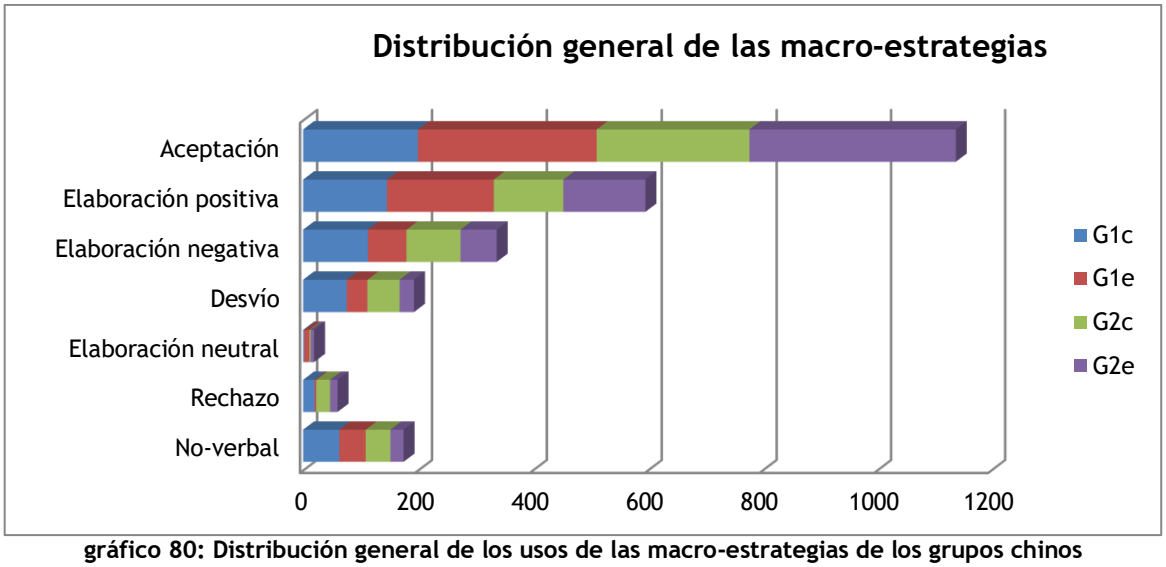


gráfico 80: Distribución general de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos

De acuerdo con el gráfico, las macro-estrategias más aplicadas por los dos grupos de informantes chinos son las positivas: aceptación y elaboración positiva. En otras palabras, los encuestados chinos tienden a aceptar los cumplidos de forma directa (aceptación) o mostrándose de acuerdo con el cumplido que reciben. También se emplean estrategias negativas, y para ver el uso de cada macro-estrategia, hacemos comparación entre cada grupo en cada idioma con el fin de determinar si hay diferencia entre los dos grupos y dentro del mismo grupo si hay diferencias cuando utilizan el idioma nativo y la lengua meta.

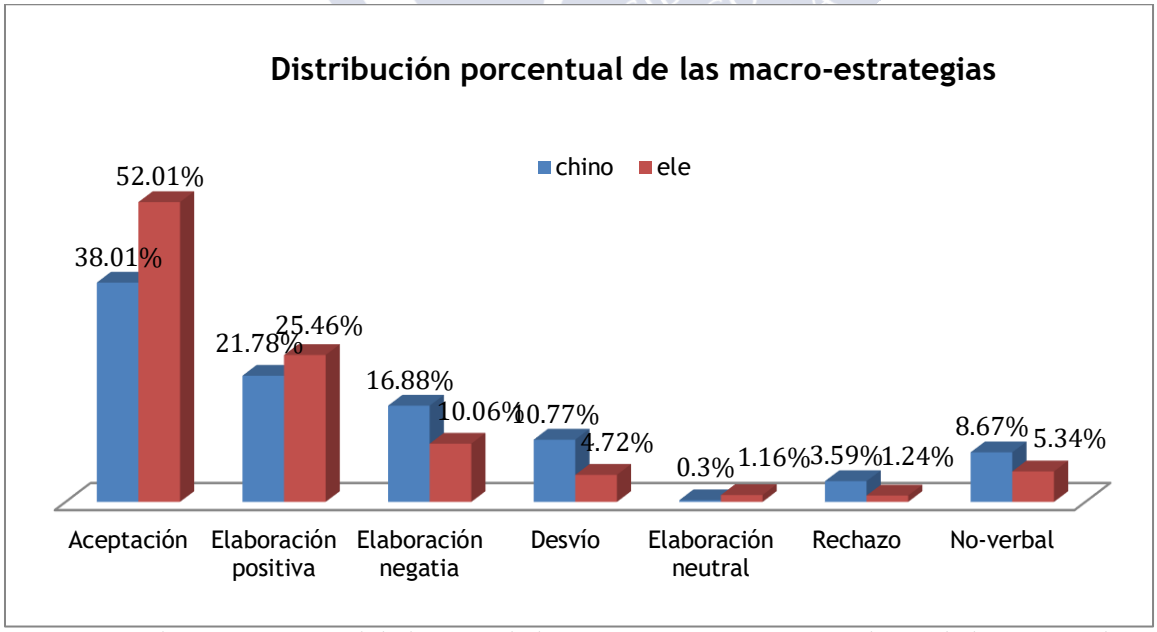


gráfico 81: Distribución porcentual de los usos de las macro-estrategias según idioma de los grupos chinos

El gráfico demuestra que los datos de Ele tienen mayor tendencia hacia las estrategias positivas. El porcentaje de la macro-estrategia de la aceptación ha superado la mitad. En total más de tres cuartos son estrategias positivas: la aceptación y la elaboración positiva. Por su parte, los porcentajes de las estrategias respectivamente negativas son más bajos que los datos en chino. Es decir, los integrantes de ELE tienen mayor tendencia a aceptar el cumplido y a

elaborar positivamente su respuesta al mismo cumplido en comparación a los participantes en chino. Asimismo, hacen menos uso del rechazo y de la estrategia no-verbal.

Ahora vamos a examinar si existe alguna diferencia entre los dos grupos en el mismo idioma de contexto (G1c vs. G2c; G1e vs. G2e). Primero, se estudiará el uso de la lengua materna en los dos grupos para ver si se comportan de la misma manera.

En el siguiente gráfico se refleja el contraste entre los dos grupos en cada idioma:

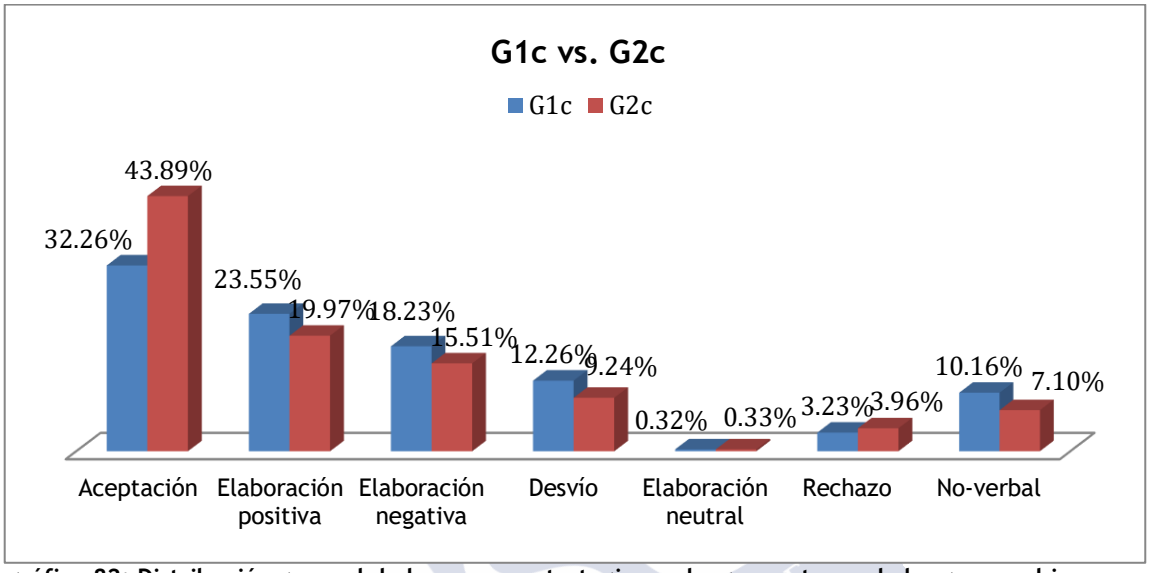


gráfico 82: Distribución general de las macro-estrategias en lengua materna de los grupos chinos

Podemos observar que, en el contexto chino, en comparación con el G1c, el G2c, que son los integrantes que viven y estudian en España, tienden a aceptar los cumplidos de forma más directa: dar gracias, mostrar acuerdo y elevar el elogio. Sin embargo, también se observa que el G2c rechaza levemente más los cumplidos que el G1c, aunque la diferencia es prácticamente insignificante. Los dos grupos tiene una frecuencia de uso de la elaboración neutral muy similar, y hemos visto en el análisis situacional que esta estrategia se utiliza generalmente muy poco por los encuestados chinos. Respecto a las respuestas más verbales, el G1c ha hecho más uso de ellas que el G2c.

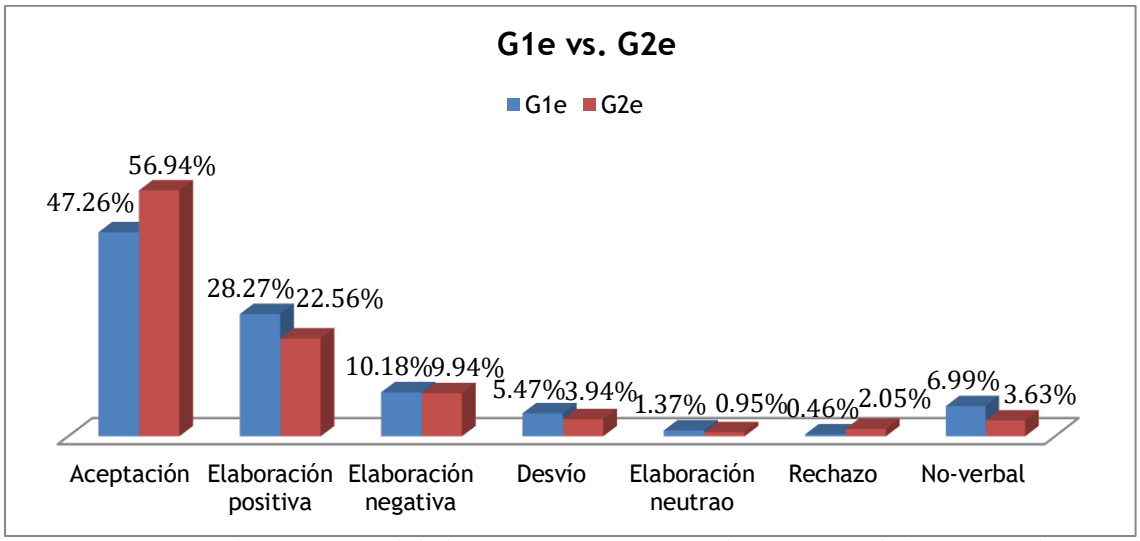


gráfico 83: Distribución general de las macro-estrategias en lengua meta de los grupos chinos

En los datos en español podemos notar el incremento del porcentaje de la aceptación en los dos grupos y el descenso del uso del rechazo y de las respuestas no verbales. Es decir, ambos grupos tienden a aceptar más el cumplido en español. Al tratarse de la lengua meta, Se comportan de forma más abierta y positiva. Esto se debe a que los estudiantes chinos de español consideran que la comunidad española es más abierta y que los españoles aceptan más cumplidos o al menos dan respuestas más positivas que los chinos, por lo tanto, intentan acercarse a la manera de comportamiento de estos.

No obstante, la diferencia entre los dos grupos en el contexto español sigue siendo similar: el Grupo 2 tiene más porcentaje de uso de aceptación y rechazo, y menos en no-verbal y en las otras macro-estrategias.

Seguidamente, vamos a comparar dentro del mismo grupo si se comportan de manera diferente en distintos idiomas, es decir: G1c vs. G1e y G2c vs. G2e.

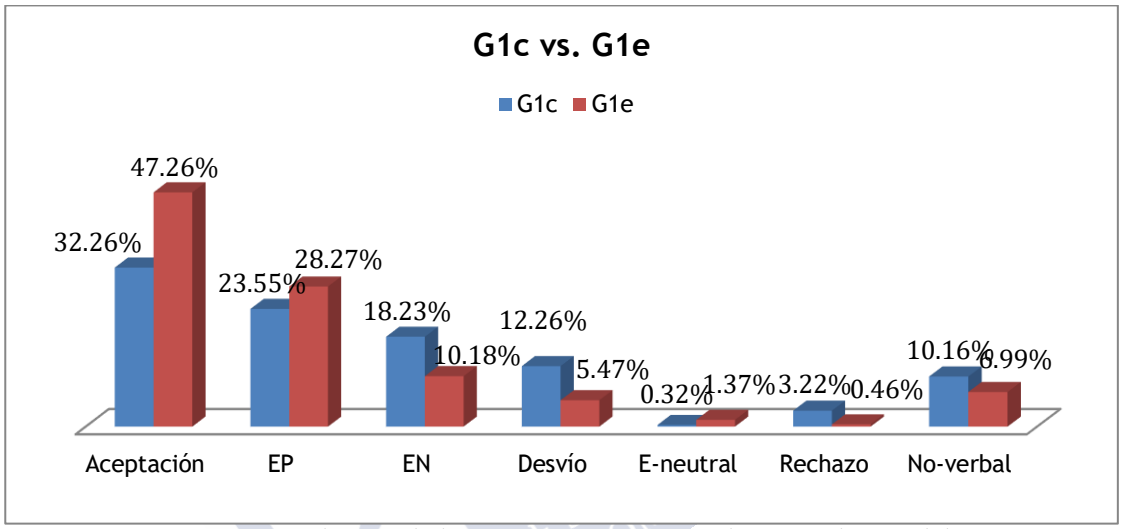


gráfico 84: Comparación de usos de las macro-estrategias en distintos idiomas del Grupo 1

Vemos que el mismo grupo (Grupo 1) varía su comportamiento en función del idioma utilizado. La frecuencia de uso de la aceptación en el contexto español aumenta en casi la mitad en comparación con en el contexto chino. El uso de la elaboración positiva también ha aumentado un quinto aproximadamente. El uso de la elaboración neutral sigue siendo prácticamente inexistente en ambos idiomas. En consecuencia, el Grupo 1 ha empleado más las otras macro-estrategias en chino: elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal. Es decir, el Grupo 1 trata el cumplido de una forma un poco más negativa en el contexto chino que en español. Se ha rechazado casi siete veces el cumplido en chino, y una décima parte de las respuestas en chino son no verbales.

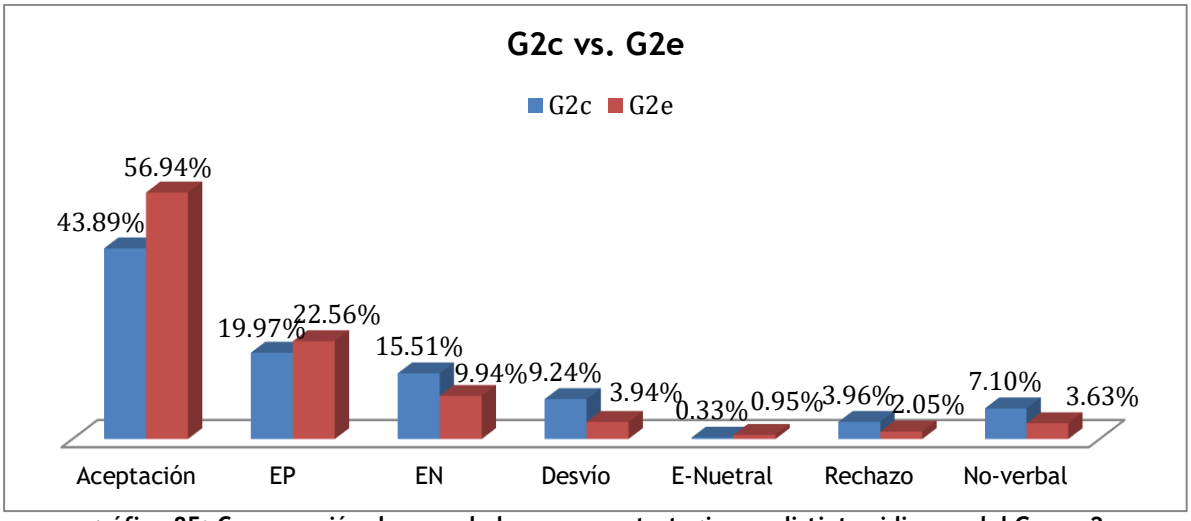


gráfico 85: Comparación de usos de las macro-estrategias en distintos idiomas del Grupo 2

Al Grupo 2 le ocurre lo mismo que al Grupo 1, ya que presenta una frecuencia de uso de la aceptación y de la elaboración positiva superior en el contexto español. El uso de la elaboración neutral sigue siendo muy bajo en ambos idiomas. Las otras macro-estrategias se han aplicado más en el contexto chino. Es decir, el cambio de la distribución de las macro-estrategias en distintos idiomas de los dos grupos es muy semejante, la única diferencia consiste en el grado de cambio. Al cambiar de chino a español, el Grupo 1 ha alterado más su comportamiento que el Grupo 2. Dicho de otra forma, la diferencia de la misma macro-estrategia en los dos idiomas es más grande en el Grupo 1 que en el Grupo 2. Esto quiere decir que el Grupo 1 cambia más su comportamiento que el Grupo 2 cuando cambia el idioma del contexto.

Dentro de este descubrimiento, el G2e acepta más los cumplidos de forma directa que otros grupos, y el G1e utiliza más tanto la elaboración positiva como la elaboración negativa que los otros. El G1c emplea más la elaboración negativa, el desvío y el no-verbal que otros grupos. Por su parte, el G2c rechaza más los cumplidos que los demás.

A continuación, vamos a averiguar el uso de macro-estrategias por situaciones para revisar en qué situaciones se acepta más el cumplido y en cuáles se acepta menos.

Aceptación:

El G1c aplica más la aceptación en las situaciones S1, S2 y S7. Estas tres situaciones tienen un punto en común: el cumplido recibido es de parte de una persona que tiene la posición social más alta. En la S1 es del alcalde, en la S2 es del jefe y en la S7 es de la tutora.

El G2c la aplica más en las situaciones S1, S2, S3 y S7. Estas cuatro situaciones también tienen un factor sociológico en común: los interlocutores tienen la distancia social grande.

El G1e emplea más esta macro-estrategia en las situaciones S1, S3 y S9. Si buscamos el factor común de estas tres situaciones sería también la posición social, dado que los interlocutores no tienen una posición social de igualdad. La S1 es de una persona superior (alcalde), la S3 y S9 son de una persona de una posición inferior (alumna).

El G2e la utiliza más en las situaciones S1, S2, S3 y S9. Lo que tienen en común es la gran distancia social.

Elaboración positiva:

La situación en la que se ha aplicado más esta macro-estrategia por todos los grupos (G1c, G1e, G2c y G2e) es la S10. Es un cumplido sobre habilidad de una persona de una gran distancia social y de posición social de igualdad. Esto se debe al gran uso de las sub-estrategias de ofrecer(se) y expresar alegría.

Elaboración negativa:

El uso de esta macro-estrategia por cada grupo varía bastante. El G1c la utiliza más en la situación 10, en la cual los interlocutores tienen una distancia social grande y una posición social de igualdad, con el cumplido sobre habilidad. Las otras situaciones en las que también la ha empleado el G1c son la S3 y S8, donde el cumplido recibido es de parte de una persona que tiene una posición social inferior. El G1e utiliza más la elaboración negativa en la S1 y S8, situaciones en las que los interlocutores tienen una gran distancia y que el tema del cumplido es sobre la habilidad. El G2c la ha aplicado más en las situaciones S8 y S10, sobre la habilidad. Por último, el G2e, en la S1 y S4, en las cuales el cumplido también trata de la habilidad.

Podemos concluir que la macro-estrategia de elaboración negativa se ha empleado más cuando el tema es del cumplido.

Desvío

Varían mucho la frecuencia y la distribución del uso de la macro-estrategia de desvío según los grupos. El G1c la ha utilizado el doble de veces que el G1e, pero coinciden en las situaciones en las que la emplean más: la S4 y S6, situaciones en las cuales los interlocutores tienen una distancia social pequeña y una posición social de igualdad. Es decir, el cumplido es de parte de un amigo, y el desvío se hace mediante la sub-estrategia de *bromear* entre amigos. El G2c la emplea más en la S1 y S4. A su vez, en el caso de la S1 en la que el cumplido lo hace una persona que tiene mayor posición social (el alcalde) y sobre la habilidad, el G2c utiliza el desvió en esta situación a través de la sub-estrategia de *comprometer(se)*, comprometiéndose a esforzarse y a mejorar el nivel en el futuro. El G2e no aplica esta macro-estrategia en general, pero en dos situaciones la ha utilizado ligeramente más: la S5 y S8. Aunque varían en el caso de los otros grupos, lo que tienen en común es la distancia social pequeña.

Elaboración neutral

Es la macro-estrategia menos usada en ambos grupos y en ambos idiomas. Su uso se observa en escasas situaciones. Se ha establecido esta estrategia para analizar mejor los datos, pero el uso no puede representar ninguna característica del acto de habla de respuesta al cumplido.

Rechazo

El G1c ha rechazado más el cumplido en la S1, en la cual el cumplido es sobre la habilidad de parte de una persona que tiene mayor posición social. Otra situación es la S5, en la cual se trata de la apariencia de parte de una compañera. Esta coincide con el G2c, que ha empleado más el rechazo en la S5. Es sorprendente ver la distribución del uso de rechazo en los datos en chino, donde los informantes chinos rechazan el cumplido de aspecto físico dado por una persona de pequeña distancia social y de la misma posición social. Además de la S5, el G2c también ha rechazado bastante el cumplido en la S4 y S8. El factor común en estas situaciones es el tema del cumplido, la habilidad, y que el cumplido lo hace una persona que tiene una pequeña distancia social con el informante. En el contexto chino ha bajado mucho el uso del rechazo, sobre todo en el G1e, que sólo ha dado tres respuestas de rechazo en total, y estos tres usos se encuentran en la S4, S5 y S6. Estas tres situaciones también tienen algo en común: el cumplido lo hace un/a amigo/a, es decir, de una persona que tiene una pequeña distancia social con el interlocutor. El G2e ha rechazado más en la S4 y S8, al igual que el G2c.

Se puede concluir que las situaciones en las cuales los encuestados chinos rechazan más el cumplido tienen un factor sociológico en común: distancia social pequeña.

No-verbal:

La estrategia de respuesta no-verbal se ha empleado bastante por los encuestados chinos, según indican los cuestionarios. La gran mayoría de las respuestas no verbales se dan con una sonrisa. En el contexto español se ha empleado menos esta estrategia que en el contexto chino, el orden descendente de la frecuencia de uso es: G1c > G1e > G2c > G2e. El G1c la utiliza más en la S6 y S11, donde el objeto del cumplido es una pertenencia: el coche y la bicicleta. El G1e y el G2e la aplican más en la S12, con mucha diferencia de otras situaciones, siendo el objeto del cumplido de esta situación el aspecto físico y lo hace una persona desconocida. El G2c la emplea más en la S6, en la que el cumplido es sobre pertenencia y dado por un amigo.

Ahora pasamos al uso de las sub-estrategias. Se han establecido 25 sub-estrategias bajo 7 macro-estrategias, hay que determinar que la elaboración neutral, el rechazo y la respuesta no-verbal son macro-estrategias pero a la vez se consideran como una sub-estrategia que corresponden respectivamente a la macro-estrategia del mismo nombre. Si enfocamos a la frecuencia del uso de cada sub-estrategia, podemos conseguir una tabla como la siguiente:

Tabla 32: Usos de las sub-estrategias de los grupos chinos en ambos idiomas

	G1c	G1e	G2c	G2e
Dar gracias	150	252	228	319
Mostrar acuerdo	40	49	27	34
Elevar el elogio	10	10	11	8
Dar explicaciones	50	35	38	38
Devolver el cumplido	39	58	34	41
Ofrecer(se)	27	31	28	22
Recomendar o dar consejos	9	7	9	8
Expresar esperanza o deseo	10	11	4	6
Expresar alegría	7	38	3	24
Pregunta de reafirmación	4	6	5	4
Rebajarse o quitar importancia	70	46	52	34
Expresar incredulidad	26	15	27	21
Reasignar	16	5	12	6
Expresar sorpresa o vergüenza	1	1	3	2
Bromear	31	19	24	8
Cambiar de tema	14	4	7	1
Hacer una pregunta	11	5	11	10
Pedir consejos o sugerencias	1	0	0	0
Mostrar reconocimiento	0	0	1	2
Comprometerse	12	3	9	2
Reprender	2	1	0	1
Alentar	5	4	4	1
Elaboración neutral	2	9	2	6
Rechazo	20	3	24	13
No-verbal	63	46	43	23
Total	620	658	606	634

Sin duda, la sub-estrategia más empleada entre las 25 establecidas en ambos grupos y en ambos idiomas es la de *dar gracias*, con porcentajes respectivos de 24,19% (G1c), 38,3% (G1e), 37,62% (G2c) y 50,47% (G2e). Las sub-estrategias más utilizadas de cada grupo varían: las de G1c son dar gracias (24,19%), rebajarse o quitar importancia (11,29%), no-verbal (10,16%) y dar explicaciones (8,06%); las de G1e son dar gracias (38,3%), devolver el cumplido (8,81%), mostrar acuerdo (7,45%), rebajarse o quitar importancia y no-verbal (ambos 6,99%); las de G2c son dar gracias (37,62%), rebajarse o quitar importancia (8,58%), no-verbal (7,1%) y dar explicaciones (6,27%); y las de G2e son dar gracias (50,47%), dar explicaciones (6,01%), mostrar acuerdo y rebajarse o quitar importancia (ambos 5,38%). Cabe mencionar que, en el contexto chino, el G1c y G2c coinciden en las sub-estrategias más empleadas:

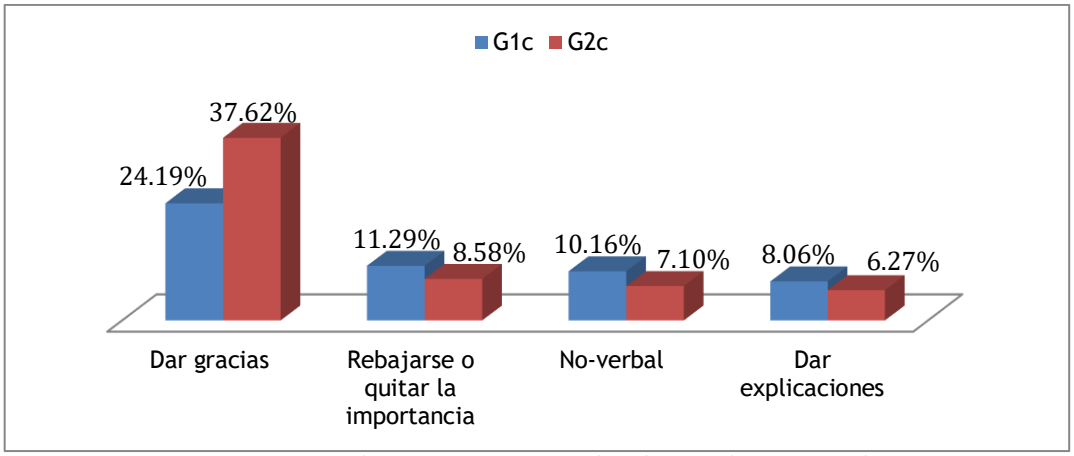


gráfico 86: Las sub-estrategias más utilizadas en el contexto chino

Aparte de las diferencias que hemos analizado entre los dos grupos, también existen similitudes. Aunque varían los porcentajes de uso, comparten las cuatro sub-estrategias más utilizadas en el contexto chino: dar gracias, rebajarse o quitar importancia, respuestas no verbales y dar explicaciones. No obstante, en el contexto español, no coinciden las sub-estrategias más empleadas en los dos grupos. Veamos cuáles son las más utilizadas en cada grupo:

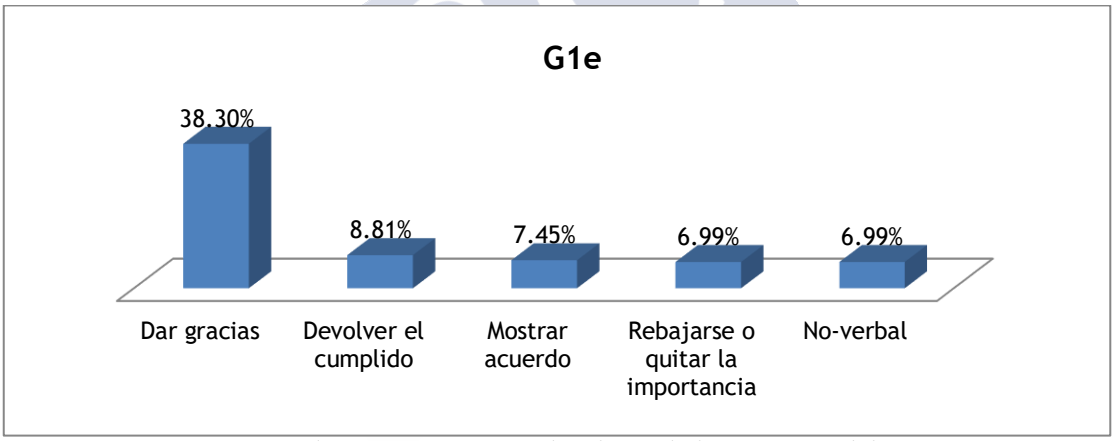


gráfico 87: Las sub-estrategias más utilizadas en la lengua meta del grupo G1e

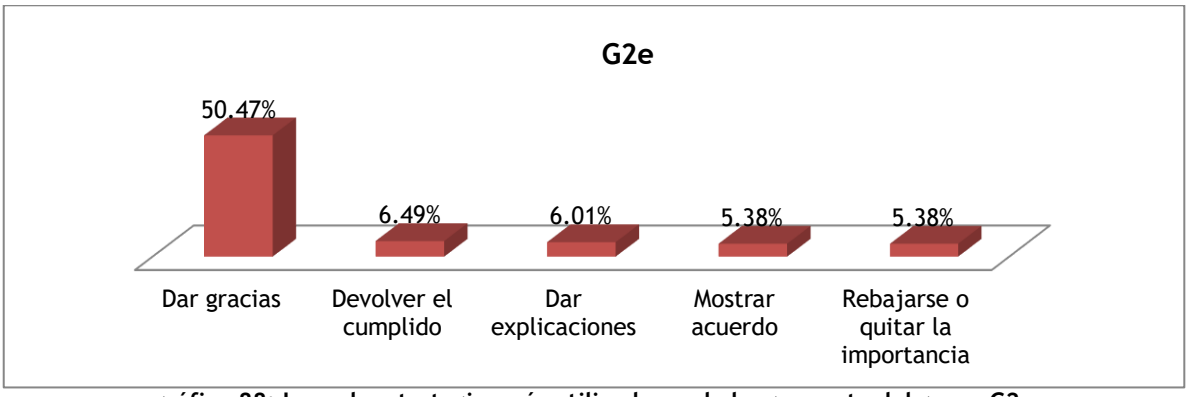


gráfico 88: Las sub-estrategias más utilizadas en la lengua meta del grupo G2e

En el contexto español los dos grupos coinciden sólo en las dos primeras sub-estrategias más empleadas: dar gracias y devolver el cumplido. Por un lado, en el contexto español, el Grupo

2 da más prioridad a las sub-estrategias positivas que el Grupo 1. Y, por otro lado, las sub-estrategias más utilizadas por los dos grupos en el contexto español son estrategias más positivas que en chino.

A continuación, vamos a revisar cada sub-estrategia con el fin de estudiar en qué situación se utiliza más cada una.

Dar gracias:

La frecuencia de uso de esta estrategia es: G1c < G2c < G1e < G2e. Aunque se emplea mucho en general esta sub-estrategia, en algunas situaciones se ha utilizado en un porcentaje especialmente alto. El G1c, G2c y G2e coinciden en las situaciones en las que se ha empleado más esta sub-estrategia: la S1 y S2, en las cuáles el cumplido lo hace una persona de mucha distancia social y que tiene una posición más alta que el informante: el alcalde y el jefe. El G1e también la aplica más en la S1. Lo mismo ocurre en la S9, donde el cumplido lo realiza una persona que tiene menor posición social que el informante y al mismo tiempo entre los interlocutores la distancia social es grande. Si nos fijamos en otras situaciones en las que también se ha aplicado frecuentemente la de *dar gracias* por todos los grupos, además de la S1, S2 y S9, son la S3 y S10. Todas estas situaciones tienen una característica en común: los interlocutores tienen mucha distancia social, es decir, no se conocen. Entre estas cinco situaciones, en cuatro de ellas (S1, S2, S3 y S9) los interlocutores tienen la posición social de desigualdad. Por lo tanto, podemos concluir que cuando la distancia social entre los interlocutores es grande, sobre todo cuando estos no tienen el mismo nivel social, los encuestados chinos dan mucha prioridad a la máxima de modestia.

Mostrar acuerdo:

El uso de *mostrar acuerdo* está bastante concentrado. El G1c, G1e y G2c lo emplean más en la S7 mientras que el G2e lo hace en la S6. En estas dos situaciones el cumplido trata sobre una pertenencia. Además, en la S1 ningún grupo en ningún idioma ha utilizado esta estrategia, es decir, los encuestados chinos no muestran acuerdo al recibir un cumplido sobre habilidad de una persona de alta posición social y de mucha distancia social.

Elevar el elogio:

No se utiliza esta estrategia mucho debido a que puede provocar malentendidos fácilmente entre los interlocutores. Lo que consigue hacer uso de esta estrategia es aumentar el grado del cumplido, y si no existe un conocimiento común entre los interlocutores, para el oyente, el hablante estará ignorando la máxima de modestia. Es obvio que en la gran mayoría de los casos se emplea esta estrategia cuando los interlocutores tienen muy poca distancia social, es decir, con la gente que tiene mucha confianza. La distribución del uso de *elevar el elogio* nos demuestra esta suposición. El G1c y G2e la aplican más en la S8 y S9, el G1e la emplea más en la S4, mientras que el G2c en la S6 y S8. Lo que tienen en común estas situaciones es que existe una distancia social pequeña entre los interlocutores y que el cumplido lo hace una persona que tiene menos o la misma posición social que el encuestado.

Dar explicaciones:

Una de las sub-estrategias más empleadas en los datos de los encuestados chinos es la de dar explicaciones. El G1c la utiliza más que los otros grupos, sobre todo en la S2, S7 y S9, mientras que el G1e lo hace en la S7 y S9. En estas tres situaciones todos los cumplidos vienen dados por una persona de posición social desigual. La distribución del uso en el Grupo 2 está menos dispersa, ya que un tercio del uso de esta estrategia se concentra en la S7, en la cual el cumplido es sobre pertenencia y viene dado por una persona de más posición social.

Devolver el cumplido:

Todos los grupos hacen más uso de esta estrategia en la S5, en la cual los interlocutores se conocen y poseen la misma posición social, el cumplido trata de la apariencia. Este

resultado es lógico, debido a que resulta más fácil devolver un cumplido de aspecto físico que cuando se trata de la habilidad y pertenencia, ya que depende mucho de si el interlocutor la tiene o no.

Ofrecer(se):

Apenas se utiliza cuando se trata de un cumplido de aspecto físico puesto que no hay nada para ofrecer(se). Se suele emplear cuando el cumplido es sobre habilidad o pertenencia. La S10 es la situación en la que se ha empleado más *ofrecer(se)* por todos los grupos, el cumplido en esta situación es sobre habilidad y los interlocutores tienen la misma posición social, aunque la distancia social es grande.

Recomendar o dar consejos:

Esta estrategia se suele usar para responder a un cumplido de pertenencia tal como móvil, coche, bicicleta, entre otros. Las dos situaciones en las que se ha empleado más esta sub-estrategia por todos los grupos son la S6 y S7. Estas dos situaciones se caracterizan por la pequeña distancia que existe entre los interlocutores y que el tema del cumplido es la pertenencia.

Expresar esperanza o deseo:

Esta estrategia no presenta un uso extensivo. El uso se concentra en la S1, donde los informantes expresan la esperanza o deseo de volver a trabajar para el alcalde algún día.

Expresar alegría:

Esta estrategia se ha utilizado mucho más en el contexto español que en el chino: G1e (5,78%) > G2e (3,8%) > G1c (1,13%) > G2c (0,5%). La S10 es la situación en la que todos los grupos han aplicado más esta sub-estrategia. Sin embargo, la diferencia entre los dos idiomas es excepcional; 3 usos por G1c y 2 dos usos por G2c mientras que 16 usos por G1e y 15 usos por G2e.

Pregunta de reafirmación:

Esta sub-estrategia cuenta con muy poco uso, además apenas hay diferencia de uso en distintos idiomas. Se suele utilizar junto con otras sub-estrategias, o al menos no se ha empleado sola en ningún caso en los datos recogidos de los encuestados chinos, apareciendo siempre en una respuesta compuesta.

Rebajarse o quitar importancia:

Es una de las sub-estrategias más utilizadas por los informantes chinos, sobre todo en el contexto chino: G1c (11.29%) > G2c (8,58%) > G1e (6,99%) > G2e (5,38%). Las situaciones en las que se más ha empleado esta sub-estrategia son la S1, S4 y S8. El cumplido en las tres situaciones trata de la habilidad. En la otra situación que trata de la habilidad (en total son cuatro situaciones), la S10, varían de un idioma al otro. Se ha utilizado más en el contexto en chino que en español: 8 usos en G1c y 9 usos en G2c mientras 2 usos en G1e y sólo 1 uso en G2e.

Expresar incredulidad:

Esta estrategia también se ha utilizado más en el contexto chino que en español, aunque la diferencia no es significativa: G2c (4,46%) > G1c (4,19%) > G2e (3,32%) > G1e (2,28%). El G1c la ha empleado más en la S10 y S2, donde la distancia social entre los interlocutores es grande. El G1e, G2c y G2e la aplican más en la S2, se trata de un cambio de look, es decir, la apariencia, y el cumplido es de parte de una persona de gran distancia social y de posición social más alta (en este caso, el jefe).

Reasignar:

A esta estrategia le sucede lo mismo que a la anterior, se ha empleado más en el contexto chino que en español: G1c (2,58%) > G2c (1,98%) > G2e (0,95%) > G1e (0,76%). La mayor parte de su uso se ha encontrado en la S12, en la cual algunos informantes reasignan el

cumplido a su pareja. Esto se debe a que el cumplido en esta situación es dado por una ¨tercera persona¨, y en la cultura china, dar imagen de pareja en público es muy importante.

Expresar sorpresa o vergüenza:

Los encuestados chinos han hecho muy poco uso de esta estrategia. Consideramos que la razón se debe a que cuando los informantes se sienten avergonzados al recibir el cumplido, en la mayoría de los casos responden de forma no verbal, o raras veces lo dicen.

Bromear:

Es la sub-estrategia más utilizada entre todas las que forman parte la macro-estrategia de desvío, sobre todo en el contexto chino. El orden descendente de la frecuencia de uso es: G1c > G2c > G1e > G2e. El Grupo 1 la emplea más en la S4 y S6, tanto en contexto en español como en chino, y son situaciones en las que los interlocutores se conocen bien y además tienen la misma posición social: compañeros de clase y amigo. El G2c la utiliza más en la S4 y S8, mientras que el G2e la emplea más en la S5 y S8. En la S4 y S5 los interlocutores también se conocen y tienen una posición social equiparable. Igual que en la S8, los interlocutores tienen poca distancia social, sin embargo, el cumplido lo hace una persona que tiene menos posición social que el informante.

Cambiar de tema:

Del mismo modo que en el caso de la sub-estrategia de *bromear*, esta sub-estrategia también se ha aplicado más en el contexto chino. La mayor parte del uso se concentra en la S12, en la cual los interlocutores tienen mucha distancia social mientras que comparten el mismo nivel de posición social.

Hacer una pregunta:

La distribución del uso de esta sub-estrategia es muy dispersa. En total no presenta muchos usos y además cada grupo la emplea en diversas situaciones, por lo tanto, no se ha encontrado un factor común que influye en el uso de esta estrategia.

Pedir consejos o sugerencias:

En todos los datos de los encuestados chinos, en total solamente se ha encontrado un uso de esta sub-estrategia. El único uso aparece en la S1 empleado por el G1c, para pedir consejos o sugerencias al alcalde, que ha hecho un cumplido sobre la habilidad del informante.

Mostrar reconocimiento:

Es una sub-estrategia de poco uso. En los datos de encuestados chinos sólo se han encontrado tres usos, todos ellos empleados por el Grupo 2. Uno en contexto chino en la S2, dos en contexto español en la S2 y S7. En estas dos situaciones el cumplido trata de un cambio: cambiar de estilo de pelo, cambiar de portátil. Por ello los encuestados aplican esta sub-estrategia para reconocer el cambio que ha notado el interlocutor.

Comprometerse:

Cuenta con más usos en el contexto chino que en el contexto español (21 vs. 5). Además, la gran mayoría del uso de esta sub-estrategia se concentra en la S1, en la cual el cumplido trata de habilidad y lo hace una persona distante con mayor posición social, de modo que los informantes se comprometen a esforzarse más o a mejorar la habilidad. En todas las situaciones donde aparece esta sub-estrategia el encuestado tiene la misma posición social o menor que el interlocutor. En caso de que el encuestado tenga mayor posición social que el interlocutor, no se observan usos de *comprometerse*.

Reprender:

Esta es una de las sub-estrategias menos utilizadas en los datos de los encuestados chinos. Los cuatro usos se han encontrado respectivamente en la S3, S6, S8 y S9. En estas situaciones, los interlocutores tienen la misma posición social, o bien, el cumplido está dirigido hacia una

persona que la tiene más alta. En la comunidad china resulta imposible utilizar esta estrategia para responder a un cumplido dado por una persona mayor o que tenga la posición social más alta. Se considerará como una falta de educación o como un comentario muy descortés. Es decir, la posición social es el único factor que influye el uso de *reprender*.

Alentar:

Los usos de esta sub-estrategia se concentran en la S3, S6, S9 y S12. Al igual que en el caso de la sub-estrategia de *reprender*, *alentar* también se emplea en los casos en que los interlocutores tienen una relación horizontal de posición social, o para responder a una persona que tiene menos posición social. Es otra sub-estrategia en la que influye únicamente el factor de posición social.

Podemos ver que los encuestados chinos tienen diferentes preferencias de sub-estrategias en función del idioma utilizado. En chino prefieren evitar el autoelogio utilizando más la sub-estrategia de rebajarse o quitar importancia y las respuestas no verbales. Por su parte, en ELE tienden a ponerse acuerdo con el interlocutor aplicando la de devolver el cumplido y mostrar acuerdo. Es decir, los informantes chinos responden de una forma más positiva en la lengua meta (español) que en el idioma nativo.

6.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA

Como hemos explicado, se han elegido los tres temas más comunes del cumplido para estudiar en el presente trabajo: apariencia, habilidad y pertenencia. Se han diseñado cuatro situaciones de cada tema en el cuestionario de responder al cumplido, la distribución es:

Apariencia: S2+S5+S9+S12

Habilidad: S1+S4+S8+S10

Pertenencia: S3+S6+S7+S11

A continuación, revisaremos el uso de las macro-estrategias de cada grupo en cada idioma por temas:

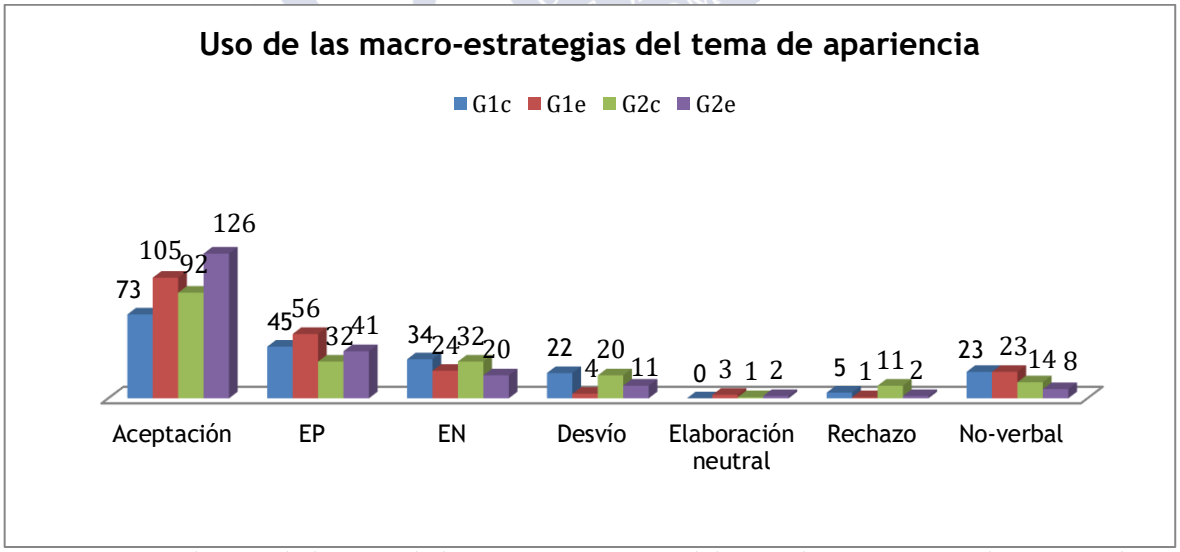


gráfico 89: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de apariencia en los grupos chinos

De acuerdo con el gráfico, vemos que cuando el tema del cumplido trata de la apariencia, las macro-estrategias más empleadas por todos los grupos son aceptación y elaboración positiva. Esto quiere decir que los informantes chinos aceptan o actúan de forma bastante positiva al recibir un cumplido sobre el aspecto físico. En el mismo contexto, ya sea en chino o en español, el Grupo 2 acepta más cumplidos de manera directa y el Grupo 1 tiene tendencia a

elaborarlos de forma positiva. Si comparamos los dos grupos de acuerdo con las sub-estrategias, podemos encontrar que en las situaciones de apariencia (S2, S5, S9 y S12), bajo de la taxonomía de aceptación, el Grupo 2 utiliza más *dar gracias* que el Grupo 1. Sin embargo, el Grupo 1 da un poco más uso a *mostrar acuerdo* que el Grupo 2. Entre las sub-estrategias de elaboración positiva, el Grupo 1 ha empleado más *dar explicaciones* y devolver el cumplido que el Grupo 2. Además, el Grupo 1 también da más uso a la elaboración negativa en ambos contextos, y más desvío en el contexto chino. La diferencia de uso del desvío radica en un mayor uso de las sub-estrategias de *bromear* y *cambiar de tema* en las situaciones de apariencia del Grupo 1 que el Grupo 2 en el contexto chino. No obstante, cuando cambian de idioma, el Grupo 1 ha disminuido mucho el uso del desvío, mientras que el Grupo 2 ha sido más constante con el uso. Del mismo modo, el Grupo 1 también ha aportado más respuestas no verbales, casi dos veces en chino y tres veces en español que el Grupo 2. Esto quiere decir que el Grupo 2 tiende a decir o comentar algo al recibir un cumplido de apariencia en lugar de permanecer en silencio. A pesar de ello, cabe mencionar que en el Grupo 2 se han encontrado más rechazos del cumplido de apariencia que en el Grupo 1: el doble en ambos idiomas.

Si comparamos entre los dos contextos (en chino y en español), se puede apreciar que cuando están en el contexto español, los dos grupos aceptan o usan la elaboración positiva más que en el contexto chino, dicho de otra forma, todos los encuestados chinos son más positivos y abiertos cuando emplean la lengua meta, el castellano. En consecuencia, los dos grupos hacen menos uso de las macro-estrategias negativas: elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal. Se puede concluir que los encuestados chinos intentan adaptarse a la cultura de la lengua meta, la cual perciben como más positiva y abierta.

Pasamos ahora al análisis de las situaciones cuyos cumplidos tratan de la habilidad: S1, S4, S8 y S10.

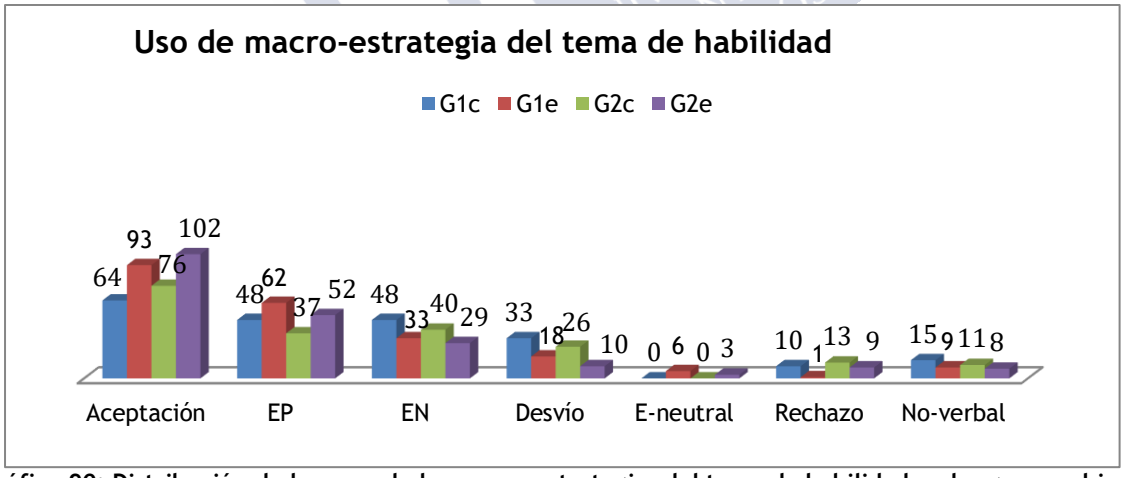


gráfico 90: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de habilidad en los grupos chinos

Si calculamos la cantidad total de macro-estrategias aplicadas por cada grupo, el orden descendente es: G1e (222) > G1c (218) > G2e (213) > G2c (203). Es decir, el Grupo 1 ha dado más respuestas compuestas que el Grupo 2 en ambos idiomas. Al igual que en las situaciones de apariencia, en las situaciones de habilidad, los encuestados chinos también emplean más la aceptación y la elaboración positiva en el contexto español que en chino. En consecuencia, se han utilizado más la elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal en el contexto chino. Si comparamos los dos grupos, sucede casi lo mismo que en las situaciones de apariencia, el Grupo 2 acepta más los cumplidos de forma directa dando gracias al

interlocutor, pero al mismo tiempo también rechaza más los cumplidos de habilidad. Por otro lado, a través del mayor uso de rebajarse o quitar importancia y bromear, las otras macro-estrategias se han aplicado un poco más por el Grupo 1 en ambos idiomas en comparación con el Grupo 2.

Si comparamos la distribución de uso de las macro-estrategias de habilidad con la de apariencia, podemos observar que se han aceptado menos los cumplidos sobre habilidad por ambos grupos en ambos idiomas. Los informantes chinos prefieren contestar a los cumplidos sobre habilidad de forma más elaborada. Además, se han rechazado más los cumplidos sobre habilidad que los de apariencia. Esto quiere decir que cuando el cumplido trata de la habilidad, los encuestados chinos dan más prioridad a la modestia. Se han dado menos respuestas no verbales en las situaciones de habilidad debido a que, si una persona permanece callada, probablemente se considerará como una aceptación del cumplido por la (son)risa que se muestra.

Por último, analizaremos la distribución de uso de macro-estrategias en las situaciones sobre pertenencia: S3, S6, S7 y S11.

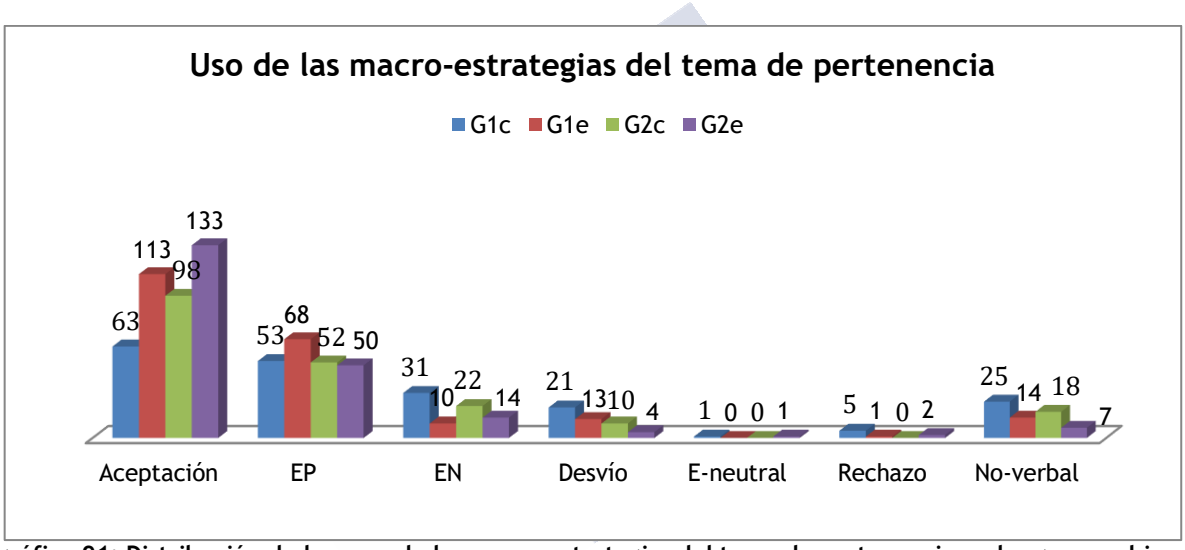


gráfico 91: Distribución de los usos de las macro-estrategias del tema de pertenencia en los grupos chinos

Aunque la macro-estrategia de aceptación sigue siendo la más empleada, existe una importante diferencia entre los dos grupos en comparación con los cumplidos de otros temas, sobre todo en el contexto chino, el G2c la emplea la mitad más que el G1c. Cuando pasan al contexto español, disminuye la diferencia debido a que el Grupo 1 aplica esta macro-estrategia casi el doble en español que en chino. No varía mucho el uso de la elaboración positiva de todos los grupos, a excepción del G1e, que la aplica un poco más que el resto de grupos. El Grupo 1 y el Grupo 2 coinciden en la alteración del uso de la elaboración negativa, desvío y no-verbal al cambiar del idioma. Ambos emplean estas macro-estrategias más en el contexto chino que en español. Por primera vez, el G2c no rechaza ningún cumplido sobre pertenencia, siendo el único caso en el que responden empleando menos el rechazo menos que el G1c. Además, los rechazos encontrados sobre la pertenencia en total son menos que los cumplidos de apariencia y de habilidad.

En cuanto a la comparación entre los tres temas tratados en esta investigación, según el uso de la macro-estrategia de aceptación, el G1e, G2c y G2e tienden a aceptar de forma directa los cumplidos de pertenencia, seguido de los de apariencia, y los que menos se aceptan son los de habilidad. Sin embargo, el orden del G1c varía del del resto de los grupos:

apariencia > habilidad > pertenencia, entre los cuales, la diferencia en la frecuencia de uso entre habilidad y pertenencia solamente es de1. Esto quiere decir que, para los encuestados del Grupo 2 en ambos idiomas y los del Grupo 1 en el contexto español, los cumplidos más fáciles de aceptar son los de pertenencias. No obstante, para los del Grupo 1 en su lengua materna, el chino, es más fácil aceptar un cumplido sobre apariencia. En otras palabras, para todos los informantes chinos, utilizando la lengua nativa o la lengua meta, los cumplidos sobre habilidad nunca son los más aceptados.

Algo parecido pasa con el uso de la elaboración positiva, el G1c, G1e y G2c la aplican más al recibir los cumplidos sobre pertenencia, seguido de habilidad, y por último los de apariencia. En el caso del G2e, el orden varía un poco: habilidad > pertenencia > apariencia. La diferencia entre habilidad y pertenencia también es minúscula, contando sólo con 2 usos. No hay duda de que los chinos en esta investigación han dado más respuestas positivas a los cumplidos de pertenencia.

El orden del uso de la elaboración negativa no varía, y ambos grupos en ambos contextos la emplean en orden descendente: habilidad > apariencia > pertenencia. Esto reafirma la teoría de que cuando los cumplidos tratan de la habilidad, los chinos dan más importancia a la modestia, aceptando menos y quitando importancia en comparación a otros cumplidos. Por lo tanto, podemos concluir que se aceptan y elaboran positivamente más los cumplidos de pertenencia que los de otros temas.

La macro-estrategia de desvío presenta un uso mucho más elevado en el contexto chino que en español en general. En el contexto del idioma nativo, ambos grupos desvían más los cumplidos de habilidad, luego los de apariencia y por último los de pertenencia. Este orden cambia cuando los encuestados chinos están en el contexto de la lengua meta. Por ello, creemos que el uso del desvío no depende mucho del tema, sino de otros factores como la lengua empleada.

Se ha encontrado más uso de rechazo de los cumplidos de habilidad en ambos grupos en ambos idiomas. El orden descendente del uso de esta estrategia es: habilidad ≥ apariencia ≥ pertenencia. Estos resultados confirman los resultados anteriores de que los cumplidos de habilidades no son más fáciles de aceptar, pero sí más fáciles de rechazar por los encuestados chinos.

El uso de respuestas no verbales, igual que de desvío y elaboración neutral, depende más del idioma que utilizan que de los temas de los cumplidos. Pero el G1c, G1e y G2e han dado menos respuestas no verbales cuando los cumplidos tratan de la habilidad. Esto se debe a que una respuesta no verbal, tal como una sonrisa, podría considerarse como una aceptación tácita por el interlocutor, así pues, para mostrar la modestia, los encuestados chinos prefieren no quedarse callados.

Ahora podemos sacar la conclusión de que los informantes chinos se comportan de forma más positiva al recibir un cumplido sobre pertenencia, mientras que reaccionan de forma más negativa al recibir un cumplido de habilidad. Esto, se debe a que, si aceptan un cumplido sobre habilidad, que es una ventaja evidente y objetiva que poseen, es más fácil que sean considerados como orgullosos o presumidos por tener esta capacidad. Sin embargo, en el caso de la pertenencia, o el hecho de poseer algo que se ha comprado ya sea porque le ha gustado por el aspecto o por el funcionamiento, es más fácil estar de acuerdo con el cumplido que le hacen sobre este objeto. Además, la apariencia es una característica personal y subjetiva, y las personas que no tienen confianza en sí mismas no están acostumbradas a recibir cumplidos sobre la apariencia, y también es el caso de las personas que no dan ninguna importancia al aspecto físico, quedando el cumplido en un término medio.

6.4 DISTANCIA SOCIAL

En el cuestionario se han diseñado seis situaciones en las que la distancia social entre los interlocutores es grande (D+) y en las otras seis situaciones la distancia social es pequeña (D-):

D+: S1+S2+S3+S10+S11+S12

D-: S4+S5+S6+S7+S8+S9

Veamos los usos de cada macro-estrategia por cada grupo en diferentes configuraciones de distancia social:

Tabla 33: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos según la distancia social

	Aceptación G1c/G1e/ G2c/G2e	EP G1c/G1e/ G2c/G2e	EN G1c/G1e / G2c/G2e	Desvío G1c/G1e / G2c/G2e	E-neutral G1c/G1e/ G2c/G2e	Rechazo G1c/G1e/ G2c/G2e	No-verbal G1c/G1e/ G2c/G2e
D+	124/174/ 163/199	80/101/ 66/69	64/37/ 45/29	30/9/ 26/11	1/5/1/2	11/0/ 5/1	26/24/18/12
D-	76/137/ 103/162	66/85/ 55/74	49/30/ 49/34	46/27/ 30/14	1/4/1/4	9/3/ 19/12	37/22/25/11

Es evidente que los encuestados chinos aceptan más el cumplido cuando la distancia social entre los interlocutores es grande. Dentro de la macro-estrategia de aceptación, *dar gracias* se ha utilizado más cuando la distancia social es grande mientras que *mostrar acuerdo* y *elevar el elogio* se han empleado más cuando la distancia es pequeña. De manera general, se aceptan más cumplidos en el contexto español que en chino por los dos grupos, aunque se puede observar que la distancia social afecta más al contexto chino debido a la diferencia del uso entre las dos condiciones (124 vs. 76, 163 vs. 104).

Los informantes chinos del G1c, G1e y G2c emplean la elaboración positiva de manera directamente proporcional con la distancia social. Entre las sub-estrategias correspondientes de esta macro-estrategia, las de *expresar alegría*, *expresar esperanza o deseo* se han empleado más en las situaciones en las que la distancia social entre los interlocutores es grande, mientras que la de *recomendar o dar consejos* se ha utilizado más en las situaciones en las que existe una pequeñña distancia social entre los hablantes. El uso de las otras sub-estrategias no varía mucho según la distancia social.

El uso de la elaboración negativa varía según los grupos. El Grupo 1 la emplea más en cuanto mayor es la distancia entre los interlocutores, mientras que el Grupo 2 la aplica más cuando la distancia es pequeña. Ambos grupos la utiliza más en el contexto chino que en español. La sub-estrategia más importante de esta macro-estrategia es la de *rebajarse o quitar importancia*, que aparece más cuando la distancia social es pequeña en las respuestas del Grupo 2. Sin embargo, apenas hay diferencia en los datos del Grupo 1.

Se han encontrado más usos de desvío en las situaciones en las que hay una pequeña distancia social entre los interlocutores puesto que para los encuestados chinos es mucho más fácil hacer bromas/preguntas. Además, el uso de la elaboración neutral es casi igual en las dos condiciones.

El G1e, G2c y G2e han rechazado más los cumplidos en las situaciones en las que hay una distancia social pequeña. La influencia de la distancia social se aprecia más en los datos del Grupo 2. En cuanto al uso de las respuestas no verbales, ambos grupos han dado más respuestas no verbales en las situaciones de distancia pequeña en el contexto chino, y en el contexto español apenas existen diferencias.

Los encuestados chinos responden al cumplido de forma más positiva cuando la distancia social entre los interlocutores es grande y de forma más negativa cuando la distancia es pequeña. La respuesta de forma positiva se refiere a que los informantes tienden a aceptar los

cumplidos directamente o haciendo una elaboración positiva. La respuesta de forma negativa indica que se aceptan menos los cumplidos, tendiendo a rechazarse más y dar respuestas no verbales. Podemos ver que el factor de distancia social sí que afecta a la respuesta al cumplido en la comunidad china. Los chinos acostumbran a ponerse acuerdo con un interlocutor con el que no tienen confianza para evitar conflictos o para no dejar al interlocutor en una situación embarazosa, mientras que, si el cumplido procede de una persona a la que conocen mejor, los informantes chinos tienden a ser más modestos, quitado importancia al cumplido o haciendo bromas desviándolo, o bien, rechazándolo e incluso dando sólo una respuesta no verbal.

6.5 POSICIÓN SOCIAL

Para estudiar cómo afecta el factor de posición social a la respuesta al cumplido, se han diseñado dos tipos de relación entre los dos interlocutores: relación horizontal y relación vertical. La horizontal se refiere a que los interlocutores cuentan con la misma posición social (seis situaciones) y la vertical se refiere a que cuando las dos partes no tienen la misma posición, como es el caso entre jefe y empleado, entre profesor y alumno, y otras (seis situaciones). Dentro de la relación vertical, se divide en dos categorías: una hace referencia a cuando el encuestado tiene menor posición que el interlocutor diseñado (tres situaciones) y la otra hace referencia a cuando el encuestado tiene mayor posición (tres situaciones). En concreto la distribución por situación es la siguiente:

Relación horizontal (P-): S4+S5+S6+S10+S11+S12

Relación vertical (P+):

recibir un cumplido de una persona de mayor posición social: S1+S2+S7

recibir un cumplido de una persona de menor posición social: S3+S8+S9

En las seis situaciones de P- se han recogido 595 usos de estrategias y en las seis de P+ se han encontrado 631 usos, esta diferencia demuestra que cuando los interlocutores tienen diferentes posiciones sociales, los encuestados chinos utilizan más respuestas compuestas.

Primero revisamos el uso de cada macro-estrategia de los encuestados chinos dependiendo de la configuración de la posición social correspondiente entre los interlocutores:

Tabla 34: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos según la posición social

	Aceptación G1c/G1e/ G2c/G2e	EP G1c/G1e / G2c/G2e	EN G1c/G1e / G2c/G2e	Desvío G1c/G1e / G2c/G2e	E-neutral G1c/G1e/ G2c/G2e	Rechazo G1c/G1e/ G2c/G2e	No-verbal G1c/G1e/ G2c/G2e
P-	68/146/ 110/177	75/93/ 65/85	56/24/ 53/34	47/18/ 30/12	2/7/1/2	9/3/16/9	39/28/24/11
P+	132/165/ 156/184	71/93/ 56/58	57/43/ 41/29	29/18/ 26/13	0/2/1/4	11/0/8/4	24/18/19/12

No hay duda de que el factor de la posición afecta bastante al uso de la aceptación, sobre todo en el contexto chino, el Grupo 1 ha aceptado casi el doble de cumplidos en situaciones de P+ que P-. El Grupo 2 también ha aceptado mucho más los cumplidos cuando la posición social entre los interlocutores es desigual. En el contexto español, aunque la diferencia no es muy significativa, también se han aceptado más cumplidos en situaciones P+. Esto quiere decir que, para los encuestados chinos, la sociedad china sigue siendo más jerárquica que la española. Cuando los interlocutores no tienen la posición social del mismo nivel, los informantes chinos prefieren ponerse de acuerdo con el interlocutor. En comparación con el Grupo 2, el Grupo 1 se ve más influenciado por el factor de la posición social debido al cambio brusco del uso de la aceptación.

El uso de la elaboración positiva y la negativa no varía mucho según la posición social. El

G1c ha empleado más la macro-estrategia de desvío en las situaciones de P- que en las de P+ mientras los otros grupos apenas tienen diferencia. Cabe mencionar que las sub-estrategias de *comprometerse*, *reprender* y *alentar* están altamente vinculadas con la posición social: *comprometerse* se suele usar con personas que tienen más posición social y viceversa, mientras que *reprender* y *alentar* se suele utilizar con personas de menor posición.

A excepción del G1c, que ha rechazado un poco más los cumplidos cuando la relación de posición social entre los interlocutores es vertical, el resto de grupos (G1e, G2c y G2e) rechaza más cumplidos cuando la posición relativa es horizontal. Además, todos los encuestados chinos han dado más repuestas no verbales en las situaciones de P- que en las de P+. La posición social afecta a los chinos de manera parecida a la distancia social. Cuando la posición social es desigual o cuando la distancia social es pequeña entre los interlocutores, los encuestados chinos aceptan menos (rechazan más) los cumplidos y dan más respuestas no verbales. A su vez, la posición social afecta más al G1c y, por el contrario, menos al G2e.

Dentro de la relación vertical (P+), se han configurado dos tipos de relación entre los interlocutores. Una es que el emisor del cumplido tiene mayor posición social que el receptor, se marca como P↑; la otra es el caso inverso y se marca como P↓. Ahora veamos el uso de estrategias de estos dos casos:

Tabla 35: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los grupos chinos en el caso de posición social de desigualdad

	Aceptación G1c/G1e/ G2c/G2e	EP G1c/G1e / G2c/G2e	EN G1c/G1e / G2c/G2e	Desvío G1c/G1e / G2c/G2e	E-neutral G1c/G1e/ G2c/G2e	Rechazo G1c/G1e/ G2c/G2e	No-verbal G1c/G1e/ G2c/G2e
P↑	91/93/ 97/100	34/41 29/32	27/23/ 17/17	17/5/ 13/5	0/0/1/1	6/0/2/1	6/9/4/1
P↓	41/72/ 59/84	37/52/ 27/26	30/20/ 24/12	12/13/ 13/8	0/2/0/3	5/0/6/3	18/9/15/11

Cuando reciben un cumplido de una persona de posición social superior, tal como el alcalde, el jefe y la tutora en el cuestionario, más del 80% de los informantes chinos han aceptado el cumplido, que es un porcentaje muy alto. Podemos ver que el uso de la aceptación varía mucho entre P↑ y P↓ en el contexto chino, y se han aceptado alrededor de dos veces más en las situaciones de P↑ que en las de P↓. Sin embargo, en el contexto español no hay tanta diferencia. Esto reafirma el resultado anterior, que el factor de posición social afecta mucho más a los encuestados chinos en el contexto chino que en español. El Grupo 2 rechaza más los cumplidos en situaciones de P↓ mientras que el Grupo 1 apenas varía el uso del rechazo. Por último, los informantes chinos prefieren no quedarse callados al recibir un cumplido de una persona con relación social superior, es más posible que se les perciba como alguien maleducado o descortés, por lo tanto, han dado pocas respuestas no verbales.

6.6 GÉNERO

Con el fin de averiguar si el género del interlocutor influye al acto de habla de responder al cumplido entre los hablantes chinos, se ha indicado el género de la persona que hace el cumplido en cada situación en el cuestionario. Debido a que en total son 12 situaciones, se han asignado seis situaciones para cada género y la distribución es:

De parte de un hombre: S1+S2+S4+S6+S8+S11

De parte de una mujer: S3+S5+S7+S9+S10+S12

Dado que los encuestados también cuentan con la misma cantidad de hombres y mujeres, podemos presentar la frecuencia del uso de cada estrategia de ambos géneros. Primero

revisamos la distribución de forma de las respuestas de cada género: simple, compuesta o no-verbal. El género de la primera columna es el de los informantes y el de la segunda columna es del interlocutor configurado en el cuestionario:

Tabla 36: Formas de respuesta según el género en los grupos chinos

	Respuesta simple				Respuesta compuesta				No-verbal			
	G1c	G1e	G2c	G2e	G1c	G1e	G2c	G2e	G1c	G1e	G2c	G2e
M→M	60	50	70	61	36	54	37	46	18	10	7	7
M→H	55	57	77	66	32	42	31	44	27	15	6	4
H→M	65	49	58	64	40	53	38	43	9	12	18	7
H→H	63	63	66	73	42	42	36	36	9	9	12	5

Como podemos ver, tanto el Grupo1 como el Grupo 2 han dado preferencia a la respuesta simple que a la compuesta en su totalidad en ambos idiomas. Además, en el contexto español se han encontrado más respuestas compuestas y menos respuestas no verbales por parte de ambos grupos. Si partimos del género de los informantes, en el contexto chino, se han encontrado más respuestas compuestas por parte de hombres que de mujeres. En el contexto español la diferencia entre los dos géneros es insignificante. La diferencia entre los dos grupos consiste en que en el Grupo 1 hay más mujeres que hombres que han respondido al cumplido de forma no verbal y en el Grupo 2 sucede lo contrario. Además, en el contexto chino en el Grupo 1 hay más hombres han contestado al cumplido de forma simple mientras que en el Grupo 2 más mujeres que hombre han elegido la forma simple.

Si partimos del género del emisor del cumplido, los cumplidos de parte de un hombre han recibido más respuestas no verbales en ambos idiomas. Asimismo, los cumplidos de parte de una mujer han recibido más respuestas compuestas. La diferencia entre los dos géneros no es llamativa, y es aún menor en el contexto español. Esto quiere decir que el género no es un factor que influya mucho la forma de responder al cumplido.

A continuación, podemos observar el uso de las macro-estrategias de cada grupo en la siguiente tabla (el género de la primera columna es el de los informantes mientras que el de la segunda columna es del interlocutor configurado en el cuestionario):

Tabla 37: Distribución de los usos de las macro-estrategias según el género en los grupos chinos

	Aceptación G1c/G1e/ G2c/G2e	EP G1c/G1e/ G2c/G2e	EN G1c/G1e/ G2c/G2e	Desvío G1c/G1e/ G2c/G2e	E-neutral G1c/G1e / G2c/G2e	Rechazo G1c/G1e / G2c/G2e	No-verbal G1c/G1e/ G2c/G2e
M→M	52/89/66/96	40/59/41/43	29/8/22/14	9/3/7/1	0/2/0/0	4/1/9/1	18/10/7/7
M→H	47/76/80/101	29/30/18/27	20/24/18/16	19/10/17/5	2/2/0/2	4/1/6/4	27/15/6/4
H→M	51/71/59/84	44/59/34/43	31/16/23/11	20/8/16/12	0/3/2/3	4/0/2/1	9/12/18/7
H→H	50/75/61/80	33/38/28/30	33/19/31/22	28/15/16/7	0/2/0/1	7/1/7/7	9/9/12/5

Si prestamos atención al uso de la aceptación, dentro del mismo grupo no varía mucho la frecuencia entre los dos géneros, pero las mujeres han expresado un poco más aceptación ante los cumplidos de ambos géneros. Asimismo, al recibir un cumplido de una mujer, los sujetos chinos emplean más la elaboración positiva. El G1c, G2c y G2e han utilizado más la elaboración negativa en los casos de H-H, es decir, cuando un hombre recibe el cumplido de parte de un hombre. Por su parte, el G1e hace más uso de la elaboración negativa en los casos de M-H. En la realización del desvío destaca el uso poco habitual entre las mujeres, mientras que hay más hombres que optan por desviar el cumplido, sobre todo en el contexto chino. Esto se puede deber a un uso más extenso de la sub-estrategia de *bromear* por los hombres en esta categoría, creando un ambiente más relajado entre los interlocutores, y obviamente se sienten

más cómodos reaccionando de tal forma con los de su mismo género. El uso de la elaboración neutral tampoco se ve muy alterado por el género, los receptores hombres la han empleado poco más que las mujeres. En cuanto al uso del rechazo, vemos que el mayor uso se concentra en la columna de H-H, a excepción del G2c, que es entre M-M, contando al mismo tiempo con bastante uso entre H-H. Hay que decir que se han encontrado más ejemplos de rechazo entre los interlocutores hombres y se han rechazado pocos cumplidos en los casos en que los interlocutores pertenecían a diferentes géneros. La aplicación de la respuesta no-verbal, como hemos expuesto antes, en el contexto chino, las mujeres del G1c y los hombres del G2c han dado respuestas no verbales, mientras que en el contexto español apenas existe diferencia.

Aunque hemos encontrado ciertas diferencias entre los dos géneros, en general la distinción no es significativa. A pesar de que muchos estudios han demostrado la importancia del factor de género en la interacción, de acuerdo con los datos recogidos de los informantes chinos, no es un factor decisivo del acto de habla de responder al cumplido al menos en la comunidad de habla china. Lo mismo ocurre en la comunidad neozelandesa, según un estudio en dicho país, Holmes (1995) encuentra que la diferencia de género en la respuesta al cumplido es relativamente menor y sólo involucra pocos intercambios (1995: 142). Algo similar suceden en la comunidad china, en general los sujetos de ambos géneros dan prioridad al empleo de la aceptación y pocos usos al rechazo. La variación consiste en que las mujeres chinas encuestadas actúan de manera algo más positiva que los hombres chinos, debido al mayor uso de la aceptación y de la elaboración positiva. En cambio, emplean menos la elaboración negativa, el desvío y el rechazo.

En los últimos dos capítulos hemos llevado a cabo un análisis del acto de habla de hacer un cumplido y de responder al cumplido de los informantes chinos que constituyen dos grupos con distintos antecedentes educacionales. Se han contrastado los datos con el fin de decidir si incorporamos los resultados de estos dos grupos chinos por separado a la comparativa intercultural en los próximos capítulos, o si por el contrario los juntamos para aportar los datos de parte de la comunidad de habla china. Observamos que, aunque los informantes de estos dos grupos provienen de la misma cultura, además de compartir muchas similitudes, cuentan también con diferencias significativas, tanto a la hora de hacer cumplidos como de responder a los mismos. Por ese motivo, la comparación entre las dos comunidades de habla en los próximos capítulos se llevará en acabo entre tres grupos: los dos grupos chinos independientes y el grupo español.

7 COMPARACIÓN INTERCULTURAL DEL CUMPLIDO: ANÁLISIS DE LOS DATOS

En los capítulos VII y VIII se va a realizar la comparación del acto de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido entre las dos comunidades de habla: española y china. En los últimos dos apartados se ha hecho una comparativa entre los Grupos 1 y 2, formados por sujetos chinos con diferentes antecedentes de experiencia relacionados con estudiar y vivir en España. En este capítulo y en el siguiente vamos a comparar los datos del Grupo 3, formado por españoles nativos, con los datos de los chinos.

La comparación se estructurá en dos partes: una entre el G3 y G1c/G2c, y la otra entre el G3 y G1e/G2e. La primera parte conduce al objetivo principal de este trabajo: la comparación entre las dos comunidades de habla; el fin de la segunda parte es identificar cuál de los dos grupos de sujetos chinos realiza el acto de habla de una manera más parecida a los nativos de la lengua meta.

De igual manera que en los apartados anteriores, la comparación se hará primero por situaciones y después a través de las variables dependientes e independientes: el tema del cumplido, la distancia social, el poder relativo, así como el género. Para poner ejemplos en el análisis, se etiquetan los datos de la siguiente manera: G1c-Grupo 1 en chino, G1e-Grupo 2 en español, G2c-Grupo 2 en chino, G2e-Grupo 2 en español, G3-Grupo 3, H-hombre y M-mujer.

7.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN

En esta parte vamos a estudiar las 12 situaciones diseñadas en el cuestionario de hacer un cumplido. De acuerdo con la clasificación del acto de habla del cumplido, clasificamos los datos de hacer un cumplido en cuatro estrategias: hacer un cumplido explícito (CE), hacer un cumplido implícito (CI), no hacer cumplido (NO-C) y no reaccionar (NO-R). En caso de que la respuesta contenga tanto cumplidos explícitos como implícitos, se marca CE+CI como una respuesta compuesta.

7.1.1 Situación 1: La casa del jefe

Descripción del contexto: Empezaste a trabajar en una empresa hace poco y tu jefe invita a todos los compañeros de trabajo a su casa. Cuando llegas a su casa, esta te resulta preciosa, y con una elegante decoración.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨empezaste hace poco¨; el encuestado tiene una posición social inferior a la de la persona configurada en el contexto (el jefe) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

Como siempre, analizamos el orden de preferencia de las estrategias. En el siguiente gráfico se puede observar la distribución de las cinco estrategias:

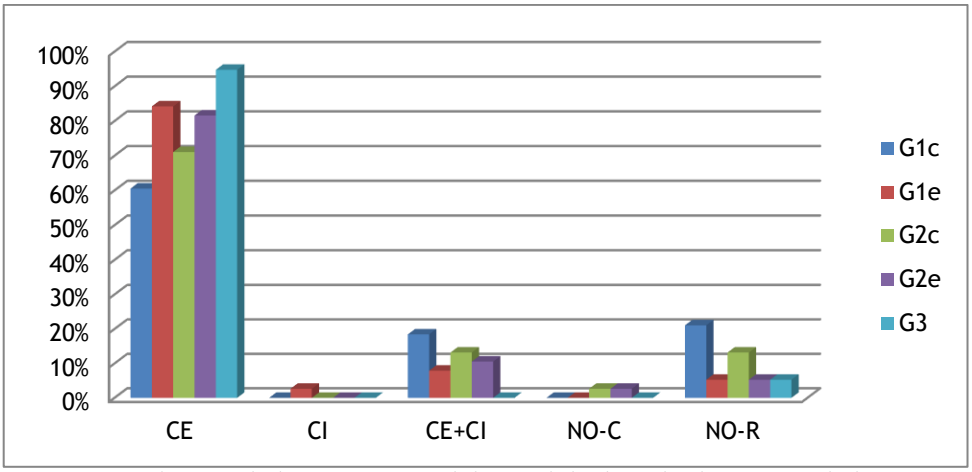


gráfico 92: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 1

Sin duda alguna los españoles nativos, con un porcentaje del 94,74%, han hecho más cumplidos explícitos que cualquier otro grupo. Este grupo, a su vez, no cuenta con ningún cumplido implícito. Respecto a la forma de los cumplidos realizados, los españoles nativos dan preferencia absoluta a la forma simple, no habiéndose recogido ningún ejemplo de cumplido de forma compuesta. Sin embargo, los sujetos chinos, independientemente del idioma que manejan, realizan cumplidos de forma compuesta. Cabe mencionar que el porcentaje de uso de la forma compuesta en la lengua nativa es ligeramente superior. Consideramos que las estrategias de hacer un cumplido explícito, hacer un cumplido implícito, así como hacer un cumplido compuesto forman parte del acto de habla del cumplido, obteniendo los porcentajes de uso siguientes: G3 (94,74%) = G1e (94,74%) > G2e (92,11%) > G2c (84,21%) > G1c (78,95%). Esto quiere decir que en español se hacen más cumplidos bajo esta situación que en chino y, del mismo modo, los aprendices chinos de español son conscientes de ello y realizan el acto de habla del cumplido con más frecuencia en el contexto español.

Comparando los datos de los participantes españoles y de los chinos nativos, es decir, G3 y G1c/G2c, encontramos una diferencia significativa del porcentaje de no realizar el acto de habla del cumplido con unos resultados de 5,26% (G3), 21,05% (G1c) y 15,79% (G2c) respectivamente:

G3 vs. G1c	X^2=9,846, P=0,002 (P<0,05)
G3 vs. G2c	X^2=5,762, P=0,016 (P<0,05)

Estos resultados indican que en la situación 1 existe una diferencia significativa entre la comunidad de habla china y española. Un porcentaje más elevado de encuestados chinos nativos prefieren no hacer ningún comentario o hablar de otro tema. La diferencia también consiste en la forma de hacer cumplidos, ya que todos los españoles han hecho un cumplido explícito de forma sencilla, mientras que algunos chinos han hecho cumplidos compuestos (23,33% de G1c y 15,63% de G2c).

Al comparar los datos de los españoles nativos y de los aprendices chinos de español (E/L2), es decir, G3 y G1e/G2e, apenas hay diferencia en el porcentaje de uso del acto de habla del cumplido: 94,74%, 94,74 y 92,11% respectivamente. Sin embargo, ambos grupos de E/L2 han alterado un poco la forma de hacer cumplidos, pues observamos que en el contexto español han hecho menos cumplidos compuestos.

En el último capítulo hemos visto ejemplos de los dos grupos chinos y aquí ponemos los

ejemplos de los encuestados españoles:

¡Qué casa más bonita! (G3, M)

Jefe, ¡me encanta tu casa! (G3, H)

Si nos fijamos en el género de los encuestados que no realizan un cumplido en esta situación, en el caso de los sujetos españoles son en su totalidad hombres. Lo mismo sucede en el G2e, donde todos los informantes que no han hecho cumplidos son hombres. De la misma forma, el G2c cuenta con 5 hombres y 1 mujer que no realizan el cumplido. No obstante, al Grupo 1 le ocurre lo contrario, 2 hombres y 6 mujeres no han reaccionado en el contexto chino y 2 mujeres en el contexto español.

Como han comentado muchos informantes españoles en la entrevista, cuando van a la casa de una persona como invitados, no importa si se trata de su jefe, un compañero o incluso un desconocido, suelen hacer comentarios, bien sea cumplido o no, ya que lo consideran como una forma de cortesía y en algún sentido se sienten obligados a hacerlo. Bastantes chinos comparten esta opinión, sin embargo, les afectan más otros factores, como explica un informante: ¨no quiero que mi jefe entienda que le estoy haciendo pelota porque aún no nos conocemos mucho¨. En esta situación podemos observar que la manera en que los españoles hacen cumplidos es muy sencilla: o bien realizan un cumplido simple y explícito, o no dicen nada. En cambio, el lenguaje que usan los chinos es más complejo, empleando cumplidos explícitos e implícitos, formas simples[27] y compuestas, y en algunas situaciones, permanecen callados.

7.1.2 Situación 2: Un compañero ha ganado un concurso

Descripción del contexto: Un compañero de tu clase ha ganado el torneo de tenis de la universidad. Después del torneo, lo ves con el trofeo del premio.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica a través de ¨un compañero de tu clase¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (el compañero) (marcamos como P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias de cada grupo se presenta en el siguiente gráfico:

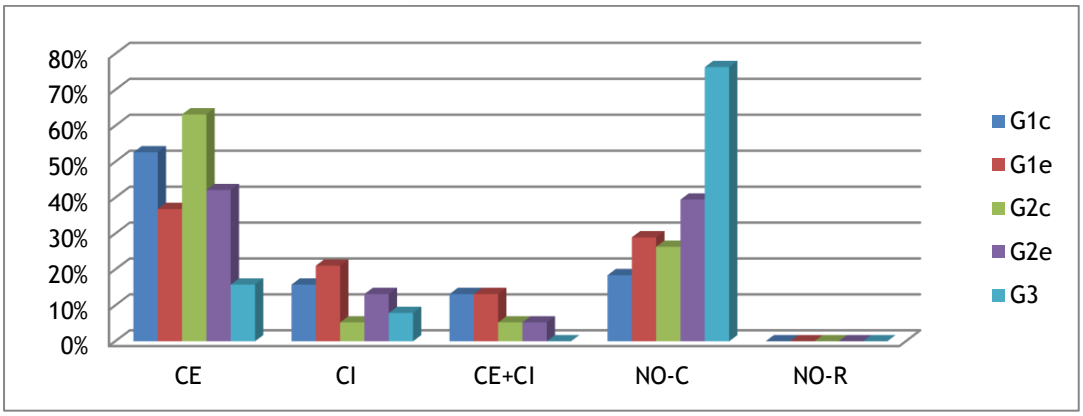


gráfico 93: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 2

Se puede observar que en esta situación no se ha aplicado la estrategia de no-reaccionar.

[27] Recordamos que empleamos Forma simple para referirnos a la situación en la que se emplea una única estrategia al realizar un cumplido

Todos los participantes han hecho algún comentario, relacionado o no con el tema del cumplido. La forma compuesta sigue prevaleciendo entre los encuestados chinos en esta situación. Los porcentajes de la realización del acto de habla de hacer cumplidos correspondientes a las primeras tres columnas son: G1c (81,58%) > G2c (73,68%) > G1e (71,05%) > G2e (60,53%) > G3 (23,68%). Los resultados indican que los informantes chinos han hecho muchos más cumplidos que los españoles. Aunque en los datos de E/L2 ha bajado el uso de los cumplidos, sigue siendo mucho mayor que el de los españoles nativos. Este suceso se debe a que la mayoría de los españoles nativos han hecho hincapié en el éxito obtenido por el interlocutor en vez de en la habilidad/performance. Por este motivo, en los datos del G3 la mayoría contiene únicamente una felicitación. Asimismo, los chinos, aunque también dan felicitaciones, siempre van acompañadas por un cumplido como muestran los siguientes ejemplos:

恭喜！ 好厉害！(G1c, M)

Gōngxǐ! Hǎo lìhai!

(¡Enhorabuena! ¡Qué excelente!)

祝贺！ 你太棒了！(G2c, M)

Zhùhè! Nǐ tài bàng le!

(¡Felicidades! ¡Eres genial!)

En los datos del G3 también se encuentra la construcción de felicitación + cumplido como se muestra en los siguientes ejemplos:

Felicidades, ¡eres el mejor! (G3, M)

¡Enhorabuena! Jugaste muy bien. (G3, H)

Sin embargo, la mayoría de los encuestados españoles felicitan a su interlocutor diciendo simplemente ¨felicidades¨ o ¨enhorabuena¨. O bien, hablan sobre el tema, pero sin realizar un cumplido:

¡Enhorabuena! ¿Te ha costado o no había mucho nivel este año? (G3, M)

¡Felicidades, tío! Estarás contento, ¿no? (G3, H)

Todos los informantes del G3 se felicitan al interlocutor. Por esta misma razón, el porcentaje de no realizar el acto de habla de hacer el cumplido del G3 es muy bajo, veamos la diferencia entre las dos comunidades de habla utilizando la prueba X^2:

G3 vs. G1c	X^2=35,787 P=2,2009E-9	Significativa
G3 vs. G2c	X^2=24,510 P=7,3933E-7	Significativa

Comparando a los españoles nativos con los estudiantes chinos de español E/L2, vemos que éstos últimos se han acercado un poco al comportamiento de los españoles nativos, dando más felicitaciones, a pesar de que la diferencia sigue siendo muy amplia:

G3 vs. G1e	X^2=21,038 P=0,000005	Significativa
G3 vs. G2e	X^2=11,904 P=0,001	Significativa

Pasamos al uso de los cumplidos implícitos, ya sean de forma independiente o compuesta, la preferencia de uso es G1 > G2 > G3. Los datos de los encuestados chinos cuentan con unos cumplidos implícitos muy variables, con siete sub-estrategias. No obstante, los cumplidos implícitos encontrados en el Grupo 3 pertenecen todos a la misma sub-estrategia de evaluación, e incluso emplean la misma expresión: ¨te lo merecías¨. En los datos del G1 y G2 no hay mucha diferencia de género a la hora de hacer cumplidos implícitos, pero en los datos del G3, todos los cumplidos implícitos encontrados están realizados por mujeres, mientras que la gran mayoría de los cumplidos explícitos del G3 los hacen los hombres.

Podemos observar que en esta situación ninguno de los informantes pasa por alto el objeto del cumplido, ya que todos han felicitado o han hecho cumplidos al interlocutor. Los encuestados españoles siguen sin utilizar la forma compuesta, dando mayor preferencia a la forma simple, ya sea un cumplido o una felicitación. A pesar de que los dos grupos de sujetos chinos se comportan de una manera muy diferente a los españoles, el comportamiento del Grupo 2 se asemeja más al de los españoles nativos.

7.1.3 Situación 3: El corte del pelo de una amiga

Descripción del contexto: Has quedado con una amiga para comer. Cuando ella llega, te das cuenta de que se cortó el pelo, y el nuevo estilo le favorece, está más guapa que antes.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨amiga¨; los interlocutores tienen una situación social igualitaria (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

La distribución de estrategias empleadas por cada grupo se muestra en el siguiente gráfico:

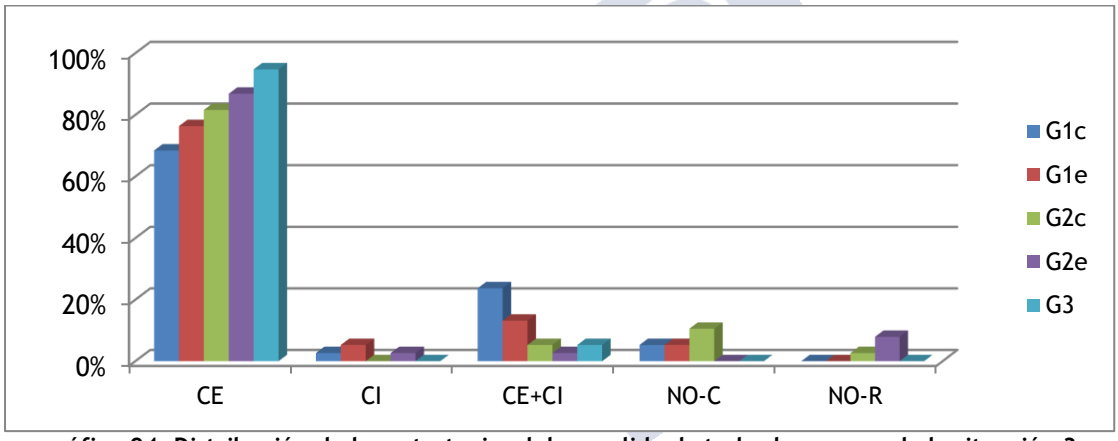


gráfico 94: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 3

La frecuencia de uso del cumplido en el G3 es del 100%, en otras palabras, todos los sujetos españoles hacen cumplidos a una amiga sobre un cambio de apariencia, y además todos son explícitos. Entre los cumplidos, el 94,74% son de forma simple y el resto de forma compuesta (CE+CI). La frecuencia de uso del cumplido de los sujetos chinos también es elevada en esta situación, y cuenta con un porcentaje de G1c (94,74%) = G1e (94,74%) > G2e (92,1%) > G2c (86,84%). El Grupo 1 presenta un mayor porcentaje de uso, más cercano al del G3. Sin embargo, el uso de las formas del Grupo 2 es más similar al del G3. Es decir, los españoles nativos suelen hacer cumplidos explícitos simples y apenas hacen cumplidos implícitos o compuestos. Por una parte, los encuestados del Grupo 2, al menos en esta situación, han hecho pocos cumplidos implícitos y compuestos. Se puede observar también en el gráfico que las columnas del G2 son más parecidas a las del G3. Por otra parte, el G2 cuenta con más estrategias de no hacer cumplidos y no reaccionar. Cabe mencionar que todos los informantes del G2 que emplean la estrategia de no-reaccionar son hombres. El G1 no tiene usos de *no-reaccionar*, pero cuenta con usos de no hacer cumplidos, y los que eligen esta estrategia también son hombres. Siendo así podemos concluir que, aunque la diferencia no es grande, a los hombres chinos les importa menos la apariencia que a las mujeres chinas a la hora de hacer cumplidos.

Ya hemos visto ejemplos de los dos grupos chinos, ahora veamos algunos ejemplos del G3:

¡Ey! ¡Te has cortado el pelo! Te queda genial (G3, M)

Tía, ¡estás guapísima! Te favorece un montón. (G3, M)

Qué bien te queda el nuevo corte de pelo. (G3, H)

Vaya cambio de look. Te queda bien. (G3, H)

Un sujeto español ha explicado por qué en España siempre se hacen cumplidos en este tipo de situación: ¨Aunque no me parezca que esté guapa de verdad, haría el cumplido igual, porque los amigos están para apoyarse¨ (Grupo3, Hombre). Sin embargo, en los datos de la comunidad de habla china encontramos que algunos informantes que han notado que la amiga se ha cambiado el estilo de peinado, lo mencionan, pero no hacen ningún cumplido. Esto se debe a que no son tan efusivos entre amigos como los españoles, en especial los hombres, y también depende del grado de sinceridad. Notar el cambio en el aspecto físico de una persona de confianza es una ocasión en la que los españoles suelen hacer cumplidos, sean sinceros o no. No obstante, en la comunidad de habla china, un cambio de apariencia, sobre todo un corte de pelo, se podrá relacionar con una etapa de la vida, tal como empezar o dejar una relación de pareja. He aquí el siguiente ejemplo:

你 剪头发 了？ 我 都 差点 认不出 你了， 是不是 失恋了？ 一般 失恋的 人

Nǐ jiǎntóufa le? Wǒ dōu chàdiǎn rènbùchū nǐ le, shìbúshì shīliàn le? Yìbān shīliànde rén 才会想着 要去剪头发。(G1c, H)

cáihuìxiǎngzhe yàoqùjiǎntóufa.

¿Te cortaste el pelo? Apenas te reconozco, ¿estás decepcionada por el amor? Normalmente la gente decepcionada por el amor quiere cortarse el pelo.

约会去啊。(G2c, H)

Yuēhuìqù a.

(Vas a una cita, ¿no?)

Mediante las expresiones de los informantes de distintas comunidades, observamos un aspecto en común con las situaciones anteriores: para los sujetos españoles esta situación es muy simple: hacer un cumplido al cambio de estilo de pelo a una amiga, sea este sincero o no, ya que el cambio de aspecto es un tema muy típico y habitual para hacer cumplidos en la comunidad de habla española. Por otro lado, en la comunidad de habla china, un cambio de estilo de apariencia se puede relacionar con otras situaciones en la vida, y no está mal visto si el interlocutor hace una pregunta o bromea sobre el asunto, debido a la estrecha distancia con el otro interlocutor.

7.1.4 Situación 4: El nuevo móvil de la tutora

Descripción del contexto: Después de la tutoría, vas a tomar un café con tu tutora, a la que ves todos los días. En la cafetería notas que se compró un móvil nuevo del último modelo.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨a la que ves todos los días¨; el informante tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (la tutora) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

Se presentan los usos de las estrategias en el siguiente gráfico:

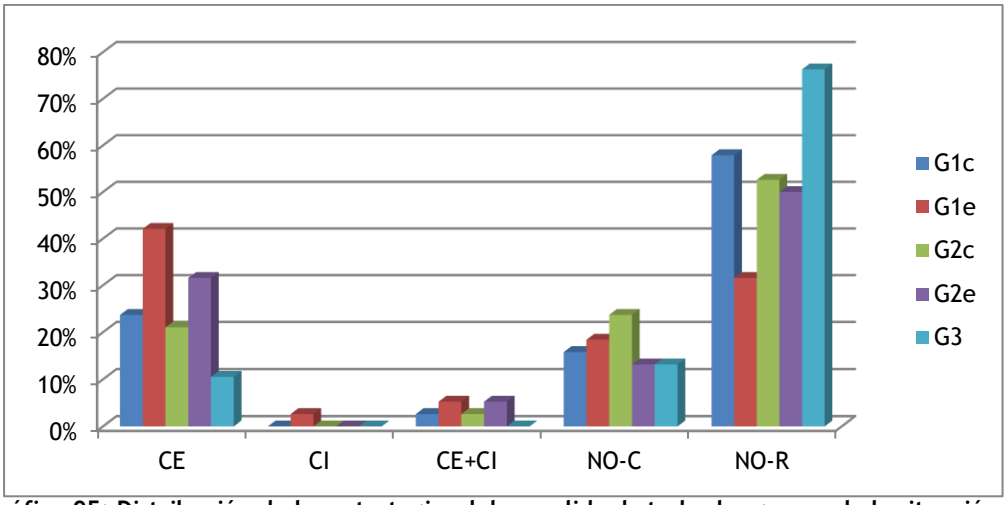


gráfico 95: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 4

En esta situación todos los encuestados han hecho muchos menos cumplidos en comparación con otras situaciones. Los porcentajes de realización del acto de habla de hacer un cumplido son: G1e(50%) > G2e(36,84%) > G1c(26,31%) > G2c(23,68%) > G3(10,53%). Es la situación en la que se han encontrado menos cumplidos de cada grupo e idioma en todo el cuestionario. Al comparar las dos comunidades de habla (G3 vs G1c/G2c), se aprecia una diferencia es significativa:

G3 vs. G1c	X^2=6,081 P=0,014 (P<0,05)
G3 vs. G2c	X^2=4,829 P=0,028 (P<0,05)

Los cumplidos encontrados en el G3 son todos de hombres, y ninguna mujer española encuestada ha hecho un cumplido sobre el móvil de la tutora. No obstante, los informantes chinos que han hecho cumplidos en esta situación, tanto en el caso del G1c como del G2c, la mitad son hombres y la otra mitad mujeres. Veamos los pocos cumplidos encontrados en los datos del G3:

Tienes móvil nuevo, ¿no? Es muy bueno. (G3, H)

¡Me gusta tu móvil! ¿Me puedes decir dónde lo has comprado? (G3, H)

Pedazo de móvil te compraste, ¿no? (G3, H)

El bajo uso del cumplido se debe a la posición social y el objeto del cumplido de esta situación, según apuntan los informantes de ambas comunidades de habla. A pesar de que en la a configuración de la situación, se precisa que hay confianza entre los interlocutores, un objeto personal de la profesora no sería el tema más adecuado para hacer un cumplido, ya sea un móvil, un ordenador u otra cosa. Ambas comunidades de habla prefieren no hacer cumplidos, aunque el motivo de esta decisión varía un poco entre las dos partes. Según los encuestados chinos que no han dicho o comentado nada, algunos explican que no hacen cumplidos porque les da vergüenza decírselo a un/a profesor/a, y algunos aclaran que no hace falta o no hay necesidad de hacerlo. De acuerdo con los informantes españoles, además de que se considera como un asunto privado, también es posible que sea una metedura de pata por invadir el espacio privado de la tutora, pudiendo considerarse inadecuado. Por lo tanto, la mayoría de los hablantes no hacen ningún comentario en esta situación para evitar problemas. En la sociedad china, por el contrario, no se considera inapropiado hacer un cumplido en esta situación. Esto se debe a que la sociedad china es una sociedad más colectiva que la española, y la relación entre los profesores y alumnos podría ser más cercana.

Pasamos a la comparación entre españoles nativos y E/L2. Se puede observar en otras situaciones que los aprendices chinos de español tienen la idea de que los españoles efectúan más cumplidos que los chinos en general, por lo que, cuando ellos manejan la lengua meta, siempre intentan hacer más cumplidos, incluida esta situación. Sin embargo, los españoles nativos en este caso tienden a no hacer cumplidos. Esto denota la importancia de los conocimientos pragmáticos en el aprendizaje de un idioma extranjero, y de cómo la noción general o los estereotipos no siempre son acertados.

7.1.5 Situación 5: Encuentro con una antigua profesora tras muchos años

Descripción del contexto: Te encuentras con una profesora de la escuela primaria a la que llevas muchos años sin ver, la profesora también se acuerda de ti y os saludáis. Ella se conserva muy bien.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨a la que llevas muchos años sin ver¨; el informante tiene una posición social inferior que la persona configurada en el contexto (la profesora de la escuela) (marcamos como P+), en relación vertical, de abajo arriba.

Tema del cumplido: Apariencia

Sexo del interlocutor: M

La frecuencia de uso de cada estrategia en cada grupo se muestra en el siguiente gráfico:

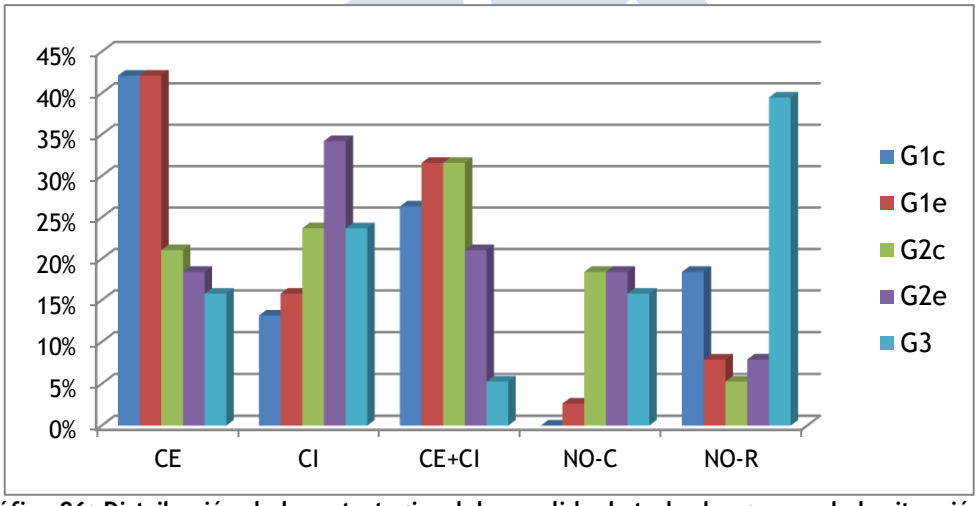


gráfico 96: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 5

Se observa que la distribución de las estrategias en esta situación está bastante dispersa. Todos los grupos e idiomas cuentan con usos de casi todas las estrategias. Se destaca el aumento del uso de forma compuesta gracias a la sub-estrategia de contraste. Los porcentajes de realización del acto de habla de hacer cumplidos son: G1e (89,47%) > G1c (81,58%) > G2c (76,23%) > G2e (73,68%) > G3 (44,74%). Como siempre comparamos los datos entre las dos comunidades de habla:

G3 vs. G1c	X^2=10,780 P=0,001 (P<0.05)	Significativa
G3 vs. G2c	X^2=7,942 P=0,005 (P<0.05)	Significativa

En esta situación pasa algo parecido a la situación anterior a pesar de que se trata de una configuración diferente de distancia social y con un objeto del cumplido distinto. Los sujetos españoles han hecho menos cumplidos que los encuestados chinos. La causa de la baja frecuencia del uso del cumplido en esta situación, según los españoles, se debe a tener una

distancia social grande, es decir, poca confianza entre los interlocutores. Además, algunos informantes españoles indican que no les gusta juzgar el aspecto físico de los demás, sobre todo cuando se trata de una persona con la que no tienen suficiente confianza. Los sujetos chinos que no han hecho cumplidos en este caso también señalan un motivo similar: por no tener suficiente familiaridad con la persona y también porque ¨la edad no sería un tema de buen gusto sobre todo para con las mujeres¨, explica un chico del Grupo 1. A continuación vamos a ver unos ejemplos del Grupo 3 empleando distintas estrategias:

Cumplido explícito:

¡Doña Marita! ¡Se ve usted increíble! (G3, H)

¡Hola! ¿Cómo estás? Te veo muy bien. (G3, M)

Cumplido implícito:

Sigues igual, no has cambiado nada. (G3, M)

No ha cambiado nada, está usted tal cual la recordaba. (G3, M)

Cumplido compuesto (CE+CI):

Sigue igual que antes. Se le ve muy bien. (G3, M)

Los cumplidos implícitos encontrados en el G3 todos son de la sub-estrategia de contraste, mientras que los encuestados chinos han empleado otras sub-estrategias tales como la petición (pedir métodos para conservarse bien), bromear (diciendo que la profesora parece ser su hermana) y la admiración.

Comparando los datos de G3 y G1e/G2e, el Grupo 1, como en la mayoría de las situaciones, ha aumentado la frecuencia del uso de hacer cumplidos al manejar la lengua meta. En cambio, el Grupo 2 apenas altera el porcentaje de la realización del acto de habla del cumplido e incluso ha hecho ligeramente menos cumplidos explícitos y cumplidos compuestos. Pese a la diferencia existente de la distribución de las estrategias con el Grupo 3, hay que decir que el Grupo 2 actúa de forma más aproximada a los nativos españoles.

7.1.6 Situación 6: Un chico en prácticas

Descripción del contexto: Estás trabajando en una empresa a tiempo parcial y tú eres el encargado de un proyecto de la empresa. Hace poco se incorporó en el proyecto un chico de prácticas. El chico es nuevo y muy joven, pero propuso unas sugerencias para perfeccionar el proyecto y al final resultaron ser útiles.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨el chico es nuevo¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨eres el encargado de un proyecto¨ y ¨el chico es muy joven¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: Habilidad

Sexo del interlocutor: H

Se muestra la distribución de los usos de las estrategias en el siguiente gráfico:

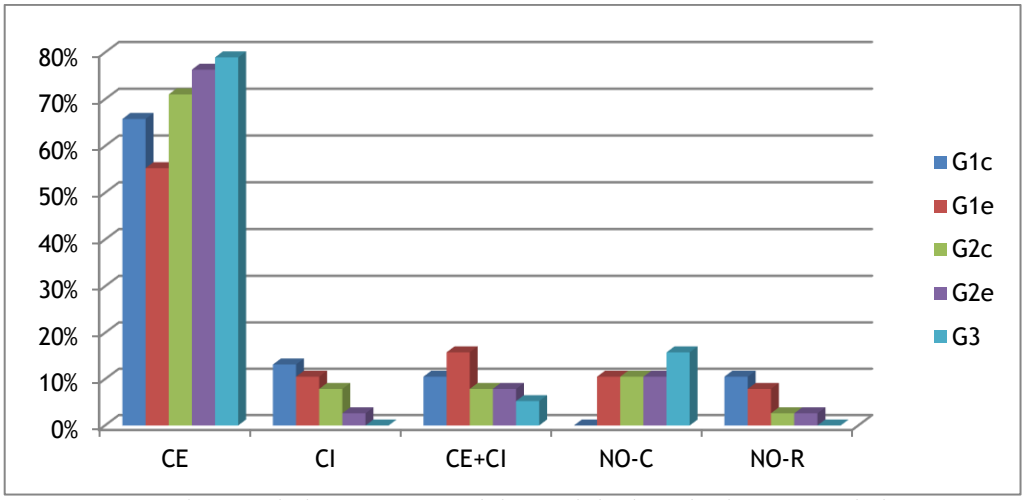


gráfico 97: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 6

La mayoría de los cumplidos hechos en esta situación son explícitos de forma simple. El orden del porcentaje de realización del acto de habla del cumplido es: G1c(89,47%) > G2c(86,84%) = G2e(86,84%) > G3(84,21%) > G1e(81,58%). Se observa que todos los grupos se comportan de forma bastante similar en cuanto a la realización del cumplido, lo que varía es la forma de hacerlo. Se han encontrado cumplidos implícitos en G1 y G2 tanto en contexto chino como en español, mientras que el G3 no ha hecho ningún cumplido implícito (de forma simple). Además, en la opción de no realizar cumplidos, todos los sujetos españoles han empleado la estrategia de no hacer cumplido, es decir, todos han dicho o comentado algo. En cambio, los sujetos chinos, independientemente del grupo o del idioma, han aplicado la estrategia de no-reaccionar.

En el capítulo anterior hemos visto ejemplos de los sujetos chinos, además cuando manejan la lengua nativa los cumplidos hechos se caracterizan por ir acompañados de una expresión de ánimo, tal como ¨继续努力 (jìxùnǔlì/sigue esforzándote) ¨ o ¨加油 (jiāyóu/Ánimo)¨ entre otros. Por su parte, los españoles también han aportado expresiones de ánimo, ya sea para hacer cumplidos o no, veamos unos ejemplos:

Me alegro de que te atrevieses a sugerir cambios. Sigue trabajando así. (G3, M)

Buen trabajo. ¡Sigue así! (G3, M)

Muy bien, ¡sigue así! (G3, H)

En el primer ejemplo no se ha realizado un cumplido, formando parte de la estrategia de no hacer cumplido-dar ánimos al interlocutor. Los otros dos ejemplos sí que presentan cumplidos. Además de dar ánimos, los españoles también han felicitado y agradecido al interlocutor por aportar ideas útiles, ponemos unos ejemplos:

Enhorabuena. Tu idea ha sido un éxito. Buen trabajo. (G3, H)

Enhorabuena. Gracias por una aportación tan buena. ¡Sigue intentándolo, que mejorarás! (G3, M)

Es una aportación magnífica. ¡Muchas gracias! (G3, M)

¡Gracias por tus ideas! Lo tendremos en cuenta para tu futuro en la empresa. (G3, H)

Excepto el último, todos han hecho cumplidos. Hemos mencionado que en esta situación los encuestados chinos han hecho cumplidos implícitos y compuestos en ambos grupos e idiomas, incluidas las sub-estrategias de admiración, suposición, bromear o explicación, entre otros. A pesar de que los informantes españoles no han hecho cumplidos implícitos de forma simple, se han encontrado dos cumplidos compuestos, en los cuales los cumplidos implícitos son de la sub-estrategia de suposición, los ponemos aquí:

Muy bien Si sigues así, tendrás mucho futuro. (G3, M)

¡Enhorabuena! Tu aportación fue muy valiosa para nuestra empresa, tienes mucho futuro, vas por el buen camino, ¡sigue así! (G3, H)

Ahora comparando los datos de G3 y G1e/G2e, los aprendices chinos de español se comportan de manera bastante parecida a los españoles nativos. Esto quiere decir que en ambas culturas se aprecia la habilidad pragmática del interlocutor en esta situación. Además, los chinos E/L2 han dado más las gracias y han felicitado más a su interlocutor al manejar la lengua meta, lo cual se asemeja más al comportamiento de los españoles nativos. Los encuestados chinos que se deciden callarse han explicado el porqué:

¨No digo nada para que no se ponga orgulloso, porque es un novato y por si acaso se conforma al recibir un cumplido. ¨ (G2, H)

¨No le diría nada, pero le voy a subir el sueldo, es más práctico. ¨ (Grupo 1, H)

7.1.7 Situación 7: La tarta de la nueva vecina

Descripción del contexto: Una vecina acaba de mudarse al lado de tu casa y tiene más o menos la misma edad que tú. Ella quiere conocerte y te invita a su casa. En su casa, te sirve un pastel que ha hecho y está muy rico, te ha gustado mucho.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨una vecina que acaba de mudarse¨ y ¨quiere conocerte¨; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), se indica por ¨una vecina¨ y ¨tiene más o menos la misma edad que tú¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: M

Revisamos la distribución de los usos de cada estrategia de todos los grupos:

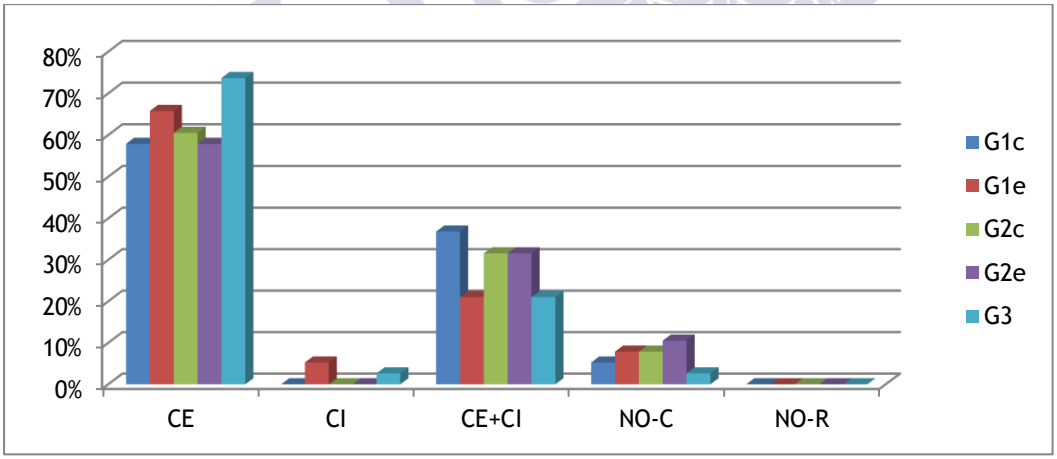


gráfico 98: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 7

Cabe mencionar que no se ha encontrado ningún uso de la estrategia no-verbal en ningún grupo en esta situación, por lo tanto, en el gráfico no hay columnas en la opción de no-reaccionar. También se puede observar el aumento del uso de la forma compuesta (CE+CI) de todos los grupos, incluido el G3 pese a que éste sigue haciendo más cumplidos explícitos simples que los sujetos chinos. El porcentaje de la realización del acto de habla de hacer cumplido, respectivamente, es: G3(97,37%) > G1c (94,74%) > G1e(92,11%) = G2c(92,11%) > G2e (89,47%). Vemos que no hay mucha diferencia entre cada grupo, ya que la gran mayoría de los informantes han hecho cumplidos. Dado que hemos visto los ejemplos de los encuestados chinos en el capítulo anterior, aquí solamente incluimos algunos ejemplos de los

españoles del Grupo 3:

Cumplidos explícitos simples:

Madre mía, está buenísimo. (G3, M)

Me encanta este pastel. Cocinas genial. (G3, M)

Está buenísimo, gracias por el detalle. (G3, H)

¡Está delicioso! Voy a tener que volver más veces. (G3, H)

Cumplidos compuestos (CE+CI):

¡Está delicioso! Me tienes que dar la receta para hacerlo yo en casa. (G3, M)

¡Me encanta tu pastel! ¿Me puedes dar la receta? (G3, H)

Ya me gustaría cocinar como tú. El pastel está riquísimo. (G3, M)

En los primeros ejemplos de los cumplidos compuestos, la parte implícita es de la sub-estrategia de petición y en el último ejemplo, el implícito es de admiración. Son las únicas sub-estrategias de cumplidos implícitos que se pueden encontrar en los datos del Grupo 3. Al analizar los datos de los dos grupos chinos se han encontrado usos de las sub-estrategias de petición, admiración, contraste, suposición y broma. Entre las respuestas que emplean la estrategia de no hacer cumplido, todas consisten en dar las gracias por el detalle o por invitar a la interlocutora a que vaya a su casa a comer. En esta situación, los dos grupos de encuestados chinos se comportan de forma muy parecida a los del G3, tanto en el contexto chino como en el español. Es una situación en la que los informantes comparten los mismos criterios de cumplido en distintas comunidades de habla.

7.1.8 Situación 8: Un chico viste de traje

Descripción del contexto: Llevas dos años dando clases particulares a un chico de bachiller. Un día después de la clase, él se pone el traje para la fiesta de graduación, le queda muy bien y está muy guapo.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨llevas dos años¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨dando clase a un chico de bachiller¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: H

Vemos la distribución de las estrategias en el siguiente gráfico:

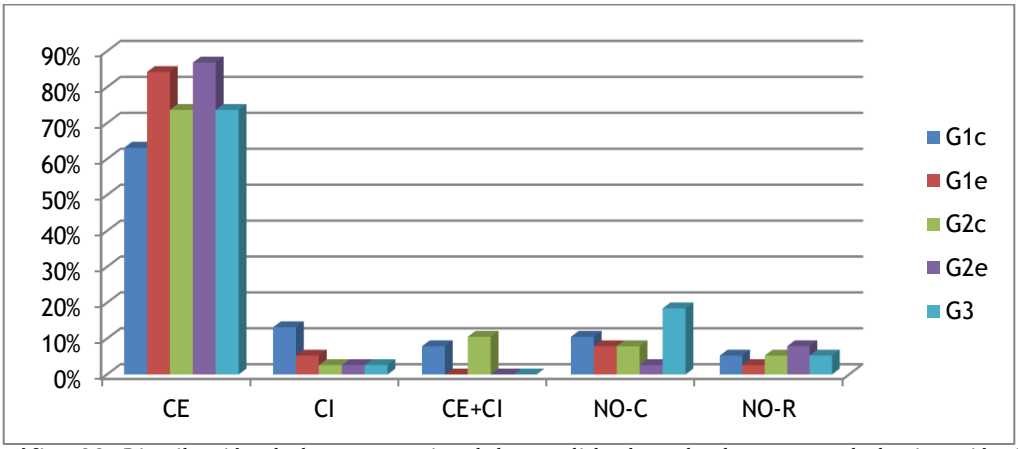


gráfico 99: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 8

Podemos observar que el grupo que hace más cumplidos en esta situación no es el de los españoles. Sumamos las primeras tres columnas para revisar qué grupo realiza el acto de habla de hacer cumplido con el porcentaje más alto: G1e (89,47%) = G2e (89,47%) > G2c (86,84%) > G1c (84,21%) > G3(76,23%). Los encuestados españoles han hecho menos cumplidos que los chinos, pero la diferencia no es significativa (G2c vs. G3: X^2=0,742 P=0,389, P>0,05). Además, los aprendices chinos de español cuando manejan la lengua meta han hecho aún más cumplidos. No obstante, han reducido el uso de la forma compuesta en el contexto español, coincidiendo con el uso de los españoles nativos. Ponemos unos ejemplos los cumplidos del Grupo 3 en esta situación:

Caray, ¡qué elegante te has puesto hoy! ¡Muy guapo! (G3, M)

¡Qué elegante vas! (G3, M)

Te queda bien el traje. (G3, H)

Este color te favorece. (G3, H)

En cuanto a las respuestas en las que no se hace un cumplido, tanto los informantes chinos como los españoles han felicitado al interlocutor por la graduación, expresado esperanza de que se lo pase bien en la fiesta o deseos para el futuro, entre otras cosas. Aquí vemos unos ejemplos de esta estrategia:

恭喜你 毕业了！希望 你以后 会越来越好！(G1c, M)

Gōngxǐnǐ bìyèle! Xīwàng nǐyǐhòu huìyuèláiyuèhǎo!

(¡Enhorabuena por la graduación! ¡Espero que en el futuro te vaya cada vez mejor!)

小伙子长大了。(G2c, H)

Xiǎohuǒzi zhǎngdàle.

(El chico se hace mayor.)

Enhorabuena, ¡por fin acabas el bachiller! ¡Disfruta la noche! (G3, M)

Pásalo bien en tu graduación. (G3, H)

Según la entrevista grabada, un informante del Grupo 2 ha dado alguna razón por la que no ha hecho un cumplido o no ha reaccionado en esta situación. El informante dice: “No suelo hacer cumplidos a otro hombre sobre su ropa o zapatos, no me interesa. Si es de mi edad igual lo haría, pero si es un hombre mayor o menor que yo, no creo que vaya a decir nada”.

7.1.9 Situación 9: El nuevo bolso de una amiga

Descripción del contexto: Una buena amiga está enseñándote el bolso que acaba de comprarse. Es de un color muy bonito, del último modelo de una marca buena y es muy elegante.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨una buena amiga¨; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

Se puede presentar la distribución de los usos de estrategias como en el siguiente gráfico:

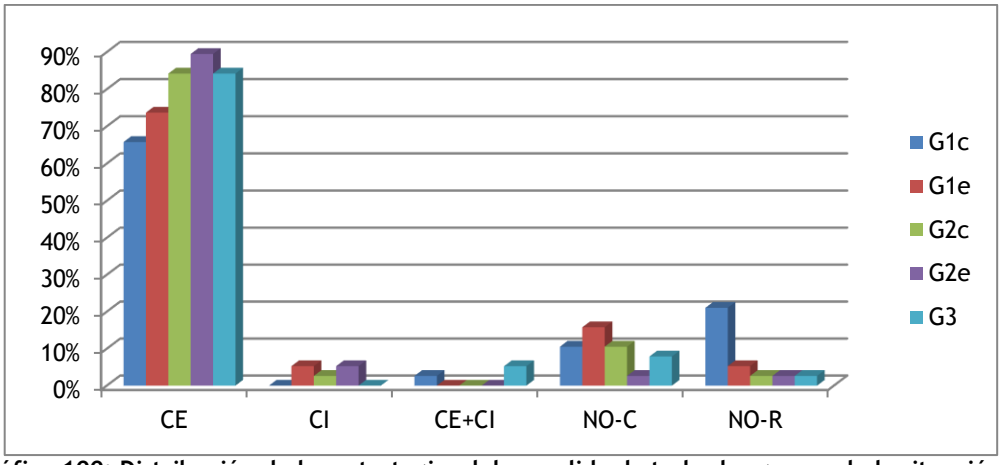


gráfico 100: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 9

Se observa que destaca el G1c en la estrategia de no-reaccionar, y si sumamos las columnas de no hacer cumplido y no reaccionar conseguimos los siguientes porcentajes de no realizar el acto de habla del cumplido: G2e (5,26%) < G3(10,53%) < G2c (13,16%) < G1e (21,05%) < G1c (31,58%). Es decir, el Grupo 2 en el contexto español ha hecho más cumplidos que los españoles nativos (G3) y, en cambio, en el contexto chino ha hecho ligeramente menos. Por su parte, el Grupo 1 en ambos idiomas ha hecho menos cumplidos que sus compañeros. Revisamos si la diferencia es significativa:

% de NO realizar el acto de habla del cumplido	G1c (31,58%)	G1e (21,05%)	G2c (13,16%)	G2e (5,26%)
G3 (10,53%)	X^2=10,256 P=0,001	X^2=3,125 P=0,077	X^2=0,167 P=0,683	X^2=2,250 P=0,134

Si bien vemos que la diferencia entre G3 y G1c es significativa, entre G3 y otros grupos no lo es. Esto quiere decir que, por un lado, los dos grupos chinos se comportan de forma distinta. Los encuestados del Grupo 2 se comportan de manera semejante al Grupo 3. Por otro lado, los aprendices chinos de español, como en la mayoría de los casos, han hecho más cumplidos en el contexto español con la intención de adaptarse a la cultura de la comunidad de habla de la lengua meta.

Ponemos unos ejemplos del Grupo 3:

Cumplidos explícitos:

¡Qué bolso tan bonito y elegante! Me encanta. (G3, M)

Está chulo el bolso. (G3, H)

Cumplidos compuestos (CE+CI):

Me encanta tu nuevo bolso, me lo tienes que dejar algún día. (G3, M)

Jope, ¡me encanta! Si salimos el sábado, ¿me lo prestas? (G3, M)

Estos dos usos de cumplidos compuestos del G3 provienen de mujeres, y la sub-estrategia de la parte del cumplido implícito es la petición. En los cumplidos compuestos hechos por los dos grupos chinos, la sub-estrategia predominante en el caso del cumplido implícito también es la de petición y la declaración del deseo del objeto.

En el capítulo anterior hemos mencionado que una característica recurrente en las respuestas de los sujetos chinos en esta situación, consiste en preguntar dónde ha comprado el bolso, cuánto cuesta, de qué marca es y también el uso de ironías y valoraciones que hacen los encuestados como ¨pija¨ o ¨gente rica¨. En los datos de los españoles, encontramos algo

parecido, pero con mucha menos frecuencia. Preguntas como ¨¿Dónde lo compraste? ¨ o ¨ ¿Dónde lo has comprado? ¨ han aparecido 4 veces y ¨¿Cuánto te costó?¨ o ¨ ¿Te costó mucho dinero? ¨ han aparecido 4 veces. La ironía se ha empleado únicamente en una ocasión: ¨ ¡Menudo bolso! ¡cómo sois los ricos! ¨ Actualmente, n la cultura china, un bolso bueno significa mucho dinero y es muy común que los chinos lo relacionen con la riqueza. Se da mucha importancia a la marca de prestigio, al precio y a aspectos por el estilo, todo ello alcanza un alto valor en la sociedad china de hoy en día. No obstante, al analizar los datos se observa que los encuestados españoles se enfocan más en el propio bolso, si es ¨chulo¨ o ¨combina bien¨, para la mayoría de ellos no es un valor para juzgar a la gente.

También cabe mencionar que la gran mayoría de los informantes chinos que han aplicado la estrategia de no-reaccionar son hombres: 6/8 en G1c, 1/2 en G1e, 1/1 en G2c y 1/1 en G2e. El único uso de esta estrategia en el G3 también es de un hombre. El motivo que dan la mayoría de los hombres es la falta de interés por el objeto del cumplido en cuestión.

7.1.10 Situación 10: Un alumno brillante

Descripción del contexto: Enseñas inglés/chino[28] en una academia. Un alumno tuyo, después de estudiar unos años contigo, se presentó a un examen de inglés/chino y obtuvo un título con muy buena nota.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨estudiar unos años contigo¨; el/la encuestador/a tiene más posición social que la persona configurada en el contexto, se indica por ¨un alumno tuyo¨ (marcamos como P+), en relación vertical, de arriba abajo.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias se puede presentar como en el siguiente gráfico:

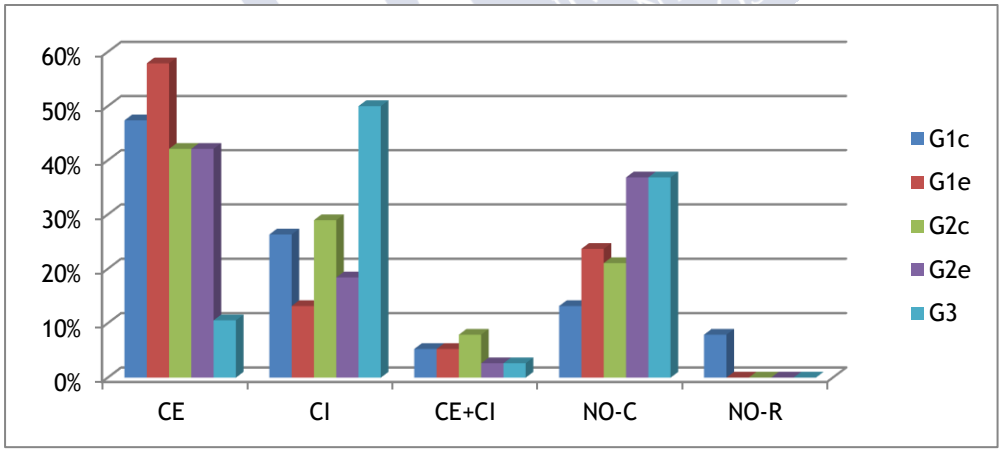


gráfico 101: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 10

Se puede observar que en esta situación varían mucho los usos de estrategias entre los grupos. Entre un 40% y un 60% de los cumplidos emitidos por los sujetos chinos son explícitos y de forma sencilla, sin embargo, este porcentaje en el Grupo 3 sólo representa un 10%. A diferencia de las otras situaciones, los encuestados españoles del G3 han hecho mucho más cumplidos implícitos en esta situación. Los dos grupos chinos en el contexto chino también han hecho bastantes cumplidos implícitos, pero han reducido su uso en el contexto español.

[28] Se pone ¨enseñar inglés¨ en la encuesta para el Grupo 1, los que están en China; se pone ¨enseñar chino¨ en la encuesta para el Grupo 2, los que están en España. De esta manera, la configuración del contexto está más cerca de la realidad.

Sumando las primeras columnas de cada grupo podemos obtener el porcentaje de realización del acto de habla del cumplido de cada grupo: G1c (78,95%) = G2c (78,95%) > G1e (76,32%) > G2e (63,16%) = G3 (63,16%). Al analizar los datos del grupo español, vemos que solamente el 13,16% de los encuestados ha hecho cumplidos explícitos, tanto de forma sencilla como compuesta. Veamos unos ejemplos:

¡Felicidades! Lo has hecho muy bien. (G3, H, explícito sencillo)

¡Enhorabuena! Estaba segura de que lo harías genial, siempre has ido muy bien en clase. (G3, H, CE+CI)

El 50% de los encuestados españoles han hecho un cumplido implícito, siendo la situación en la que se han encontrado más cumplidos implícitos del Grupo 3. Estos cumplidos implícitos son de dos sub-estrategias: la de evaluación y la de suposición. Aquí ponemos unos ejemplos:

Evaluación

Ves, el esfuerzo tiene su recompensa, ¡felicidades! (G3, M)

Muchas felicidades. Al final los esfuerzos siempre dan sus frutos. (G3, M)

Suposición

Enhorabuena, ¡sabía que lo conseguirías! (G3, M)

Me alegro mucho por ti, llegarás lejos. (G3, H)

Casi todas las respuestas del Grupo 3 contienen una expresión de felicitación, tal como ¨felicidades¨ o ¨enhorabuena¨, independientemente de si hacen o no un cumplido. De igual modo que sucedía en la situación 2, cuando se trata de una habilidad o de una buena actuación, los españoles prestan más atención al éxito y siempre felicitan al interlocutor. Por lo tanto, aunque todos los informantes del G3 han dicho o comentado algo, hay muchos usos de no hacer cumplido, y todos estos corresponden con el uso de felicitar. Por otro lado, los encuestados chinos, además de felicitar también tienden a bromear (pedir al interlocutor que le invite a comer), o dar ánimos al interlocutor.

Comparando los datos interculturales, es decir, entre G3 y G1c/G2c, revisamos la diferencia de no realizar el acto de habla del cumplido:

G3 (36,84%)	G1c/G2c (21,05%)	X^2=4,414 P=0,036 (P<0.05)

Esto quiere decir que entre las dos comunidades de habla existen diferencias significativas en esta situación. En la comunidad de habla china se hacen más cumplidos que en la española. Aunque en ambas comunidades se han dado bastantes cumplidos implícitos, en la china se dan muchos más cumplidos explícitos que en la española. A su vez han hecho más cumplidos implícitos en esta situación que en todas las otras.

Al comparar a los españoles nativos con los E/L2, es decir, entre G3 y G1e/G2e, encontramos que la diferencia no es significativa:

	G1e (23,68%)	G2e (36,84%)
G3 (36,84%)	X^2=2,770 P=0,096 (P>0,05)	/

Esto demuestra que los aprendices chinos de español se adaptan a la forma de los nativos españoles, ya que sus respuestas en el contexto español se aproximan más a las de los nativos. Destaca el G2e, que tiene el mismo porcentaje que el G3 aunque varía la distribución de las estrategias. Los E/L2 no han hecho uso de la estrategia de no reaccionar, y han aplicado más el uso de felicitar sin hacer un cumplido.

7.1.11 Situación 11: La prima de tu pareja

Descripción del contexto: Acompañas a tu pareja a asistir a una fiesta. En la fiesta tu pareja se encuentra con su prima (de más o menos tu misma edad) y te la presenta. Ella es una chica alta, guapa y bien vestida.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨te presenta a ella¨, es decir, es la primera vez que se encuentran los interlocutores; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

En el siguiente gráfico presentamos la distribución de los usos de las estrategias:

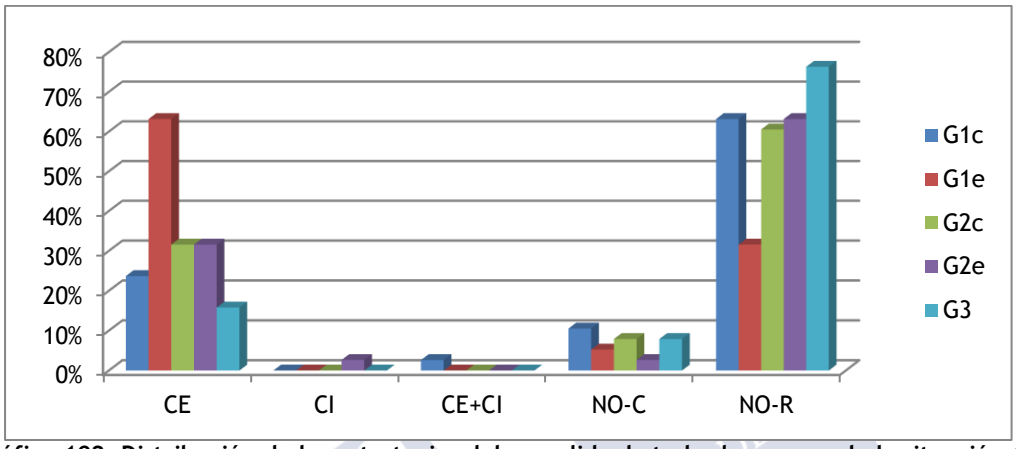


gráfico 102: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 11

Se observa que el G1e es el grupo que ha efectuado más cumplidos en esta situación mientras que la mayoría de los otros grupos opta por guardar silencio. Hay que especificar que respuestas como ¨Hola¨ o ¨Mucho gusto¨ se consideran como no reaccionar en esta situación. Pocos cumplidos implícitos y compuestos se han encontrado en los datos de los sujetos chinos, y en los informantes españoles ninguno.

En primer lugar, comparamos los datos entre las dos comunidades de habla (G3 vs. G1c/G2c). Sólo un 15,79% de los españoles han realizado el acto de habla de hacer un cumplido, todos de manera explícita. Los dos grupos chinos cuentan con un porcentaje un poco más alto, 26,32% (G1c) y 31,58% (G2c) respectivamente. Revisamos si la diferencia es significativa o no:

	G1c (26,32%)	G2c (31,58%)
G3 (15,79%)	X^2=2,381 P=0,123	X^2=5,333 P=0,021

Vemos que la diferencia entre G3 y G1c no es significativa (P>0,05), mientras que entre G3 y G2c sí lo es (P<0,05). Vemos unos ejemplos de los encuestados españoles del G3:

Se nota que la belleza viene de familia. (G3, M)

Encantada de conocerte. ¡Me gusta tu vestido! ¿Qué tal te lo estás pasando? (G3, M)

¿Qué tal? Yo soy Sara. Me gusta mucho tu look. (G3, M)

¡Qué guapa! Bien se ve que sois familia. (G3, H)

Qué guapa eres, ese vestido te sienta muy bien. Pásalo bien y a ver si nos vemos. (G3, H)

¡Eres casi tan guapa como tu prima! Jajaja. (G3, H)

Todos los cumplidos realizados por los españoles se caracterizan por no ser cumplidos directamente relacionados con el aspecto físico de la interlocutora, sino que siempre van

enfocados hacia la vestimenta que lleva, o son sobre la belleza de la familia. En las entrevistas de los sujetos españoles, muchos han explicado que no suelen hacer cumplidos sobre la apariencia de una persona de poca confianza porque no quieren juzgar a la gente que no conocen mucho por el aspecto físico, además es posible que se tome como una ofensa. Por lo tanto, para no arriesgarse, cuando hacen un cumplido sobre la apariencia a una persona que no conocen bien, en lugar de decir ¨estás guapa¨, suelen hacer un comentario positivo sobre la ropa, los zapatos o los complementos que llevan. De esta manera pueden hacer un cumplido sin arriesgarse a ofender a los demás. En los cumplidos hechos por los sujetos chinos, también se han encontrado expresiones haciendo cumplidos a la belleza de la familia, tales como: ¨你家人的基因可真不错啊¨(El gen de tu familia es bastante bueno). Sin embargo, la mayoría hacen cumplidos utilizando palabras como 漂亮/美 (guapa). Los motivos para no hacer cumplidos, varían entre las dos comunidades de habla. Según los encuestados españoles, no emiten cumplido en esta situación porque no quieren juzgar a una persona que apenas conocen, o para evitar ofenderla. Los informantes chinos explican que no hacen cumplidos en esta situación porque les da vergüenza o se sienten cohibidos a la hora de hacer cumplidos a una persona desconocida.

Pasamos a la comparación entre G3 y G1e/G2e. Encontramos más del doble de cumplidos en el Grupo 1 en el contexto español que en chino (63,16% vs. 26,32%), mientras que el Grupo 2 apenas ha alterado las estrategias que aplican en comparación con en el contexto chino. Se observa también que los grupos G1e y G2e tienen diferencias significativas con el G3. Es decir, en esta situación los dos grupos chinos y el grupo español se comportan de forma bastante diferente. Igual que en la mayoría de las otras situaciones, los aprendices chinos de español han hecho más cumplidos en el contexto de español debido a que piensan que los españoles en general halagan más que los chinos, independientemente del tema o de la ocasión.

7.1.12 Situación 12: El coche de un hombre que acabas de conocer

Descripción del contexto: Asististe a un cursillo de formación profesional y conociste al hombre que se sienta a tu lado, que tiene más o menos tu edad. Después de terminar la formación, te ofrece llevarte en su coche y le dices que sí. Cuando ves su coche, notas que es un coche bastante nuevo, bonito y cómodo.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨conociste al hombre¨, es decir, es la primera vez que se encuentran los interlocutores; los interlocutores tienen la posición social de igualdad (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

La distribución de las estrategias aplicadas por todos los grupos se muestra en el gráfico abajo:

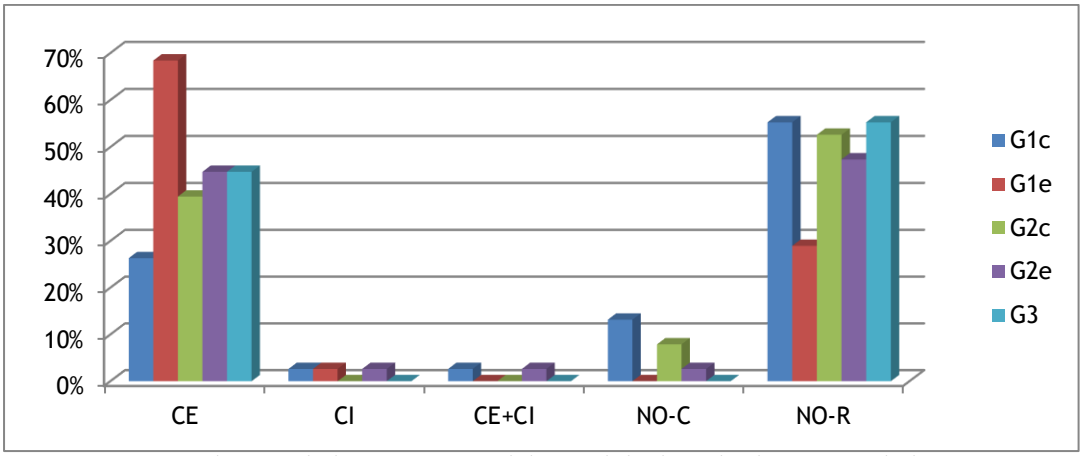


gráfico 103: Distribución de las estrategias del cumplido de todos los grupos de la situación 12

La distribución de las columnas es parecida a la situación anterior: la columna del G1e destaca en hacer cumplidos explícitos mientras los otros grupos tienen la columna de no reaccionar más alta. En el contexto chino se han encontrado más casos en los que no se hacen cumplidos que en el contexto español. Hay que precisar que, cuando los encuestados sólo dicen "gracias" o expresiones de agradecimiento en esta situación, se considerarán como no reaccionar, porque no han hecho alusión al tema del cumplido. Primero vamos a revisar los datos de los españoles nativos. Estos solamente han aplicado dos estrategias: hacer un cumplido explícito, todos de forma sencilla y no reaccionar. El 44,74% de los sujetos del Grupo 3 ha realizado el acto de habla del cumplido, aquí ponemos una parte como ejemplos:

Parece nuevo tu coche. Es muy bonito. (G3, M)

Qué coche más chulo tienes. ¿Es nuevo? (G3, M)

¡Qué coche más bonito! Dan ganas de que me lleves todos los días jajaja. (G3, H)

Esta marca tiene buena fama, es resistente. (G3, H)

Algunos emisores de estos discursos han explicado por qué han hecho un cumplido:

¨Me siento un poco obligada a decir algo para quedar bien. ¨ (G3, mujer)

¨Hacer un cumplido sobre el coche es una forma de entablar conversación con él y de ganarme su simpatía. ¨ (G3, mujer)

¨Uso el coche como tema de conversación. ¨ (G3, hombre)

¨Si me parece que es un coche bonito, haré un cumplido a cualquiera. ¨

Algunos de los encuestados que no han hecho cumplidos en esta situación también han dado sus razones:

¨No haría cumplido porque aún no hay confianza suficiente. ¨ (G3, H)

En otras palabras, los españoles que han hecho cumplidos en esta situación los utilizan como una herramienta para iniciar una conversación-¨romper el hielo¨-según un encuestado. Y también podrá servir para comenzar una relación de compañerismo.

Comparamos el porcentaje de realización del acto de habla de hacer el cumplido entre el G3 y los dos grupos chinos, y la diferencia se puede ver en la siguiente tabla:

	G1c (31,58%)	G2c (39,47%)	G1e (71,05%)	G2e (50%)
G3 (44,74%)	X^2=2,195 P=0,138	X^2=0,429 P=0,513	X^2=5,828 P=0,016	X^2=0,263 P=0,608
Significativa	No (P>0,05)	No (P>0,05)	Sí (P<0,05)	No (P>0,05)

Se observa que entre el G1e y el G3 existe una diferencia significativa, los otros grupos, aunque tienen diferencias con el G3 no llegan estas a ser significativas. Los dos grupos chinos han aumentado el uso de cumplidos en el contexto español, en el caso del G1 ha sido un

aumento brusco, mientras que el G2 ha sido más moderado. En ambos idiomas el Grupo 2 se aproxima más al G3.

7.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL

Una vez examinadas las situaciones, se estudia la distribución del uso de estrategias según la configuración de las variables para encontrar las similitudes y diferencias entre las dos comunidades de habla, tanto en macro-estrategias como en sub-estrategias.

7.2.1 Uso de las macro-estrategias

En este apartado vamos a analizar el uso general de las estrategias del Grupo 3 y luego compararlo con los dos grupos chinos, de los cuales hemos hecho un análisis en el capítulo V. Sumamos todas las estrategias aplicadas por el G3 en las 12 situaciones, para obtener la siguiente tabla:

Tabla 38: Formas de hacer un cumplido del grupo español

<table>
<tr><td colspan="2">CE</td><td rowspan="2">CI</td><td rowspan="2">NO-C</td><td rowspan="2">NO-R</td></tr>
<tr><td>CE</td><td>CE+CI</td></tr>
<tr><td colspan="2">250</td><td rowspan="2">33</td><td rowspan="2">74</td><td rowspan="2">99</td></tr>
<tr><td>233</td><td>17</td></tr>
<tr><td colspan="3">283 (62,06%)</td><td colspan="2">173 (37,94%)</td></tr>
</table>

Se puede observar que el porcentaje total de realización del acto de habla del cumplido de los españoles nativos es de 62,06%, incluidos los explícitos e implícitos. Esta cifra, sorprendentemente, es la más baja de todos los grupos. Es decir, los dos grupos chinos han realizado más cumplidos tanto en chino como en español que el grupo español. Considerando los factores de tema, distancia social, posición social relativa y género de los interlocutores, en total los sujetos chinos han hecho más cumplidos que los españoles. El orden ascendente de la realización de hacer cumplidos es: G3(62,06%) < G1c(69,74%) < G2c(70,61%) < G2e (71,93%) < G1e(79,39%). La diferencia entre los dos grupos chinos es muy pequeña en la lengua nativa, sin embargo, en la lengua meta la diferencia es mayor. Comparamos el porcentaje de no realizar el acto de habla de hacer un cumplido ya que el resultado será más obvio:

	G1c(30,26%)	G1e(20,61%)	G2c(29,39%)	G2e(28,07%)
G3(37,94%)	X^2=0,941 P=0,332	X^2=4,898 P=0,027	X^2=1,209 P=0,272	X^2=1,515 P=0,218

Resulta que la diferencia entre G3 y G1e es significativa (P<0,05), mientras que la diferencia entre los otros grupos no lo son. Cuando manejan el idioma nativo, los encuestados chinos cuentan con un porcentaje que se acerca más al de los españoles. Esto quiere decir que, desde una perspectiva general, los encuestados chinos y los españoles realizan el acto de habla de hacer un cumplido con unos porcentajes semejantes. Sin embargo, los aprendices chinos cuando manejan la lengua meta, cuya cultura se considera como mucho más efusiva que la china y cuyos hablantes son menos distantes para los chinos, hacen más cumplidos que cuando usan su propio idioma. Ninguno de los aprendices chinos ha dudado que los españoles hacen más cumplidos que los chinos. No obstante, el resultado de la investigación ha negado este postulado. Si bien es cierto que hay situaciones en las que los españoles hacen más cumplidos que los chinos, tales como la situación 3 y 7, a su vez se dan otras en las que los españoles han realizado muchos menos cumplidos que los chinos, tales como la situación 4 y 11. Los factores que afectan a los españoles en la realización del cumplido los estudiaremos

en los siguientes apartados.

Aunque en total todos los grupos cuentan con porcentajes parecidos, varían sus formas de hacer cumplidos y también los usos de cada estrategia. Primero revisamos la preferencia del tipo de cumplidos del G3:

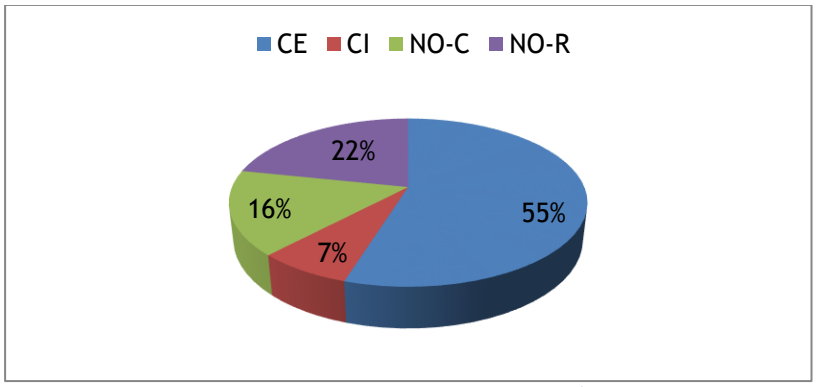


gráfico 104: Distribución de formas de hacer un cumplido del Grupo 3

Sin duda hacer un cumplido explícito es la estrategia más empleada por los españoles, representando un 54,82% de todas las estrategias aplicadas, mientras que hacer un cumplido implícito solamente representa un 7,24%. Los dos grupos chinos cuentan con unos porcentajes de uso del cumplido implícito muy similares, que son : 7,24%(G1c), 7,46%(G1e), 5,92%(G2c) y 7,02%(G2e) respectivamente. Por otra parte, los cumplidos explícitos tienen dos formas: sencilla y compuesta. La primera se refiere a hacer simplemente cumplidos explícitos y la segunda contempla los casos en los que un informante hace un cumplido tanto explícito como implícito. Examinamos la forma de los cumplidos explícitos de cada grupo y conseguimos la siguiente distribución:

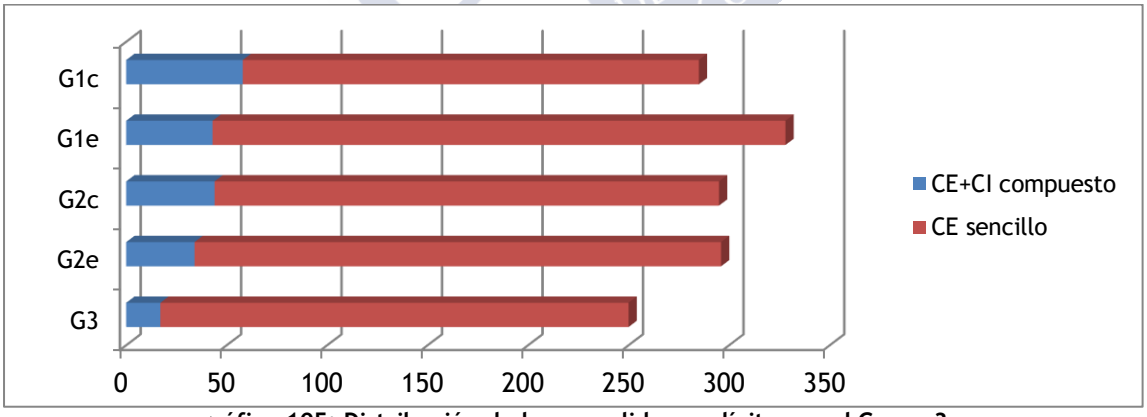


gráfico 105: Distribución de los cumplidos explícitos en el Grupo 3

Se observa que el Grupo 3 es el grupo que menos cumplidos compuestos ha hecho de todos los grupos. En cambio, el G1c es el grupo que más ha contribuido en el uso de cumplidos compuestos, triplicando la frecuencia de uso del G3. Entre los cuatro grupos de participantes chinos, el G2e es el que menos cumplidos compuestos ha hecho entre todos sus compatriotas y el doble que el G3. Por lo cual podemos decir que los españoles prefieren hacer cumplidos explícitos de forma sencilla. Aunque la mayoría de los cumplidos explícitos hechos por los sujetos chinos son de forma sencilla, se han encontrado más cumplidos compuestos en comparación con los encuestados españoles. Además, los mismos informantes chinos han

hecho más cumplidos explícitos de forma compuesta en la lengua nativa que en la lengua meta, así pues, podemos resumir que en la comunidad de habla china se utilizan más los cumplidos compuestos en comparación con la comunidad de habla española.

7.2.2 Uso de las sub-estrategias

En la clasificación de los cumplidos, se consideran cuatro macro-estrategias: hacer un cumplido explícito, hacer un cumplido implícito, no hacer cumplido y no-reaccionar. Se han establecido sub-estrategias dentro de las macro-estrategias de hacer un cumplido implícito y de no hacer cumplido para analizar los datos. Recordamos las sub-estrategias consideradas abajo:

Tabla 39: Las sub-estrategias de *Hacer un cumplido implícito* y *No hacer cumplido*

Macro-estrategia	Sub-estrategia
Hacer un cumplido implícito	Admiración/Suposición/Contraste/Evaluación/Explicación/Broma/Petición/Declaración del estado de deseo/Contexto requerido
No hacer cumplido	Hacer alusión al objeto del cumplido /Bromear(ironía)/Dar ánimos o expresar esperanza/Hablar de otro tema

En el capítulo anterior hemos analizado los usos de las sub-estrategias de los sujetos chinos. Se han encontrado muchos más usos de cumplidos implícitos en la comunidad de habla china que en la española. Además, en los dos grupos chinos de G1c y G2c se han encontrado usos de todas las sub-estrategias de hacer cumplidos implícitos, mientras que en el Grupo 3 solamente se han encontrado usos de seis sub-estrategias. Presentamos las frecuencias de uso en la siguiente tabla:

Tabla 40: Usos de las sub-estrategias de hacer cumplidos implícitos del grupo español

Admiración	2
Suposición	7
Contraste	13
Evaluación	18
Broma	1
Petición	9

En total se han encontrado 50 cumplidos implícitos realizados por los españoles nativos, tanto de forma sencilla como compuesta, y entre los cuales 17 son de hombres y 33 de mujeres. Hemos mencionado antes que en la comunidad de habla española los hombres son más directos al hacer cumplidos y que las mujeres usan el doble de cumplidos implícitos que los hombres. En comparación con el G3, los dos grupos chinos han empleado mucho más los cumplidos implícitos. Se puede observar la comparación de datos y examinaremos la diferencia entre cada grupo chino y el G3 para ver si es significativa:

G1c	92	X^2=12,423 P=0,000424
G2c	71	X^2=3,645 P=0,056
G1e	78	X^2=6,125 P=0,013
G2e	66	X^2=2,207 P=0,137
G3	50	/

En ambos idiomas el G2 ha utilizado menos cumplidos implícitos que el G1, lo cual hace que se aproxime más a la forma del G3. Aunque ambos grupos chinos han reducido el uso en la lengua meta, el G2e sigue comportándose de manera más parecida al G3. El resultado de la prueba X^2 lo confirma: las diferencias entre G3 y G1c/G1e han sido significativas ($P<0.05$) mientras que entre G3 y G2c/G2e no lo son ($P>0.05$).

Con respecto al uso de las sub-estrategias de no hacer cumplidos, la distribución del G3 la ponemos en la tabla de abajo:

Tabla 41: Usos de las sub-estrategias de *No hacer cumplido* del grupo español

Hacer alusión al objeto del cumplido	11
Felicitar	46
Dar ánimos o expresar esperanza	4
Hablar de otro tema	13

En total se observan 74 usos de la macro-estrategia de no hacer cumplidos, entre los cuales no hemos encontrado el uso de la sub-estrategia de bromear (ironía). Cabe mencionar el amplio uso de felicitar, que representa más del 62% del total de esta macro-estrategia.Ambos grupos chinos han empleado más la sub-estrategia de hacer alusión al objeto, excepto el G2e, que ha aplicado más la de felicitar. La frecuencia de uso total de la macro-estrategia de no hacer cumplido de los tres grupos también marca una diferencia entre las dos comunidades de habla. El G3, grupo de los españoles nativos, lo emplea en 74 ocasiones, mientras que los dos grupos chinos la han empleado mucho menos: G1c 39: G1e 46; G2c 59 y G2e 53.

Las dos comunidades de habla cuentan con una diferencia importante en el uso tanto de la macro-estrategia de hacer un cumplido implícito y de no hacer cumplido, al igual que en sus sub-estrategias correspondientes. Por un lado, los sujetos chinos utilizan los cumplidos implícitos con mayor frecuencia y variedad que los españoles. Por otro lado, los sujetos españoles felicitan más a los interlocutores por un cambio de aspecto, un buen comportamiento o situaciones similares. En cambio, los encuestados chinos tienen preferencia por mostrar que ellos han notado el objeto del cumplido.

7.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA

En el capítulo anterior encontramos que el tema con el que los chinos tienden a hacer más cumplidos entre los tres configurados al emplear su idioma nativo es el de habilidad. Durante la recogida de datos de los sujetos españoles se les ha preguntado cuál es el tema con el que hacen más cumplidos normalmente. Todos los que han respondido a la pregunta indican que es el tema de habilidad, y a continuación se llevará a cabo un análisis de los datos del G3 con el fin de saber si el resultado coincide con los comentarios de los mismos informantes. Se ha explicado que se han configurado 3 temas en las 12 situaciones, la distribución es (S se refiere a situación):

Apariencia: S3+S5+S8+S11

Habilidad: S2+S6+S7+S10

Pertenencia: S1+S4+S9+S12

El uso de las estrategias de cada tema se presenta en el siguiente gráfico:

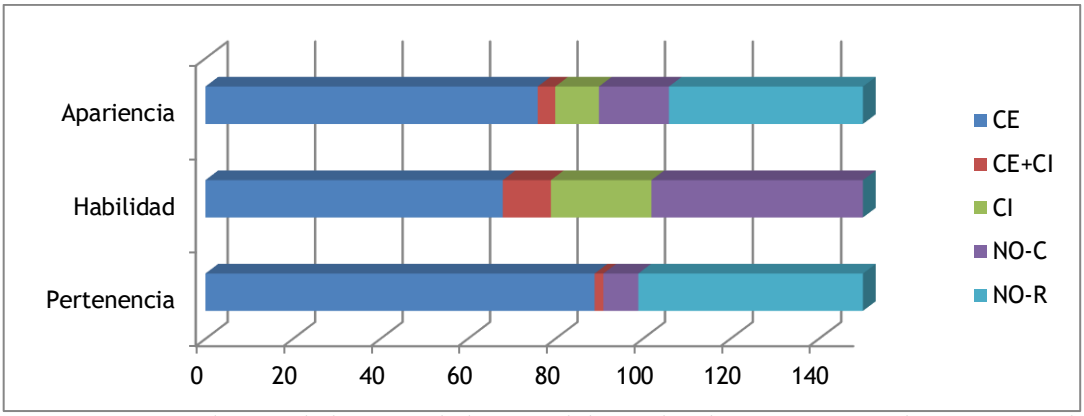


gráfico 106: Distribución de la forma de los cumplidos realizados por tema en el grupo español

Podemos observar que entre los sujetos españoles se emplea más la estrategia de hacer cumplidos explícitos cuando se trata de una pertenencia, y la gran mayoría de estos cumplidos explícitos son de forma sencilla, habiendo únicamente dos de forma compuesta, además, no se han encontrado cumplidos implícitos. También es el tema que cuenta con el mayor uso de la estrategia de no reaccionar de los tres y con el menor uso de la estrategia de no hacer cumplido. La mayoría de los usos de éste consiste en la sub-estrategia de hacer alusión al objeto del cumplido. En las situaciones del tema de la apariencia, el uso de cada estrategia ocupa el segundo puesto entre los tres: la frecuencia de uso del cumplido explícito tanto de forma sencilla como de forma compuesta, la frecuencia de uso del cumplido implícito, el uso de no hacer cumplido y el de no reaccionar. Se puede observar en la columna de la habilidad que los sujetos españoles han realizado más cumplidos implícitos y compuestos, y más adelante revisaremos los usos de las sub-estrategias del cumplido implícito. Cabe destacar que los encuestados españoles no han dado ningún uso a la estrategia de no reaccionar en los casos en los que el objeto del cumplido sea la habilidad. Es decir, nunca pasan por alto una habilidad de sus interlocutores. Bastantes de los encuestados españoles han felicitado a su interlocutor en lugar de hacerle un cumplido en las situaciones en las que el tema es la habilidad y, por lo tanto, la frecuencia de uso de la estrategia de no hacer cumplido también es muy alta. Aun así, el tema de habilidad es el que ha recibido más cumplidos de los tres, confirmando las opiniones de los mismos informantes españoles. Clasificamos todos los cumplidos de todos los tipos dentro de la categoría de realizar el acto de habla de hacer cumplido, y los ejemplos de no hacer cumplido y no reaccionar dentro de la categoría de no realizar el acto de habla de hacer cumplido y obtenemos la siguiente tabla:

Tabla 42: Porcentaje de la realización de hacer cumplidos por tema en el grupo español

	Realizar el acto de habla	No realizar el acto de habla
Apariencia	90 (59,21%)	62 (40,79%)
Habilidad	102 (67,11%)	50 (32,89%)
Pertenencia	91 (59,87%)	61 (40,13%)

Se observa una diferencia mínima entre los porcentajes de uso de cumplidos de apariencia y pertenencia, en total sólo se ha encontrado un cumplido de pertenencia más que de apariencia. Esto quiere decir que el orden de preferencia de los temas del cumplido de los sujetos españoles es: habilidad > pertenencia ≈ apariencia. Esto se debe a que los españoles consideran que los comentarios sobre apariencia o pertenencia puede resultar inapropiado u ofensivo, puesto que es algo personal y privado, prefiriendo no hacer ningún cumplido e

incluso no comentar nada cuando no tienen suficiente confianza con el interlocutor. En cambio, un cumplido sobre la habilidad siempre se considerará como un comentario positivo y adecuado, sin considerarse ofensivo y sin cruzar el límite de la privacidad.

Las dos comunidades de habla, china y española, dan prioridad al mismo tema de cumplido-la habilidad. Entre los otros temas, la apariencia y la pertenencia, los sujetos chinos tienen una preferencia muy marcada por la apariencia. Ambos grupos chinos han hecho más cumplidos de apariencia que de pertenencia con una diferencia de más del 10%. Por el contrario, los españoles nativos no tienen una tendencia evidente hacia ninguno de los dos temas. La diferencia es que los españoles prefieren permanecer callados más veces en las situaciones de pertenencia. Comparamos la distribución de la realización de los cumplidos de los tres grupos por tema:

Tabla 43: Distribución de realización de cumplidos en chino y español por tema

	Apariencia	Habilidad	Pertenencia
G1c	109 (71,71%)	131 (86,18%)	78 (51,32%)
G2c	107 (70,39%)	126 (82,89%)	89 (58,55%)
G3	90 (59,21%)	102 (67,11%)	91 (59,87%)

Podemos observar que, aunque los tres grupos cuentan con el porcentaje más alto en el tema de la habilidad, y los dos grupos chinos han hecho más cumplidos en comparación con el grupo español. Esto se debe a que en bastantes casos los españoles sólo han felicitado, mientras que los chinos, suelen felicitar a su interlocutor además de hacer un cumplido como ¨qué guay(好棒)¨ o ¨qué bueno/excelente eres(你好厉害)¨. Respecto a la pertenencia, el grupo español ha hecho algunos cumplidos más que los dos grupos chinos, pero el porcentaje es muy similar al del Grupo 2. En relación con la apariencia, los dos grupos chinos poseen más frecuencia de uso del cumplido que el grupo español, con una diferencia del diez por ciento. Si comparamos los porcentajes de cada tema entre los tres grupos, podemos observar que el G2c actúa más parecido al G3, pese a que sumando los tres temas el G1c tiene un porcentaje total más próximo que el G3.

A continuación, haremos comparación entre G3 y G1e/G2e, es decir, entre los aprendices de español y los españoles nativos.

Tabla 44: Distribución de realización de cumplidos en los grupos E/L2 y español nativo por tema

	Apariencia	Habilidad	Pertenencia
G1e	128 (84,21%)	122 (80,26%)	112 (73,68%)
G2e	110 (72,37%)	114 (75%)	104 (68,42%)
G3	90 (59,21%)	102 (67,11%)	91 (59,87%)

Ambos grupos chinos han hecho más cumplidos de cualquier tema que el grupo español. Durante todo el proceso de recogida de datos del G1 y G2, ningún encuestado chino ha dudado de que los españoles hacen más cumplidos que los chinos en general. Por lo tanto, algunos han hecho cumplidos en español, pero no los han hecho en chino en la misma situación. A su vez, aunque intentaban asemejarse más a los nativos de la lengua meta, resultó que consiguieron el efecto contrario: más distancia y mayor diferencia con los españoles nativos. Esto se debe a que, entre los españoles nativos con los que han conversado los sujetos chinos, la mayoría o bien son estudiantes de la facultad o de la universidad, o bien son personas de la misma generación. En este contexto, para los españoles es muy fácil coger confianza y se hacen más cumplidos en general. No obstante, en las situaciones diseñadas en el cuestionario los interlocutores no son unitarios y están bajo la influencia de varios factores sociales, no estando únicamente entre compañeros o gente de su misma edad. Por lo tanto, en

algunas situaciones en las que los españoles nativos son reacios a hacer cumplidos por falta de confianza o evasión de ofensas o malentendidos, los aprendices chinos, hacen más cumplidos en el contexto español ya que creen que es lo normal. El resultado de este comportamiento es una distancia más marcada entre la conducta de los españoles nativos y de los aprendices chinos de español en la realización del acto de habla de hacer cumplido.

Algunos encuestados nos han dado sus opiniones sobre la preferencia de los temas del cumplido:

¨Entre estos tres temas, hago más cumplidos en las habilidades. Hacerlo sobre el aspecto físico puede resultarme violento o a veces fuera de lugar. No lo suelo hacer para no ofender a nadie. No doy ninguna importancia a los bienes materiales. Tener un coche o un móvil bonito o último modelo no son motivo de cumplido para mí.¨ (G3, Hombre)

¨Prefiero hacer cumplidos en cuanto a habilidades y considero que los cumplidos físicos son incluso desagradables en muchas ocasiones. ¨ (G3, Hombre)

7.4 DISTANCIA SOCIAL

Con el fin de averiguar si afecta el factor sociológico de la distancia social al acto de habla de hacer un cumplido, se han configurado dos casos: distancia social grande y distancia social pequeña. La distancia social grande se refiere a que entre los interlocutores hay poca familiaridad y la distancia social pequeña, es cuando los interlocutores tienen bastante familiaridad entre ellos. La distribución de las situaciones es la siguiente:

Distancia social grande (D+): S1+S5+S6+S7+S11+S12

Distancia social pequeña (D-): S2+S3+S4+S8+S9+S10

La distribución de la (no) realización del acto de habla del cumplido de acuerdo con la distancia social del Grupo 3, los españoles nativos, se puede mostrar en el siguiente gráfico:

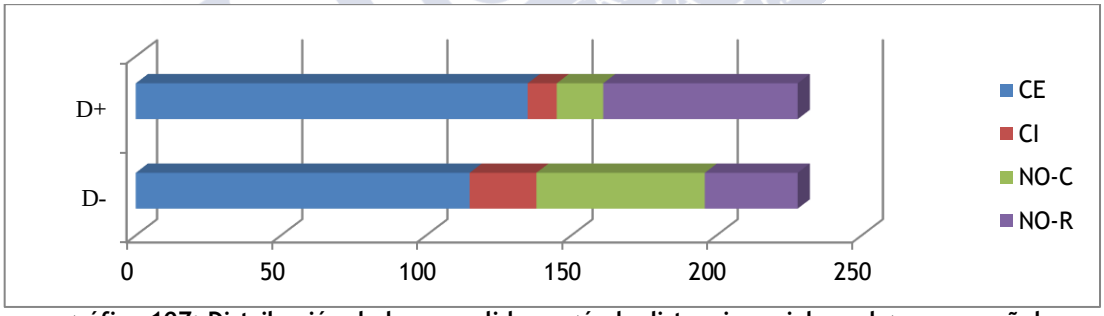


gráfico 107: Distribución de los cumplidos según la distancia social en el grupo español

Podemos observar que los sujetos españoles han hecho más cumplidos cuando la distancia social es grande con el interlocutor (la parte azul más la parte roja), aunque la diferencia es muy poca (145 vs. 138). Además, se ve que los encuestados del G3 han empleado más cumplidos explícitos cuando tienen más distancia social con el interlocutor y han aplicado más la estrategia de hacer cumplidos implícitos cuando tienen más familiaridad. Los usos de las estrategias de no hacer cumplido y no reaccionar varían mucho. Revisamos la diferencia de uso de las estrategias entre las dos configuraciones del factor de la distancia social:

Tabla 45: Forma de los cumplidos según la distancia social en el grupo español

	CE	CI	NO-C	NO-R
D+ vs. D-	135 vs. 115	10 vs. 23	16 vs. 58	67 vs. 32
Diferencia	X^2=1,600 P=0,206 (P<0,05)	X^2=5,121 P=0,024 (P>0,05)	X^2=23,838 P=0,000001 (P>0,05)	X^2=12,374 P=0,000435 (P>0,05)

Excepto la estrategia de hacer un cumplido explícito, las diferencias de uso de las otras estrategias entre D+ y D- resultaron todas significativas ((P>0,05). Con lo cual se demuestra que el factor de la distancia social afecta al acto de habla de hacer cumplidos en la comunidad de habla española. Se manifiestan principalmente en los siguientes aspectos: cuando los interlocutores tienen mayor distancia social, los españoles nativos tienden a hacer más cumplidos explícitos que implícitos; hay más posibilidades de que el sujeto opte por no reaccionar cuando la distancia social es grande. En otras palabras, al tener familiaridad los interlocutores españoles utilizan más los cumplidos implícitos y la estrategia de no hacer un cumplido, lo cual incluye felicitar, hacer alusión al objeto y quedarse callados (no-reaccionar), entre otros. De acuerdo con las opiniones de los informantes españoles durante las entrevistas semi-dirigidas, prefieren hacer cumplidos cuando tienen confianza con el interlocutor. ¨Confianza¨ es una palabra clave para los sujetos españoles, la cual ha aparecido muchas veces en las entrevistas. Sin embargo, ya hemos visto que el resultado del análisis no corresponde a lo que han dicho, porque las estadísticas nos demuestran que han hecho menos cumplidos cuando tienen más confianza (D-). Esto se debe a que, por un lado, felicitan mucho cuando se trata de un tema de habilidad y tienen una distancia pequeña con el interlocutor y éstas no se cuentan como cumplidos. Por otro lado, este resultado también nos ha demostrado que el factor de la distancia social no es el único que afecta al acto de habla de hacer cumplido en la comunidad de habla española.

A continuación, contrastamos los datos de los sujetos españoles(G3) con los chinos (G1c/G2c). Enumeramos los porcentajes de la realización del acto de habla de hacer un cumplido según el factor de la distancia social de los tres grupos en la siguiente tabla:

Tabla 46: Porcentaje de realización de cumplidos en chino y en español

	G1c	G2c	G3
D+	153 (67,11%)	156 (68,42%)	145 (63,60%)
D-	165 (72,37%)	166 (72,81%)	138 (60,53%)

Ya sabemos que en total los dos grupos chinos han hecho más cumplidos que el grupo español y en las dos configuraciones del factor de la distancia social los sujetos chinos también cuentan con más cumplidos que los españoles respectivamente, pero la diferencia no es significativa[29] . La diferencia entre las dos comunidades de habla consiste en que los españoles hacen más cumplidos cuanto más grande sea la distancia social entre los interlocutores. En cambio, los chinos tienden a hacer más cuando tienen poca distancia social con los interlocutores. La distribución de los usos de las estrategias de la distancia social del G3 la hemos puesto arriba, y más abajo ponemos las de los dos grupos chinos:

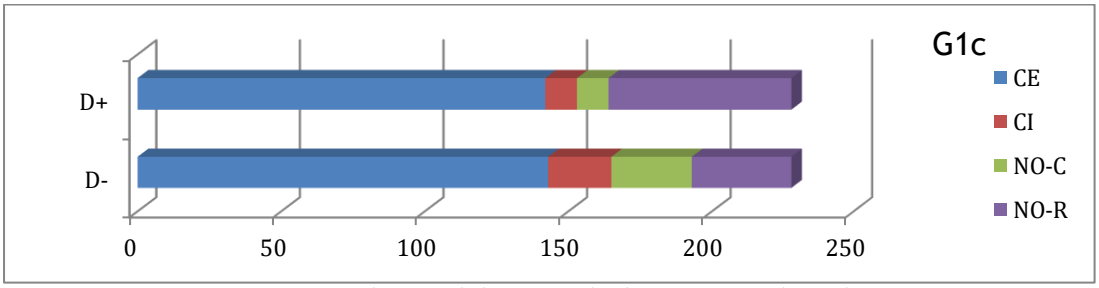


gráfico 108: Formas de cumplidos según la distancia social en el grupo G1c

[29] Comparando los porcentajes más altos y más bajos (72,37% vs. 60,53%) la diferencia no es significativa: X^2=0.910 P=0.340 (P>0.05)

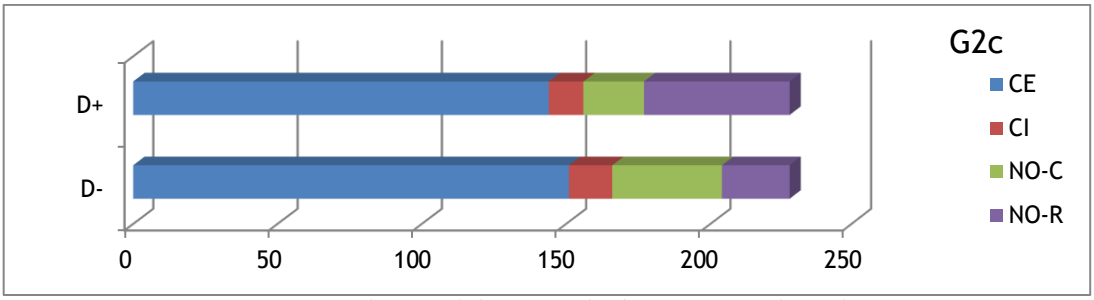


gráfico 109: Formas de cumplidos según la distancia social en el grupo G2c

Las distribuciones de los tres grupos comparten las mismas características: se han empleado más las estrategias de hacer cumplidos implícitos y de no hacer cumplidos cuando la distancia social es pequeña y, en cambio, se han aplicado las de hacer cumplidos explícitos y no reaccionar en caso de D+. La diferencia se basa en que el G2c utiliza un poco menos la estrategia de no reaccionar y la de hacer cumplidos implícitos. En estas dos estrategias, el G1c se asemeja más al G3. En cambio, el G1c no ha dado mucho uso a la estrategia de no hacer un cumplido, empleándola con una frecuencia más cercana al G3 el G2c. Por lo general no hay mucha diferencia entre las dos comunidades de habla. A continuación, revisamos los datos de G1e/G2e para hacer la comparación entre los españoles nativos y los aprendices E/L2.

gráfico 110:Formas de cumplidos en el grupo G1e según la distancia social

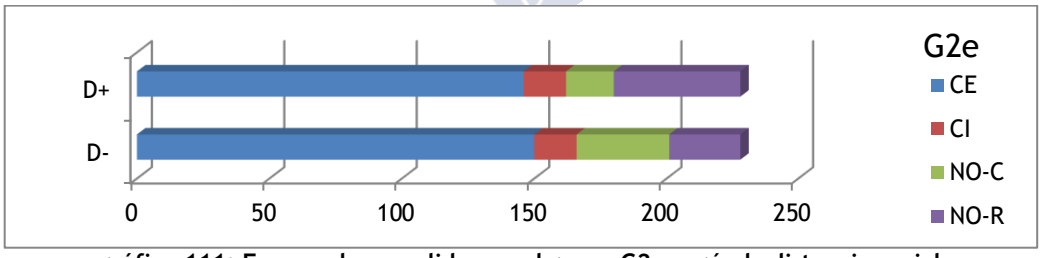


gráfico 111: Formas de cumplidos en el grupo G2e según la distancia social

El Grupo 2 no cambia mucho su comportamiento al cambiar de idioma, mientras que el Grupo 1 ha aumentado mucho el uso de hacer cumplidos explícitos en la lengua meta, sobre todo cuando hay una distancia social grande entre los interlocutores (D+). Esto contribuye a aumentar las diferencias entre G1e y G3, mientras que la diferencia entre G2e y G3 no se ha alterado. Ha resultado que el G3 es el que más emplea la estrategia de no reaccionar de todos los grupos en las situaciones de D+ para no cometer el error de prejuzgar a la gente y es a su vez el que más aplica la estrategia de no hacer cumplidos en casos de D-, gracias al uso tan frecuente de felicitar al interlocutor. En comparación con el G3, los dos grupos chinos son más generosos al hacer cumplidos, sobre todo a los interlocutores con los que tienen confianza. El Grupo 1, como siempre, intenta acercarse a los nativos españoles en el contexto español, consiguiendo el efecto contrario. El Grupo 2 mantiene un comportamiento bastante

estable al cambiar el idioma de contexto.

7.5 POSICIÓN SOCIAL

En este apartado revisamos si el factor sociológico de posición social afecta al acto de habla de hacer un cumplido en la comunidad de habla española y luego haremos una comparativa entre las dos comunidades de habla-china y española, y también entre los españoles nativos y los E/L2 chinos. La relación de posición social entre los interlocutores puede ser horizontal y vertical. Cuando la relación es horizontal quiere decir que los interlocutores tienen la misma posición social, y lo marcamos como P-. Cuando es una relación vertical, la posición social de los interlocutores difiere, como sucede entre profesor y alumno o entre jefe y empleado, entre otros. Esta relación cuenta también con dos posibilidades: el hablante tiene la posición social más alta que el oyente y viceversa. Por lo tanto, se han diseñado seis situaciones de P+ y P- respectivamente, ya que en el caso de P+ existen de dos probabilidades se han repartido tres situaciones para cada una de ellas: de arriba abajo y de abajo arriba. La distribución en concreto es:

- P+
  - De arriba abajo: S6+S8+S10
  - De abajo arriba: S1+S4+S5
- P-: S2+S3+S7+S9+S11+S12

Primero examinamos la distribución del uso de las estrategias del G3 de acuerdo con P+/P-:

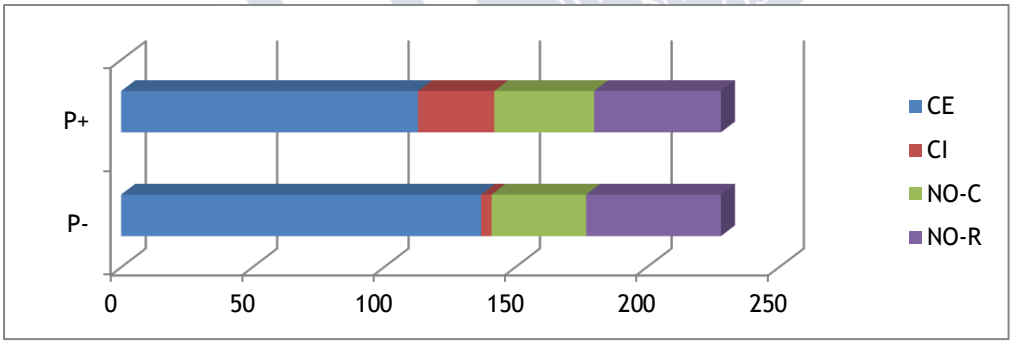


gráfico 112: Formas de cumplidos según la posición social en el grupo español

Se observa que el porcentaje de realización del acto de habla de hacer un cumplido no varía mucho, lo que varía es la manera de hacerlo. Cuando los interlocutores tienen la misma posición social, se hacen más cumplidos explícitos, mientras que la mayoría de los cumplidos hechos se han encontrado en situaciones de P+. Los usos de no hacer cumplido y de no reaccionar son muy similares. Vemos que el uso se altera muy poco cuando se cambia el factor de la posición social, sin embargo, no podemos concluir que la posición social no afecte a la comunidad de habla española, porque es aún necesario revisar las dos posibilidades de P+. Debido a que cada posibilidad de P+ solamente cuenta con tres situaciones, hacemos la comparación con los porcentajes de cada estrategia y podemos conseguir el siguiente gráfico:

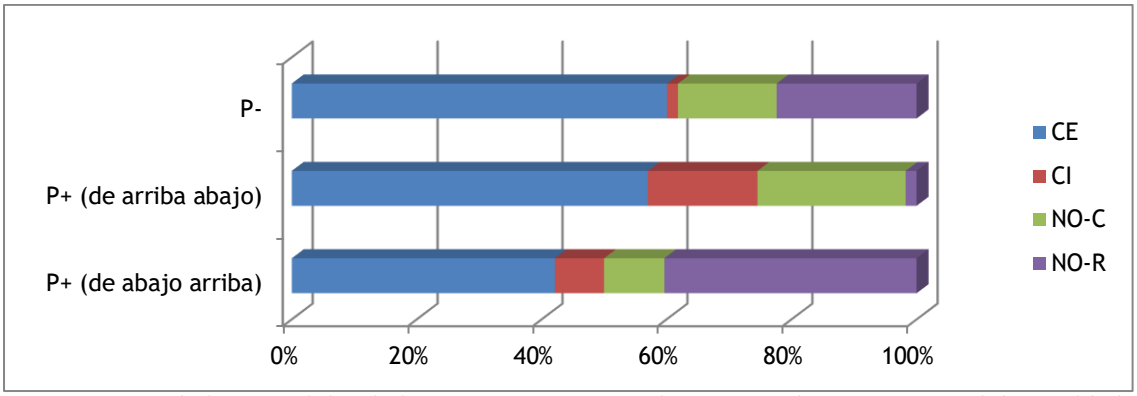


gráfico 113: Formas de los cumplidos de los informantes españoles en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad

Al detallar la configuración de la posición social se puede apreciar la diferencia. Primero, el porcentaje de la realización del acto de habla del cumplido es: de arriba abajo (74,56%) > P- (61,84%) > de abajo arriba (50%). Es decir, cuando el emisor del cumplido tiene una posición social superior al receptor, tiene más tendencia a realizar un cumplido. Revisamos si la diferencia entre ellos es significativa, marcando con (↓) para representar de arriba abajo y con (↑) para de abajo arriba:

P+ (↓) vs. P-	P+(↑) vs. P+(↓)	P- vs. P+(↑)
X^2=1,234 P=0,267	X^2=5,000 P=0,025	X^2=1,286 P=0,257

Se observa que la diferencia entre P+(↑) y P+(↓) es significativa (P<0.05) y las otras no lo son (P>0.05). Esto quiere decir que los españoles hacen muchos más cumplidos al interlocutor de posición social inferior que al de posición superior. Además, la mayor parte del uso de los cumplidos implícitos y de no hacer cumplido se han encontrado en el caso de P+ (de arriba abajo) mientras que, en este caso, el uso de no reaccionar es muy escaso. Dicho de otra manera, los españoles apenas permanecen callados sin opinar ni comentar nada cuando tienen delante a un interlocutor con menos posición social. Por el contrario, cuando tienen a interlocutores con una posición social superior a la suya, en muchos casos no hacen ni cumplidos ni comentarios, no reaccionan ante la cuestión formulada y por lo tanto P+ (de abajo arriba) cuenta con un gran uso de la estrategia de no-reaccionar. La diferencia de uso de esta estrategia (no-reaccionar) también resulta significativa entre dos grupos cualquiera:

No-reaccionar	P+ (↓) vs. P-	P+(↑) vs. P+(↓)	P- vs. P+(↑)
Diferencia significativa (P<0,05)	X^2=16,667 P=0,000045	X^2=34,381 P=4,5314E-9	X^2=5,226 P=0,022

Las diferencias significativas nos demuestran que el factor de posición social afecta al acto de habla de hacer un cumplido en la comunidad de habla española, mayormente en los interlocutores que no poseen el mismo nivel de posición social, es decir, en la relación vertical.

A continuación, comparamos la distribución de uso de las estrategias entre los españoles y los chinos en sus lenguas nativas. Ponemos la distribución de usos de estrategias por porcentaje de los dos grupos chinos en el siguiente gráfico:

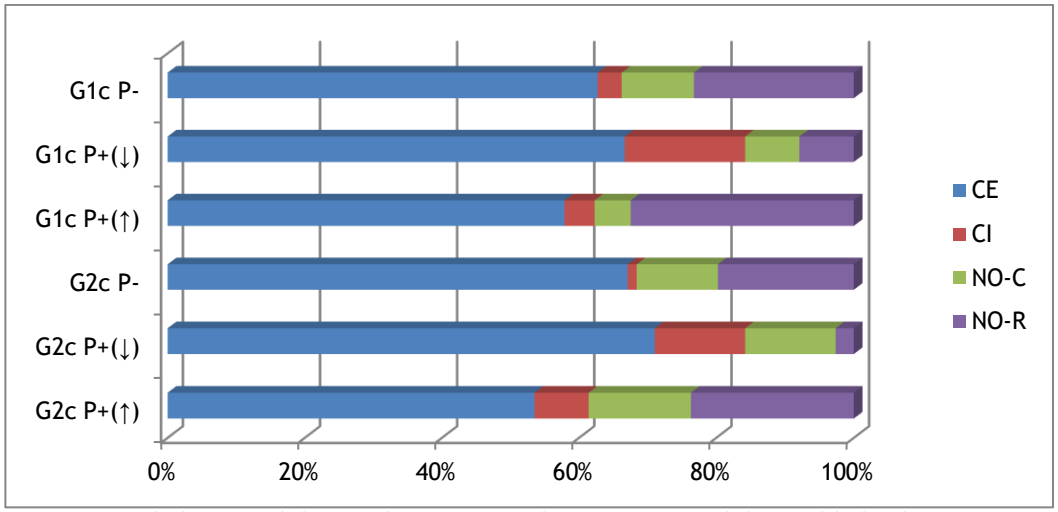


gráfico 114: Formas de los cumplidos en chino en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad

Cabe recordar que el factor de posición social también afecta a la comunidad de habla china. Si solamente comparamos por P+/P-, el grupo español apenas presenta diferencias en la realización del porcentaje (62,28% vs. 61,84%) mientras que los dos grupos chinos hacen más cumplidos en caso de P+. Sin embargo, si hacemos una comparativa basándonos en las tres posibilidades (P+↑/P+↓/P-), las dos comunidades comparten el mismo orden de preferencia a la hora de realizar un cumplido: al interlocutor con la posición social inferior (de arriba abajo) > al interlocutor con el mismo nivel de posición social (P-) > al interlocutor con la posición social superior (de abajo arriba). Además, los tres grupos también comparten las siguientes características: el uso de los cumplidos implícitos se concentra en casos de P+ de arriba abajo, es varias veces el uso de la misma estrategia en los otros dos casos; la mayoría de los usos de la estrategia de no reaccionar se ha encontrado en el caso de P+ de abajo arriba, es decir, hay más probabilidades de que guarden silencio cuando el interlocutor tiene una posición social superior a la de los propios sujetos. La diferencia entre el grupo español y los dos grupos chinos consiste en que, por un lado el grupo español ha dado uso a la estrategia de no reaccionar en caso de P+ de abajo arriba mucho más que los dos grupos chinos (40,35% vs. 32,46% y 23,68%); por otro lado, el uso de la estrategia de no hacer cumplido la emplea más el G1c en caso de P-, y el G2c la usa más en P+ de abajo arriba, mientras que el G3 en caso de P+ de arriba abajo. Podemos concluir que en las dos comunidades las conductas no son muy distintas en una perspectiva general a pesar de que existen algunas diferencias en la distribución del uso de las estrategias.

Pasamos a la comparación entre los españoles nativos y aprendices de E/L2. Presentamos la distribución de uso en todos los casos del factor P de los dos grupos chinos en contexto español en el siguiente gráfico:

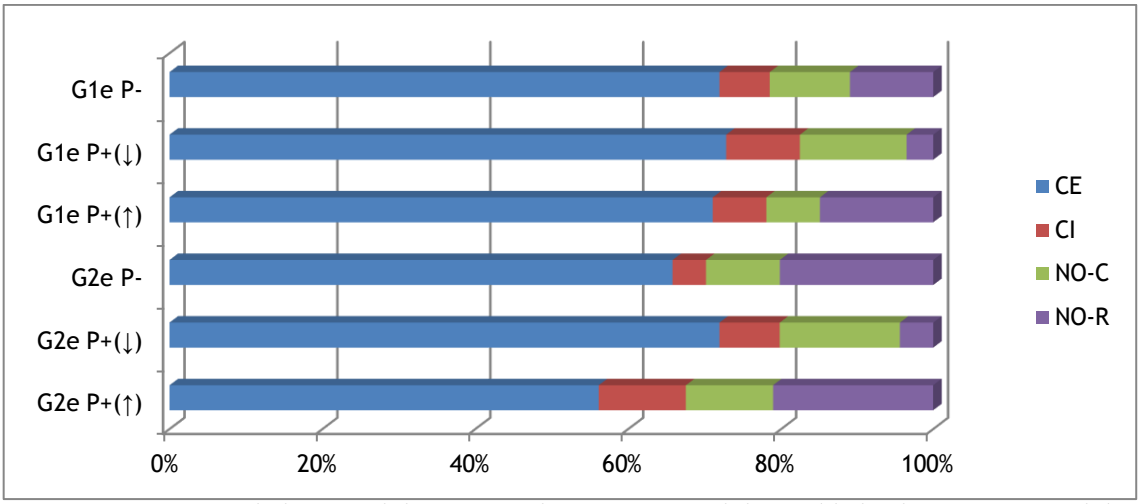


gráfico 115: Formas de los cumplidos en caso de posición social de igualdad y de posición social de desigualdad en los grupos E/L2

Se puede ver que el G1e ha aumentado el uso de los cumplidos en comparación con el contexto chino, sobre todo en caso de P- y P+ de abajo arriba, y los porcentajes de realización en español llegan o se aproximan al 80%. En consecuencia, ha bajado mucho la frecuencia de uso de no-reaccionar, con menos de la mitad de uso en el contexto chino. En cambio, el G2e varía poco la forma de conducta en comparación con el G2c en todos los casos. De esta manera los dos grupos de E/L2 coinciden con el grupo español en los siguientes aspectos: se hacen más cumplidos cuando el emisor del cumplido tiene una posición superior (P+↓) aunque los dos grupos chinos han realizado muchos más que el grupo español en su totalidad; además en el caso de P+ de arriba abajo (↓) se han encontrado más usos tanto del cumplido implícito como de no hacer cumplido, y lógicamente de la estrategia de no-reaccionar. Dicho esto, desde el punto de vista de la distribución de las estrategias, los aprendices chinos de español se acercan más a los españoles nativos, no obstante, los porcentajes de uso de las estrategias se alejan de los de los españoles. Esto ocurre debido a que los chinos han hecho más cumplidos manejando su propia lengua que los españoles, sin embargo, teniendo la idea de que en la comunidad de habla española se suelen hacer más cumplidos que en la china, los sujetos chinos han aumentado el uso de los cumplidos hasta demostrar finalmente que este hecho es incierto. Ocurre a menudo que los E/L2 chinos elevan la frecuencia de hacer cumplidos en la lengua meta, independientemente de los factores sociológicos. Este fenómeno nos advierte de la importancia de considerar más factores del contexto al manejar una lengua extranjera en lugar de pensar sólo en los estereotipos. En este sentido, el Grupo 2 se comporta mejor en comparación con el Grupo 1 al no haber cambiado mucho de un idioma al otro.

7.6 GÉNERO

Hemos explicado en el capítulo anterior que con el objeto de estudiar si el género es un factor importante al hacer cumplido se han repartido seis situaciones a cada género. Además, también hemos entrevistado a la misma cantidad de encuestados hombres y mujeres. De esta forma garantizamos que exactamente la mitad de los interlocutores son hombres y la otra mitad son mujeres. El género del interlocutor configurado en las situaciones es el género del receptor del cumplido, cuya distribución es:

Hombre (H): S1+S2+S6+S8+S10+S12

Mujer (M): S3+S4+S5+S7+S9+S11

Revisamos primero los datos de los españoles del G3 en la siguiente tabla, teniendo en

cuenta que el género en filas horizontales se refiere al del emisor del cumplido, es decir, de los encuestados, y el género en columnas horizontales se refiere al del receptor del cumplido:

Tabla 47: Formas de cumplidos según el género en el grupo español

Emisor Receptor	CE		CI		NO-C		NO-R	
	H	M	H	M	H	M	H	M
H	65	59	7	16	31	25	11	14
M	66	60	4	6	10	8	34	40

Analizamos esta tabla desde dos perspectivas: el género del emisor del cumplido y el género del receptor del cumplido. Desde el punto de vista del receptor del cumplido, los hombres han recibido más cumplidos que las mujeres (147 vs. 136), más discursos de no hacer cumplido que las mujeres y, por consiguiente, menos situaciones de no reaccionar. Revisamos si la diferencia entre los dos géneros de cada estrategia es significativa (porcentaje):

Realización del cumplido	NO-C	NO-R
X^2=0,129 P=0,719	X^2=8,758 P=0,003	X^2=10,256 P=0,001

Podemos observar que, en la realización del acto de habla de hacer un cumplido, el género del receptor del cumplido no es un factor que afecte mucho en la comunidad de habla puesto que la diferencia no es significativa. Sin embargo, en las dos opciones de no realizar el cumplido, la diferencia es importante en ambas opciones ($P<0,05$). En otras palabras, cuando el interlocutor es un hombre, los sujetos españoles tienden emplear la estrategia de no hacer cumplido, mediante las sub-estrategias de hacer alusión al objeto o felicitar, entre otras. En cambio, cuando el interlocutor es una mujer, los informantes españoles prefieren no reaccionar, es decir, permanecen callados sin hacer ningún comentario. Hemos mencionado antes que, en España, en algunas situaciones los hablantes no hacen cumplidos debido a que podría causar malentendidos o incluso considerarse como una ofensa. Esto se debe a que la comunidad española es una comunidad medio-individualista (Hofstede, 2001), en la que juzgar la apariencia o pertenencia en una ocasión inadecuada se considerará una invasión al espacio privado.

Si analizamos los datos desde el punto de vista de los emisores de los cumplidos, en este caso, los sujetos españoles del G3, los encuestados hombres han hecho 142 cumplidos y las mujeres 141, incluidas todas las formas de hacer cumplido. En total solamente se ha encontrado 1 diferencia, la cual es mínima y se puede omitir. Podemos resumir que en el porcentaje de la realización el acto de habla de hacer cumplido, los informantes españoles no presentan diferencias entre los dos géneros. Ahora comprobamos si existe alguna diferencia dentro de esta semejanza. La distribución del uso de las estrategias para hacer cumplidos de cada género del G3 la presentamos en la siguiente tabla:

Tabla 48: Distribución de formas de cumplidos en el grupo español según el género del emisor del cumplido

%	CE		CI	NO-C	NO-R
	CE sencillo	CE+CI			
H	54,825%	2,63%	4.825%	17,98%	19,74%
M	47,37%	4,83%	9,65%	14,47%	23,68%

Se puede observar que los hombres españoles han hecho más cumplidos explícitos de forma sencilla que las mujeres. Por su parte, las mujeres han hecho más cumplidos implícitos que los hombres, tanto de forma independiente como de forma compuesta para acompañar a un

cumplido explícito. En las dos opciones de no realizar el acto de habla de hacer un cumplido, los hombres dan un poco más de uso a la estrategia de no hacer cumplido que las mujeres, mientras que éstas tienen más tendencia a emplear la estrategia de no reaccionar. Examinamos las diferencias de cada estrategia entre los dos géneros para ver si es significativa:

CE	CE+CI	CI	NO-C	NO-R
X^2=0,627 P=0,428	X^2=0,500 P=0,480	X^2=1,667 P=0,197	X^2=0,500 P=0,480	X^2=0,364 P=0,546

En los resultados no se aprecian diferencias importantes (P>0,05), lo que quiere decir que en la comunidad de habla española no hay diferencias significativas entre los dos géneros en el acto de habla de hacer un cumplido, ya que los dos géneros se comportan de una forma bastante similar. No obstante, no podemos negar que también existen pequeñas diferencias. Los hombres españoles son más directos a la hora de hacer un cumplido y las mujeres utilizan más los cumplidos implícitos y la forma compuesta que los hombres.

Considerando el género de ambas partes de los interlocutores, es decir, hablante y oyente, los cumplidos recibidos se muestran a continuación:

Tabla 49: Cumplidos hechos por los informantes españoles según el género

M→M	M→H	H→M	H→H
66	75	70	72

Vemos que, entre todas las posibilidades de los dos géneros, se han encontrado más cumplidos procedentes de mujeres hacia hombres. El orden descendente de la cantidad de cumplidos hechos entre los dos géneros es: M→H > H→H > H→M > M→M. Los sujetos hombres también han hecho más cumplidos a los interlocutores hombres, pero con una diferencia mínima. El menor porcentaje de realización de cumplidos se registra en los casos en los que ambos interlocutores son mujeres. Esta distribución resulta muy distinta de las investigaciones en otras sociedades y culturas, tales como las de Holmes (1988, 1995), Herbert (1990) y Wolfson (1983). De acuerdo con sus estudios en las culturas de Nueva Zelanda y Estados Unidos, las mujeres hacen y también reciben más cumplidos. Sin embargo, en la presente investigación resultó que los hombres españoles, en concreto, los hombres gallegos han recibido más cumplidos que las mujeres, y apenas cuentan con diferencias entre géneros al hacer cumplidos.

Es normal que existan diferencias debido al desarrollo del movimiento feminista, por el cual el papel de la mujer viene siendo cada día más importante en la sociedad. Wolfson (1984) indica que, en las investigaciones de esa época, las mujeres reciben más cumplidos por su ¨subordinate role in society¨. Holmes (1995) también afirma este hecho indicando que los cumplidos dirigidos hacia las mujeres tienen la misma función que los elogios dados a los niños, sirviendo como ánimos para continuar el comportamiento aprobado. No obstante, hoy en día el papel que desempeñan las mujeres en la sociedad se valora mucho más que hace treinta años, dejando de representar un ¨rol subordinado en la sociedad¨. Por esta razón, las mujeres pueden hacer más cumplidos a los hombres, mientras que los hombres se mostrarán más cautelosos al hacer cumplidos a las mujeres para que éstas no los malentiendan como un acto de juicio u ofensa.

A continuación, comparamos la influencia del factor de género entre las dos comunidades de habla. La cantidad de cumplidos hechos por género de los tres grupos se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 50: Cumplidos hechos en chino y en español según el género

	M→M	M→H	H→M	H→H
G1c	78	80	71	89
G2c	81	93	70	78
G3	66	75	70	72

Desde el punto de vista del género del emisor del cumplido, el G2c se caracteriza por la gran cantidad de cumplidos hechos por las mujeres. Apenas tienen diferencia los dos géneros al hacer cumplidos en el G1c (158 vs. 160) y G3 (141 vs. 142). En cambio, las mujeres del G2c han hecho más cumplidos que los hombres con una amplia diferencia: 174 vs. 148. Desde la perspectiva del género del receptor del cumplido, podemos encontrar que en todos los grupos los hombres han recibido más cumplidos que las mujeres: G1c: 149 vs. 169; G2c: 151 vs. 171; G3: 136 vs. 147. Según las estadísticas podemos resumir que en las dos comunidades de habla los hombres reciben más cumplidos, y en G2c y G3 la mayor parte son de mujeres, mientras que en G1c más de la mitad son del mismo género. Respecto a la influencia al hacer cumplido, apenas hay diferencia entre los dos géneros en G1c y G3, y en G2c las mujeres realizan más cumplidos que los hombres.

Pasa algo parecido al comparar a los españoles nativos con los aprendices E/L2. Vemos la distribución de los cumplidos realizados a continuación:

Tabla 51: Cumplidos hechos en los grupos de E/L2 y en el grupo español nativo según el género

	M→M	M→H	H→M	H→H
G1e	90	92	88	92
G2e	86	89	74	79
G3	66	75	70	72

El orden de frecuencia de la realización del cumplido de los dos grupos chinos no varía apenas, pero aumenta la frecuencia de uso de los cumplidos en todas las posibilidades. El orden descendente del uso de cumplidos de los dos grupos chinos es de Grupo 1: H→H ≥M→H > M→M > H→M y Grupo 2: M→H > M→M > H→H > H→M. En el contexto español, M→H es el caso con más frecuencia de uso de cumplidos en los tres grupos. Además, en G3 se han hecho más cumplidos entre distintos géneros que entre el mismo género (145 vs. 138). Con excepción del G2c, que coincide con el G3, los otros grupos, G1c, G1e y G2e han hecho más cumplidos entre el mismo género que entre distintos géneros, aunque la diferencia es inapreciable.

Ya hemos visto que el factor del género afecta al acto de habla de hacer cumplido en un grado leve. Durante las entrevistas en ambas comunidades de habla la investigadora ha preguntado a los sujetos si cambiarían las respuestas en caso de cambiar el género del interlocutor en las situaciones diseñadas en el cuestionario. En la gran mayoría de los casos los encuestados dicen que no cambiarían nada. No obstante, algunos informantes dicen que cambiarían en situaciones tales como en la S1, un sujeto hombre chino del Grupo 1 dice que, si se tratase de la casa de la jefa en lugar de la del jefe, él no diría nada porque ¨igual mi jefa o mis compañeros piensan que quiero quedarme aquí, y puede ser un malentendido o se percibirá como una insinuación¨. Su compañero también ha comentado que, en la S5, si se trata de un profesor en vez de una profesora, él no diría nada porque ¨a los hombres no nos importa tanto la apariencia¨. Estas opiniones demuestran que el género afecta a los encuestados a la hora de realizar el acto de habla de hacer un cumplido, si bien es cierto que lo hace de una manera suave debido a que la mayoría de los encuestados indican que no cambiarían sus conductas aunque variase el género del interlocutor.

En el presente capítulo se analizan los datos recogidos de los informantes españoles del

Grupo 3 en el cuestionario de hacer cumplidos. Una vez analizados los datos, se han realizado comparaciones entre las dos comunidades de habla, así como entre los españoles nativos y los estudiantes chinos cuya lengua meta es el español.

El resultado más relevante es que los encuestados chinos han realizado más cumplidos que los españoles, contrastando con la idea que los informantes chinos comunicaban durante la entrevista semi-dirigida, ya que todos ellos consideran que los españoles hacen más cumplidos que los chinos en general. Respecto al tema, se observa que en ambas comunidades de habla se han hecho más cumplidos sobre la habilidad que sobre los otros temas (apariencia y pertenencia). La posición social ha afectado más al acto de hacer cumplidos en la comunidad de habla china que en la española, mientras que no ha resultado un factor determinante en las otras dos comunidades de habla. En cuanto al género, los hombres de los tres grupos han recibido más cumplidos que las mujeres. Las mujeres del Grupo 2 han emitido más cumplidos que sus compañeros hombres, mientras que en los otros dos grupos no se encuentran diferencias significativas entre los dos géneros. Por su parte, los aprendices chinos han realizado más cumplidos en el contexto español, ya que creen que es lo normal. Esto se observa especialmente entre los informantes del Grupo 1, quienes no han vivido o estudiado en el extranjero, y han aumentado considerablemente el uso del cumplido al manejar la lengua meta. La diferencia entre los dos grupos chinos no es significativa en la lengua nativa, sin embargo, en la lengua meta la diferencia es más importante.

En el siguiente capítulo vamos a analizar los datos de las respuestas al cumplido desde las mismas perspectivas: situaciones diseñadas, temas, factores sociales y las similitudes y diferencias entre hombres y mujeres. Del mismo modo, analizaremos primero los datos de los informantes españoles y después haremos comparaciones entre las dos comunidades de habla, así como entre los españoles nativos y los aprendices chinos de español.

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

8 COMPRACIÓN INTERCULTURAL DE LAS RESPUESTAS AL CUMPLIDO: ANÁLISIS DE LOS DATOS

El acto de habla de responder al cumplido es mucho más complejo que el de hacer un cumplido y, por tanto, la clasificación también atiende a esta complejidad. En este trabajo hemos establecido siete macro-estrategias y las sub-estrategias correspondientes basándonos en las categorizaciones de Choi (2008) y Lázaro (2016). Para facilitar el análisis de los datos, determinamos las abreviaturas de las estrategias de la siguiente manera: EP-elaboración positiva; EN-elaboración negativa; E-Neutral-elaboración neutral. En esta parte vamos a revisar y analizar los datos del Grupo 3 para compararlos posteriormente con los dos grupos chinos, los cuales hemos estudiado en el capítulo VI. A lo largo de este capítulo también expondremos los resultados del análisis de cada situación, para después investigar las funciones de los factores sociológicos en el acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla española y las diferencias entre las dos comunidades.

8.1 ANÁLISIS POR SITUACIÓN

En este apartado mostraremos los análisis de las 12 situaciones diseñadas en el cuestionario de respuesta al cumplido con ayuda de gráficos y de la prueba X^2. Debido a que en el capítulo VI hemos observado ejemplos de los informantes chinos, en los siguientes apartados sólo incluiremos ejemplos de los encuestados españoles del Grupo 3.

8.1.1 Situación 1: Trabajar para el alcalde

Descripción del contexto: Eres estudiante de lenguas extranjeras. Una delegación extranjera ha venido a tu ciudad de visita y tú eres el/la intérprete del alcalde. Después de acabar el trabajo, el alcalde te dice: ¡Qué bien hablas, tienes muy buen nivel!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨el alcalde¨; el encuestado tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (marcamos como P+), en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de mayor posición social hacia la persona de menor posición social

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Primero revisamos la forma de las respuestas de los informantes españoles, es decir, forma sencilla (sólo utiliza una estrategia) o forma compuesta (utiliza dos o más estrategias a la vez), reparemos en el siguiente gráfico:

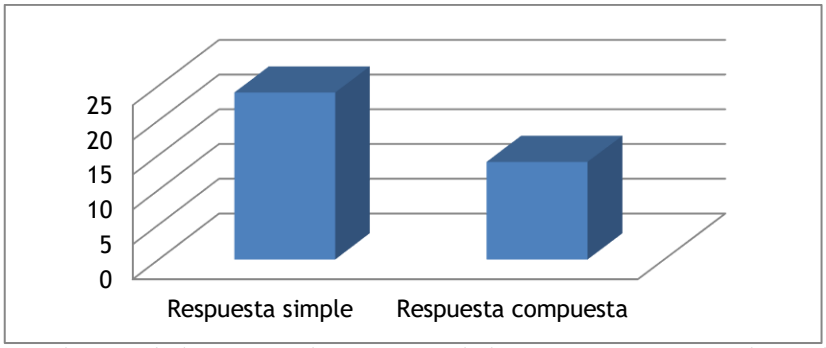


gráfico 116: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 1

Se observa que hay más sujetos españoles (63,16%) en esta situación que han dado una respuesta de forma simple utilizando una sola estrategia. No se encuentra ninguna respuesta no-verbal, es decir, todos los informantes han respondido al cumplido recibido. En comparación con los sujetos hombres, las informantes mujeres del G3 en esta situación muestran preferencia por la forma simple: el 78,95% de las mujeres han respondido al cumplido con una sola (sub)estrategia mientras tanto menos de la mitad de los hombres han contestado de forma simple (47,37%). Las (sub)estrategias más utilizadas por los españoles son las de *dar gracias* (60,53%) y *dar gracias + rebajarse* o *quitar la importancia* (13,16%). Ponemos unos ejemplos:

Dar gracias:

¡Gracias! (G3, M)

Muchas gracias, señor Alcalde. (G3, H)

Dar gracias + rebajarse o quitar la importancia:

¡Gracias, hago lo que puedo! (G3, M)

Muchas gracias, se hace lo que se puede. (G3, H)

Comparando las respuestas de los dos géneros, observamos que el uso de las estrategias empleadas por las mujeres está más concentrado, en cambio el de los hombres está bastante disperso. En la siguiente tabla presentamos la distribución de la frecuencia de uso de cada sub-estrategia en esta situación del G3:

Tabla 52: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 1

Dar gracias	37 (68,52%)
Dar explicación	5 (9,26%)
Ofrecer(se)	2 (3,705%)
Expresar alegría	2 (3,705%)
Rebajarse o quitar importancia	7 (12,96%)
Comprometerse	1 (1,85%)
En total	54 (100%)

Sin duda la sub-estrategia más empleada es la de *dar gracias*, con gran diferencia respecto a las otras. Entre todas las respuestas del G3, solamente en un caso no se ha hecho uso de *dar gracias*, el resto cuentan con una expresión de agradecimiento. Ninguno de los encuestados españoles ha rechazado el cumplido procedente del alcalde. Desde la perspectiva de macro-estrategia la distribución de uso se puede mostrar en el siguiente gráfico:

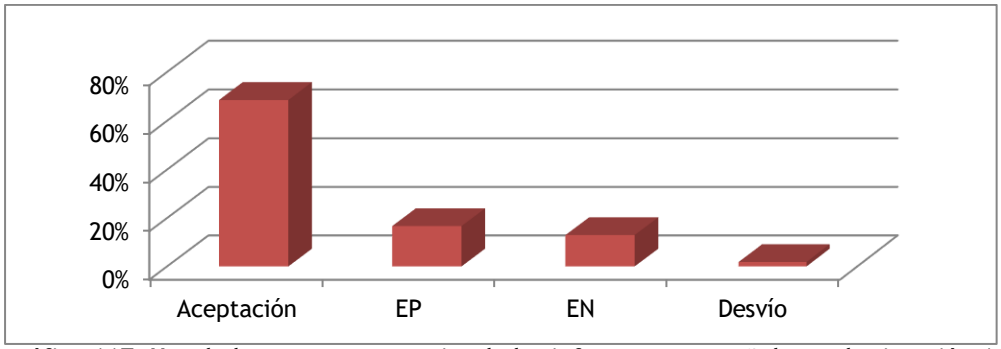


gráfico 117: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 1

En esta situación el G3 sólo ha aplicado cuatro macro-estrategias de las siete. No se ha encontrado el uso de una elaboración neutral, rechazo ni no-verbal. Los sujetos españoles dan mayor preferencia a aceptar el cumplido de forma directa o elaborándolo positivamente. A excepción de un uso de la elaboración negativa, su utilización, así como la del desvío está acompañado por un agradecimiento, es decir, aceptación. Comparando con los dos grupos chinos, el G3 tiende a aceptar con mayor frecuencia el cumplido sobre habilidad cuando procede de una persona con mayor posición social. A continuación, contrastaremos la forma de respuesta y el uso tanto de las macro-estrategias como de las sub-estrategias con más detalle.

En primer lugar, comparamos las respuestas del grupo español con los dos grupos chinos en su lengua nativa. En las respuestas de los sujetos del G3 hemos encontrado 24 simples y 14 compuestas, mientras que el G1c cuenta con 12 respuestas simples y 26 compuestas, y el G2c ha dado 18 respuestas simples, 19 compuestas y 1 no-verbal. Obviamente los sujetos chinos tienden a responder utilizando la forma compuesta y los españoles la forma simple. La diferencia entre G3 y G1c resulta significativa: X^2=4,000 P=0,046 (P<0,05), mientras que no lo es entre G3 y G2c: X^2=0.857 P=0.355 (P>0.05). Con respecto al uso de las sub-estrategias en esta situación, observamos la siguiente tabla:

Tabla 53: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 1

	G1 chino	G2 chino	G3
Dar gracias	30 (44,78%)	36 (62,07%)	37 (68,52%)
Dar explicaciones	1(1,49%)	0	5 (9,26%)
Devolver el cumplido	4(5,97%)	3(5,17%)	0
Ofrecer(se)	0	0	2 (3,705%)
Expresar esperanza o deseo	5(7,46%)	3(5,17%)	0
Expresar alegría	2(2,99%)	0	2 (3,705%)
Rebajarse o quitar importancia	9(13,43%)	5(8,62%)	7 (12,96%)
Pedir consejos o sugerencias	1(1,49%)	0	0
Comprometerse	10(13,93%)	8(13,79%)	1 (1,85%)
Rechazo	5 (7,46%)	2 (3,45%)	0
No-verbal	0	1(1,72%)	0
En total	67	58	54

La diferencia entre las dos comunidades de habla consiste principalmente en el uso de las siguientes sub-estrategias: *devolver el cumplido*, *ofrecer(se)*, *expresar esperanza o deseo*, *comprometerse* y *rechazo*. Los dos grupos chinos han empleado más variedades de sub-estrategia que los españoles. Entre las mencionadas anteriormente, *ofrecer(se)* es la única que los españoles han aplicado a diferencia de los chinos. Las respuestas de los sujetos chinos se caracterizan por emplear las demás sub-estrategias, trasladando el valor del cumplido al

alcalde, comprometiéndose a mejorar su nivel en la lengua extranjera, o bien rechazan el cumplido mostrando modestia. La comparación desde la perspectiva de macro-estrategia se puede presentar a través del siguiente gráfico:

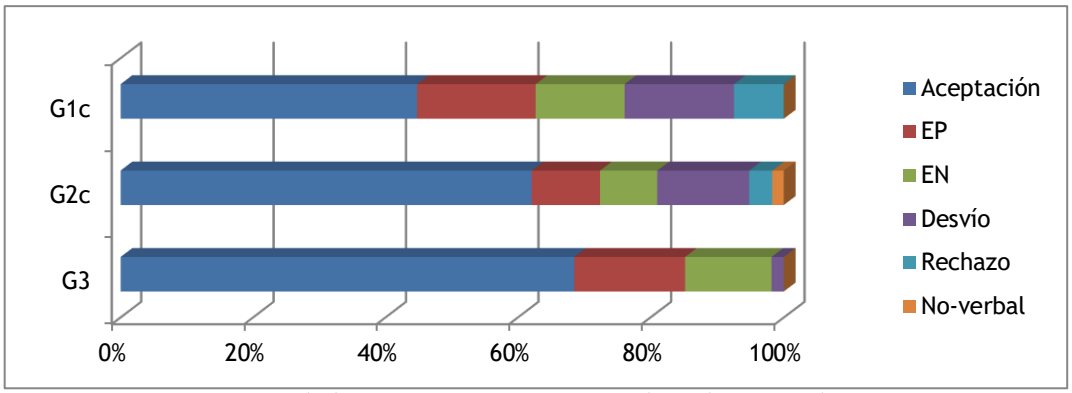


gráfico 118: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 1

Es evidente que los españoles del G3 han aceptado y elaborado de manera más positiva el cumplido en esta situación respecto a los dos grupos chinos. Le sigue el G2c, que cuenta con un 60% de aceptación y un 10% de elaboración positiva. El G1c ha aceptado menos el cumplido, presentando más casos de rechazo. En esta situación el acto de habla de responder al cumplido es bastante más complejo en la comunidad de habla china en comparación con la española. Los encuestados chinos prefieren aceptar el cumplido acompañándolo de otra expresión, existiendo también algunos casos en los que se rechaza el cumplido o se responde de forma no verbal, con una sonrisa. Entre los dos grupos chinos, el G2c actúa de una manera más similar a la del G3, en lo que se refiere a la forma de respuesta y distribución del uso de las estrategias.

A continuación, compararemos las respuestas entre los españoles nativos y los dos grupos chinos de aprendices de español con el fin de investigar si la experiencia de estudiar y vivir en el país de la lengua meta ayuda en la comunicación intercultural. Desde el punto de vista de la forma de respuesta, el G1e apenas presenta diferencias al cambiar de idioma, contando con 13 respuestas simples y 24 compuestas más 1 no-verbal. En cambio, el G2e ha incrementado el uso de la forma simple de 18 a 23. Por lo tanto, el G2e se asemeja más al G3 (24 simples) respuesta la hora de responder. En el uso de las sub-estrategias, podemos ver el porcentaje de uso en la siguiente tabla:

Tabla 54: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 1

	G1 español	G2 español	G3
Dar gracias	36 (54,55%)	37 (67,27%)	37 (68,52%)
Dar explicaciones	2(3,03%)	0 (0%)	5 (9,26%)
Devolver el cumplido	4(6,06%)	2(3,64%)	0
Ofrecer(se)	0	0	2 (3,705%)
Expresar esperanza o deseo	2(3,03%)	2(3,64%)	0
Expresar alegría	6(9,09%)	3(5,45%)	2 (3,705%)
Rebajarse o quitar importancia	12(18,18%)	8(14,55%)	7 (12,96%)
Bromear	1 (1,52%)	0 (0%)	0
Comprometerse	2(3,03%)	2(3,64%)	1 (1,85%)
Rechazo	0 (0%)	1(1,82%)	0
No-verbal	1(1,52%)	0 (0%)	0
En total	66	55	54

En el contexto español, los sujetos chinos han aumentado la frecuencia del uso de *dar gracias*, *expresar alegría* y *rebajarse o quitar importancia*, mientras que han empleado menos *expresar esperanza o deseo*, *comprometerse* y *rechazo*. Esto les hace adoptar una conducta más similar a la de los españoles. De acuerdo con los comentarios hechos por los propios sujetos chinos durante la entrevista, estos perciben que, en la sociedad española, además de ser más habitual la realización de cumplidos (aunque esto no sea cierto), también se aceptan más los cumplidos. Por lo tanto, intentan comportarse de manera más positiva en el contexto español. Considerando las macro-estrategias, la distribución de los tres grupos se presenta en el siguiente gráfico:

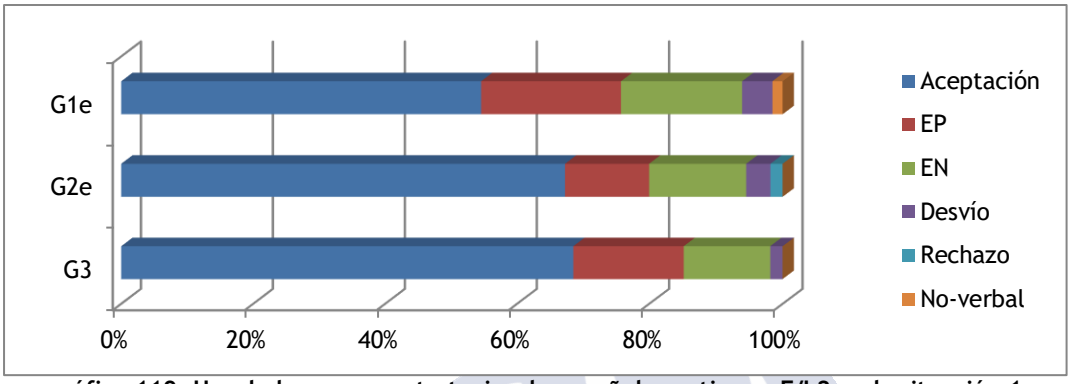


gráfico 119: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 1

Podemos observar que el porcentaje de las estrategias positivas, la aceptación y la elaboración positiva, ha aumentado significativamente. El uso de la elaboración negativa ha crecido, disminuyendo en consecuencia los usos de desvío y rechazo. Esto quiere decir que, al menos en esta situación, el esfuerzo de los estudiantes E/L2 para acercarse a la forma empleada por sus compañeros españoles en el acto de habla de responder al cumplido se adecúa con la realidad.

8.1.2 Situación 2: Te cortaste el pelo

Descripción del contexto: Llevas unos meses haciendo prácticas en una empresa. Un día, después de cortarte el pelo, te encuentras con tu jefe cuando estás esperando el ascensor. El notó que te cortaste el pelo y te dice: ¿Cambiaste de estilo? Te queda muy bien el nuevo look.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨unos meses¨; el encuestado tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tu jefe¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de más posición social a la persona de menos posición social.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: H

Se han encontrado 51 usos de estrategias en total en las respuestas del Grupo 3. La forma de respuesta de los sujetos españoles la representamos en el gráfico:

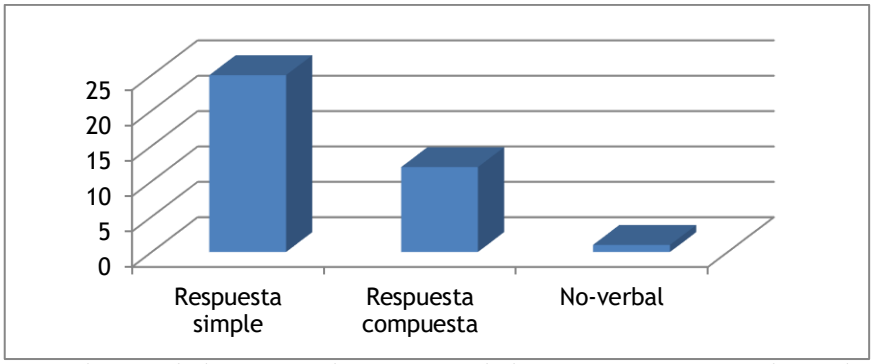


gráfico 120: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 2

De igual modo que en la situación 1, esta situación también cuenta con más respuestas simples que compuestas (25 vs. 12). Además, se puede observar que las mujeres han dado muchas más respuestas simples que compuestas (78,95% vs. 15,79%) mientras que los hombres no presentan una preferencia clara (52,63% vs. 47,37%). En esta situación las (sub)estrategias más empleadas por los sujetos españoles son: *dar gracias* (47,06%), *dar gracias + dar explicación* (13,73%). Es decir, más del 60% del total de los informantes españoles ha utilizado estos dos patrones de respuesta, como podemos observar en los ejemplos:

Dar gracias:

Sí, ¡muchas gracias! (G3, M)

Muchas gracias, jefe. (G3, H)

Dar gracias + dar explicación:

¡Muchas gracias! Me apetecía cambiar. (G3, M)

¡Gracias! Sí, lo corté un poco para estar más cómodo.

En todas las respuestas del G3 se han encontrado 51 usos de ocho (sub)estrategias, con la siguiente distribución:

Tabla 55: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 2

Dar gracias	36 (70,59%)
Dar explicación	8 (15,69%)
Rebajarse o quitar importancia	2 (3,92%)
Reasignación	1 (1,96%)
Bromear	1 (1,96%)
Cambio de tema	1 (1,96%)
Reconocimiento	1 (1,96%)
No-verbal	1 (1,96%)
Total	51 (100%)

Predomina el uso de dar gracias, seguido de dar explicación. El uso de las sub-estrategias en G3 está altamente concentrado. A excepción de la respuesta no-verbal y otra respuesta que solamente ha dado una explicación, todas las demás contienen un agradecimiento. Desde el punto de vista del uso de las macro-estrategias, la distribución se puede mostrar en el siguiente gráfico:

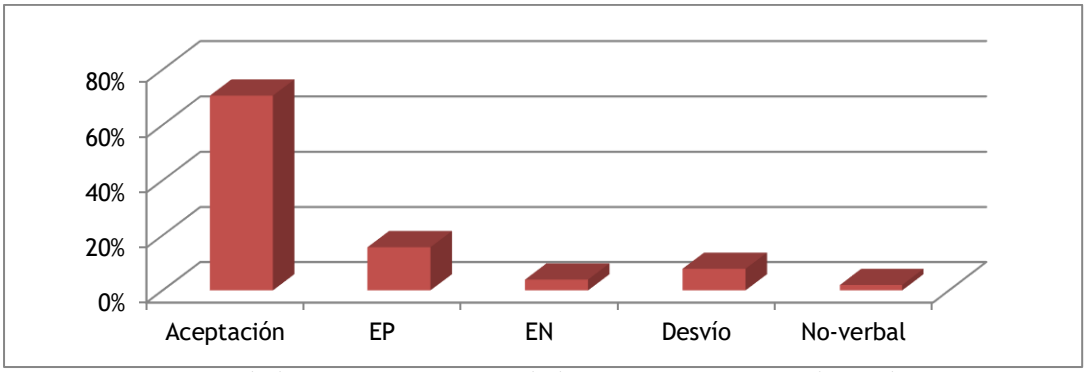


gráfico 121: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 2

La gran mayoría (86,28%) de los encuestados españoles han aceptado directamente el cumplido del aspecto físico de parte del jefe o lo elaboran positivamente. No se ha encontrado ningún uso de rechazo en esta situación. Aunque el G3 emplea cinco macro-estrategias de las siete, los usos de las estrategias negativas son muy escasos, por lo que la distribución está centralizada en gran medida.

Ahora comparamos los datos de las dos comunidades de habla (G3 vs. G1c/G2c). Primero revisamos la forma preferente de respuesta de cada grupo, tal como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 56: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 2

	Respuesta simple	Respuesta compuesta	No-verbal
G1c	13 (34,21%)	21 (55,26%)	4 (10,53%)
G2c	23 (60,53%)	15 (39,47%)	0
G3	25 (65,79%)	12 (31,58%)	1 (2,63%)

El G1c muestra preferencia por las respuestas compuestas en esta situación, al igual que ocurría en la situación anterior. Sin embargo, tanto el G2c como el G3 dan preferencia a la forma simple. La diferencia entre G1c y los otros dos grupos es significativa: $X^2=7,674$ $P=0,006$ $P<0,05$ (G1c vs. G2c). Podemos decir que el G2c se asemeja más a la forma de responder del G3. Aquí enumeramos los usos de todas las sub-estrategias empleadas por cada grupo en esta situación:

Tabla 57: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 2

	G1 chino	G2 chino	G3
Dar gracias	27(45%)	36(64,29%)	36 (70,59%)
Mostrar acuerdo	5(8,337%)	0 (0%)	0 (0%)
Dar explicaciones	8(13,33%)	6(10,71%)	8 (15,69%)v
Devolver el cumplido	2(3,33%)	1(1,79%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2(8,33%)	2(3,57%)	2 (3,92%)
Expresar incredulidad	6(10%)	7(12,5%)	0 (0%)
Reasignación	1(1,67%)	0 (0%)	1 (1,96%)
Expresar sorpresa o vergüenza	1(1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	1 (1,96%)
Cambiar de tema	2(3,33%)	0 (0%)	1 (1,96%)
Hacer pregunta	1(1,67%)	2(3,57%)	0 (0%)
Mostrar reconocimiento	0 (0%)	1(1,79%)	1 (1,96%)
Comprometerse	0(0%)	1(1,79%)	0 (0%)
Rechazo	1(1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	4(6,67%)	0 (0%)	1 (1,96%)
En total	60 (100%)	56 (100%)	51 (100%)

La sub-estrategia con más uso en todos los grupos, sin duda, es la de *dar gracias*. No obstante, el G3 la ha aplicado más que los dos grupos chinos, especialmente más que el G1c. *Dar explicación* también es una de las sub-estrategias más utilizadas por todos los grupos en esta situación, justificando el motivo del corte de pelo o contando una historia. La expresión de incredulidad es una de las diferencias más marcadas entre las dos comunidades de habla. Ambos grupos chinos presentan un uso de esta sub-estrategia superior al diez por ciento, mientras que el grupo español no hace uso de dicha sub-estrategia. Varios encuestados chinos aceptan el cumplido con una expresión de agradecimiento acompañada de una incredulidad tal como "真的吗？"(¿En serio?/¿De verdad?)¨ El G1c se diferencia de los otros dos grupos por la frecuencia de uso de mostrar acuerdo y las respuestas no verbales, mientras que el G2c y G3 no cuentan con ningún uso de estas dos categorías. Cabe mencionar la conducta de los sujetos del G2c, que presenta características del G3 y G1c a la vez. Comparte la misma preferencia de respuesta y una distribución del uso de las sub-estrategias similar al G3, tal como el poco/nulo uso de mostrar acuerdo y no-verbal, al igual que la totalidad de categorías de sub-estrategias empleadas: G2c y G3 han empleado 8 categorías mientras el G1c ha empleado 12. Asimismo, el G1c comparte el extenso uso de expresar incredulidad, característica propia de la comunidad de habla china. En otras palabras, los sujetos del G2c están bajo influencia de ambas culturas, aunque al manejar su lengua nativa, cuentan con unas características de cada comunidad de habla. Analizando las macro-estrategias, podemos observar la distribución de usos en el siguiente gráfico:

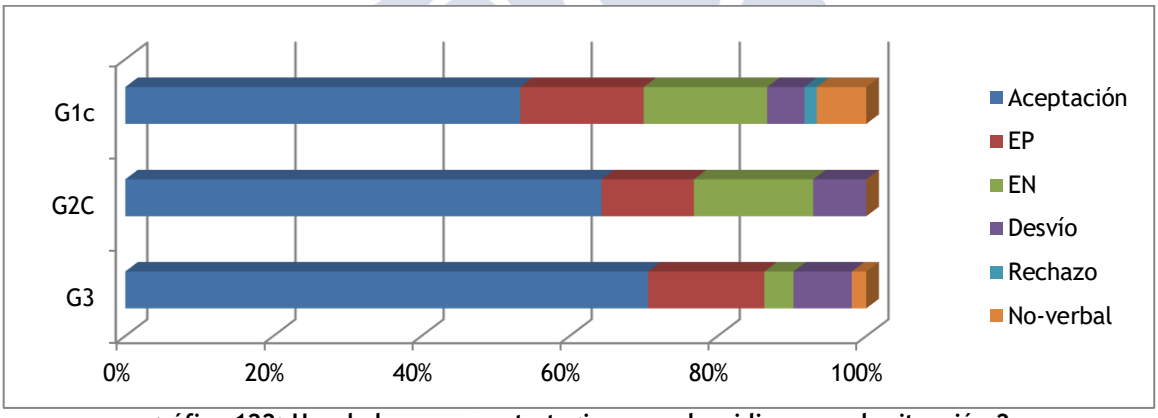


gráfico 122: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 2

Igual que en la situación 1, en esta situación el grupo español destaca en el porcentaje de uso de las macro-estrategias positivas (aceptación y elaboración positiva), con más del 80% del uso total. Los dos grupos chinos, aunque también disponen de bastante uso de estas dos macro-estrategias, se caracterizan por el uso de la elaboración negativa, cuyo porcentaje representa el 16% de la totalidad. En el caso del G3, el uso ni siquiera llega al 4%, marcando una diferencia significativa: X^2=7,200 P=0,007 P<0.05 (G2c vs G3). Ya hemos mencionado que los dos grupos chinos también se comportan de manera distinta, esto se refleja en el uso de rechazo y no-verbal. El G2c no cuenta con ningún uso de estas dos macro-estrategias. En cuanto al G3, ningún sujeto ha rechazado el cumplido a pesar de que una encuestada contestó con una expresión facial.

Pasamos a la comparación entre G3 y G1e/G2e, es decir, entre los españoles nativos y los aprendices de E/L2. Primero revisamos la forma de respuesta, reparemos en el siguiente gráfico:

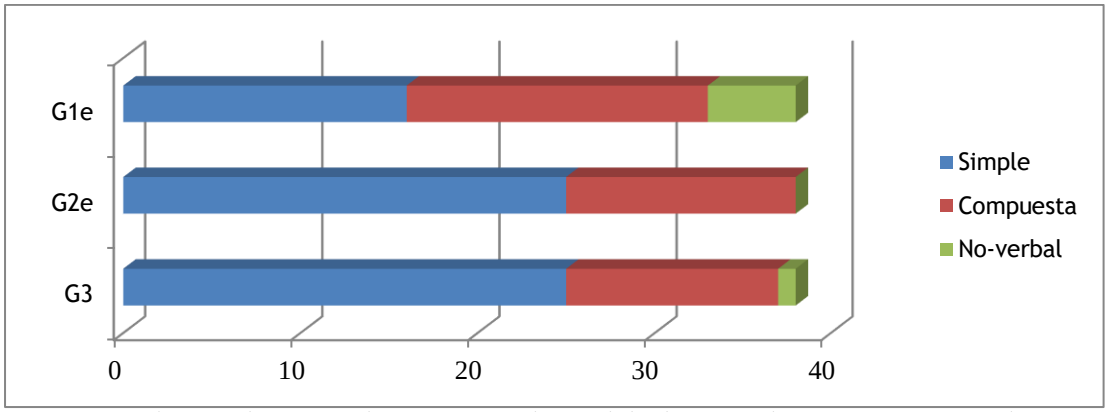


gráfico 123: Distribución de formas de respuestas al cumplido de españoles nativos y E/L2 en la situación 2

Ambos grupos chinos han aumentado levemente el uso de la forma simple en comparación con el contexto chino. El G2e cuenta con la misma cantidad de respuesta simple que el G3. La única diferencia entre estos dos grupos consiste en el uso de no-verbal, el cual se ha encontrado en los datos de los españoles nativos a pesar de reflejar un único uso. El G1e, aunque ha intentado acercarse a la forma de los españoles nativos aún mantiene una diferencia notable. A continuación, detallamos la distribución de los usos de las sub-estrategias de cada grupo:

Tabla 58: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 2

	G1 español	G2 español	G3
Dar gracias	26(47,27%)	36(69,23%)	36 (70,59%)
Mostrar acuerdo	4(7,27%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevación del cumplido	1(1,82%)	0 (0%)	0 (0%)
Dar explicaciones	4(7,27%)	4(7,69%)	8 (15,69%)
Devolver el cumplido	1(1,82%)	1(1,92%)	0 (0%)
Expresar alegría	3(5,45%)	3(5,77%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	1(1,82%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2(3,64%)	2(3,85%)	2 (3,92%)
Expresar incredulidad	8(14,55%)	4(7,69%)	0 (0%)
Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	1 (1,96%)
Bromear	0 (0%)	1(1,92%)	1 (1,96%)
Cambiar de tema	0 (0%)	0 (0%)	1 (1,96%)
Mostrar reconocimiento	0 (0%)	1(1,92%)	1 (1,96%)
No-verbal	5(9,09%)	0 (0%)	1 (1,96%)
En total	55 (100%)	52 (100%)	51 (100%)

Debido al aumento del uso de respuesta simple, disminuye en los dos grupos chinos la totalidad de uso de sub-esrategias. Varía un poco la distribución del uso de cada sub-estrategia, pero el total de las sub-estrategias empleadas no cambia de un idioma al otro: G1e ha empleado 12 estrategias y G2e ha hecho uso de 8. En el contexto español, ambos grupos chinos han empleado una sub-estrategia que no han utilizado en el contexto chino, *expresar alegría*, la cual no ha aparecido en los datos de los españoles nativos. El uso de *devolver el cumplido* y *expresar incredulidad* de los sujetos chinos sigue siendo un factor diferenciador con los españoles. Desde la perspectiva de macro-estrategias, la distribución de cada grupo se muestra en la siguiente gráfica:

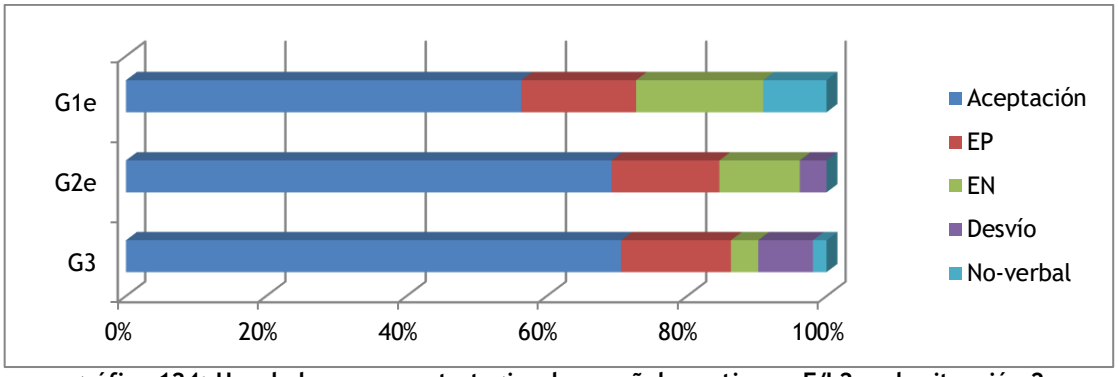


gráfico 124: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 2

Se puede ver que apenas hay diferencia de uso de la aceptación y la elaboración positiva entre G2e y G3, mientras que el G1e sigue actuando de manera más negativa. La diferencia entre G1c y G3, además del mayor uso de macro-estrategias positivas del G3, consiste en el uso de la elaboración negativa y el desvío. Los informantes del G1e no han hecho ningún empleo del desvío, que representa un 7,84% en los datos del G3. Además, el uso de la forma no verbal por G1e también supera considerablemente el uso empleado por G3. Asimismo, la diferencia entre G2e y G3e también consiste en la preferencia por la elaboración negativa y el desvío. Ambos grupos chinos tienen preferencia por la primera mientras que el grupo español tiende a utilizar la segunda. Cabe mencionar que en el contexto español ningún grupo ha rechazado el cumplido sobre el cambio de aspecto por parte del jefe. Hay que resaltar también que, entre los dos grupos chinos, el Grupo 2 actúa de modo más parecido al del Grupo 3, tanto en su lengua nativa como en su lengua meta.

8.1.3 Situación 3: Los alumnos en tu casa

Descripción del contexto: Das clases en una academia a tiempo parcial. Un día invitas a los nuevos alumnos a tu casa. Cuando ellos llegan y ven la casa, una alumna te dice: Guau, ¡qué bonita casa tienes!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨nuevos alumnos¨; el encuestado tiene más posición social que la persona configurada en el contexto (P+), en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de menor posición social hacia la persona de mayor posición social

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

La forma de respuesta al cumplido del Grupo 3 en esta situación la presentamos en la tabla de abajo:

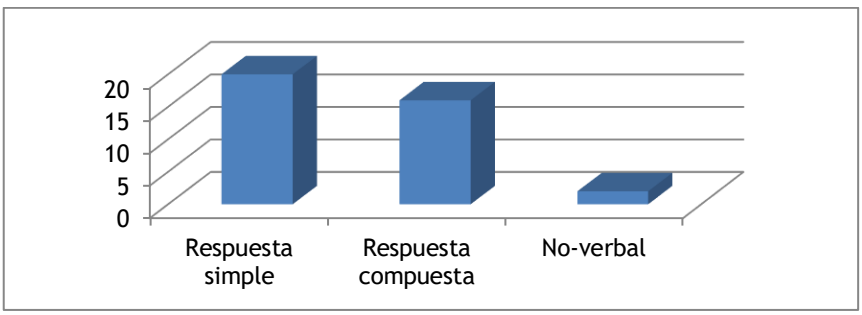


gráfico 125: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 3

Pese a que sigue dominando la respuesta simple (20 de 38), en esta situación aumenta el uso

de la forma compuesta en comparación con las situaciones anteriores. La preferencia de las mujeres encuestadas del G3 no ha cambiado, sigue siendo la forma simple. Los hombres del G3 aún no han mostrado ninguna preferencia debido a que en cada situación presentan respuestas con casi el mismo uso de ambas formas. Se han encontrado 55 usos de (sub)estrategias en total y la más empleada, con diferencia, sigue siendo la de *dar gracias*. A excepción de dos usos de comunicación no-verbal y una respuesta simple expresando alegría, el resto de las respuestas cuenta con una expresión de agradecimiento. El segundo uso más frecuente es el de la forma compuesta *dar gracias + rebajarse*, se han encontrado 5 respuestas con esta combinación y todas ellas provienen de los encuestados hombres. El tercer patrón más empleado es *dar gracias + dar explicación*, el cual cuenta con 4 usos en ambos géneros. Aquí ponemos unos ejemplos de estos tipos de respuestas del G3:

Dar gracias + rebajarse:

Está un poco desordenada, pero gracias. (G3, H)

Gracias, pero no es para tanto. Un par de muebles de IKEA y poco más. (G3, H)

Dar gracias + dar explicación:

Gracias, me gusta mucho la decoración, ¡además de dar clases! (G3, M)

Gracias, intento hacer que parezca acogedora. (G3, H)

Se han encontrado 55 usos de (sub)estrategias del G3 en esta situación, y la distribución de los usos d se puede presentar en la siguiente tabla:

Tabla 59: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 3

Dar gracias	35(63,64%)
Elevación del cumplido	1 (1,82%)
Dar explicación	5 (9,09%)
Expresar alegría	3 (5,45%)
Rebajarse o quitar importancia	5 (9,09%)
Reasignación	2 (3,64%)
Hacer una pregunta	1 (1,82%)
Alentar	1 (1,82%)
No-verbal	2 (3,64%)

Sin duda la sub-estrategia más usada es la de *dar gracias*, como en las otras situaciones. La segunda más utilizada es la *de dar explicación* y *rebajarse o quitar importancia*. Casi todas las respuestas de los sujetos españoles, a excepción de las dos no verbales, contienen una expresión de agradecimiento. Es decir, los españoles tienden mayoritariamente a aceptar el cumplido sobre su casa cuando este procede de una persona con posición social inferior. La distribución del punto de vista de macro-estrategia se muestra en el siguiente gráfico:

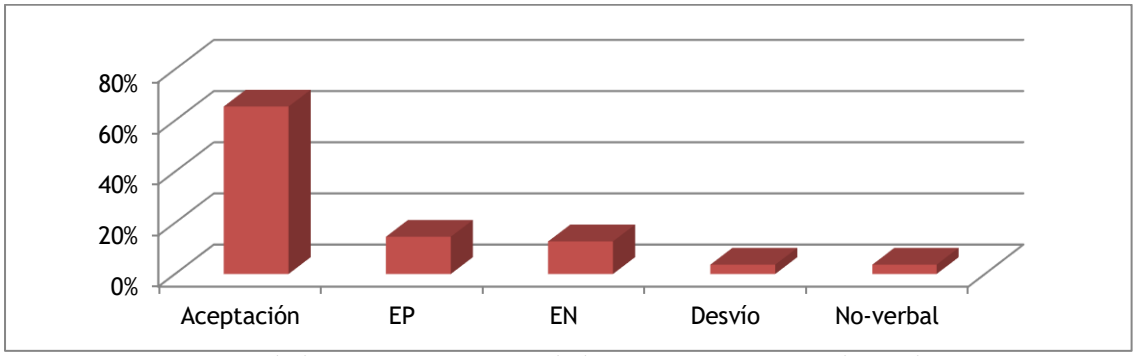


gráfico 126: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 3

Los informantes del G3 empleado cinco de las siete macro-estrategias. Igual que en las dos

primeras situaciones, no se ha encontrado ningún empleo de rechazo. El uso de la aceptación y la elaboración positiva representa el 80% de la totalidad. El empleo de la elaboración y el desvío está siempre acompañado por la aceptación. En otras palabras, los encuestados españoles también se comportan de una manera muy positiva y abierta al recibir cumplidos en esta situación.

A continuación, exponemos los resultados de una comparativa entre las dos comunidades de habla: la española y la china. Empezamos contrastando la forma de respuesta, en el Grupo 3 hemos encontrado 20 respuestas simples, 16 compuestas y 2 no verbales. En el caso del G1c, se identifican 20 respuestas simples, 13 compuestas y 5 no verbales. Las cifras del G2c son 19 simples, 14 compuestas y 5 no verbales. Vemos que en esta situación ya no hay tanta diferencia entre las dos comunidades, especialmente en el uso de la forma simple. La diferencia consiste principalmente en la respuesta no-verbal. El grupo español sólo tiene dos mientras que ambos grupos chinos tienen cinco. La distribución de las sub-estrategias de los tres grupos se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 60: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 3

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	14(25,45%)	27(50%)	35(63,64%)
Elevar el elogio	2(3,64%)	1(1,85%)	1 (1,82%)
Dar explicaciones	5(9,09%)	4(7,41%)	5 (9,09%)
Devolver el cumplido	1(1,82%)	3(5,56%)	0(0%)
Ofrecer(se)	3(5,45%)	3(5,56%)	0(0%)
Recomendar	1(1,82%)	0(0%)	0(0%)
Expresar esperanza o deseo	3(5,45%)	0(0%)	0(0%)
Expresar alegría	1(1,82%)	0(0%)	3 (5,45%)
Pregunta de reafirmación	0(0%)	2(3,7%)	0(0%)
Rebajarse o quitar la importancia	6(10,91%)	4(7,41%)	5 (9,09%)
Expresar incredulidad	5(9,09%)	2(3,7%)	0(0%)
Reasignar	2(3,64%)	0(0%)	2 (3,64%)
Bromear	1(1,82%)	1(1,85%)	0(0%)
Hacer pregunta	1(1,82%)	1(1,85%)	1 (1,82%)
Reprender	1(1,82%)	0(0%)	0(0%)
Alentar	1(1,82%)	1(1,85%)	1 (1,82%)
Rechazo	3(5,45%)	0(0%)	0(0%)
No-verbal	5(9,09%)	5(9,26%)	2 (3,64%)
En total	55(100%)	54(100%)	55(100%)

Se puede observar que la totalidad de los usos de los tres grupos apenas varía. Aunque *dar gracias* es la sub-estrategia más empleada en cada grupo, el G2c y G3 cuentan con una frecuencia que duplica a la de G1c. La diferencia entre el G1c y los otros dos grupos del uso de dar gracias es significativa: X^2=8,333 P=0,004 (G1c vs. G2c) y X^2=17,090 P=0,000036 (G1c vs. G3). Los usos de *ofrecer(se)* y *expresar incredulidad* representan una diferencia entre las dos comunidades de habla, ya que se utiliza en ambos grupos chinos pero no se ha encontrado ningún uso en el grupo español. Los sujetos españoles han empleado 9 tipos de sub-estrategias en esta situación y esta cifra de los dos grupos ha aumentado a 17 (G1c) y 12 (G2c), lo cual hace más complejo el acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla china en esta situación. Se puede observar en el siguiente gráfico la distribución de macro-estrategias de cada grupo:

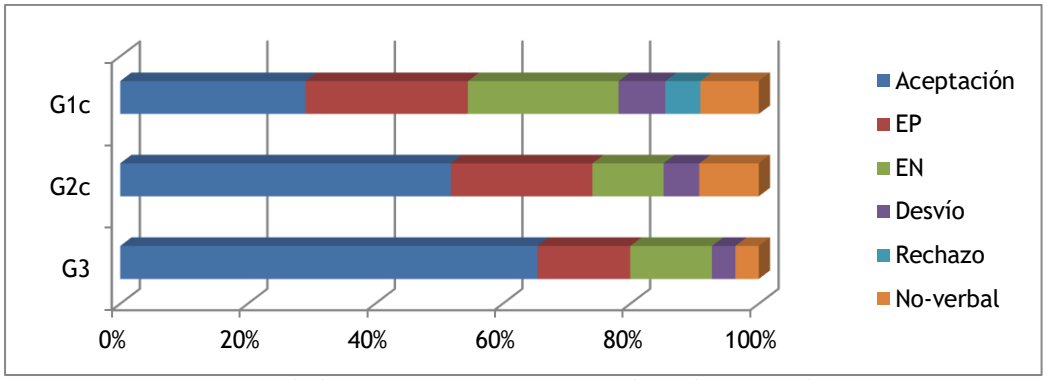


gráfico 127: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 3

Al igual que ocurre con las sub-estrategias, los tres grupos utilizan con más frecuencia la misma macro-estrategia, aunque el porcentaje de uso de la aceptación varía significativamente. El G3 cuenta con más del 60%, el G2c tiene un 52% mientras que el G1c sólo tiene un 29%. La diferencia entre G1c y los otros dos grupos sigue siendo significativa: X^2=13,787 P=0,000205 (G1c vs. G3) X^2=6,531 P=0,011 (G1c vs. G2c), ambos P<0,05. No obstante, el G1c cuenta con más usos de la elaboración positiva que sus compañeros, pero la diferencia no es significativa. A pesar del mayor uso de la elaboración positiva, el G1c sigue comportándose de una manera más negativa que los otros dos grupos, al emplear la elaboración negativa y rechazo. El G1c ha duplicado el uso de la elaboración negativa en relación con los otros grupos, además es el único grupo cuyos encuestados han rechazado el cumplido en esta situación. Ambos grupos chinos cuentan con un 9% de uso de no-verbal, mientras que el grupo español presenta sólo un 3,64%. Podemos ver que los sujetos chinos sin experiencia en países extranjeros se comportan de forma bastante distinta a los españoles, aceptando menos el cumplido, elaborándolo negativamente, respondiendo de forma no verbal con más frecuencia o incluso rechazándolo. En cambio, los aprendices chinos E/L2 con experiencia en España actúan de manera mucho más parecida a la de los españoles, con una actitud más positiva al recibir el cumplido.

Ahora pasamos a la comparación entre los españoles nativos y los aprendices chinos de español en la lengua meta (G3 vs. G1e/G2e). El Grupo 1 ha cambiado mucho la forma de respuesta en función de la lengua empleada. En el contexto español, el Grupo 1 ha aumentado mucho el uso de respuestas compuestas y en consecuencia ha disminuido no sólo la forma simple sino también el uso de no-verbal. Ahora el G1e cuenta con 12 respuestas simples, 25 compuestas y 1 no-verbal. En cambio, el Grupo 2 apenas altera la forma de contestar, en el contexto español cuenta con 21 respuestas simples, 13 compuestas y 4 no verbales. Consecuentemente, el G2e actúa de manera similar al G3. Debido al aumento de respuestas compuestas del G1e, también se han encontrado más usos de diferentes (sub)estrategias. A continuación, se exponen los usos de las sub-estrategia de los tres grupos:

Tabla 61: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 3

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	27(39,71%)	31(59,62%)	35(63,64%)
Mostrar acuerdo	5(7,35%)	3(5,77%)	0(0%)
Elevar el elogio	0(0%)	1(1,92%)	1 (1,82%)
Dar explicaciones	2(2,94%)	1(1,92%)	5 (9,09%)
Devolver el cumplido	4(5,88%)	1(1,92%)	0(0%)
Ofrecer(se)	8(11,76%)	3(5,77%)	0(0%)
Expresar esperanza o deseo	4(5,88%)	0(0%)	0(0%)
Expresar alegría	5(7,35%)	0(0%)	3 (5,45%)
Pregunta de reafirmación	1(1,47%)	3(5,77%)	0(0%)

Rebajarse o quitar importancia	4(5,88%)	2(3,85%)	5 (9,09%)
Expresar incredulidad	1(1,47%)	2(3,85%)	0(0%)
Reasignar	1(1,47%)	0(0%)	2 (3,64%)
Bromear	2(2,94%)	0(0%)	0(0%)
Hacer pregunta	2(2,94%)	1(1,92%)	1 (1,82%)
Alentar	1(1,47%)	0(0%)	1 (1,82%)
No-verbal	1(1,47%)	4(7,69%)	2 (3,64%)
En total	68(100%)	52(100%)	55 (100%)

En comparación con en el contexto chino, ambos grupos chinos han reducido ligeramente la cantidad de tipologías de (sub)estrategias en contexto español: el G1e ha hecho uso de 15 (sub)estrategias y el G2e ha dado uso a 12. Los informantes chinos han aumentado el empleo de dar gracias en español, sobre todo los del G1e, casi duplicando el uso comparado con el contexto en chino. No obstante, el G3 sigue teniendo un mayor uso de *dar gracias*. *Mostrar acuerdo*, *pregunta de reafirmación*, *devolver el cumplido* y *ofrecer(se)* son las sub-estrategias que han utilizado los aprendices chinos de español, mientras que los españoles nativos no las han empleado. Los encuestados chinos también han hecho empleo de estas dos últimas en la lengua nativa, sin embargo, la de *mostrar acuerdo* no la han usado ninguno de los grupos chinos en el contexto chino, aunque en el contexto español se ha encontrado en ambos grupos chinos. Desde el punto de vista de macro-estrategias podemos observar el siguiente gráfico:

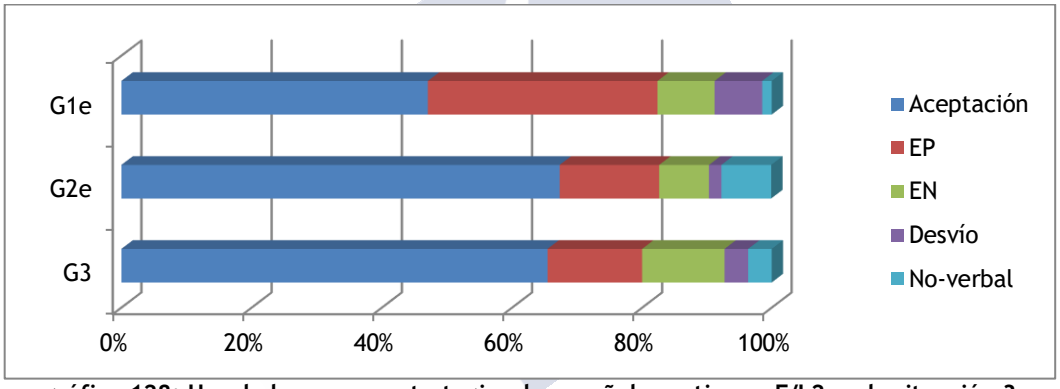


gráfico 128: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 3

Ambos grupos chinos han aumentado la frecuencia de uso de la aceptación, el G2e incluso ha superado la del G3, gracias al uso de mostrar acuerdo. Destaca la mayor frecuencia de uso de la elaboración positiva del G1e: 35,29%. Esto ayuda al G1e a alcanzar a los otros grupos en el porcentaje total de las dos macro-estrategias positivas: 82,36% en G1e, 82,62% en G2e y un 80% en G3. Cabe mencionar que el G1e ha dejado de utilizar el rechazo en el contexto español, por lo que ninguno de los tres grupos ha rechazado el cumplido en esta situación. Además, el G1e también ha reducido bastante el uso de respuestas no verbales, siendo el grupo con menor empleo de esta macro-estrategia. Se puede concluir que ambos grupos de aprendices chinos de E/L2 se esfuerzan por comportarse de una manera más positiva y los resultados muestran que han tenido éxito.

8.1.4 Situación 4: Has ganado el concurso

Descripción del contexto: Ganaste el primer premio del concurso de canto de la universidad. Un compañero tuyo te felicita después de acabar el concurso y te dice: ¡No sabía que cantabas tan bien!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨un compañero tuyo¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona

configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Empezamos por la forma de respuesta del Grupo 3 como siempre, los sujetos españoles responden al cumplido sobre habilidad de parte de un amigo de la siguiente forma:

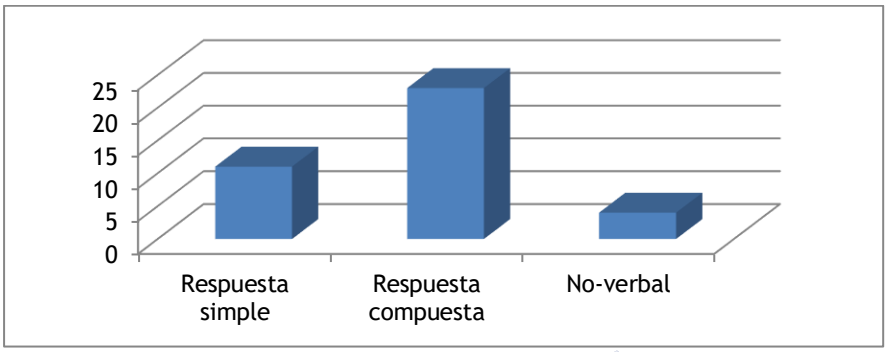


gráfico 129: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 4

En esta situación los encuestados españoles han reducido mucho el uso de la respuesta simple y, por consiguiente, han aumentado el uso de la compuesta. El empleo de recursos no verbales solamente se ha encontrado en las respuestas de las mujeres encuestadas del Grupo 3, y todos los encuestados hombres han contestado al cumplido de manera verbal. En esta situación, la forma simple *dar gracias* ya no tiene una frecuencia dominante, el patrón de respuesta más empleada por el Grupo 3 es *dar gracias + rebajarse*. Seguido de la forma respuesta *dar gracias + dar explicación* y la forma simple de *dar gracias*. Aquí ponemos unos ejemplos:

Dar gracias + rebajarse:

Buenos, se hace lo que se puede. ¡Gracias! (G3, M)

¡Gracias! No lo hago tan bien, sólo me gusta. (G3, H)

Dar gracias + dar explicación:

¡Gracias! Me esforcé mucho la verdad. (G3, M)

Gracias, ya llevo un par de años cantando. (G3, H)

Estos dos tipos de respuesta también son las más usadas en la situación 3, además de *dar gracias*. Se han encontrado 63 usos de (sub)estrategias en total en esta situación, un 15% más respecto a las situaciones anteriores, debido al aumento de usos de la respuesta compuesta. La distribución de los usos de las sub-estrategias del G3 en esta situación se puede presentar en la siguiente tabla y el siguiente gráfico:

Tabla 62: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 4

Dar gracias	30(47,62%)
Dar explicación	10(15,87%)
Expresar alegría	3(4,76%)
Rebajarse o quitar importancia	11(17,46%)
Reasignación	1(1,59%)
Bromear	2(3.17%)
Rechazo	2(3.17%)
No-verbal	4(6,35%)

Dar gracias sigue siendo la sub-estrategia con más empleo, sin embargo, con menos frecuencia en comparación con otras situaciones. La segunda más utilizada es *rebajarse o quitar importancia, expresar alegría* queda en el tercer puesto por escasa diferencia. Además, las encuestadas del G3 han elevado el uso de la comunicación no-verbal y por primera vez en

los datos de los españoles ha aparecido el uso de *rechazo*. Todo esto se debe al tema del cumplido en esta situación: la habilidad. Algunos encuestados quitan importancia al cumplido o incluso lo rechazan para mostrar modestia. Sin embargo, cabe mencionar que, en los dos casos en los que se usa el rechazo ambos tienen una expresión de agradecimiento, y este uso se ha observado entre interlocutores de ambos géneros. Es decir, estos dos informantes españoles rechazan el elogio de la habilidad mientras dan gracias al interlocutor por la amabilidad de hacer ese cumplido. Desde la perspectiva de macro-estrategia, la distribución del uso en esta situación se muestra en el gráfico de abajo:

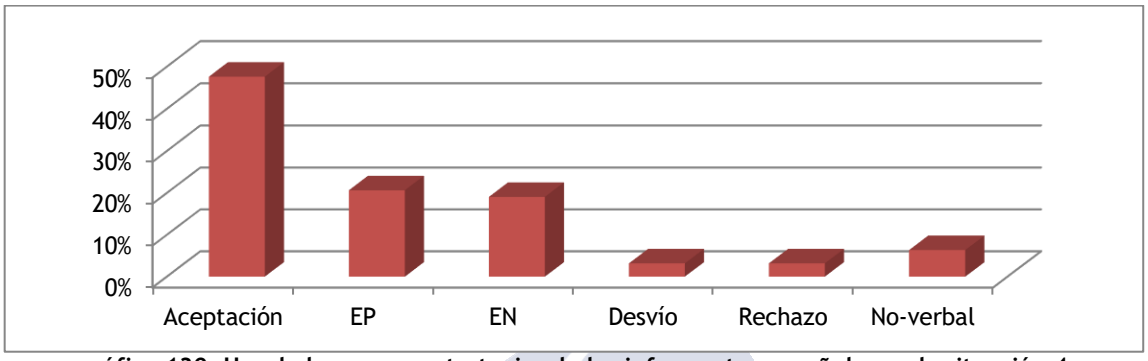


gráfico 130: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 4

A pesar de que la aceptación sigue ocupando el primer puesto entre todas las macro-estrategias, la frecuencia ha disminuido considerablemente (en esta situación: 47,62%). Por esta razón, la frecuencia de los usos de la elaboración positiva y la negativa se ha incrementado, la de no-verbal también ha aumentado. Como hemos mencionado, en esta situación los sujetos españoles han empleado la estrategia de rechazo por primera vez.

A continuación, presentaremos una comparación entre las dos comunidades de habla: la española (G3) y la china (G1c/G2c). Curiosamente, los sujetos chinos tienen preferencia por la forma compuesta, algo que no ocurría en las situaciones anteriores. Revisamos la forma de respuesta de cada grupo en el siguiente gráfico:

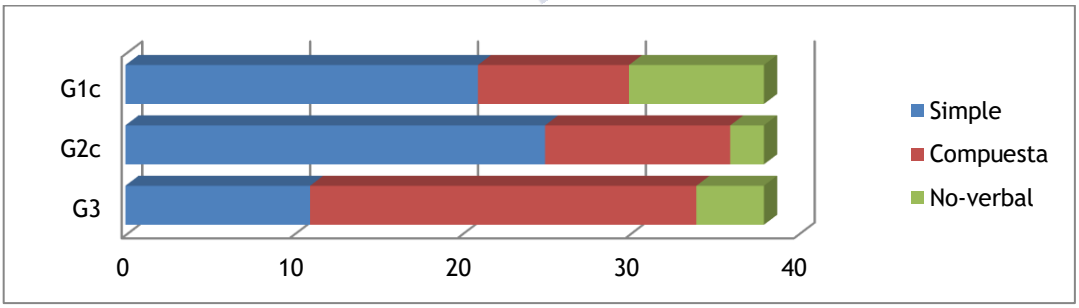


gráfico 131: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 4

Todos los grupos cuentan con las tres formas de respuesta. Ambos grupos chinos tienden a contestar al cumplido de forma simple en esta situación, mientras que el grupo español prefiere responder de manera compuesta. Además, más de un quinto de los encuestados del G1c han decidido responder al cumplido de forma no verbal, riéndose, según ellos. Entre los dos grupos chinos analizamos los datos con menos diferencia del G3, para observar diferencia es significativa entonces la diferencia entre el G3 con el otro grupo chino también sería significativa: Forma simple G1c vs. G3: X^2=8,048 P=0,005 P<0,05; Forma compuesta G2c vs. G3: X^2=11,378 P=0,001 P<0,05. Esto afirma que la preferencia de forma de respuesta es

distinta en las dos comunidades de habla. Aquí enumeramos la frecuencia de uso de cada sub-estrategia aparecida en esta situación de los tres grupos:

Tabla 63: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 4

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	9(19,15%)	15(30,61%)	30(47,62%)
Mostrar acuerdo	1(2,13%)	1(2,04%)	0(0%)
Elevar el elogio	1(2,13%)	1(2,04%)	0(0%)
Dar explicaciones	2(4,26%)	1(2,04%)	10(15,87%)
Ofrecer(se)	0(0%)	3(6,12%)	0(0%)
Expresar alegría	0(0%)	0(0%)	3(4,76%)
Pregunta de reafirmación	0(0%)	1(2,04%)	0(0%)
Rebajarse o quitar importancia	10(21,28%)	9(18,37%)	11(17,46%)
Expresar incredulidad	1(2,13%)	1(2,04%)	0(0%)
Reasignación	0(0%)	0(0%)	1(1,59%)
Bromear	10(21,28%)	8(16,33%)	2(3.17%)
Cambiar de tema	0(0%)	1(2,04%)	0(0%)
Hacer pregunta	2(4,26%)	1(2,04%)	0(0%)
Comprometerse	1(2,13%)	0(0%)	0(0%)
Rechazo	2(4,26%)	5(10,20%)	2(3.17%)
No-verbal	8(17,02%)	2(4,08%)	4(6,35%)
En total	47 (100%)	49 (100%)	63 (100%)

Podemos observar que el uso de diferentes sub-estrategias es menor que en el grupo español, debido al mayor uso de la forma simple para contestar. Sin embargo, el G3 sólo ha empleado 8 tipos de sub-estrategias mientras que el G1c ha utilizado 11 tipos y el G2c, 13 tipos. Esto corrobora lo que hemos indicado con anterioridad, que el acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla china es más complejo que en la española. El G2c y el G3 comparten la misma sub-estrategia con más empleo: *dar gracias*. A diferencia de los sujetos de estos grupos, los sujetos del G1c prefieren el uso de la sub-estrategia de *rebajarse o quitar importancia* y *bromear*, ambas son estrategias negativas. Dentro de la macro-estrategia de aceptación, el G3 solamente ha empleado una sub-estrategia: *dar gracias*. En cambio, ambos grupos chinos han hecho uso de todas las tres sub-estrategias bajo esta categoría. Asimismo, el uso de la sub-estrategia de bromear en las dos comunidades de habla también varía mucho: el G1c presenta 10 usos y el G2c 8 usos mientras que el G3 solamente lo ha empleado en un par de ocasiones. El uso de expresar alegría también diferencia a ambas comunidades de habla, siendo empleada únicamente por el Grupo español. Comparamos la frecuencia de uso de las macro-estrategias de los tres grupos en el siguiente gráfico:

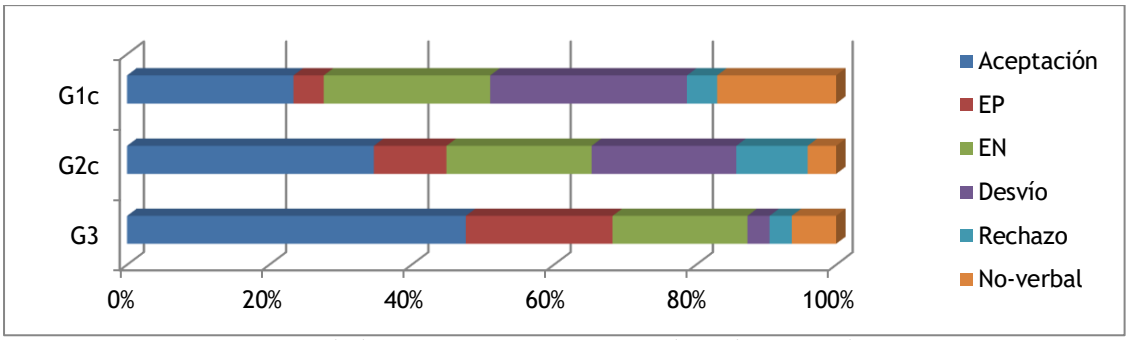


gráfico 132: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 4

Se puede observar que todos los grupos, tanto los chinos como el español, han empleado menos la macro-estrategia de aceptación en comparación con las situaciones anteriores. No

obstante, el G3 sigue siendo el grupo que cuenta con más frecuencia de uso de las estrategias positivas. El G1c no sólo presenta una frecuencia muy baja de la aceptación, sino también tiene poco uso de la elaboración positiva. La diferencia de uso de la aceptación entre G1c y G3 resulta significativa: X^2=8,803 P=0,003 (P<0,05), mientras que entre G2c y G3 no se muestra significativa: X^2=2,036 P=0,154 (P>0,05). También se puede ver que varía mucho la frecuencia de uso de la elaboración positiva entre los grupos, ya que tanto el G1c como el G2c presentan una gran diferencia respecto al G3 en el uso de la elaboración positiva: X^2=11,560 P=0,001(G1c vs. G3) y X^2=3,903 P=0,048 (G2c vs G3), ambos P<0,05. En consecuencia, los dos grupos chinos multiplican el uso de la macro-estrategia de desvío en comparación con el grupo español, gracias al uso más frecuente de la sub-estrategia de bromear. Además, hasta el momento es la primera vez que los tres grupos han hecho uso de la estrategia de rechazo. Sin embargo, los rechazos utilizados por los sujetos españoles están siempre acompañados de un agradecimiento y los realizados por los chinos apenas están acompañados por una expresión de agradecimiento, al menos en su lengua nativa.

En esta situación, cuando se trata de un cumplido sobre habilidad por parte de un amigo, los sujetos de las comunidades de habla se comportan de forma bastante distinta. En la comunidad de habla española, pese a que han reducido bastante el uso de la aceptación, alrededor del 60% de las marco-estrategias aplicadas siguen siendo positivas. Sin embargo, en la comunidad de habla china, los sujetos sin experiencia fuera del país actúan de una forma mucho más negativa que los españoles. Al mismo tiempo, los encuestados chinos con alguna estancia en España se comportan de una forma ligeramente más positiva que sus compañeros chinos, pero a su vez un poco más negativa que los españoles.

Pasamos a la comparación entre los españoles nativos y los aprendices de español (G3 vs. G1e/G2e). La forma de respuesta de los grupos chinos no ha cambiado mucho en comparación con en el contexto chino, el único cambio llamativo consiste en que el G1e ha reducido el uso de respuestas no verbales pasando de ocho usos a simplemente dos. Por lo tanto, los dos grupos chinos de aprendices de español mantienen la diferencia en la forma de respuesta con los españoles nativos. A continuación, se muestran los usos de sub-estrategias de los tres grupos:

Tabla 64: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	17(34%)	22(43,14%)	30(47,62%)
Mostrar acuerdo	1(2%)	0(0%)	0(0%)
Elevar el elogio	5(10%)	1(1,96%)	0(0%)
Dar explicaciones	2(4%)	5(9,8%)	10(15,87%)
Devolver el cumplido	1(2%)	1(1,96%)	0(0%)
Ofrecer(se)	1(2%)	3(5,88%)	0(0%)
Expresar esperanza o deseo	1(2%)	1(1,96%)	0(0%)
Expresar alegría	3(6%)	0(0%)	3(4,76%)
Rebajarse o quitar la importancia	5(10%)	7(13,73%)	11(17,46%)
Expresar incredulidad	0(0%)	3(5,88%)	0(0%)
Reasignación	0(0%)	0(0%)	1(1,59%)
Bromear	6(12%)	1(1,96%)	2(3.17%)
Hacer pregunta	2(4%)	0(0%)	0(0%)
Comprometerse	1(2%)	0(0%)	0(0%)
Elaboración neutral	2(4%)	0(0%)	0(0%)
Rechazo	1(2%)	5(9,8%)	2(3.17%)
No-verbal	2(4%)	2(3,92%)	4(6,35%)
En total	50 (100%)	51(100%)	63(100%)

El G1e ha hecho uso de 15 tipos de (sub)estrategia, el G2e de 11, y el G3 de 8, pero sigue

teniendo la menor cantidad en total entre los tres grupos. Dicho de otro modo, aunque los sujetos chinos tienen menos respuestas compuestas y menos usos de las (sub)estrategias en total, han utilizado mayor variedad de (sub)estrategias. Esto quiere decir que la distribución de los sujetos chinos es más dispersa que la de los españoles, independientemente del idioma que manejen. Se puede ver que ambos grupos chinos han aumentado el uso de *dar gracias* en el contexto español, han empleado *ofrecer(se)*, que no ha aparecido en el contexto chino y además han reducido el uso de *bromear*. Ambos grupos chinos han aplicado la de *expresar alegría*, la cual no han empleado en la lengua nativa, y de este modo se comportan de manera más similar al grupo español. La comparación desde el punto de vista de las macro-estrategias se presenta en el siguiente gráfico:

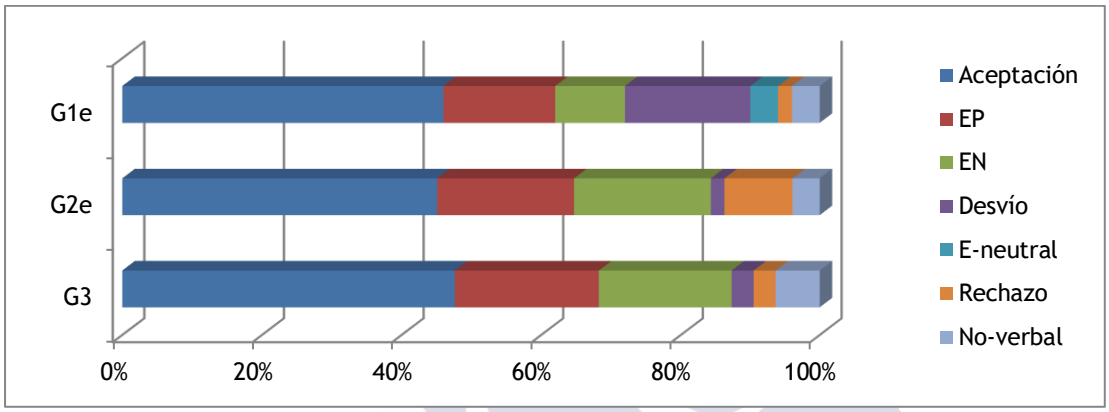


gráfico 133: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4

Se comprueba que la distribución de los dos grupos chinos se asemeja más a la del grupo español que cuando emplean la lengua nativa. Es decir, los aprendices chinos de español han conseguido acercarse a la forma de conducta de los españoles nativos con éxito en esta situación, al menos el uso de la aceptación y la elaboración positiva, como podemos ver, se asemeja mucho. Cabe mencionar que el G1e ha utilizado la macro-estrategia de elaboración neutral en la lengua meta en esta situación, siendo ésta la primera vez que aparece en las situaciones analizadas hasta el momento. El G2e ha reducido notablemente el uso de desvío, lo cual le aproxima más a los españoles nativos. Se puede afirmar que el G2e en la lengua meta también se comporta de una forma más parecida a los españoles nativos.

8.1.5 Situación 5: En la fiesta de fin de curso

Descripción del contexto: Asistes muy arreglado/a a la fiesta de fin de año de la empresa en la que trabajas, una compañera de oficina te vio y te dice: ¡Estás guapísimo/a, como una estrella del cine!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨una compañera de oficina¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

Como siempre revisamos primero la forma de respuesta de los sujetos españoles, reparemos en el siguiente gráfico:

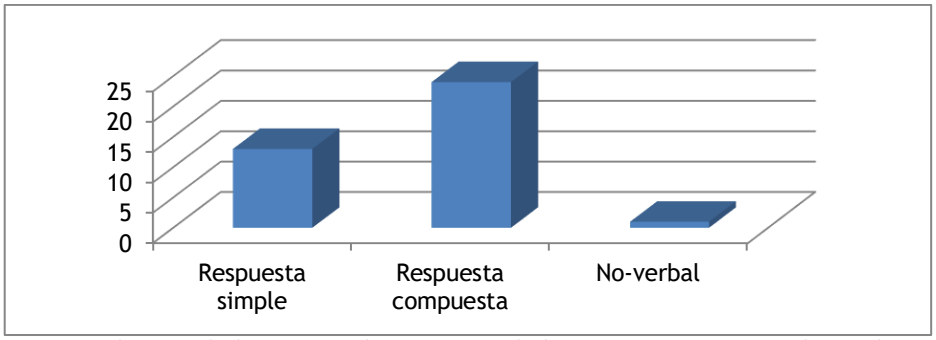


gráfico 134: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 5

Al igual que en la situación anterior, los informantes españoles tienen tendencia a emplear con más frecuencia la forma compuesta, su uso casi duplica al de la forma simple. Se ha detectado una respuesta no-verbal, por parte de un encuestado hombre. Los modelos más utilizados por el G3 en esta situación son *dar gracias + devolver el cumplido*, casi el 30% de los sujetos del G3 responde al cumplido sobre la apariencia de una compañera de esta manera. Las siguientes estructuras más empleadas son la forma simple de *dar gracias* y la forma compuesta *de dar gracias + rebajarse*. Ponemos unos ejemplos de estos modelos:

Dar gracias + devolver el cumplido:

Muchas gracias, tú también estás muy guapa. (G3, M)

Gracias, tú pareces una modelo. (G3, H)

Dar gracias + rebajarse:

Muchas gracias, aunque no creo que sea para tanto, ¡jaja! (G3, M)

Gracias, pero no hace falta exagerar. (G3, H)

En esta situación se han encontrado 63 usos de (sub)estrategias empleadas por los españoles, podemos revisar la distribución en la siguiente tabla:

Tabla 65: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 5

Dar gracias	29(46,03%)
Dar explicación	2(3,17%)
Devolver el cumplido	15(23,81%)
Rebajarse o quitar importancia	10(15,87%)
Incredulidad	1(1,59%)
Bromear	3(4,76%)
Hacer una pregunta	1(1,59%)
Rechazo	1(1,59%)
No-verbal	1(1,59%)

La sub-estrategia con más uso sigue siendo *dar gracias*, aunque la frecuencia de uso se ha reducido bastante en comparación con las primeras tres situaciones. También son llamativos los usos de *devolver el cumplido* y *de rebajarse o quitar importancia*. Los usos están muy concentrados por lo que las otras sub-estrategias cuentan con menos empleo. La distribución de la macro-estrategia del G3 en esta situación se muestra en siguiente el gráfico:

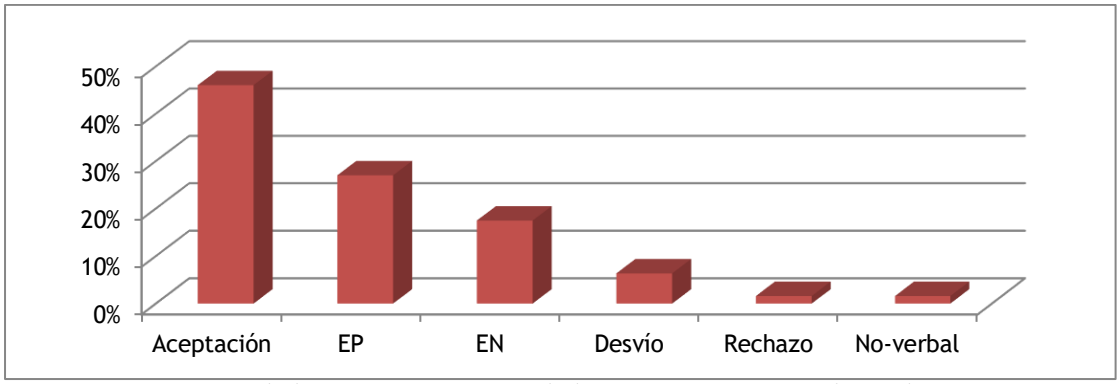


gráfico 135: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 5

Aunque se han encontrado usos de seis de las siete macro-estrategias, las de rechazo y no-verbal tienen muy poca frecuencia de uso. La aceptación sigue contando con el mayor porcentaje, pero el porcentaje de la elaboración y la elaboración negativa tienen un incremento importante, gracias al gran uso de devolver el cumplido y rebajarse o quitar importancia.

A continuación, contrastamos las respuestas en las dos comunidades de habla: G1c/G2c vs. G3. Ambos grupos chinos han aportado más respuestas simples que compuestas, al contrario que el G3. El G1c cuenta con 19 respuestas simples, 14 compuestas y 5 no verbales; el G2c ha aplicado 24 respuestas simples, 10 compuestas y 4 no verbales. Es decir, en la comunidad de habla china se dan más respuestas simples y no verbales que en la española. En la tabla precisamos los usos de sub-estrategias de los tres grupos:

Tabla 66: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 5

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	7(13,46%)	11(22,92%)	29(46,03%)
Mostrar acuerdo	1(1,92%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	1(1,92%)	2 (4,17%)	0 (0%)
Dar explicaciones	2(3,84%)	1 (2,08%)	2(3,17%)
Devolver el cumplido	12(23,08%)	9 (18,75%)	15(23,81%)
Expresar alegría	1(1,92%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	7 (13,46%)	2 (4,17%)	10(15,87%)
Expresar incredulidad	3 (5,77%)	4 (8,33%)	1(1,59%)
Reasignar	0 (0%)	1(2,08%)	0 (0%)
Expresar sorpresa o vergüenza	0 (0%)	1 (2,08%)	0 (0%)
Bromear	5 (9,62%)	5 (10,42%)	3(4,76%)
Cambiar de tema	1(1,92%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	3 (5,77%)	0 (0%)	1(1,59%)
Rechazo	4 (7,69%)	8(16,67%)	1(1,59%)
No-verbal	5 (9,62%)	4 (8,33%)	1(1,59%)
En total	52(100%)	48(100%)	63(100%)

Ocurre lo mismo que en la situación anterior, aunque en el G3 se detectan más respuestas compuestas, de este modo, el empleo de (sub)estrategias es superior al de los dos grupos chinos, aunque estos segundos han empleado más tipos de (sub)estrategias. El G3 ha utilizado 9 (sub)estrategias mientras que el G1c 13 y el G2c 11. Dicho de otra manera, las respuestas de los informantes chinos están más dispersas. Los encuestados españoles, como en las anteriores situaciones, han empleado con más frecuencia la sub-estrategia de *dar gracias,* y el G2c también. En cambio, el G1c en esta situación ha hecho un mayor uso de *devolver el cumplido*, a pesar de que los otros grupos también lo han aplicado con frecuencia, no consigue superar a *dar gracias*. Además de estas dos sub-estrategias, el G1c y el G3 también han

empleado con mucha frecuencia la de *rebajarse o quitar importancia*. No obstante, el G2c no la ha aplicado con frecuencia (4,17%), sino que tiene tendencia a rechazarla (16,67%). Pese a que hay encuestados de todos los grupos que han rechazado el cumplido en esta situación, existe una amplia diferencia en la frecuencia de uso. Entre G2c y G3 la diferencia se muestra significativa: X^2=11,842 P=0,001 (P<0,05). Del mismo modo, en la comunidad de habla china también se han dado más respuestas de forma no verbal que en la española, siendo la diferencia entre G1c y G3 significativa: X^2=5.333 P=0.021 (P<0.05). Pasamos a la distribución del uso de las macro-estrategias y la revisamos a través del siguiente gráfico:

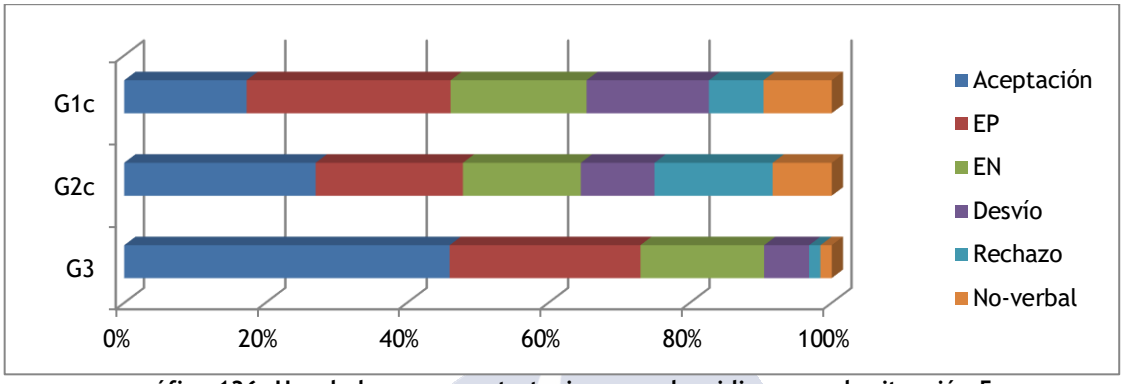


gráfico 136: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 5

Podemos observar que el uso de las estrategias positivas representa más de 70% del uso total del G3, mientras que en las respuestas de los dos grupos chinos sólo llegan a un poco más del 40%. Los tres grupos cuentan con un porcentaje similar de empleo de la elaboración positiva, la diferencia consiste principalmente en el uso de la aceptación, cuya diferencia resulta significativa entre el G3 y ambos grupos chinos: X^2=13,349 P=0,000259 (G1c vs G3); X^2=4,945 P=0,026 (G2c vs. G3); ambos P<0,05. Es decir, el grupo español tiene diferencia significativa con el G1c en el uso de aceptación y comunicación no-verbal, y también se refleja una diferencia significativa entre el G3 y el G2c en el uso de aceptación y rechazo. En resumen, al responder al cumplido sobre aspecto físico por parte de una persona de confianza (compañera de oficina), los sujetos de las dos comunidades de habla se comportan de forma muy distinta.

Pasamos a continuación a tratar la comparación entre los nativos españoles (G3) y los aprendices de español (G1e y G2e). Al manejar la lengua meta, los aprendices chinos de español han disminuido el uso de la respuesta simple y, en consecuencia, han reducido el uso de la forma compuesta. El G1e en el contexto español ha dado un resultado de 11 respuestas simples y 22 compuestas, y mantiene 5 usos de no-verbal. Este cambio se aproxima más a la forma de respuesta de los españoles nativos. El G2e ha reducido la respuesta simple desde 24 usos hasta 19 usos y ha renunciado a la forma no-verbal, por lo tanto, en el contexto español han dado la misma cantidad de respuestas de forma simple y compuesta. En esta situación, también se observa una forma de respuesta de los encuestados chinos ligeramente más parecida a la de los españoles nativos. Especificamos los usos de las sub-estrategias de los tres grupos en español en la siguiente tabla:

Tabla 67: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 5

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	21 (35%)	30(50,85%)	29(46,03%)
Mostrar acuerdo	2 (3,33%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	1 (1,67%)	1(1,69%)	0 (0%)
Dar explicaciones	1 (1,67%)	1(1,69%)	2(3,71%)

Devolver el cumplido	17(28,33%)	14(23,73%)	15(23,81%)
Expresar esperanza o deseo	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar alegría	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2 (3,33%)	2(3,39%)	10(15,87%)
Expresar incredulidad	4 (6,67%)	3(5,08%)	1(1,59%)
Reasignar	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar sorpresa o vergüenza	1 (1,67%)	2(3,39%)	0 (0%)
Bromear	1 (1,67%)	2(3,39%)	3(4,76%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	2(3,39%)	1(1,59%)
Rechazo	1 (1,67%)	2(3,39%)	1(1,59%)
No-verbal	5 (8,33%)	0 (0%)	1(1,59%)
En total	60(100%)	59(100%)	63(100%)

Por un lado, los aprendices de español han aumentado la frecuencia de expresar agradecimiento además de devolver más el cumplido a la interlocutora. Por otro lado, han disminuido el uso de *rebajarse o quitar importancia* y, además, han rechazado menos cumplidos en el contexto español. Esto implica que los chinos cuando emplean E/L2 intentan comportarse de una forma mucho más abierta y positiva en la lengua meta. La totalidad de usos de (sub)estrategias no varía mucho en función del grupo, pero los grupos chinos siguen empleando más tipos de (sub)estrategias. Hemos mencionado que los españoles han hecho uso de 9 tipos. El G1e han empleado 15 tipos y el G2e 10. Revisamos la distribución de cada grupo desde el punto de vista de macro-estrategia y observemos el siguiente gráfico:

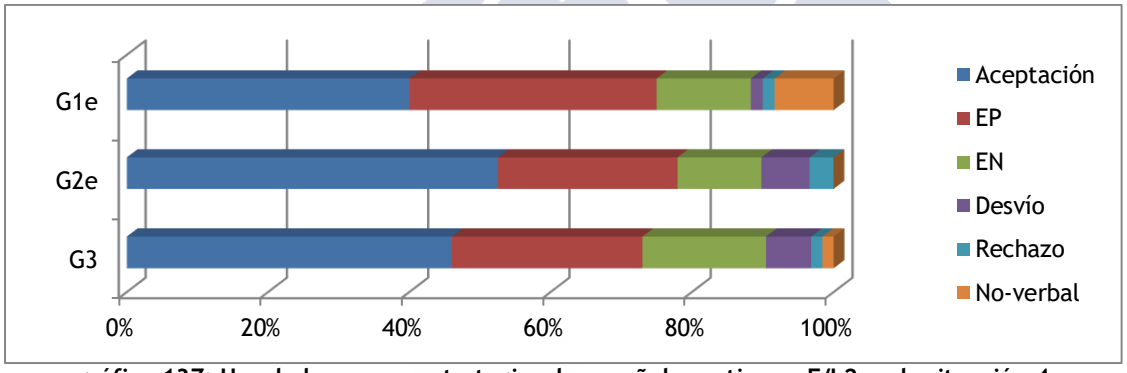


gráfico 137: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 4

Vemos que la frecuencia de uso de la aceptación y la elaboración de los dos grupos chinos ha aumentado significativamente, superando la suma de estas dos estrategias positivas al grupo español. Es decir, los aprendices chinos de español actúan de una forma mucho más positiva cuando emplean la lengua meta que la lengua nativa, lo cual les hace reaccionar de manera más similar a los españoles nativos.

8.1.6 Situación 6: Tu coche nuevo

Descripción del contexto: Acabas de comprar un coche nuevo. Un día un amigo tuyo lo ve y te dice: ¡Super cool, un cochazo! Yo lo compraría también.

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨un amigo tuyo¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

Empezamos por la forma de respuesta que utilizan los sujetos españoles en esta situación

tal como se indica en el gráfico:

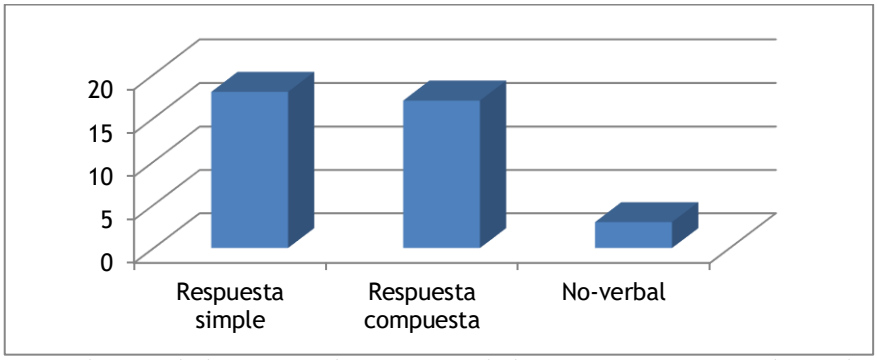


gráfico 138: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 6

En total los encuestados españoles han dado casi la misma cantidad de respuestas simples que compuestas. Entre estas respuestas, los hombres han utilizado ligeramente más la forma compuesta mientras que las mujeres empleado ligeramente más la forma simple. Se han registrado casos de respuesta no-verbal de ambos géneros en esta situación. La respuesta más utilizada por el G3 en esta situación es la forma simple de *mostrar acuerdo* (21,05%) y la forma compuesta de *dar gracias + mostrar acuerdo* (10,53%). Aquí ponemos algunos ejemplos:

Mostrar acuerdo:

Ya, es que es precioso. (G3, M)

Me encanta. Esto encantada con él. (G3, M)

Sí la verdad es que está muy bien. (G3, H)

Pues vale la pena, tío, me va genial con él. (G3, H)

Dar gracias + mostrar acuerdo:

¡Gracias! Está guay, va muy bien de momento. (G3, M)

¡Muchas gracias! Vale la pena comprarlo. (G3, H)

Detallamos los usos de las sub-estrategias empleadas por el G3 en esta situación en la tabla inferior:

Tabla 68: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 6

Dar gracias	12(21,43%)
Mostrar acuerdo	19(33,93%)
Dar explicación	5(8,93%)
Ofrecer(se)	2(3,57%)
Recomendar o dar consejos	6(10,71%)
Expresar esperanza o deseo	2(3,57%)
Reafirmación	1(1,79%)
Rebajarse o quitar importancia	2(3,57%)
Reasignar	1(1,79%)
Bromear	2(3,57%)
E-neutral	1(1,79%)
No-verbal	3(5,36%)

Hasta ahora, S6 hace referencia a la situación en la que se han encontrado más tipos de (sub)estrategias empleadas por el G3 (12 tipos). También es la primera vez que *dar gracias* no es la sub-estrategias más utilizada, siendo *mostrar acuerdo* la más empleada. Muchos sujetos españoles muestran el acuerdo con el cumplido recibido sobre el coche a través de una expresión tal como ¨estoy contento/a con él¨ o ¨la verdad es que está muy bien¨ y expresiones similares. La segunda más empleada es *dar gracias*, seguida de *recomendar o dar consejos*.

Ésta es la primera vez que aparece en los datos de los encuestados españoles, esto se debe a que se trata de una compra y los informantes la recomiendan porque les ha salido bien, o le aconsejan al interlocutor que ahorre para hacer esta compra. La distribución de las macro-estrategias del G3 se puede presentar en el siguiente gráfico:

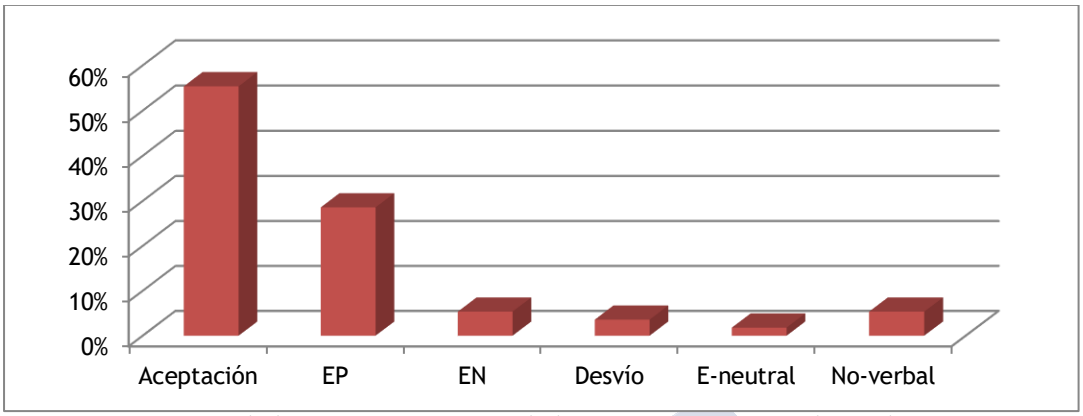


gráfico 139: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 6

Podemos observar que el uso de la aceptación y la elaboración positiva representa un porcentaje muy importante. Se registra muy poco uso de elaboración negativa y desvío, además no se ha encontrado ningún rechazo al cumplido en esta situación. Es la primera vez que aparece el uso de elaboración neutral en las respuestas de los sujetos españoles, aunque sólo hay un único uso por parte de una encuestada mujer, cuya respuesta es ¨pues ya sabes¨, una contestación corta y afirmativa, pero sin expresar su actitud hacia el cumplido recibido. Y, por último, todos los informantes que contestan de forma no verbal indican que se reirían o responderían con un gesto o una mirada que expresa orgullo y acuerdo.

Ahora pasamos a la comparación entre las dos comunidades de habla, es decir, cuando los tres grupos de sujetos utilizan su lengua nativa (G1c/G2c vs G3). Hemos constatado que los españoles han dado casi la misma cantidad de respuestas de forma simple que compuesta. Ambos grupos chinos han aportado muchas más respuestas simples que compuestas, además, bastantes sujetos chinos han elegido responder con recursos no verbales. Con el fin de precisar la distribución de forma de respuesta reparemos en los datos de la siguiente tabla:

Tabla 69: Distribución de formas de respuestas al cumplido en ambos idiomas en la situación 6

	Simple	Compuesta	No-verbal
G3	18	17	3
G1c	24	5	9
G2c	24	8	6

Los encuestados chinos tienen tendencia a utilizar la forma simple y han dado bastantes respuestas no verbales, sobre todo el G1c. En cambio, los informantes españoles no muestran preferencia por ninguna forma en esta situación y aunque también han empleado la forma no-verbal, solamente cuenta con un tercio del uso en el G1c y la mitad en el G2c. Revisamos los usos de sub-estrategias de los tres grupos tal como se indica en la tabla:

Tabla 70: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 6

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	0 (0%)	8 (17,39%)	12(21,43%)
Mostrar acuerdo	2 (4,65%)	6 (13,04%)	19(33,93%)
Elevar el elogio	0 (0%)	3 (6,5%)	0 (0%)
Dar explicaciones	4 (9,3%)	0 (0%)	5(8,93%)

Devolver el cumplido	0 (0%)	1 (2,17%)	0 (0%)
Ofrecer(se)	4 (9,3%)	3 (6,52%)	2(3,57%)
Recomendar o dar consejos	4 (9,3%)	4 (8,7%)	6(10,71%)
Expresar esperanza o deseo	1 (2,33%)	1 (2,17%)	2(3,57%)
Pregunta de reafirmación	1 (2,33%)	0 (0%)	1(1,79%)
Rebajarse o quitar importancia	3 (6,98%)	5 (10,87%)	2(3,57%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	3 (6,5%)	0 (0%)
Reasignar	0 (0%)	2 (4,35%)	1(1,79%)
Bromear	8 (18,6%)	2 (4,35%)	2(3,57%)
Cambiar de tema	1 (2,33%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	1 (2,17%)	0 (0%)
Alentar	4 (9,3%)	1 (2,17%)	0 (0%)
Elaboración neutral	1 (2,33%)	0 (0%)	1(1,79%)
Rechazo	1 (2,33%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	9 (20,93%)	6 (13,04%)	3(5,36%)
En total	43(100%)	46(100%)	56(100%)

Debido a que los sujetos chinos tienen preferencia por la forma simple, han aportado menos usos de (sub)estrategias en total. No obstante, ambos grupos chinos han aplicado más tipos de sub-estrategias que el grupo español: el G1c ha usado 13 tipos, el G2c 14 tipos y el G3 12 tipos. Varían mucho los usos de *dar gracias* y *mostrar acuerdo* entre las dos comunidades de habla. En la española se han empleado ambas con mucha frecuencia. En cambio, el G1c no cuenta con ningún uso de dar gracias, que suele ser una de las sub-estrategias más empleadas. Al mismo tiempo, la frecuencia de uso de mostrar acuerdo del G3 es muy superior a la de los dos grupos chinos. Además de la forma no-verbal, el G1c también ha utilizado con bastante frecuencia la sub-estrategia de *bromear*, dado que tienen mucha confianza con el interlocutor. Tras examinar la distribución de las macro-estrategias obtenemos el siguiente gráfico:

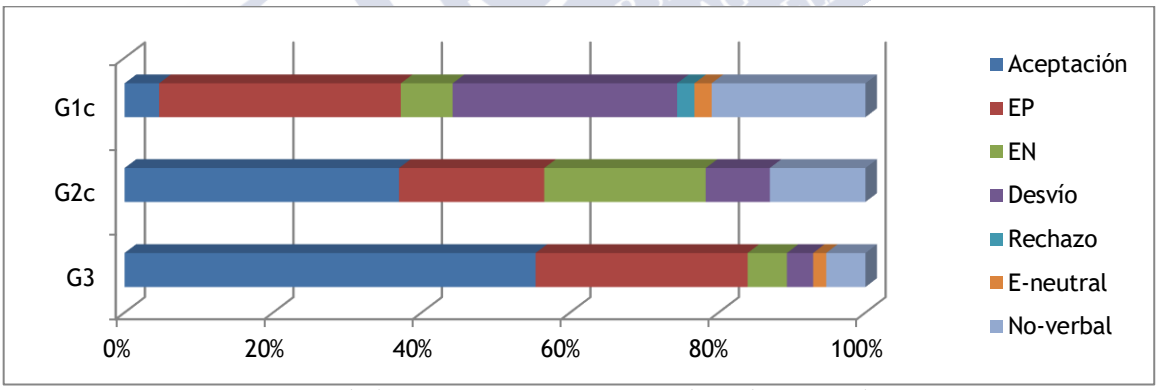


gráfico 140: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 6

Se observa que la distribución de cada grupo varía mucho. El G1c solamente cuenta con un 4,65% de uso de aceptación mientras que el G3 tiene más de la mitad. El G1c ha empleado mucho el desvío mediante el frecuente uso de bromear, mientras que el uso de esta macro-estrategia sólo representa un pequeño porcentaje en los otros dos grupos. Cabe mencionar que los sujetos de distintos grupos chinos se comportan de forma muy diferente, los que tienen experiencia en España aceptan mucho más el cumplido directamente y cuando no lo aceptan, prefieren elaborarlo negativamente. En cambio, los que nunca han tenido experiencia de vida en España aceptan muy poco el cumplido y prefieren elaborarlo positivamente y desviarlo, o bien reírse en vez de decir algo. La diferencia en el uso de macro-estrategias entre las dos comunidades es considerable: en el uso de aceptación, la diferencia entre G3 y G2c no se muestra significativa (X^2=3,522 P=0,061 P>0,05) mientras que entre G3 y G1c sí es

significativa (X^2=41,667 P=1,0824E-10 P<0,05); en el uso de la elaboración negativa no se aprecia una diferencia importante entre G1c y G3 por lo que sólo revisamos la de los grupos G2c y G3, que resulta significativa (X^2=10,704 P=0,001 P<0,05). En el uso de desvío, también se puede observar que, aunque hay diferencia entre G2c y G3, no es muy grande, por lo tanto sólo examinamos la diferencia entre G1c y G3 y observamos que en este caso sí existe una diferencia importante (X^2=19,882 P=0.000008 P<0,05). El G1c ha rechazado algún cumplido mientras que los otros no, pero al mismo tiempo también ha aportado una respuesta de elaboración neutral, al igual que el G3. Por último, en el uso de la forma no-verbal, la diferencia entre G2c y G3 no se aprecia prácticamente (X^2=3.556 P=0.059 P>0.05), sin embargo sí se aprecia al contrastar G1c y G3 (X^2=9,846 P=0,002 P<0,05). En resumen, en la situación de recibir un cumplido sobre el coche procedente de un amigo, los sujetos de distintas comunidades de habla tienen actitudes muy diferentes. Sobre todo los chinos que nunca han vivido en España o fuera, que presentan varias diferencias significativas con los españoles. Respecto a los chinos que han vivido en España, se observa que actúan de forma más abierta que sus compañeros chinos mientras que se mantienen más conservadores que los españoles.

Dado que son distintas las formas de conducta de los encuestados en distintas comunidades de habla, ahora investigamos cómo responden al cumplido los aprendices chinos de español cuando manejan la lengua meta. En primer lugar, observamos la forma de respuesta. En el contexto español, el G1e mantiene su preferencia por la forma simple, pero ha reducido el uso de estrategias no verbales, y, en consecuencia, se ha obtenido la misma cantidad de respuestas simples en comparación con en el contexto chino, más respuestas compuestas y menos respuestas no verbales. En cambio, el G2e ha reducido el uso de la forma simple y de comunicación no-verbal, aportando únicamente una respuesta no-verbal y apenas ninguna preferencia entre la forma simple o compuesta. Este comportamiento se acerca mucho más a la forma de respuesta de los españoles nativos. A continuación, contabilizamos los usos de las sub-estrategias de los tres grupos en el contexto español tal como se percibe en la tabla:

Tabla 71: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 6

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	13(27,08%)	20(35,71%)	12(21,43%)
Mostrar acuerdo	10 (20,83%)	11(19,64%)	19(33,93%)
Elevar el elogio	1 (2,08%)	1 (1,79%)	0 (0%)
Dar explicaciones	4 (8,33%)	4 (7,14%)	5(8,93%)
Devolver el cumplido	0 (0%)	1 (1,79%)	0 (0%)
Ofrecer(se)	3 (6,25%)	3 (5,36%)	2(3,47%)
Recomendar o dar consejos	2 (4,17%)	4 (7,14%)	6(10,71%)
Expresar esperanza o deseo	1 (2,08%)	1 (1,79%)	2(3,57%)
Expresar alegría	0 (0%)	1 (1,79%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	0 (0%)	1(1,79%)
Rebajarse o quitar importancia	1 (2,08%)	4 (7,14%)	2(3,57%)
Expresar incredulidad	1 (2,08%)	2 (3,57%)	0 (0%)
Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	1(1,79%)
Bromear	4 (8,33%)	1 (1,79%)	2(3,57%)
Reprender	1 (2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
Alentar	2 (4,17%)	0 (0%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	0 (0%)	1(1,79%)
Rechazo	1 (2,08%)	2 (3,57$)	0 (0%)
No-verbal	4 (8,33%)	1 (1,79%)	3(5,36%)
En total	48(100%)	56(100%)	56(100%)

Podemos notar que ambos grupos chinos han aumentado mucho la frecuencia del uso de *dar*

gracias en la lengua meta, superando incluso a los españoles nativos. La frecuencia del uso de mostrar acuerdo de los aprendices de español también ha crecido. Ambos grupos han reducido el uso de *rebajarse*, *bromear* y no-verbal. Con respecto a la cantidad de tipos de (sub)estrategia empleada, los encuestados chinos siguen utilizando más tipos que los españoles: ambos grupos chinos cuentan con 14 tipos y el grupo español con 12. La distribución de las macro-estrategias de cada grupo en esta situación es la siguiente:

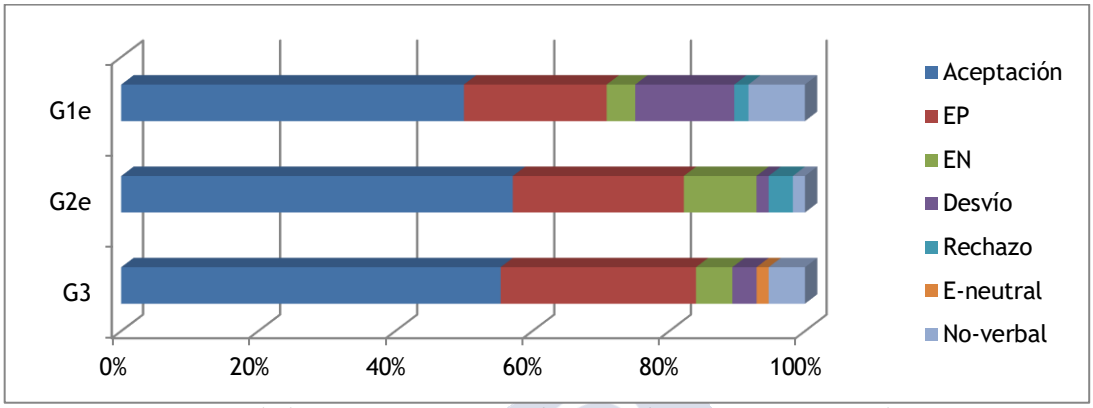


gráfico 141: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 6

Se puede advertir que los dos grupos chinos han aumentado mucho el uso de la aceptación y ahora tienen un porcentaje muy cercano al de G3. Al mismo tiempo, también han reducido el uso de las estrategias negativas: el G1e ha reducido la frecuencia de uso del desvío y el G2e ha disminuido la frecuencia del uso de la elaboración negativa. Además, los dos grupos chinos han empleado en menor medida de la forma verbal. Todo esto ayuda a los aprendices chinos de español a comportarse de forma más similar a los españoles nativos. De tal modo que se comprueba que los aprendices que han vivido en España presentan un uso más acertado del acto del habla de responder al cumplido al manejar la lengua meta.

8.1.7 Situación 7: Tu portátil nuevo

Descripción del contexto: Acabas de comprar un portátil nuevo. Un día vas a la oficina de tu tutora con él para hablar de un trabajo con ella (os veis casi todos los días). Tu tutora notó que tienes un portátil nuevo y te dice: Es el último modelo, ¿verdad? Dicen que es muy resistente y rápido, además es muy bonito, ¡me gusta mucho!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨os veis casi todos los días¨; el encuestado tiene menos posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tu tutora¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de más posición social a la persona de menos posición social.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: M

Primero revisamos la forma de respuesta que utilizan los sujetos españoles del G3 en esta situación. Reparemos en los datos de la tabla:

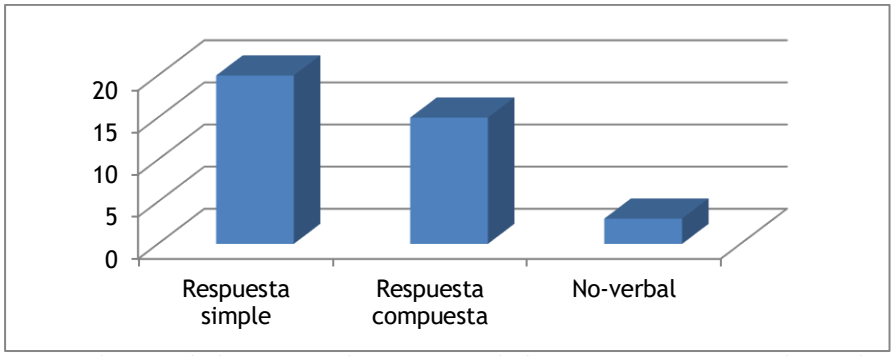


gráfico 142: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 7

Tanto los encuestados hombres como las encuestadas mujeres del G3 han dado alguna respuesta más, simple que compuesta. Por otra parte, solamente las mujeres han contestado de forma no-verbal mientras que los hombres prefieren la forma verbal. En esta situación la respuesta más frecuente es mostrar acuerdo con el cumplido recibido. Por ejemplo:

Sí, estoy muy contenta con él. (G3, M)

Ah pues sí, está muy bien, la verdad es que va genial y salió bien de precio. (G3, M)

Sí, está muy bien, por ahora va bien. (G3, H)

Sí, todavía no lo he probado mucho, pero va muy bien. (G3, H)

Además de mostrar acuerdo, los encuestados hombres también han empleado con bastante frecuencia dos formas compuestas: *dar gracias + mostrar acuerdo* y *mostrar acuerdo + dar explicación*. Se pueden observar en los siguientes ejemplos:

Dar gracias + mostrar acuerdo:

¡Muchas gracias! Sí, estoy muy contento con él y ha sido una buena oferta. (G3, H)

Sí, está muy guay, gracias. (G3, H)

Mostrar acuerdo + dar explicación:

¡Sí! Va como un tiro jaja. Ya estaba deseando cambiar de portátil. Sí da gusto. (G3, H)

¡Ah! Lo compré en Fnac. ¡Está a muy buen precio, la verdad! (G3, H)

En cambio, las respuestas de las encuestadas mujeres son bastante dispersas, la segunda respuesta más utilizada es la no-verbal. A continuación, se exponen todos los usos de las sub-estrategias empleadas por G3 en esta situación:

Tabla 72: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 7

Dar gracias	8(15,09%)
Mostrar acuerdo	25(47,17%)
Dar explicación	9(16,98%)
Recomendar	2(3,77%)
Rebajarse o quitar importancia	3(5,66%)
Reasignar	2(3,77%)
Rechazo	1(1,89%)
No-verbal	3(5,66%)

El uso de la sub-estrategia *mostrar acuerdo* ocupa casi la mitad, siendo la (sub)estrategia más empleada por G3 en esta situación. Sucede lo mismo que en la situación anterior (S6), en la que los sujetos españoles también han hecho un mayor uso de *mostrar acuerdo* y se trata de un tema de pertenencia también. Aparecen expresiones tales como ¨la verdad es que sí¨, ¨la verdad es que estoy contento/a con él¨ en ambas situaciones para mostrar acuerdo con el emisor del cumplido. Examinando la distribución de las macro-estrategias obtenemos el siguiente gráfico:

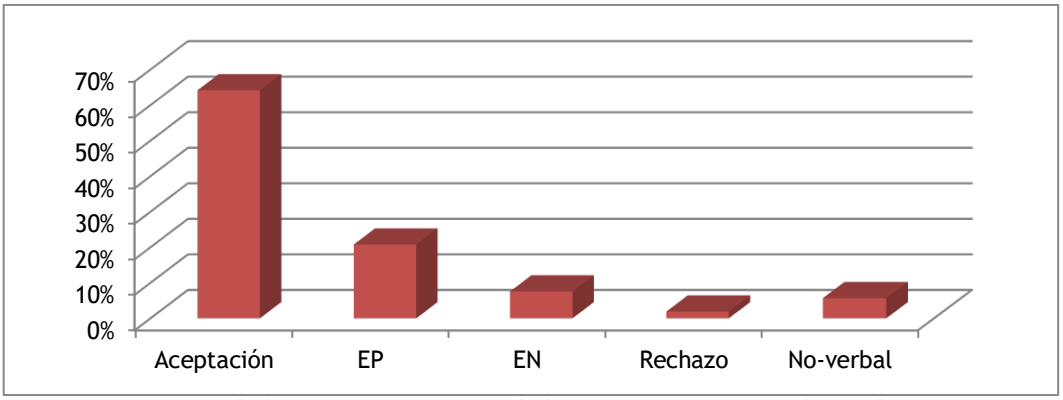


gráfico 143: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 7

El alto porcentaje de aceptación (64,15%) y elaboración positiva (20,75%) demuestran la actitud positiva de los sujetos españoles frente a un cumplido sobre pertenencia por parte de una profesora. Sin embargo, se ha encontrado un uso de rechazo dado por un encuestado hombre, negando ¨no es tan bonito¨. Además, los españoles no han empleado ninguna sub-estrategia bajo la categoría de desvío. Por lo tanto, en esta situación G3 sólo han hecho empleo a 8 tipos de (sub)estrategias.

Pasamos al contraste entre las dos comunidades de habla. Ambos grupos chinos en su lengua materna han dado más respuestas compuestas que simples y también algunas respuestas no verbales, igual que el grupo español. Es decir, en esta situación en las dos comunidades hay la misma preferencia por la forma simple. Desde el punto de vista del uso de las sub-estrategias, podemos revisarlos en la siguiente tabla:

Tabla 73: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 7

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	5 (9,26%)	10 (20,4%)	8(15,09%)
Mostrar acuerdo	24(44,4%)	15 (30,61%)	25(47,17%)
Dar explicaciones	7(12,96%)	12 (24,49%)	9(16,98%)
Devolver el cumplido	1 (1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Ofrecer(se)	1 (1,85%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Recomendar o dar consejos	3 (5,56%)	3 (6,12%)	2(3,77%)
Rebajarse o quitar importancia	2 (3,7%)	1 (2,04%)	3(5,66%)
Expresar incredulidad	2 (3,7%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Reasignar	4 (7,4%)	1 (2,04%)	2(3,77%)
Bromear	1 (1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Cambiar de tema	1 (1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	1(1,85%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0(0%)	1 (2,04%)	0 (0%)
Rechazo	0 (0%)	0 (0%)	1(1,89%)
No-verbal	2 (3,7%)	3 (6,12%)	3(5,66%)
En total	54(100%)	49(100%)	53(100%)

El total de usos de (sub)estrategias de los tres grupos no varía mucho, el grupo español sigue utilizando menos tipos de estrategias que los dos grupos chinos (G3: 8 tipos/G1c: 13 tipos y G2c:11 tipos). Las tres sub-estrategias más empleadas por los tres grupos coinciden: *mostrar acuerdo* > *dar explicación* > *dar gracias*. Además, los tres grupos también cuentan con una frecuencia parecida del uso de no-verbal. La diferencia consiste en que, en primer lugar, el uso de *expresar incredulidad* ha aparecido en las respuestas de ambos grupos chinos pero en ninguna de los españoles; y en segundo lugar, el uso de rechazo. Ninguno de los sujetos chinos ha rechazado el cumplido por parte de la profesora sobre su portátil nuevo, mientras

que uno de los españoles sí lo ha hecho, aunque se trata de un único caso. Partiendo del uso de las macro-estrategias podemos obtener el siguiente gráfico:

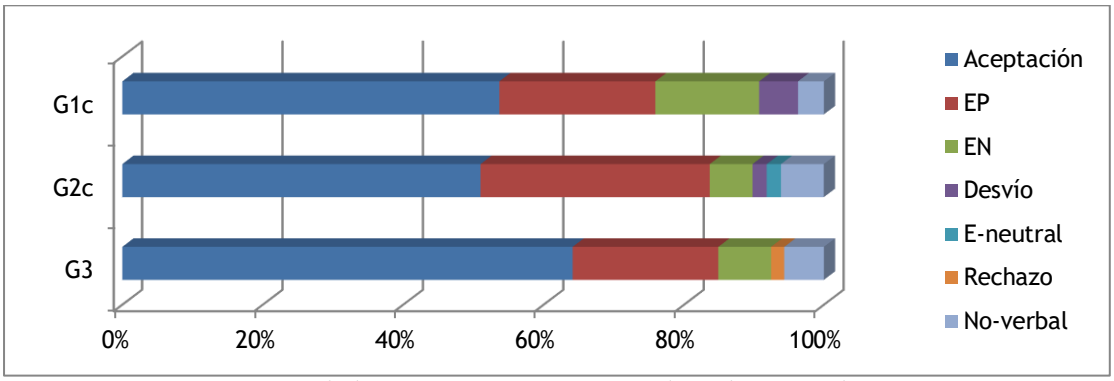


gráfico 144: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 7

Los sujetos españoles han aplicado la aceptación con más frecuencia que los chinos. Sin embargo, gracias al mayor uso de la elaboración positiva, los tres grupos cuentan con una frecuencia de uso de las macro-estrategias positivas muy similar. Pese a que la distribución de las macro-estrategias negativas es ligeramente diferente, en general los sujetos de las dos comunidades de habla se comportan de forma muy similar en esta situación.

Ahora pasamos a la comparación entre los españoles nativos y los aprendices chinos de español. En la lengua meta, los sujetos chinos mantienen su preferencia por la forma simple para responder al cumplido. Es decir, los sujetos chinos en el contexto español siguen teniendo la misma tendencia que los españoles nativos hacia la forma simple. En la tabla precisamos los usos de sub-estrategias empleadas por los tres grupos:

Tabla 74: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 7

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	9 (18%)	17 (34%)	8(15,09%)
Mostrar acuerdo	17 (34%)	10 (20%)	25(47,17%)
Dar explicaciones	8 (16%)	14 (28%)	9(16,98%)
Devolver el cumplido	1 (2%)	0 (0%)	0 (0%)
Ofrecer(se)	5 (10%)	1 (2%)	0 (0%)
Recomendar o dar consejos	3 (6%)	2 (4%)	2(3,77%)
Expresar alegría	1 (2%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	1 (2%)	0 (0%)	3(5,66%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	3 (6%)	0 (0%)
Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	2(3,77%)
Bromear	2 (4%)	0 (0%)	0 (0%)
Mostrar reconocimiento	0 (0%)	1 (2%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	1 (2%)	0 (0%)
Rechazo	0 (0%)	0 (0%)	1(1,89%)
No-verbal	3 (6%)	1 (2%)	3(5,66%)
En total	50(100%)	50(100%)	53(100%)

Los aprendices chinos de español de ambos grupos han aumentado el uso de *dar gracias*, al mismo tiempo que han reducido el uso de *mostrar acuerdo*. Esto les aleja de la similitud que tenían con el G3 cuando manejaban la lengua nativa. La diferencia también consiste en el uso de *ofrecer(se)*, que aparece en ambos grupos chinos, pero en ninguna respuesta del grupo español. Los encuestados chinos han reducido los tipos de (sub)estrategias empleados en el contexto de la lengua meta, el G1e ha bajado la cantidad de 13 a 10 y el G2e ha bajado de 11 a 9. Cabe mencionar que ninguno de los informantes chinos ha rechazado el cumplido en esta

situación ni en lengua nativa ni en lengua meta. Revisamos la distribución de las macro-estrategias en el siguiente gráfico:

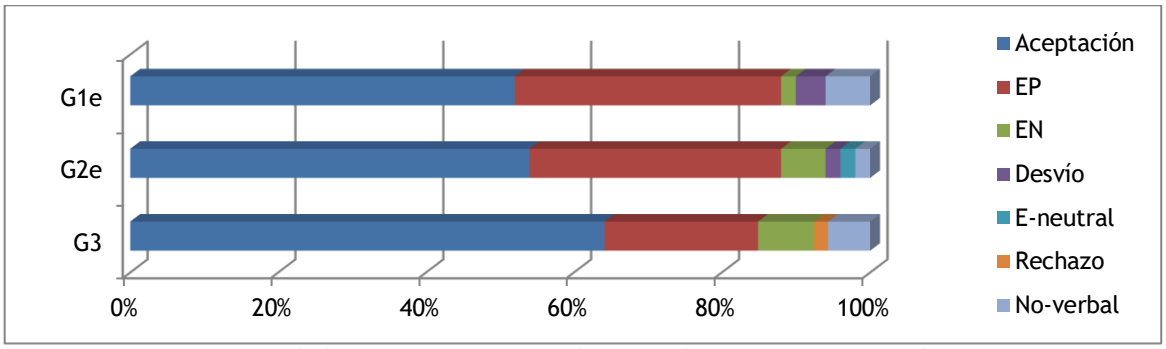


gráfico 145: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 7

El porcentaje de aceptación de los dos grupos chinos no ha cambiado mucho, debido a que *dar gracias* y *mostrar acuerdo* pertenecen a esta misma macro-estrategia, el hecho de que la frecuencia de una aumente y de la otra baje no ha afectado al total. Los sujetos chinos con experiencia en España (G2e) apenas alteran los usos de las macro-estrategias y los encuestados sin experiencia fuera del país (G1e) han hecho un mayor uso de la elaboración positiva, lo cual les asemeja más a la distribución de los españoles nativos. En resumen, desde el punto de vista de la macro-estrategia, los encuestados del Grupo 2 se comportan de forma muy parecida a la de los españoles nativos, tanto manejando la lengua nativa como con la lengua meta. Los informantes del Grupo 1 en el contexto chino actúan también de una forma bastante positiva pero aún mantienen una distancia con el Grupo 3. No obstante, gracias al importante aumento del uso de elaboración positiva, el G1e tiene una actitud más positiva en el contexto español, por lo que la distribución es más parecida a la de los españoles nativos.

8.1.8 Situación 8: Arreglaste el ordenador de tu subordinado

Descripción del contexto: Un compañero de trabajo tenía el ordenador averiado, tú eres su jefe/a pero os lleváis bien así que se lo reparas y te dice: Dios, ¡Tienes las manos mágicas! ¡Ahora tengo un ordenador nuevo!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-), se indica por ¨os lleváis bien¨; el encuestado tiene más posición social que la persona configurada en el contexto (P+), se indica por ¨tú eres su jefe/a¨, en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de menos posición social a la persona de más posición social.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: H

Empezamos con la forma de respuesta que eligen los sujetos españoles del G3 en esta situación y su distribución en el gráfico:

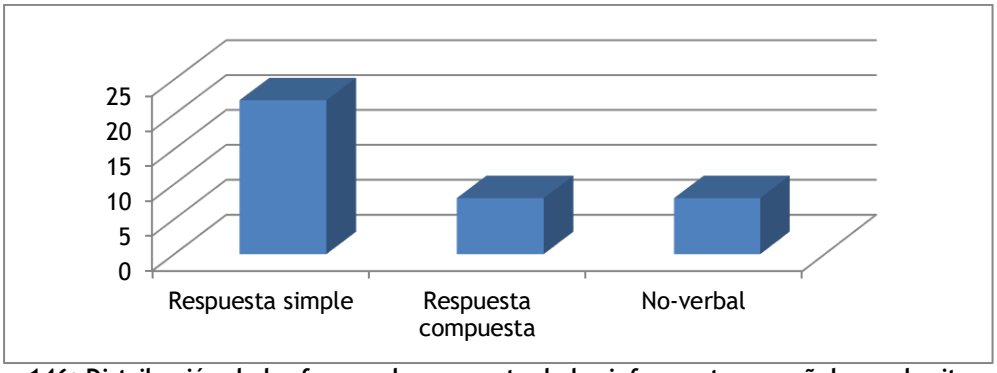


gráfico 146: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 8

Se observa una clara preferencia por la forma simple, puesto que han dado 22 respuestas de esta modalidad. Además, sus respuestas contienen la misma cantidad de uso de la forma compuesta que no-verbal. La respuesta más repetida es la forma simple de *rebajarse o quitar importancia* (11 usos), la elaboración neutral y la forma no-verbal. Ponemos unos ejemplos:

Rebajarse o quitar la importancia:

No pasa nada, para eso estamos. (G3, M)

No es para tanto. (G3, M)

No me costó nada arreglarlo, no ha sido nada. (G3, H)

En realidad, es muy fácil arreglarlo. (G3, H)

Elaboración neutral:

De nada hombre, ¡jaja! (G3, M)

No hay de qué. (G3, H)

En la tabla todas las (sub)estrategias empleadas por G3 en esta situación y la frecuencia de uso de cada:

Tabla 75: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 8

Dar gracias	4(8,70%)
Dar explicación	3(6,52%)
Ofrecer(se)	4(8,70%)
Dar consejos	1(2,17%)
Expresar esperanza	2(4,35%)
Rebajarse o quitar importancia	15(32,61%)
Bromear	3(6,52%)
Cambio de tema	1(2,17%)
Rechazo	1(2,17%)
E-neutral	4(8,70%)
No-verbal	8(17,39%)

Por primera vez, la sub-estrategia de *rebajarse o quitar importancia* ocupa el primer lugar, seguida por la forma no-verbal. *Dar gracias*, que suele ser la más empleada por el G3, cuenta en esta situación solamente con 4 usos, compartiendo el tercer lugar con *ofrecer(se)* y la elaboración neutral. Los sujetos españoles en esta situación han empleado 11 tipos de (sub)estrategias, siendo una de las situaciones en las que han utilizado más tipos de estrategias. La distribución de macro-estrategias la presentamos en el siguiente gráfico:

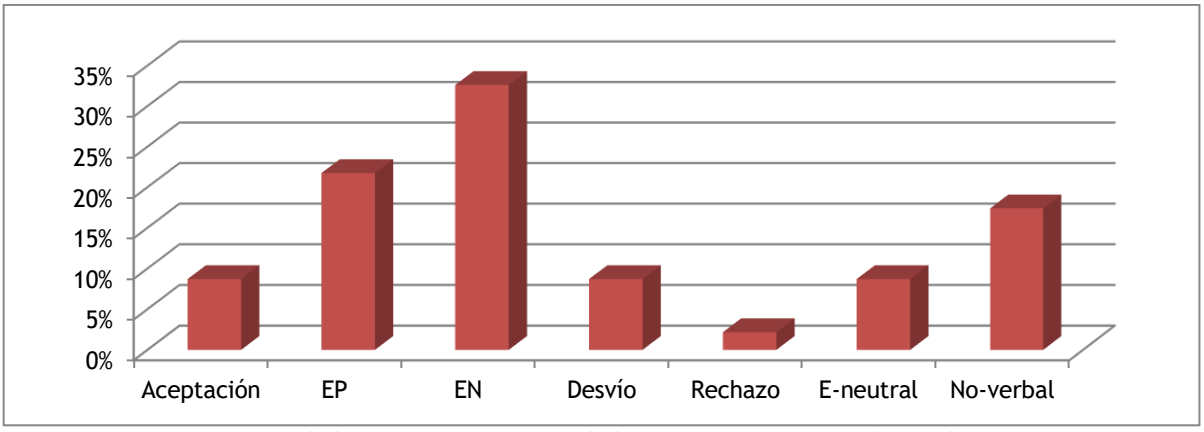


gráfico 147: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 8

Los encuestados españoles han empleado las siete macro-estrategias. A diferencia de otras situaciones, en ésta la más utilizada es la elaboración negativa en lugar de una macro-estrategia positiva. Además, como se mencionó anteriormente, la elaboración neutral y la forma no-verbal también cuentan con un porcentaje importante, lo que demuestra la actitud negativa de los españoles del G3 frente a un cumplido sobre la habilidad procedente de una persona con la posición social inferior. Algunos informantes españoles nos explican que la razón por la cual responden simplemente con una sonrisa es porque toman el cumplido como un agradecimiento y para ellos no es necesario emitir una respuesta. Por esa misma razón se han encontrado varios usos de la elaboración neutral diciendo ¨De nada¨ o ¨No hay de qué¨ basados en la interpretación del cumplido recibido con la función de dar agradecimiento.

Llegamos a la parte de comparación entre las dos comunidades de habla, es decir, cuando todos los sujetos de los tres grupos manejan su lengua nativa. Respecto a la forma de respuesta, ambos grupos chinos han dado muchas más respuestas simples que compuestas: El G1c cuenta con 26 respuestas simples, 6 compuestas y 6 no verbales mientras que el G2c tiene 32 simples, sólo 1 compuesta y 5 no verbales, frente a 22 simples, 8 compuestas y 8 no verbales de sus compañeros españoles. Dicho de otro modo, los sujetos de todos los grupos tienen mayor tendencia a hacer uso de la forma simple en esta situación. Además, los tres grupos comparten la respuesta más empleada en esta situación: la forma simple de *rebajarse o quitar importancia*, que cuenta con 13 usos del G1c, 12 usos del G2c y 11 usos de G3. En la siguiente tabla se pueden ver todas las (sub)estrategias empleadas en esta situación:

Tabla 76: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 8

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	2 (4,55%)	4 (10,26%)	4(8,70%)
Mostrar acuerdo	1 (2,27%)	0 (0%)	0 (0%)
Elevar el elogio	3 (6,82%)	3 (7,69%)	0 (0%)
Dar explicaciones	5 (11,36%)	1 (2,56%)	3(6,52%)
Ofrecer(se)	6 (13,64%)	1 (2,56%)	4(8,70%)
Recomendar o dar consejos	0 (0%)	2 (5,13%)	1(2,17%)
Expresar esperanza o deseo	0 (0%)	0 (0%)	2(4,35%)
Rebajarse o quitar importancia	13 (29,54%)	12(30,77%)	15(32,61%)
Bromear	4 (9,09%)	4(10,26%)	3(6,52%)
Cambiar de tema	2 (4,55%)	0 (0%)	1(2,17%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	1 (2,56%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	0 (0%)	4(8,70%)
Rechazo	2 (4,55%)	6(15,38%)	1(2,17%)
No-verbal	6 (13,64%)	5(12,82%)	8(17,39%)
En total	44(100%)	39(100%)	46(100%)

Podemos notar que en esta situación tanto los sujetos chinos como los españoles han empleado poco la forma *dar gracias* en comparación con otras situaciones. La (sub)estrategia más utilizada por los tres grupos es la de *rebajarse o quitar importancia* en lugar *de dar gracias,* la cual suele ser la más empleada. Este cambio demuestra la actitud negativa o la intención de ser modestos de los encuestados al recibir un cumplido sobre habilidad efectuado por una persona con la posición inferior. Los informantes chinos de ambos grupos han aplicado la *de elevar el cumplido*, mientras que los españoles no han dado ningún uso a dichas estrategias. Sin embargo, los españoles han empleado en varias ocasiones *expresar esperanza o deseo* y la elaboración neutral, mientras que ninguno de los sujetos chinos la ha empleado. Cabe mencionar que todos los grupos cuentan con usos de rechazo y la forma no-verbal, lo cual ha ocurrido en escasas ocasiones en otras situaciones. Desde la perspectiva de macro-estrategia, la distribución de los tres grupos se puede mostrar en el siguiente gráfico:

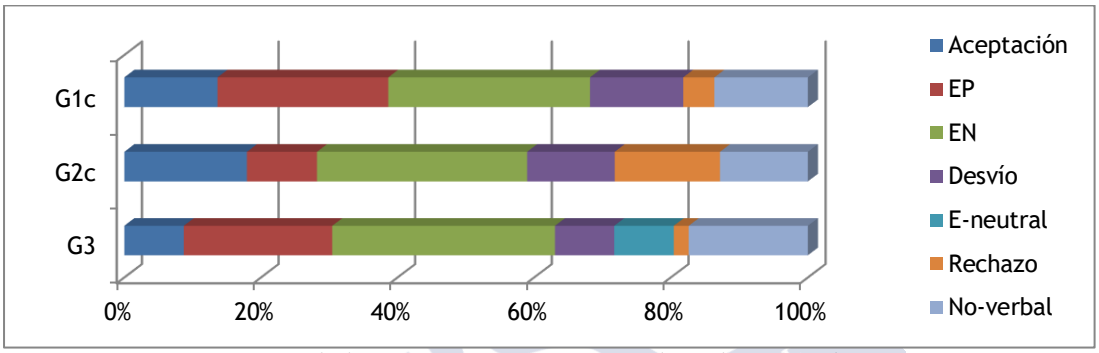


gráfico 148: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 8

Se puede observar que en esta situación el G3 cuenta con una frecuencia muy baja del uso de la aceptación. A pesar de que la de los dos grupos chinos también es bastante baja, sobrepasa a la del G3, ya que emplean la sub-estrategia de *elevar el cumplido*, cuyo uso no se ha encontrado en las respuestas del G3. El G1c cuenta con la suma de las dos macro-estrategias positivas más altas de los tres grupos. Todos los grupos tienen una elevada frecuencia de uso de la elaboración negativa y además no varía mucho de unos a otros, representando aproximadamente un tercio de todos los usos. Destaca el uso de la elaboración neutral de los españoles y esto hace que el G3 cuente con usos de todas las macro-estrategias configuradas en el trabajo. Asimismo, a pesar de que algunos encuestados de cada grupo han rechazado el cumplido, el G2c cuenta con muchos más rechazos que sus compañeros. La diferencia se aprecia significativa: X^2=5,000 P=0,025 (G1c vs G2c) y X^2=9,941 P=0,002 (G2c vs. G3), ambos P<0,05. El uso de la forma no-verbal de los tres grupos representa un porcentaje importante, pero sin que la diferencia entre ellos resulte significativa. Es muy difícil determinar cuál de los tres grupos se comporta de forma más positiva o negativa, puesto que el G2c tiene el mayor uso de la aceptación y al mismo tiempo el mayor uso de rechazo. El G3 cuenta con menos porcentaje de uso de rechazo, pero también con menor uso de la aceptación. Lo que queda de manifiesto es la tendencia general de todos los grupos en esta situación.

A continuación, examinamos las respuestas de los aprendices chinos de español (G1e/G2e) y de los españoles nativos (G3). El Grupo 1 no ha cambiado nada la distribución de forma de respuesta, sigue dando 26 respuestas simples, 6 compuestas y 6 no verbales. El G2e ha reducido la forma simple (de 32 a 27 usos) y, en consecuencia, ha aumentado ligeramente el uso de la forma respuesta (de 1 a 6 usos), al mismo tiempo que mantiene los 6 usos de la forma no-verbal. Esto hace que el G2e se acerque un poco más a la distribución de la forma de respuesta de sus compañeros. El uso de todas las sub-estrategias aplicadas en esta

situación por los aprendices de español y por los nativos españoles, se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 77: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 8

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	5(11,36%)	12(27,27%)	4(8,70%)
Elevar el elogio	1(2,27%)	2(4,55%)	0 (0%)
Dar explicaciones	3(6,82%)	1(2,27%)	3(6,52%)
Ofrecer(se)	5(11,36%)	1(2,27%)	4(8,70%)
Recomendar o dar consejos	1(2,27%)	2(4,55%)	1(2,17%)
Expresar esperanza o deseo	0 (0%)	1(2,27%)	2(4,35%)
Expresar alegría	2(4,55%)	2(4,55%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	13(29,54%)	7(15,91%)	15(32,61%)
Bromear	3(6,82%)	2(4,55%)	3(6,52%)
Cambiar de tema	3(6,82%)	0 (0%)	1(2,17%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	2(4,55%)	0 (0%)
Reprender	0 (0%)	1(2,27%)	0 (0%)
Elaboración neutral	2(4,55%)	3(6,82%)	4(8,70%)
Rechazo	0 (0%)	3(6,82%)	1(2,17%)
No-verbal	6(13,64%)	5(11,36%)	8(17,39%)
En total	44(100%)	44(100%)	46(100%)

Se observa que el total de usos de estrategias de cada grupo no varía mucho, el G1e y el G3 han hecho uso de 11 tipos de (sub)estrategias mientras que el G2e en el contexto español ha empleado 14 tipos. Ambos grupos chinos emplean más del doble de veces *dar gracias* en el contexto español y ha resultado que superan con mucha diferencia el uso de dicha sub-estrategia por parte de los españoles nativos. Sobre todo en el G2e, la respuesta más utilizada de la forma simple es *dar gracias* en el contexto español. En cambio, el G1e y G3 mantienen la forma simple de *rebajarse o quitar importancia* como respuesta con más usos. Los estudiantes chinos han empleado dos sub-estrategias que los españoles nativos no han utilizado en ninguna respuesta: *elevar el elogio* y *expresar alegría*. Cabe mencionar que los estudiantes chinos de ambos grupos han aportado respuestas de elaboración neutral en el contexto de la lengua meta, lo que se asemeja a las respuestas de los españoles nativos. Además, los aprendices de E/L2 también han reducido el uso del rechazo al recibir el mismo cumplido en español y ninguno de los encuestados del G1e ha rechazado el cumplido. Podemos presentar la distribución de las macro-estrategias de cada grupo en el siguiente gráfico:

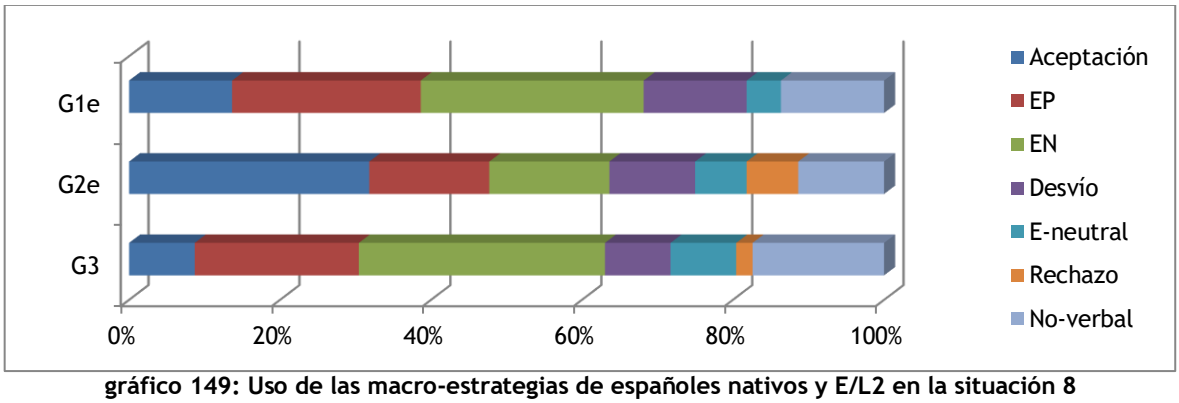


gráfico 149: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 8

Se observa el aumento del uso de la aceptación del G2e, la diferencia de dicha macro-estrategia entre G2e y los otros dos grupos han resultado significativa: $X^2=7,043$ $P=0,008$

(G1e vs. G2e) y X^2=12,902 P=0,000328 (G2e vs. G3), ambos P<0,05. El G1e y G3 mantienen la elaboración negativa como la macro-estrategia más empleada mientras que el G2e ha reducido su uso. No han alterado mucho los usos del desvío y la forma verbal de los dos grupos chinos de un idioma al otro. Lo que han hecho es reducir la frecuencia de uso del rechazo y aumentar la de elaboración neutral. Sin duda, en el contexto español los aprendices chinos de español con experiencia en España actúan de una manera más positiva que los que no han vivido en España, pese a que cuentan con algunos más usos de rechazo. Es preciso mencionar que, en esta situación, el G1e consigue acercarse más a la conducta de los españoles nativos.

8.1.9 Situación 9: Ir arreglado/a a la fiesta de graduación

Descripción del contexto: Vas a asistir a la fiesta de graduación de la facultad con un vestido/traje nuevo. Una alumna a la que das clases particulares te ve y te dice: ¡Estás brillante, profe!

Configuración de variables independientes: distancia social pequeña (D-); el encuestado tiene una posición social más elevada que la persona configurada en el contexto (P+), en relación vertical, el cumplido se dirige desde la persona de menor posición social a la persona de mayor posición social.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

Ante todo, examinamos la forma de respuesta de los sujetos españoles en esta situación:

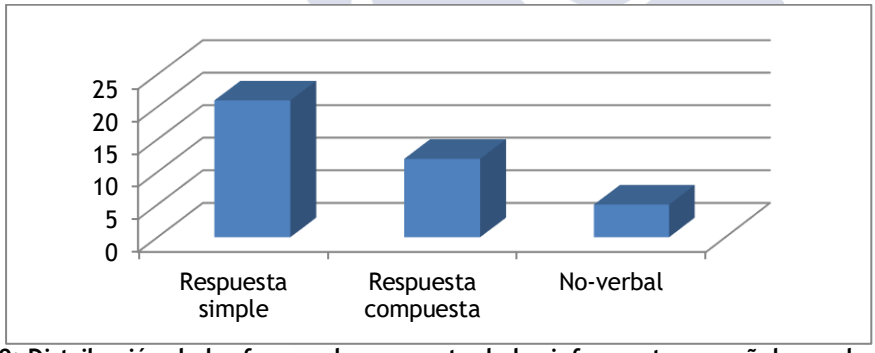


gráfico 150: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 9

Podemos observar que, como en la mayoría de las situaciones, los españoles tienen tendencia a responder al cumplido de forma simple. Además, han dado bastantes respuestas no verbales, sobre todo de parte de las encuestadas mujeres. El formato más empleado por los españoles es la forma simple *dar gracias*, seguido de una forma compuesta *dar gracias + devolver el cumplido*. Ponemos unos ejemplos del último formato:

¡Gracias! Tú también vas muy guapa. (G3, M)

¡Gracias! ¡Tú también! (G3, M/H)

Y el tercer formato más utilizado por el G3 es la respuesta no-verbal sonriendo, según todos los informantes que han dado este tipo de respuesta. La distribución de las sub-estrategias aplicadas por el G3 en esta situación la presentamos en la siguiente tabla:

Tabla 78: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 9

Dar gracias	32(64%)
Mostrar acuerdo	1(2%)
Dar explicación	1(2%)
Devolución	6(12%)

Expresar alegría	1(2%)
Reafirmación	1(2%)
Rebajarse o quitar importancia	2(4%)
Hacer una pregunta	1(2%)
No-verbal	5(10%)

Se puede observar que las sub-estrategias con más empleo son *dar gracias*, *devolver el cumplido*, *no-verbal* y *rebajarse*. Las otras cuentan con un único uso. En total los sujetos españoles han empleado 9 tipos de (sub)estrategias, entre las cuales cinco sub-estrategias sólo se han empleado una vez. La distribución del uso de las macro-estrategias se muestra en el siguiente gráfico:

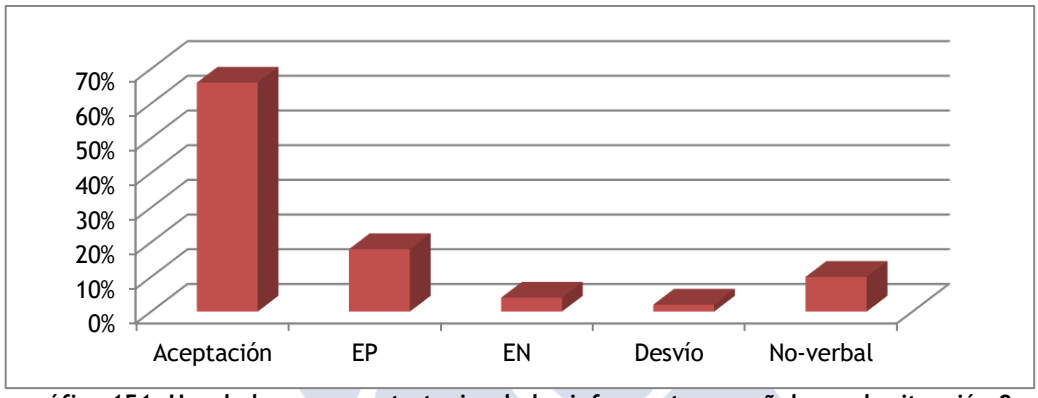


gráfico 151: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 9

Vemos que en esta situación el uso de aceptación ha alcanzado dos tercios, debido a que en todas las respuestas de los sujetos españoles aparece un uso de *dar gracias* o *mostrar acuerdo*. La elaboración positiva también ocupa casi un quinto de la totalidad gracias al gran uso de *devolver el cumplido* a la interlocutora. Podemos observar la actitud positiva de los encuestados españoles frente al cumplido de aspecto físico por parte de una persona de confianza con una posición social inferior. Sin embargo, también se ha detectado un 10% de uso de la forma no verbal, es decir, estos informantes españoles prefieren responder al cumplido con una sonrisa sin dar señal de aceptación o rechazo.

A continuación pasamos a comentar la forma de respuesta comparándolas en las dos comunidades de habla. Hemos revisado que el G3 ha dado 21 respuestas simples, 12 compuestas y 5 no verbales. De los dos grupos chinos en su lengua nativa, el G1c ha aportado 25 respuestas simples, 6 compuestas y 7 no verbales, mientras el G2c ha dado 20 simples, 13 compuestas y 5 no verbales. Es decir, en ambas comunidades de habla se tiende a responder al cumplido de forma simple en esta situación. En comparación con el G1c, el G2c cuenta con la distribución de forma de respuesta un poco más parecida a la de G3, a pesar de que ha aplicado más usos de la forma no verbal. Aquí enumeramos los usos de las sub-estrategias empleadas por los tres grupos:

Tabla 79: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 9

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	16(36,36%)	23(45,1%)	32(64%)
Mostrar acuerdo	0 (0%)	0 (0%)	1(2%)
Elevar el elogio	3(6,82%)	1(1,96%)	0 (0%)
Dar explicaciones	7(15,91%)	4(7,84%)	1(2%)
Devolver el cumplido	3(6,82%)	5(9,8%)	6(12%)
Expresar alegría	0 (0%)	1(1,96%)	1(2%)
Pregunta de reafirmación	2(4,55%)	1(1,96%)	1(2%)

Rebajarse o quitar importancia	2(4,55%)	1(1,96%)	2(%)
Expresar incredulidad	2(4,55%)	3(5,88%)	0 (0%)
Expresar sorpresa o vergüenza	0 (0%)	2(3,92%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
Cambiar de tema	1(2,27%)	1(1,96%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	2(3,92%)	1 (2%)
Reprender	1(2,27%)	0 (0%)	0 (0%)
Alentar	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
No-verbal	7(15,91%)	5(9,8%)	5(10%)
En total	44(100%)	51(100%)	50(100%)

Por una parte, G2c y G3 tienen una cantidad total de usos muy parecida, sin embargo, el G2c ha hecho uso de 14 tipos de (sub)estrategia mientras que el G3 solamente ha empleado 9. Por otra parte, aunque el G1c tiene más respuestas simples y una menor cantidad de usos totales, ha empleado más tipos de estrategias que los otros grupos (14 tipos). El G2c y G3 comparten las mismas sub-estrategias más utilizadas: *dar gracias*, *no-verbal* y *devolver cumplido*. Por otro lado, el G1c comparte las dos primeras (sub)estrategias, pero presenta un alto índice de usos de *dar explicación*. Cabe mencionar que, aunque todos los grupos coinciden en privilegiar el uso de *dar gracias*, varía mucho la frecuencia de cada grupo. El G3 ha empleado esta sub-estrategia 1,5 veces más que el G2c y casi el doble de veces que el G1c. *Elevar el elogio* y *expresar incredulidad* marcan la diferencia entre las dos comunidades de habla, se han encontrado varios usos en ambos grupos chinos mientras que en el grupo español no ha aparecido ninguno. También hay diferencias en el uso de *dar explicación*, cuyo uso representa un porcentaje importante tanto en G1c como en G2c, pero solamente se ha encontrado un uso en G3. Partiendo del punto de vista de macro-estrategias revisamos la distribución de cada grupo en esta situación en el siguiente gráfico:

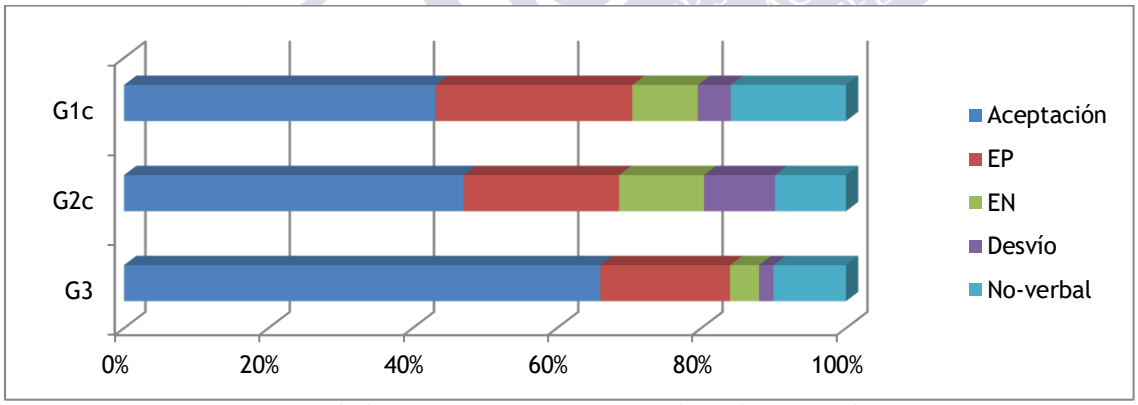


gráfico 152: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 9

Desde la perspectiva de las macro-estrategias, los encuestados chinos de los dos grupos cuentan con distribuciones muy parecidas. Por su parte, los españoles presentan un porcentaje mucho más alto de la aceptación que los informantes chinos debido al elevado uso de dar gracias. A pesar de que la frecuencia de la dicha macro-estrategia entre los dos grupos chinos no varía mucho, la diferencia entre el G1c y G3 es significativa (X^2=4,121 P=0,042 P<0,05), mientras que la de G2c y G3 no lo es (X^2=2,604 P=0,107 P>0,05). La suma de las dos macro-estrategias positivas del G3 ha alcanzado un 80% y la de los dos grupos chinos han superado el 60% de la totalidad, lo que confirma de nuevo la actitud más positiva y abierta de los españoles frente al cumplido.

Pasamos a la comparación entre los aprendices de españoles y los nativos españoles. Los encuestados del G1 han reducido el uso de la forma simple y no-verbal, por lo que han dado

muchas más respuestas compuestas y ahora cuentan con 18 respuestas simples, 18 compuestas y 2 no verbales. En cambio, los aprendices del G2 solamente han disminuido el uso de la forma no-verbal, pasando a la forma simple. Dicho de otro modo, el G2e sigue teniendo la distribución de forma de respuesta más parecida a la de G3 y el G1e ha ampliado su diferencia con el G3. A continuación precisamos los usos de las sub-estrategias en el contexto español:

Tabla 80: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 9

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	32(57,14%)	33(64,71%)	32(64%)
Mostrar acuerdo	1(1,79%)	0 (0%)	1(2%)
Elevar el elogio	1(1,79%)	2(3,92%)	0 (0%)
Dar explicaciones	5(8,93%)	3(5,88%)	1(2%)
Devolver el cumplido	11(19,64%)	8(15,69%)	6(12%)
Expresar alegría	1(1,79%)	0 (0%)	1(2%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	0 (0%)	1(2%)
Rebajarse o quitar importancia	1(1,79%)	0 (0%)	2(4%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	1(1,96%)	0 (0%)
Hacer una pregunta	1(1,79%)	1(1,96%)	1(2%)
Alentar	1(1,79%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	2(3,57%)	2(3,92%)	5(10%)
En total	56(100%)	51(100%)	50(100%)

Al manejar la lengua meta los sujetos chinos, como viene siendo habitual, han elevado el uso de *dar gracias* y al mismo tiempo han bajado la frecuencia de uso de la forma no verbal. Además, también han reducido la cantidad de tipos de (sub)estrategias empleadas. En español, el G1e cuenta con 10 tipos y el G2e 8 tipos, frente a 9 tipos del G3. En el contexto español, los dos grupos chinos comparten las sub-estrategias más empleadas: *dar gracias*, *devolver el cumplido* y *dar explicación*. Esto demuestra que no esperan que sus compañeros españoles cuenten con un uso elevado de la forma verbal. La distribución de cada grupo desde la perspectiva de macro-estrategia se presente a continuación:

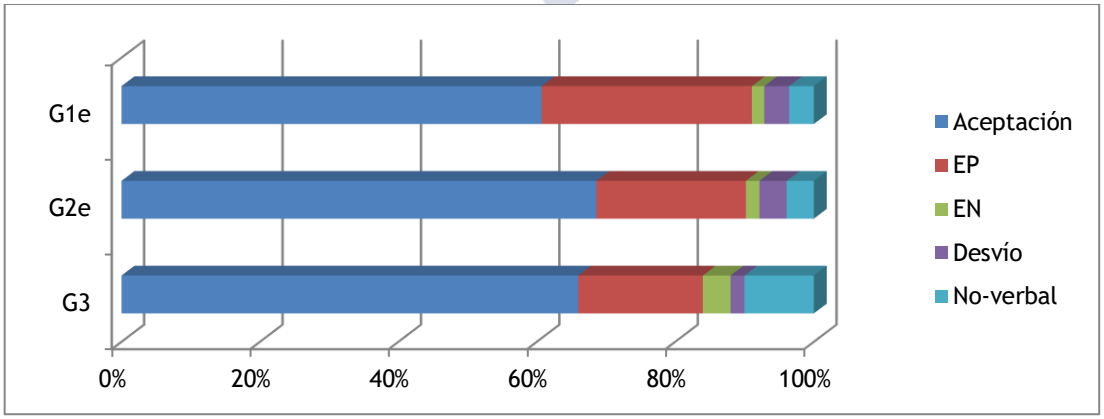


gráfico 153: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 9

Se puede observar que ambos grupos chinos poseen un porcentaje de aceptación más alto que en el contexto chino, el de G2e incluso ha superado al de G3. La suma de las dos macro-estrategias positivas de los dos grupos de aprendices de español ha superado a la de los españoles nativos. Los tres grupos apenas tienen diferencia en el uso de elaboración negativa y desvío. La diferencia consiste en que los aprendices de E/L2 han hecho un menor uso de la forma no verbal que los españoles nativos. Cabe mencionar que en esta situación en ningún

idioma o grupo se ha rechazado el cumplido.

8.1.10 Situación 10: Hiciste un pastel rico

Descripción del contexto: Un amigo te invitó a la fiesta de su cumpleaños y preparas un pastel en casa para que lo compartan todos. En la fiesta, una chica que no conoces, más o menos de tu edad, prueba el pastel y te dice: ¡Esto está riquísimo!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨una chica de la fiesta que no conoces¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), se indica por ¨más o menos de tu edad¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: habilidad

Sexo del interlocutor: M

La distribución de la forma de respuestas que ha aplicado el Grupo 3 se presenta en el gráfico 154:

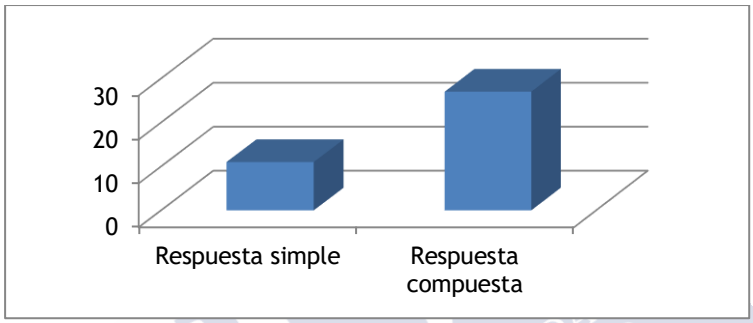


gráfico 154: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 10

En esta situación los sujetos españoles han dado 11 respuestas simples y 27 respuestas compuestas, y ninguno ha respondido al cumplido de forma no verbal. Esto demuestra la preferencia de los españoles por la forma compuesta al recibir un cumplido sobre habilidad procedente de una persona a la que no conocen. Las estructuras más empleadas por los encuestados de G3 en esta situación para contestar al cumplido son: forma simple de *dar gracias* (10 usos), forma compuesta *dar gracias + expresar alegría* (6 usos), *dar gracias + dar explicación* (5 usos) y *dar gracias + rebajarse* (4 usos). Ponemos unos ejemplos aquí:

Dar gracias + expresar alegría:

Gracias, me alegro de que te guste. (G3, M/H)

Dar gracias + dar explicación:

Gracias, ¡me gusta mucho hacer postres! (G3, M)

¡Gracias! La verdad es que me gusta cocinar. (G3, H)

Dar gracias + rebajarse:

Gracias, no siempre me sale tan bien. (G3, M)

Gracias, es muy sencillo, lo puede hacer cualquiera. (G3, H)

Precisamos todos los usos de sub-estrategias por G3 en esta situación en la siguiente tabla:

Tabla 81: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 10

Dar gracias	33(48,53%)
Dar explicación	6(8,82%)
Ofrecer(se)	10(14,71%)
Expresar alegría	8(11,76%)
Rebajarse o quitar importancia	9(13,24%)
Reasignación	1(1,47%)
Bromear	1(1,47%)

A pesar de que los informantes españoles tienden a contestar al cumplido de forma compuesta en esta situación, solamente han hecho empleo de 7 tipos de sub-estrategias. Dos de ellas se utilizan una sola vez y las otras cinco son las más aplicadas: *dar gracias* > *ofrecer(se)* > *rebajarse* > *expresar alegría* > *dar explicación*. Analizando los datos desde el punto de vista de macro-estrategia podemos conseguir la distribución mostrada en el siguiente gráfico:

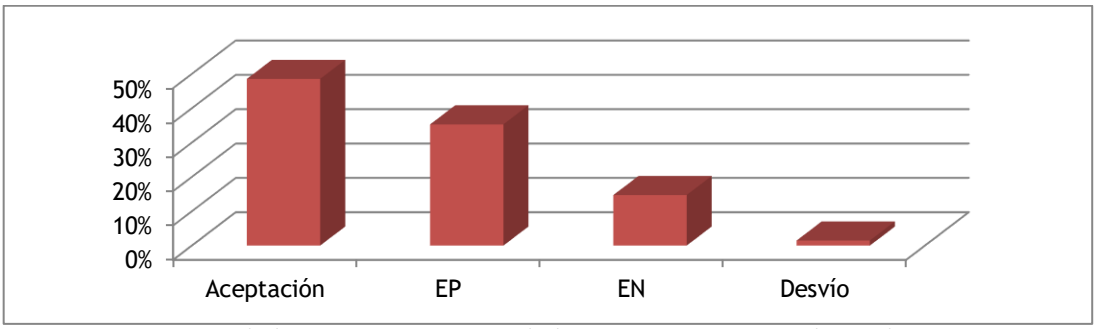


gráfico 155: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 10

Debido a que los encuestados del G3 no han empleado la forma no-verbal ni han rechazado el cumplido, solamente se han encontrado 4 macro-estrategias de las siete. Además, el desvío sólo cuenta con un uso. Se observa que frente a esta situación los españoles prefieren aceptar el cumplido directamente y/o elaborarlo positivamente. En comparación con otras situaciones, aquí los españoles han dado uso con más frecuencia a la elaboración positiva (35,29%).

Observando la forma de respuesta entre las dos comunidades de habla en esta situación, podemos encontrar que los sujetos chinos han dado algunas más respuestas compuestas que simples, pero la diferencia es mucho menor en comparación con los españoles. Los de G1c han dado 18 respuestas simples, 19 compuestas y 1 no-verbal, mientras que los de G2c han dado 16 respuestas simples, 19 compuestas y 3 no verbales. Es decir, en esta situación los sujetos españoles tienen una tendencia mayor a usar la forma compuesta para responder al cumplido que sus compañeros chinos. A continuación, observamos los usos de sub-estrategia de cada grupo en esta situación:

Tabla 82: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 10

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	17(28,33%)	16(28,07%)	33(48,53%)
Dar explicaciones	6 (10%)	5(8,77%)	6(8,82%)
Ofrecer(se)	13(21,67%)	15(26,32%)	10(14,71%)
Expresar alegría	3 (5%)	2 (3,51%)	8(11,76%)
Pregunta de reafirmación	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	8 (13,33%)	9(15,79%)	9(13,24%)
Expresar incredulidad	7 (11,67%)	4(7,02%)	0 (0%)
Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	1(1,47%)
Bromear	0 (0%)	2 (3,51%)	1(1,47%)
Hacer pregunta	2 (3,33%)	1 (1,75%)	0 (0%)
comprometerse	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
Rechazo	1 (1,67%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	1 (1,67%)	3 (5,26%)	0 (0%)
En total	60(100%)	57(100%)	68(100%)

A pesar de que los dos grupos chinos han dado una menor cantidad de uso de (sub)estrategias que el grupo español, han hecho empleo de más tipos de (sub)estrategias: el G1c 11 tipos y el G2c 9 tipos, y solo 7 tipos en el caso del G3. Las tres sub-estrategias más aplicadas por los tres grupos en esta situación coinciden: *dar gracias* > *ofrecer(se)* > *rebajarse*, aunque el G3

cuenta con un porcentaje de uso de *dar gracias* mucho más alto que sus compañeros chinos. Destaca el uso de *expresar incredulidad*, el cual ha aparecido varias veces en las respuestas de los encuestados chinos, pero ninguna en las de los españoles. Muchos informantes chinos responden al cumplido con una expresión de incredulidad, tal como ¨真的吗？¨(¿De verdad?), como un comienzo, y luego o bien aceptan el cumplido o bien lo elaboran de forma positiva o negativa. Otra diferencia consiste en el uso de expresar alegría, que la han aplicado bastante más los españoles que los chinos. Además, ambos grupos chinos han aportado alguna respuesta no-verbal e incluso uno de los sujetos del G1c ha rechazado el cumplido, mientras que el G3 no ha hecho empleo de ninguna de estas dos estrategias. Revisando la distribución de las macro-estrategias, podemos obtener el siguiente gráfico:

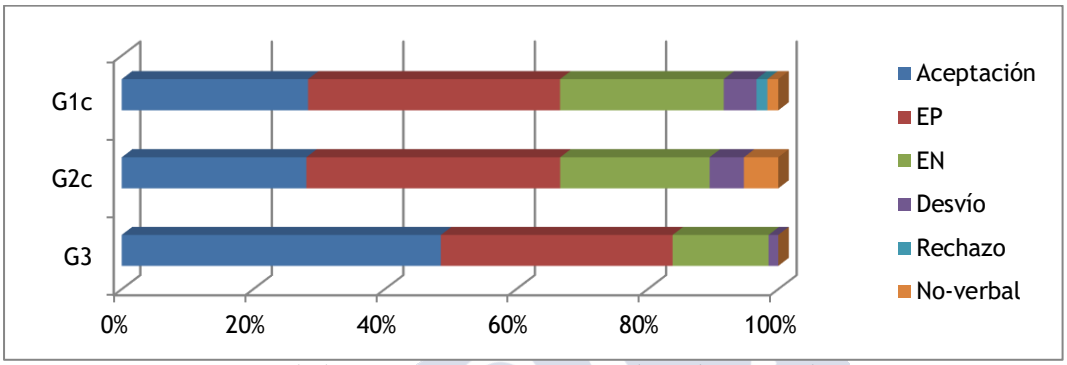


gráfico 156: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 10

Se puede apreciar que, en esta situación, la elaboración positiva cuenta con una frecuencia de uso muy importante en todos los grupos, sin variar demasiado el porcentaje que representa en cada grupo. El porcentaje de la aceptación del G3 es casi el doble que el que se da en los dos grupos chinos. Además, la suma de las macro-estrategias positivas del G3 ha superado el 80%, mientras que en los dos grupos chinos solamente llegan a un 60%. Esto se debe al mayor uso de elaboración negativa de los sujetos chinos, puesto que han empleado bastante la opción de *expresar incredulidad*, como hemos mencionado antes. De acuerdo con la distribución, se puede afirmar que, en esta situación, los españoles afrontan el cumplido con una actitud más positiva y abierta que los chinos, como en la mayoría de las situaciones.

A continuación, revisaremos si al manejar la lengua meta los aprendices chinos de español se ajustan a la conducta de los españoles nativos. En el contexto español los grupos chinos han aumentado el uso de la forma compuesta para responder al cumplido y al mismo tiempo han reducido el uso de la forma no-verbal. El G1e ha aportado 15 respuestas simples, 23 compuestas y ninguna de forma no-verbal, y el G2e ha dado 15 respuestas simples, 22 compuestas y 1 no-verbal. Este cambio les ayuda a acercarse más a la forma de respuesta que tienen los españoles nativos. En la tabla abajo enumeramos los usos de sub-estrategias de los tres grupos:

Tabla 83: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 10

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	27(43,55%)	28(44,44%)	33(48,53%)
Mostrar acuerdo	1 (1,61%)	0 (0%)	0 (0%)
Dar explicaciones	3 (4,84%)	3 (4,76%)	6(8,82%)
Ofrecer(se)	8(12,9%)	9 (14,29%)	10(14,71%)
Expresar alegría	16(25,81%)	15(32,81%)	8(11,76%)
Pregunta de reafirmación	2 (3,26%)	1(1,59%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2 (3,26%)	1(1,59%)	9(13,24%)
Expresar incredulidad	1 (1,61%)	3 (4,76%)	0 (0%)

Reasignar	0 (0%)	0 (0%)	1(1,47%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	1(1,47%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	2 (3,17%)	0 (0%)
Elaboración neutral	2 (3,26%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	0 (0%)	1 (1,59%)	0 (0%)
En total	62(100%)	63(100%)	68(100%)

Ambos grupos chinos han empleado 9 tipos de (sub)estrategias frente a los 7 tipos del grupo español. Se puede observar que los aprendices chinos de E/L2 han incrementado considerablemente la frecuencia de uso de *dar gracias*, por lo que en el contexto español hay poca diferencia entre los tres grupos en el uso de la dicha sub-estrategia. Otro cambio de los dos grupos chinos para acercarse a los españoles nativos es el aumento del uso de *expresar alegría*, que aparece casi 5 y 10 veces más que en el contexto chino, respectivamente, y por lo tanto los aprendices de español cuentan con más del doble de uso de esta sub-estrategia que los españoles nativos. En consecuencia, los E/L2 chinos han reducido el empleo de *rebajarse o quitar importancia* y ahora tienen mucho menos porcentaje de uso que los españoles. Examinamos la distribución de las macro-estrategias en el siguiente gráfico:

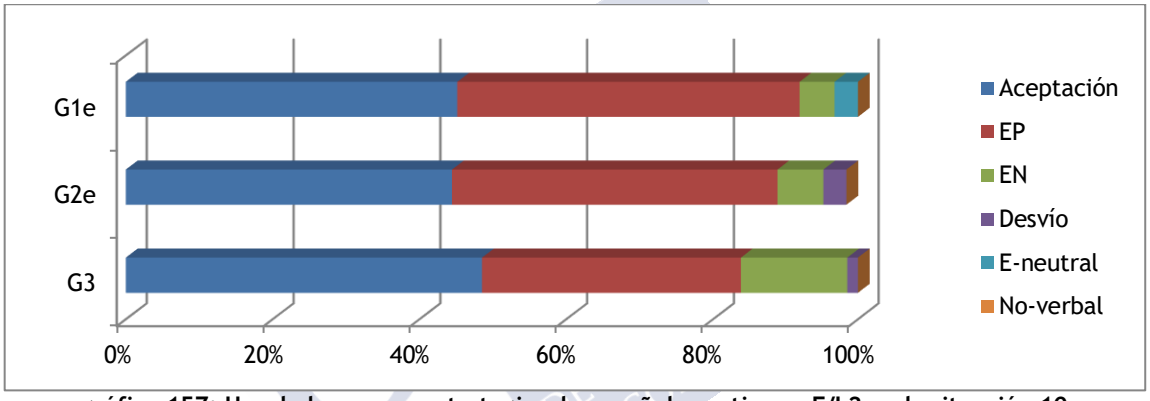


gráfico 157: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 10

Podemos ver que los estudiantes de español de ambos grupos chinos cuentan con un porcentaje muy elevado de las macro-estrategias positivas, superando al grupo español. Cabe mencionar que en el contexto español nadie ha rechazado el cumplido en esta situación. El cambio evidente de la distribución de los grupos chinos demuestra su intención de comportarse más positivamente para asemejarse más a la conducta de los españoles nativos, lográndolo con éxito. Sin embargo, los aprendices de español han ignorado que los españoles también rebajan el cumplido o le quitan importancia al cumplido. Por este motivo, al manejar la lengua meta, los aprendices chinos de español en ocasiones exageran el comportamiento y actúan aún más positivamente, resultando más abiertos al responder al cumplido.

8.1.11 Situación 11: Tu bicicleta

Descripción del contexto: Vas a hacer ciclismo con un grupo de gente de tu edad. Cuando llegas en bicicleta, un chico del grupo que no conoces te dice: ¡Cómo mola tu bici! Es chulísima.

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨un chico del grupo que no conoces¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), se indica por ¨de tu edad¨, en relación horizontal.

Tema del cumplido: pertenencia

Sexo del interlocutor: H

Examinamos la forma de respuesta que utilizan los sujetos españoles en esta situación primero:

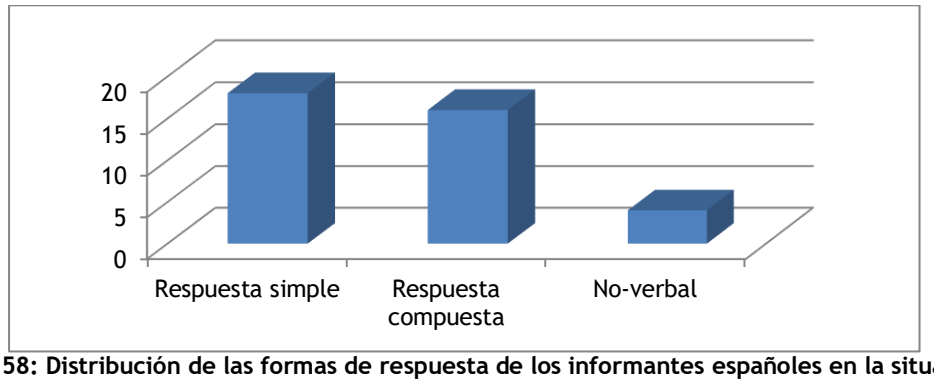


gráfico 158: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 11

En total los encuestados españoles han empleado pocas más respuestas simples que compuestas. No obstante, podemos ver en la tabla que los hombres tienden a contestar usando la forma compuesta, mientras que las mujeres tienen preferencia por la forma simple. Además, se han encontrado más usos de la forma no-verbal por parte de las mujeres encuestadas que de los hombres. Las respuestas más empleadas por los españoles en esta situación son: la forma simple *dar gracias* (16 usos), y las formas compuestas *dar gracias + devolver el cumplido* (6 usos) y *dar gracias + dar explicación* (5 usos). Ponemos unos ejemplos de las formas compuestas:

Dar gracias + devolver el cumplido:
Gracias. La tuya también mola. (G3, M)
Gracias, la tuya también es muy chula. (G3, H)
Dar gracias + dar explicación:
¡Gracias! Me la compré hace poco. (G3, M)
Gracias. Era de mi padre, no la cambio por nada del mundo. (G3, H)
La distribución de los usos de sub-estrategias del G3 se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 84: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 11

Dar gracias	32(59,26%)
Mostrar acuerdo	3(5,56%)
Dar explicación	6(11,11%)
Devolver el cumplido	6(11,11%)
Rebajarse o quitar importancia	2(3,70%)
Bromear	1(1,85%)
No-verbal	4(7,41%)

Se ve que la sub-estrategia más empleada por los sujetos españoles, sin duda, es la de *dar gracias*, además del uso de la forma simple, todas las respuestas compuestas contienen una expresión de agradecimiento. Seguida de *devolver el cumplido*, *dar explicación* y la forma no-verbal. Hay que mencionar que el uso del G3 está bastante concentrado, ya que los españoles solamente han hecho empleo de 7 tipos de (sub)estrategias. Desde la perspectiva de macro-estrategia la distribución se muestra en el gráfico de abajo:

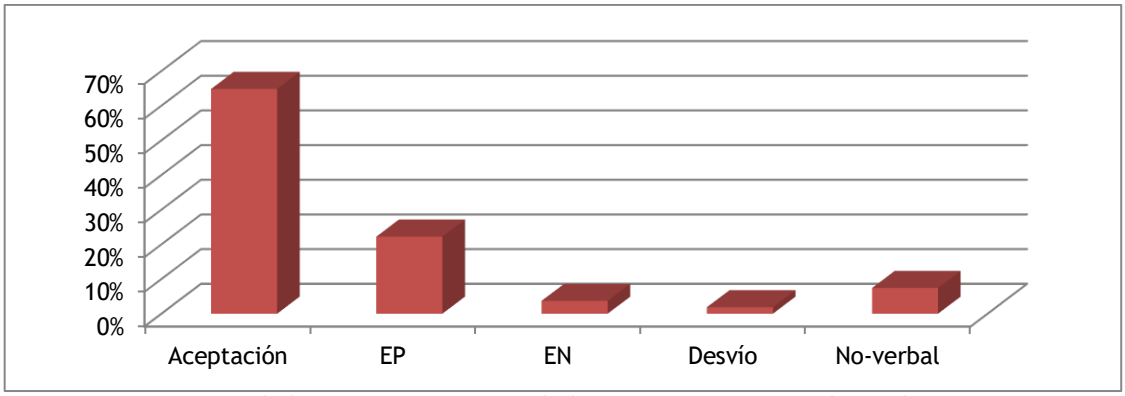


gráfico 159: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 11

En total los informantes españoles han empleado cinco macro-estrategias de las siete. Sin embargo, el uso de la elaboración negativa y el desvío es muy escaso. La distribución de las macro-estrategias del G3 también está bastante concentrada. La gran mayoría de los españoles, o bien aceptan el cumplido directamente o lo elaboran de una manera positiva, o bien se quedan callados con una expresión facial sonriente. Ninguno de los sujetos españoles ha rechazado el cumplido sobre su bicicleta viniendo de parte de una persona desconocida.

Al igual que en las otras situaciones, comparamos primero entre las dos comunidades de habla. Los sujetos chinos en su lengua nativa han dado más respuestas simples que compuestas, igual que el G3. La mitad de los sujetos del G1c (19) han respondido al cumplido de forma simple, 10 de forma compuesta y 9 de forma no-verbal. El G2c ha aportado 21 respuestas simples, 13 compuestas y 4 no verbales. Revisamos los usos de sub-estrategias por cada grupo en la siguiente tabla:

Tabla 85: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 11

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	13(27,08%)	26(50%)	32(59,26%)
Mostrar acuerdo	3(6,5%)	2(3,85%)	3(5,56%)
Dar explicaciones	2(4,17%)	4(7,69%)	6(11,11%)
Devolver el cumplido	10(20,83%)	8(15,38%)	6(11,11%)
Ofrecer(se)	0 (0%)	2(3,85%)	0 (0%)
Recomendar o dar consejos	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	1(1,92%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	6(12,5%)	1(1,92%)	2(3,70%)
Expresar incredulidad	0 (0%)	2(3,85%)	0 (0%)
Reasignar	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
Cambiar de tema	0 (0%)	1(1,92%)	0 (0%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	1(1,85%)
Hacer una pregunta	1(2,08%)	1(1,92%)	0 (0%)
Elaboración neutral	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
Rechazo	1(2,08%)	0 (0%)	0 (0%)
No-verbal	9(18,75%)	4(7,69%)	4(7,41%)
En total	48(100%)	52(100%)	54(100%)

Se observa que el G1c ha empleado mucho menos *dar gracias* que sus compañeros del G2c y G3, cuyo porcentaje ha alcanzado la mitad de todos los usos. En cambio, el G1c ha utilizado mucho más *rebajarse o quitar importancia* y la forma no-verbal. A pesar de que también han dado mucho uso a *devolver el cumplido*, varía mucho la distribución de los usos de sub-estrategias en comparación con los otros grupos. Ambos grupos chinos han aplicado 11 tipos de sub-estrategias frente a los 7 tipos de G3. De hecho, los encuestados del G2c cuentan con una distribución bastante parecida a la del G3. Se analiza también el uso de las macro-

estrategias:

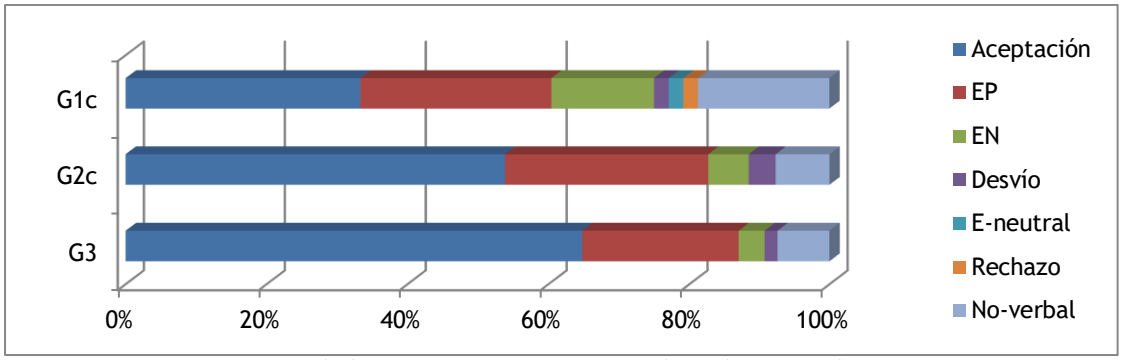


gráfico 160: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 11

Se observa que, como en las situaciones anteriores, el G3 cuenta con el porcentaje más alto de la aceptación, además la suma de las macro-estrategias positivas ha superado el 85%. La distribución de los informantes chinos con experiencia en España (Grupo 2) es muy parecida a la de los españoles nativos, aunque manejan diferentes idiomas (cada grupo en su lengua nativa). Pese a que el G2c no acepta tanto el cumplido de forma directa, lo elabora de manera positiva con más frecuencia y por lo tanto la suma de las macro-estrategias positivas alcanza casi el 80%. Asimismo, la diferencia de los usos de macro-estrategias entre el G1c y los otros dos grupos es muy grande. El uso de la aceptación solamente representa un 33,33%, comparado con los otros dos grupos, la diferencia se aprecia significativa: X^2=5,069 P=0,024 (G1c vs. G2c) y X^2=10,449 P=0,001 (G1c vs. G3), ambos P<0,05. La frecuencia de uso de la elaboración positiva no varía mucho entre los tres grupos, pero es evidente que el G1c ha empleado más el desvío y la forma no-verbal. Es decir, los chinos que han vivido en España, aun cuando manejan su lengua materna se comportan de una manera similar a los españoles. Sin embargo, los sujetos chinos que nunca han vivido en el extranjero responden al cumplido sobre pertenencia de una forma mucho más negativa al recibirlo de una persona desconocida.

Ahora pasamos a averiguar si los aprendices chinos de español alteran su actitud frente al mismo cumplido, pero en su lengua meta. Ambos grupos chinos siguen dando más respuestas simples que compuestas, pero al mismo tiempo han reducido el uso de la forma no-verbal. Es decir, los tres grupos siguen teniendo la misma tendencia hacia la forma simple. Exponemos los usos de sub-estrategias de los tres grupos en la siguiente tabla:

Tabla 86: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 11

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	25(46,3%)	30(56,6%)	32(59,26%)
Mostrar acuerdo	6(11,11%)	9(16,98%)	3(5,56%)
Dar explicaciones	1(1,85%)	2(3,77%)	6(11,11%)
Devolver el cumplido	11(20,37%)	7(13,21%)	6(11,11%)
Ofrecer(se)	1(1,85%)	2(3,77%)	0 (0%)
Recomendar o dar consejos	1(1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Expresar esperanza o deseo	1(1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	1(1,85%)	0 (0%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	1(1,85%)	1(1,89%)	2(3,70%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	1(1,85%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	1(1,89%)	0 (0%)
No-verbal	6(11,11%)	1(1,89%)	4(7,41%)
En total	54(100%)	53(100%)	54(100%)

En el contexto español, los aprendices chinos de español han disminuido la cantidad de tipos

de sub-estrategias aplicadas en comparación con en el contexto chino. El G1e ha hecho uso de 10 tipos y el G2e de 8. Ambos grupos chinos han aumentado el uso de *dar gracias*, sobre todo el G1e, que ha duplicado la frecuencia de dicha sub-estrategia. Además, los estudiantes chinos de español tienden a aceptar más el cumplido y también lo devuelven más en español. Al mismo tiempo, ambos grupos chinos han reducido la frecuencia de uso de la forma no-verbal. Se puede observar la distribución de las macro-estrategias en el siguiente gráfico:

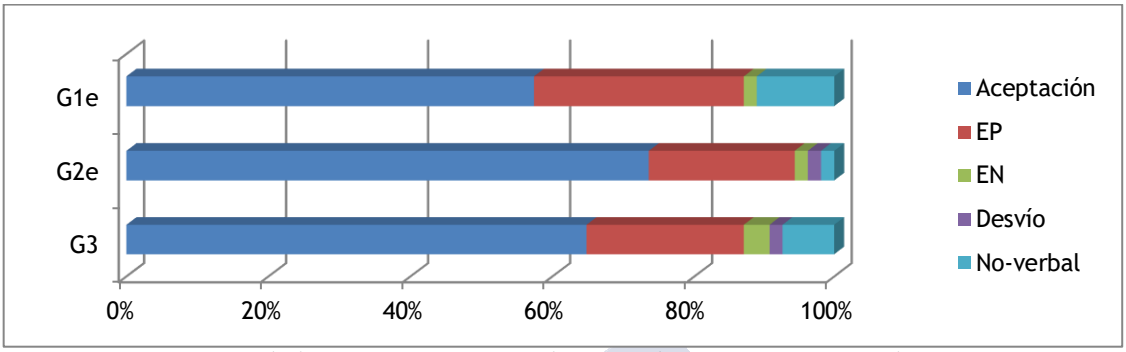


gráfico 161: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 11

Se observa que ambos grupos chinos cuentan con una frecuencia de uso de la aceptación muy superior en el contexto español, y la suma de las macro-estrategias positivas es igual (G1e) o mayor (G2e) que la de los españoles nativos. Todos los grupos presentan un uso mínimo de elaboración negativa y desvío. En cuanto a la forma no-verbal, el G2e sólo la ha empleado una vez y el G1e más, con un total de seis usos. Esto quiere decir que, en esta situación, los sujetos chinos con experiencia en España actúan de una manera parecida a los españoles. En cuanto al G1c, cuando utiliza la lengua nativa manifiesta una actitud menos abierta y positiva respecto al cumplido, y en cambio al manejar la lengua meta se acerca mucho más a la forma de conducta de los españoles nativos.

8.1.12 Situación 12: Tu pareja te presenta a su amiga

Descripción del contexto: En la fiesta, tu pareja te presentó a una amiga suya, y ésta te dice: Mucho gusto. ¡Qué suerte tiene (tu pareja) de tener un/a novio/a tan guapo/a!

Configuración de variables independientes: distancia social grande (D+), se indica por ¨te presentó a una amiga suya¨; el encuestado tiene la misma posición social que la persona configurada en el contexto (P-), en relación horizontal.

Tema del cumplido: apariencia

Sexo del interlocutor: M

El diseño de esta situación es un poco distinto al de las otras debido a la aparición de tercera persona en el contexto. Hemos incluido una situación así puesto que en la vida real los cumplidos no solamente se hacen individualmente o de forma particular y exclusiva, sino que existen muchas ocasiones donde tomarán parte terceras personas.

La forma de respuesta que ha dado uso el Grupo 3 en esta situación se muestra en el siguiente gráfico:

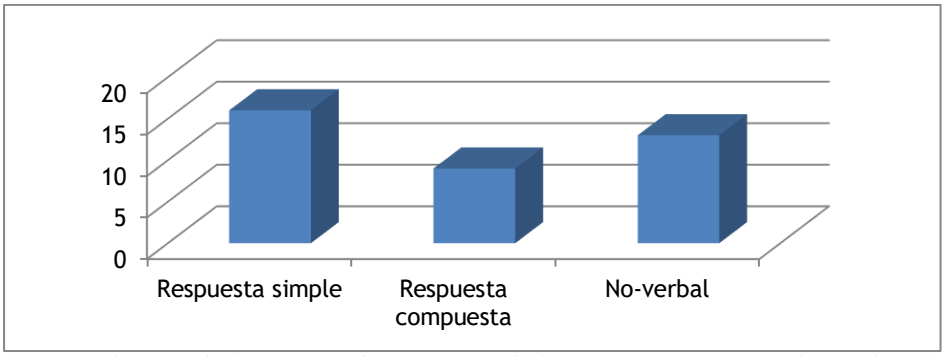


gráfico 162: Distribución de las formas de respuesta de los informantes españoles en la situación 12

Los sujetos españoles en esta situación han dado 16 respuestas simples, 9 compuestas y 13 no verbales. Es decir, en esta situación, los participantes del G3 tienen preferencia por la forma simple y también por la forma no-verbal. Apenas existen diferencias entre los dos géneros a la hora de elegir la forma de respuesta: ocho hombres y ocho mujeres utilizaron la respuesta simple, cinco hombres y cuatro mujeres han contestado de forma compuesta, seis hombres y siete mujeres se han decidido por responder al cumplido simplemente con un gesto facial o corporal. La respuesta más utilizada es la forma simple de *dar gracias* (10 usos) y la forma no-verbal (13 usos), de la que no es necesario o no se pueden poner ejemplos. Por lo tanto, ponemos algunos ejemplos de las respuestas que cuentan con 2 usos:

Bromear:

O qué desgracias tiene que aguantarme jajaja. (G3, H)

Dar gracias + rebajarse o quitar la importancia:

Gracias, pero bueno, no es para tanto. (G3, M)

Dar gracias + reasignar:

Muchas gracias, pero la guapa de la pareja es ella. (G3, H)

A continuación, revisamos el uso de todas las sub-estrategias aplicadas por los encuestados del G3:

Tabla 87: Distribución de los usos de las sub-estrategias de los informantes españoles en la situación 12

Dar gracias	17(36,17%)
Mostrar acuerdo	1(2,13%)
Devolución	1(2,13%)
Reafirmación	1(2,13%)
Rebajarse o quitar importancia	3(6,38%)
Reasignación	5(10,64%)
Bromear	3(6,38%)
Hacer una pregunta	2(4,26%)
Cambio de tema	1(2,13%)
No-verbal	13(27,66%)

De acuerdo con la tabla, las sub-estrategias más utilizadas son las de *dar gracias* y la forma no-verbal. Dar gracias ha sido la sub-estrategia más empleada por los informantes españoles en casi todas las situaciones, pero el uso de la forma no-verbal destaca cuando los españoles reciben un cumplido sobre la apariencia procedente una persona desconocida. Los encuestados que han aplicado esta estrategia indican que responderían con una sonrisa o con un gesto de asentimiento y aprobación. Una encuestada del G3 nos ha explicado que a ella le resulta curioso recibir un cumplido de este tipo, así que no sabe cómo reaccionar, prefiere no contestar nada al emisor del cumplido y sonreírle a cambio para evitar una situación extraña o embarazosa. Otra informante del G3 nos dice que no va a decir nada porque es una persona

con la que no tiene confianza, si se tratase de una persona familiar seguro que no utilizaría la forma no-verbal. En el siguiente gráfico examinamos la distribución de las macro-estrategias aplicadas por el G3 en esta situación:

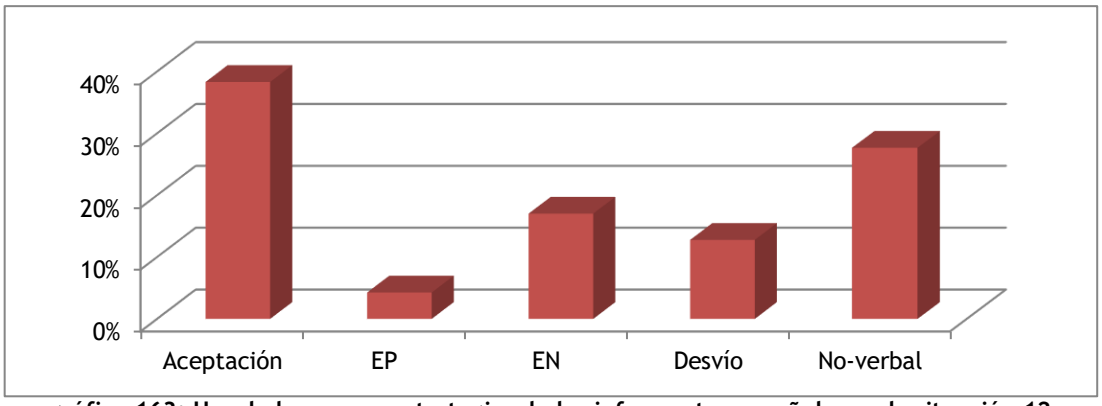


gráfico 163: Uso de las macro-estrategias de los informantes españoles en la situación 12

Como es habitual, la aceptación es la macro-estrategia con más uso y, por primera vez en todo el cuestionario la frecuencia de uso de la forma no-verbal ha ocupado el segundo puesto, seguida de la elaboración negativa. La macro-estrategia menos empleada es la elaboración positiva, y no se ha encontrado uso de rechazo. A pesar de ello, emplean con mucha frecuencia la forma no-verbal. Esto, según los propios encuestados, se debe al tema del cumplido y a la gran distancia social existente entre los interlocutores.

Vamos a comparar los datos entre los chinos y los españoles cuando están en el contexto de la lengua nativa. Primero observamos la forma de respuesta que utiliza cada grupo. El G1c ha dado 23 respuestas simples, 8 compuestas y 7 no verbales, y el G2c 25 respuestas simples, 8 compuestas y 5 no verbales. Ambos grupos chinos tienen tendencia a usar la forma simple, igual que G3, el grupo español. Sin embargo, esta tendencia de los encuestados chinos es mayor, puesto que los españoles han empleado más la forma no-verbal en comparación con sus compañeros chinos. A continuación se expone el uso de las sub-estrategias de cada grupo en esta situación:

Tabla 88: Uso de las sub-estrategias en ambos idiomas en la situación 12

	G1c	G2c	G3
Dar gracias	10(21,74%)	16(34,04%)	17(36,17%)
Mostrar acuerdo	3(6,52%)	3(6,38%)	1(2,13%)
Dar explicaciones	1(2,17%)	0 (0%)	0 (0%)
Devolver el cumplido	6(13,04%)	4(8,51%)	1(2,13%)
Expresar esperanza o deseo	1(2,17%)	0 (0%)	0 (0%)
Pregunta de reafirmación	0 (0%)	0 (0%)	1(2,13%)
Rebajarse o quitar importancia	2(4,35%)	1(2,13%)	3(6,38%)
Reasignar	8(17,39%)	8(17,02%)	5(10,64%)
Bromear	2(4,35%)	1(2,13%)	3(6,38%)
Cambiar de tema	6(13,04%)	4(8,51%)	1(2,13%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	0 (0%)	2(4,26%)
Alentar	0 (0%)	1(2,13%)	0 (0%)
Elaboración neutral	0 (0%)	1(2,13%)	0 (0%)
Rechazo	0 (0%)	3(6,38%)	0 (0%)
No-verbal	7(15,22%)	5(10,64%)	13(27,66%)
En total	46(100%)	47(100%)	47(100%)

El grupo español sigue teniendo mayor porcentaje de empleo de *dar gracias* que los grupos

chinos y es la única situación en la que los españoles han dado más respuestas de forma no-verbal que los chinos. La diferencia entre G3 y G1c/G2c resulta significativa: X^2=3,930 P=0,047 (G3 vs. G1c) y X^2=7,410 P=0,006 (G3 vs G2c), ambos P<0,05. Se observa que los sujetos chinos han empleado con mucha más frecuencia que los españoles las sub-estrategias de *devolver el cumplido*, *reasignar* y *cambiar de tema*. Podemos ver que en la totalidad de usos de todos los tipos de estrategia de los tres grupos apenas existen diferencias y el comportamiento varía respecto a las otras situaciones, ya que en ésta los informantes chinos emplean la misma o casi la misma cantidad de tipos de estrategias que los españoles: el G1c y el G3 10 tipos, el G2c 11 tipos. Desde la perspectiva del uso de macro-estrategias, la distribución se puede presentar en el siguiente gráfico:

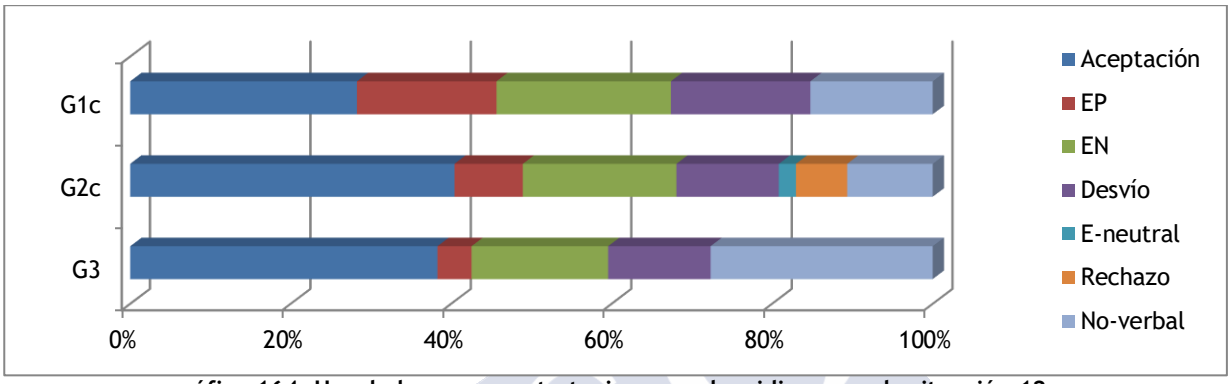


gráfico 164: Uso de las macro-estrategias en ambos idiomas en la situación 12

Todos los grupos cuentan con una frecuencia relativamente baja de uso de la aceptación en relación con otras situaciones, sobre todo el G1c. El uso de la elaboración positiva le ayuda a G1c a alcanzar o a acercarse a los otros dos grupos en la suma de las macro-estrategias positivas. Tanto G1c como G3 han empleado cinco macro-estrategias de las siete, mientras que el G2c ha utilizado las siete. Es decir, solamente han rechazado el cumplido en esta situación los del Grupo 2, los estudiantes universitarios chinos con experiencia en España, pero al mismo tiempo el G2c también es el grupo que cuenta con mayor porcentaje de uso de las macro-estrategias positivas, y el grupo con menor uso de la forma verbal. Estos resultados definen la conducta de los encuestados del G2c como más compleja que la de los otros grupos. Comparando las respuestas de las dos comunidades de habla, no se obtiene una conclusión ya que, dentro de la comunidad de habla china, los encuestados chinos con diferentes antecedentes se comportan de forma muy distinta.

Ahora revisamos cómo actúan los aprendices chinos de español al manejar la lengua meta y analizamos si se aproxima a la manera de conducta de los españoles nativos. Empezamos por la forma de respuesta. En el contexto español, ambos grupos chinos han disminuido un poco el uso de la forma simple, aunque sigue siendo la forma más utilizada: G1e 20 usos y G2e 22 usos. Al mismo tiempo los estudiantes de E/L2 han aumentado el uso de la forma no-verbal, el G1e ha subido pasado de 7 a 11 usos y el G2e de 5 a 6 usos. Con lo cual los dos grupos chinos consiguen aproximarse un poco más a la distribución de los españoles nativos. Respecto al uso de las sub-estrategias de los tres grupos, se exponen los datos en la siguiente tabla:

Tabla 89: Uso de las sub-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 12

	G1e	G2e	G3
Dar gracias	14(31,11%)	23(47,91%)	17(36,17%)
Mostrar acuerdo	2(4,44%)	1(2,08%)	1(2,13%)

Devolver el cumplido	8(17,78%)	6(12,5%)	1(2,13%)
Expresar esperanza o deseo	1(2.22%)	1(2,08%)	0 (0%)
Rebajarse o quitar importancia	2(4,44%)	0 (0%)	3(6,38%)
Reafirmación	0 (0%)	0 (0%)	1(2,13%)
Reasignación	3(6,67%)	6(12,5%)	5(10,64%)
Bromear	0 (0%)	0 (0%)	3(6,38%)
Cambiar de tema	1(2,22%)	1(2,08%)	1(2,13%)
Hacer una pregunta	0 (0%)	1(2,08%)	2(4,26%)
Alentar	0 (0%)	1(2,08%)	0 (0%)
Elaboración neutral	3(6,67%)	2(4,17%)	0 (0%)
No-verbal	11(24,44%)	6(12,5%)	13(27,66%)
En total	45(100%)	48(100%)	47(100%)

El G1e ha empleado 9 tipos de estrategia, el G2e y G3 10 tipos, la totalidad de uso de estrategias tampoco varía mucho entre los tres grupos en este sentido, ya que no existe apenas diferencia. Los sujetos de los grupos chinos han hecho un mayor empleo de *dar gracias*, el porcentaje de G2e incluso ha sobrepasado considerablemente al de G3. Cuando utilizan la lengua nativa, los encuestados chinos emplean más *devolver el cumplido*, ahora en el contexto de la lengua meta la han aplicado aún más. No obstante, los españoles sólo le han dado un uso y por lo tanto la diferencia de esta sub-estrategia entre los españoles nativos y aprendices resulta significativa: X^2=12,800 P=0,000347 (G1e vs. G3) y X^2=8,067 P=0,005 (G2e vs. G3), ambos P<0,05.

Los informantes chinos han aplicado dos sub-estrategias, que no se han utilizado en el G3: *expresar esperanza o deseo* y elaboración neutral. Asimismo, el G3 también cuenta con dos sub-estrategias cuyo uso es nulo en las respuestas de los estudiantes chinos: *pregunta de reafirmación* y *bromear*. Cabe mencionar que en el contexto español ningún encuestado de los tres grupos ha rechazado el cumplido.

Revisamos la distribución de las macro-estrategias de los tres grupos, y los resultados se pueden observar en el siguiente gráfico:

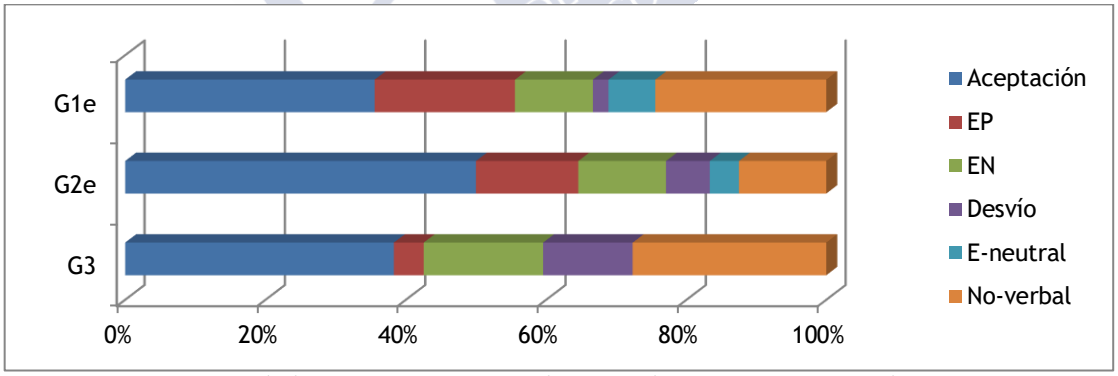


gráfico 165: Uso de las macro-estrategias de españoles nativos y E/L2 en la situación 12

Se puede ver que el G1c y G3 cuentan con un porcentaje bastante parecido de la aceptación y la forma no-verbal, mientras que el G2e les supera en el uso de aceptación, y a su vez sólo han dado alrededor de la mitad de respuestas no verbales que sus compañeros de los otros grupos. Los dos grupos chinos presentan más usos de la elaboración positiva que el grupo español, cuya frecuencia de uso de dicha macro-estrategia solamente representa un 4,26%, frente a 14,58% y 20% de los dos grupos chinos. El G3 ha empleado más la elaboración negativa y desvío en comparación con G1e y G2e. Es decir, los españoles nativos se comportan de una forma más negativa que los aprendices chinos de español, porque éstos siempre tienen la idea de que los españoles tienen una actitud muy positiva respecto al cumplido, sin ninguna

excepción.

Como se mencionaba al principio, esta situación es un poco diferente a las anteriores, debido a la existencia de la tercera persona. Nos han llamado la atención que, según las explicaciones dadas por los sujetos durante la entrevista semi-dirigida, algunos encuestados hombres chinos han aclarado por qué no responde al cumplido. La razón que han dado coincide, y es debido a que la tercera persona es su pareja, por lo que no aceptan o no responden al cumplido para que su pareja no se ponga celosa. Tras obtener esta explicación, se les pregunta a los informantes españoles si esto es algo que les preocupe, y a ningún informante le preocupa. Esto indica también una posible diferencia en la relación entre los hombres y mujeres en las dos comunidades de habla. Hoy en día en la sociedad china este ¨男女授受不亲[30]¨ ya no es algo tan extendido, pero se nota la influencia de la tradición antigua

8.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL

Hemos revisado la forma de respuesta y la distribución de las estrategias por situación del grupo español (G3). Además, hemos analizado la comparativa situacional tanto entre las dos comunidades de habla como entre los aprendices de español y los españoles nativos. Desde este momento, partiremos de un punto de vista más genérico y examinaremos la forma de respuesta, el uso de las estrategias, los factores sociólogos y el género, con el objetivo de averiguar si estos factores afectan al acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla española. Una vez concluido el análisis, contrastaremos los efectos causados por las variables entres los tres grupos y sacaremos una conclusión.

8.2.1 Forma de respuesta

En la misma parte del capítulo anterior ya hemos determinado las tipologías de las formas de respuesta configuradas en el presente trabajo: forma simple, las respuestas que solamente contienen una sub-estrategia; forma compuesta, las respuestas que implican dos o incluso más sub-estrategias; y la forma no-verbal, las respuestas que no involucran palabras, sino una expresión facial, un gesto corporal o similares. Sumando las estadísticas de las 12 situaciones, los sujetos españoles del Grupo 3 presentan 219 respuestas simples (48,03%), 193 compuestas (42,32%) y 44 no verbales (9,65%). Es decir, los sujetos españoles tienen una ligera tendencia a emplear la forma simple para responder a un cumplido. Sin embargo, esta preferencia depende del género de la persona que recibe el cumplido en la comunidad de habla española:

Tabla *90: Forma de respuesta al cumplido de los informantes españoles*

	Simple	Compuesta	No-verbal
En total	**219(48,03%)**	193(42,32%)	44(9,65%)
Hombre	104(45,61%)	**110(48,25%)**	14(6,14%)
Mujer	**115(50,44%)**	83(36,40%)	30(13,16%)

Podemos observar que los encuestados hombres españoles han dado más respuestas compuestas a pesar de que la diferencia es mínima. Las mujeres tienen una evidente preferencia por la forma simple, y además las mujeres españolas han dado más del doble de respuestas no verbales que sus compatriotas hombres.

Desde un punto de vista genérico, de las 12 situaciones, 9 cuentan con más respuestas

[30] Nán nǚ shòu shòu bù qīn: Deriva de la filosofía confucianista, se trata de la relación entre los dos géneros. Originalmente se refería a que entre los hombres y las mujeres que no fueran matrimonio no se podía pasar cualquier cosa con contacto de manos. Después se refiere a que entre los hombres y las mujeres hay que mantener una cierta distancia.

simples que compuestas. Las tres situaciones en las que domina la forma compuesta son la S4, S5 y S10. El único aspecto que tienen en común estas tres situaciones es la posición social de igualdad entre los interlocutores. Con respecto a la forma no-verbal, los encuestados españoles la han empleado en 10 de las 12 situaciones. Las dos situaciones en las que todos los sujetos españoles han respondido al cumplido con palabras son la S1 y S10. Estas dos situaciones tienen en común el tema de habilidad y la distancia social grande.

Al igual que en los análisis situacionales, se realizará también una comparación de la distribución general, primero entre las dos comunidades (G1c/G2c vs. G3) y luego entre los estudiantes chinos de español manejando la lengua meta y los españoles nativos (G1e/G2e vs. G3). En este apartado comparamos la distribución de forma de respuesta sumando las doce situaciones de cada grupo. La distribución de las dos comparaciones se muestra a continuación:

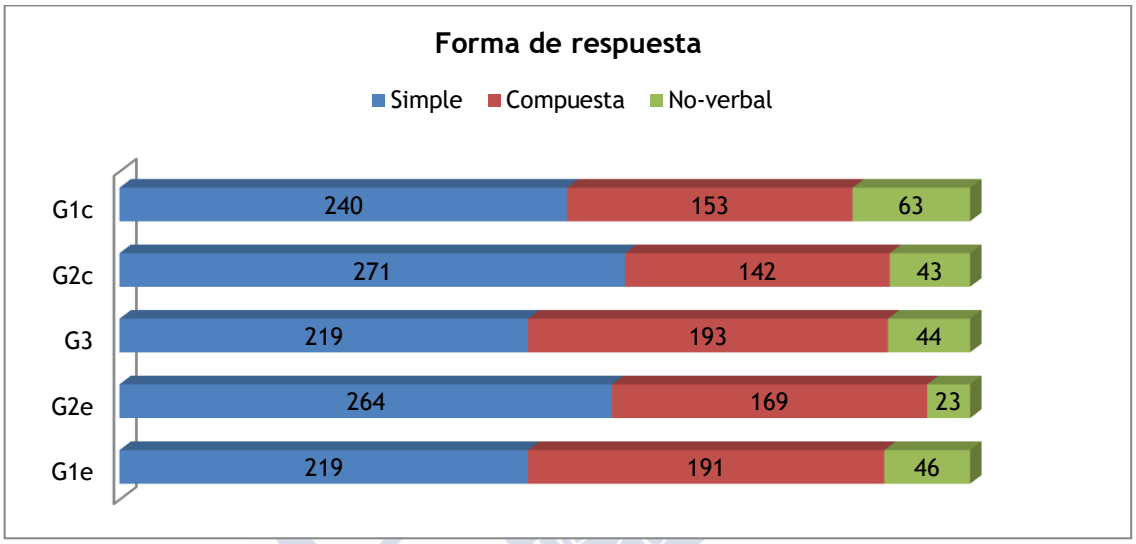


gráfico 166: Distribución de formas de respuestas al cumplido de todos los grupos de informantes

Podemos observar que, en todos los grupos, ya sea manejando la lengua nativa o lengua de meta existe una preferencia por la forma simple. Al comparar G1c/G2c y G3 se observa que ambos grupos chinos han empleado más la forma simple que el grupo español. Por lo tanto, podemos decir que existe una mayor tendencia de la comunidad de habla china a utilizar la forma simple para responder a un cumplido que en la comunidad de habla española, pese a que en ambas la forma preferida es la simple. Además, entre los sujetos chinos, los estudiantes con experiencia en España han aportado mayor cantidad de la forma simple que cualquier otro grupo. En consecuencia, los sujetos españoles del Grupo 3 han empleado más la forma compuesta que sus compañeros chinos. Asimismo, los chinos sin experiencia en el extranjero han aportado más respuestas no verbales, es decir, permanecen callados más a menudo al recibir un cumplido. Por su parte, los chinos con experiencia en España han dado casi la misma cantidad de la forma no-verbal que los españoles del Grupo 3. Al comparar las respuestas según el género de los interlocutores, tanto en el G1c como en el G2c, ambos géneros han dado más respuestas simples que compuestas, a diferencia del G3. Además, cabe mencionar que en el G1c y G3 las mujeres han respondido más utilizando la forma no-verbal que los hombres, no obstante, en el G2c pasa lo contrario.

En cuanto a las respuestas en el contexto español, se observa que los estudiantes chinos han reducido ligeramente el uso tanto de la forma simple como de la forma no-verbal al manejar la lengua meta. El G2e sigue teniendo la mayor cantidad de uso de la forma simple y,

en consecuencia, un menor uso de la forma compuesta y la forma no-verbal que sus compañeros. En el caso del G1e, el cambio le favorece, puesto que cuenta con una distribución prácticamente similar a los españoles nativos del G3. En resumen, de acuerdo con los datos mostrados en el gráfico anterior, ambas comunidades de habla estudiadas en este trabajo tienen preferencia por la forma simple en el acto de habla de responder al cumplido, pero en la comunidad de habla china la tendencia es mayor. Los chinos sin experiencia en el extranjero (Grupo 1) dan más respuestas no verbales, mientras que sus compatriotas con experiencia en España (Grupo 2) dan menos respuestas no-verbales. Entre estos cinco grupos de datos (G1c/G2c/G3/G1e/G2e), los aprendices chinos de español del Grupo 1 y los españoles nativos del Grupo 3 poseen una distribución más parecida. Cabe mencionar la intención de los estudiantes de español de China al manejar la lengua meta con el objetivo de acercarse a los españoles nativos, que se refleja en la disminución del uso de la forma no-verbal. No obstante, algunos estudiantes de español de los grupos chinos nos han explicado porqué han respondido al cumplido de forma más corta y simple en español. La razón consiste en que, aunque ellos quieran contestar de la misma manera que lo hacen en la lengua materna, no se consideran capaces de decirlo correctamente en español. Por lo tanto, para evitar problemas prefieren responder utilizando menos expresiones o palabras, ¨cuanto menos hablo menos errores cometo¨, nos explica una encuestada del Grupo 1. Y esta es otra de las de las explicaciones del mayor número de respuestas simples los sujetos chinos en el contexto español.

8.2.2 Uso de estrategias

En este apartado primero vamos a examinar la distribución de todas las estrategias empleadas por los españoles del Grupo 3 y luego haremos comparación tanto entre las dos comunidades de habla (G1c/G2c vs. G3) como entre los aprendices E/L2 y los españoles nativos (G1e/G2e vs. G3). Partimos desde el punto de vista de las macro-estrategias y después pasamos a las sub-estrategias.

La distribución del uso de las macro-estrategias de todo el cuestionario del G3 se presenta en el siguiente gráfico:

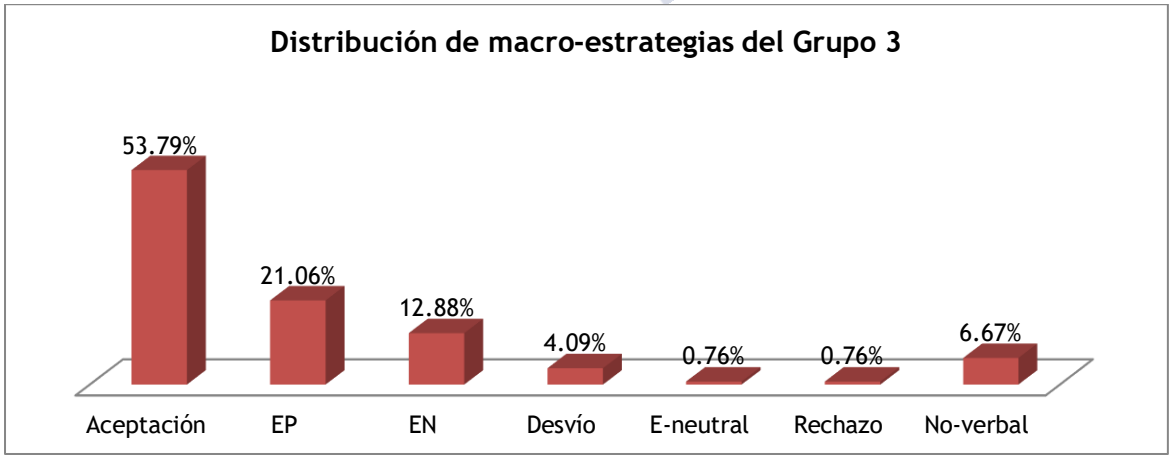


gráfico 167: Distribución general de usos de macro-estrategias de los informantes españoles

Sin duda, la macro-estrategia más empleada por los españoles es la aceptación, ocupando más de la mitad de todas las macro-estrategias aplicadas. Seguida por la elaboración positiva, que ocupa un quinto de todos los usos. Es decir, desde una perspectiva genérica, los españoles se comportan de una manera bastante abierta, puesto que la suma del uso de las estrategias

positivas llega a aproximadamente tres cuartos de la totalidad. A continuación, están la elaboración negativa y la forma no-verbal, que cuenta con un porcentaje de 12,88% y 6,67% respectivamente. Las macro-estrategias menos empleadas por los españoles son el desvío, la elaboración neutral y el rechazo. Destaca el ínfimo uso del rechazo del G3, contando únicamente con 5 rechazos del cumplido entre los 38 sujetos y 12 situaciones, es decir, de un total de 456 respuestas recogidas.

Primero comparamos el uso de las macro-estrategias entre las dos comunidades de habla, es decir, cuando todos los sujetos están en el contexto de la lengua materna: G1c/G2c vs G3. El siguiente gráfico presenta la distribución de cada grupo:

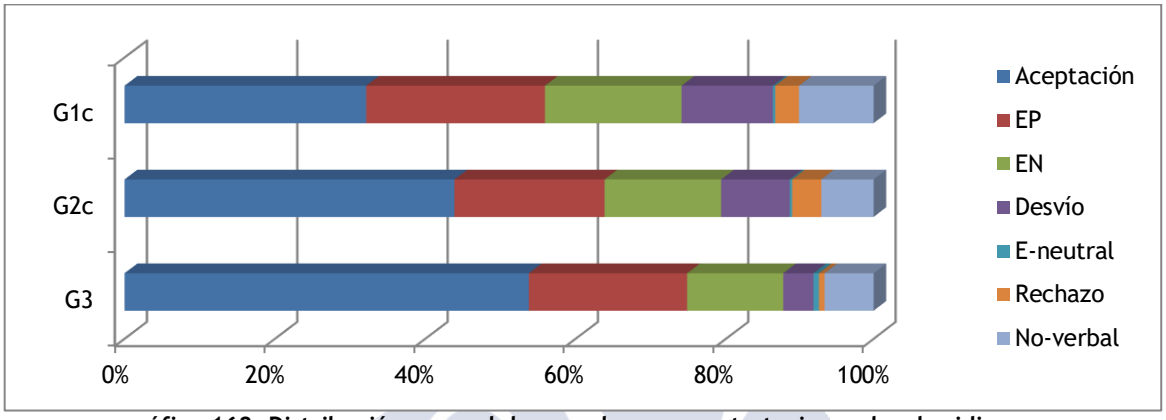


gráfico 168: Distribución general de usos de macro-estrategias en los dos idiomas

La frecuencia de uso de la aceptación, como podemos ver en el gráfico, se presenta de una forma escalonada: G3 > G2c > G1c. Los grupos cuentan con un porcentaje del 53,79%, 43,89% y 32,26% respectivamente. Es decir, los sujetos españoles han aceptado más cumplidos que los sujetos chinos, independientemente de si contaban o no con experiencia fuera del país. Entre todas macro-estrategias empleadas por el G3, la aceptación representa más de la mitad. Dentro de la sociedad de habla china también podemos ver en el gráfico que los encuestados con experiencia en España han aceptado más cumplidos que sus compañeros sin haber vivido en el extranjero. Revisamos la frecuencia entre los tres grupos para ver si la diferencia es significativa o no:

G1c vs G2c	G1c vs. G3	G2c vs. G3
X^2=1,895 P=0,169	X^2=5,628 P=0,018	X^2=1,020 P=0,312

Entre estas comparaciones, únicamente se muestra significativa la diferencia entre G1c y G3. Es decir, existe una diferencia importante la frecuencia de uso de la aceptación entre los chinos sin experiencia fuera del país y los españoles. El uso de dicha macro-estrategia del Grupo 2 cuenta con un porcentaje promedio más elevado que sus compatriotas, pero menos que sus compañeros españoles, sin llegar a tener una diferencia relevante con ninguno de los otros dos grupos.

El uso de la macro-estrategia de elaboración positiva de los tres grupos no varía mucho. Cada grupo cuenta con un porcentaje de alrededor del 20%: el G1c 23,55% el G2c 19,97 y el G3 21,06%. En otras palabras, la elaboración positiva es una estrategia imprescindible para responder a los cumplidos en ambas comunidades de habla, ocupando el segundo lugar en todos los grupos entre todas las macro-estrategias, después de la aceptación.

Aparte de las dos macro-estrategias positivas, aceptación y elaboración positiva, los tres grupos también comparten la misma macro-estrategia en la tercera más empleada: elaboración

negativa, cuya frecuencia de uso es del 18,23% (G1c), 15,51% (G2c) y 12,88% (G3) respectivamente. La diferencia entre uno y otro no es importante, cogemos los dos datos que tienen mayor diferencia, el de G1c y el de G3, y se observa que la diferencia no es significativa: X^2=0,806 P=0,369, P>0,05. También se demuestra que la actitud del Grupo 3 es menos negativa, puesto que han hecho un menor empleo de la elaboración negativa que sus compañeros chinos. Pasa lo mismo con el uso del desvío, cuya frecuencia abarca un porcentaje más alto en los dos grupos chinos que en el grupo español: 12,26% del G1c, 9,24% del G2c y 4,09% del G3. Sin embargo, la diferencia del uso del desvío sí que marca una diferencia significativa entre el G1c y G3: X^2=4,000 P=,.046 (P<0,05). El G2c cuenta con un porcentaje promedio del desvío, sin resultar significativa la diferencia con ningún grupo.

La elaboración neutral es la macro-estrategia menos usada de todas, ya que no alcanza el uno por ciento de uso: G1c cuenta con 0,32% de todos los usos, G2c tiene un porcentaje muy similar, 0,33% y el G3 tiene 0,76%. En general es una estrategia muy poco empleada, pero se puede apreciar que los sujetos españoles la han empleado el doble de veces que los encuestados chinos.

El rechazo es la segunda macro-estrategia menos utilizadas por los tres grupos. Se han encontrado 20 rechazos del G1c y 24 rechazos del G2c frente a los cumplidos, mientras que sólo hemos encontrado 5 rechazos a los cumplidos de parte de los sujetos españoles. Los porcentajes son respectivamente 3,23% (G1c) 3,96 (G2c) y 0,76% (G3). En otras palabras, en la comunidad de habla española se rechazan mucho menos los cumplidos que en la comunidad de habla china. Los dos grupos chinos han rechazado una cantidad parecida de cumplidos, por lo tanto, el antecedente en el extranjero no ha sido un factor que afecte a la hora de rechazar los cumplidos en la comunidad de habla china. A pesar de que en la prueba X^2 no se aprecia una gran diferencia del uso de rechazo entre las dos comunidades de habla debido a que los porcentajes son muy bajos, podemos afirmar que sí existe una diferencia importante del uso de rechazo del cumplido, puesto que los sujetos chinos de ambos grupos han rechazado cuatro o cinco veces más los cumplidos que los españoles. Como hemos mencionado en el capítulo anterior, la frecuencia de uso del rechazo de los sujetos chinos en su lengua materna en el presente trabajo es más bajo que en la mayoría de los estudios anteriores (Chen:1993; Yuan:2002; Yu:2004; Yang y Zhang:2009; Chen y Yang: 2010; Guo, Zhou y Chow: 2012). Sin embargo, es similar a los últimos estudios de respuestas al cumplido en la sociedad china: Cai (2012) y Pérez (2017), cuyos porcentajes de uso de rechazo son 3.4% y 4% respectivamente. Lo que tienen en común estas dos investigaciones y el presente trabajo son los sujetos, siendo todos estudiantes universitarios chinos, es decir, jóvenes y con buen nivel de educación. Respecto al porcentaje de rechazo de los españoles en este trabajo (0,76%), es inferior al 2% y 2,1% de los estudios anteriores de Lázaro (2016) y Choi (2008), contrastivos con la comunidad de habla coreana y japonesa, respectivamente. Sin embargo, es un poco superior al 0,3% del estudio de Pérez (2017), una diferencia irrelevante. Además, se puede observar que en todos los trabajos anteriores que poseen la clasificación de rechazo/negación, la frecuencia de uso de esta estrategia por parte de los españoles es relativamente baja.

Por último, para el uso de la forma no-verbal hemos establecido esta clasificación en base a los conocimientos de la propia cultura china: en la vida cotidiana hemos observado que la gente a veces no contesta al recibir un cumplido o no responde de forma verbal, en cambio sí da algún tipo de expresión facial, gesto corporal, o incluso insinúa no haberlo oído. De acuerdo con los estudios anteriores hemos agregado la estrategia de no-verbal (*opt-outs*). Resulta que los sujetos españoles del Grupo 3 también la han empleado bastante, con un 6,67% de uso. Aunque este porcentaje es más bajo que el de los informantes chinos (10,16% de G1c

y 7,10% de G2c), nos ha sorprendido, puesto que no hay una diferencia significativa. En los siguientes apartados estudiaremos en qué situaciones los encuestados toman la decisión de responder al cumplido de forma no-verbal.

Mediante el uso general de las macro-estrategias ya se puede observar la diferencia existente entre las dos comunidades de habla. El grupo que más acepta el cumplido es el grupo español, siendo el que menos el G1c. El grupo que rechaza más cumplidos es el G2c, siendo el G3 el que menos los rechaza. El grupo que ha hecho mayor empleo de la forma no-verbal es el G1c, mientras que el G3 es el que ha dado menos uso. Desde una perspectiva general, los españoles cuentan con una actitud más abierta y positiva hacia los cumplidos en comparación con los chinos. Asimismo, entre los dos grupos chinos, los que tienen experiencia en España se comportan de manera más abierta y positiva que los que no tienen antecedentes en el extranjero. Además de estas diferencias, las dos comunidades de habla tienen aspectos en común, tales como el orden de preferencia de macro-estrategias: aceptación>elaboración positiva>elaboración negativa, son las tres macro-estrategias más empleadas en todos los grupos. Además, también comparten las dos estrategias menos utilizadas en las dos comunidades de habla: rechazo y elaboración neutral.

A continuación, comparamos de una manera más específica, desde la perspectiva de las sub-estrategias empleadas por los sujetos de las dos comunidades de habla. Presentamos todas las estrategias aparecidas en los tres grupos en la siguiente tabla:

Tabla 91: Distribución general de los usos de las sub-estrategias en los dos idiomas

	G1c		G2c		G3	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Dar gracias	150	**24,19%**	228	**37,62%**	305	**46,21%**
Mostrar acuerdo	40	**6,45%**	27	**4,46%**	49	**7,43%**
Elevar el elogio	10	**1,61%**	11	**1,82%**	1	**0,15%**
Dar explicación	50	**8,07%**	38	**6,27%**	60	**9,09%**
Devolver el cumplido	39	**6,29%**	34	**5,61%**	28	**4,24%**
Ofrecer(se)	27	**4,36%**	28	**4,62%**	18	**2,73%**
Recomendar o dar consejos	9	**1,45%**	9	**1,49%**	9	**1,36%**
Expresar esperanza o deseo	10	**1,61%**	4	**0,66%**	4	**0,61%**
Expresar alegría	7	**1,13%**	3	**0,49%**	17	**2,58%**
Pregunta de reafirmación	4	**0,65%**	5	**0,82%**	3	**0,45%**
Rebajarse o quitar importancia	70	**11,29%**	52	**8,58%**	71	**10,76%**
Expresar incredulidad	26	**4,19%**	27	**4,46%**	1	**0,15%**
Reasignar	16	**2,58%**	12	**1,98%**	13	**1,97%**
Expresar sorpresa o vergüenza	1	**0,16%**	3	**0,49%**	0	**0**
Bromear	31	**5%**	24	**3,96%**	16	**2,42%**
Cambiar de tema	14	**2,26%**	7	**1,15%**	3	**0,45%**
Hacer una pregunta	11	**1,77%**	11	**1,82%**	5	**0,76%**
Pedir consejos o sugerencias	1	**0,16%**	0	**0**	0	**0**
Mostrar reconocimiento	0	**0**	1	**0,16%**	1	**0,15%**
Comprometerse	12	**1,94%**	9	**1,49%**	1	**0,15%**
Reprender	2	**0,32%**	0	**0**	0	**0**
Alentar	5	**0,81%**	4	**0,66%**	1	**0,15%**
Elaboración neutral	2	**0,32%**	2	**0,33%**	5	**0,76%**
Rechazo	20	**3,23%**	24	**3,96%**	5	**0,76%**
No-verbal	63	**10,16%**	43	**7,10%**	44	**6,67%**
TOTAL	620	**100%**	606	**100%**	660	**100%**

Sin duda la sub-estrategia más empleada por todos los grupos es la de *dar gracias*. No obstante, la frecuencia de uso varía bastante según el grupo. La diferencia entre el G1c y G3 es significativa: X^2= 6,914 P=0,009 (P<0,05). Es decir, los tres grupos tienden a responder al cumplido con un agradecimiento, pero en la comunidad de habla española en un porcentaje aún mayor que en la china. Además de las expresiones de agradecimiento, los españoles también han mostrado acuerdo con los cumplidos con más frecuencia que sus compañeros chinos. Esto confirma que en la comunidad de habla española la Máxima de Acuerdo de Leech desempeña un papel más importante que en la china.

Dentro de la categoría de elaboración positiva no se han encontrado diferencias importantes entre las dos comunidades. Ambas han hecho uso de todas las sub-estrategias con frecuencias similares sin que la diferencia supere 1-2 puntos porcentuales. La única diferencia es que los sujetos chinos han aplicado un poco más *ofrecer(se)* mientras que los españoles utilizado ligeramente más la de *expresar alegría*.

En cambio, casi todas las sub-estrategias de la categoría de desvío: *bromear*, *cambiar de tema*, *hacer pregunta*, *comprometerse* y *alentar*, cuentan con mayor uso por parte de los sujetos chinos que de los españoles, independientemente del grupo. Debido al poco uso de estas estrategias en general, las consideramos insuficientes para hacer la prueba X^2, pero se observa la diferencia de la cantidad de uso. Además, se observa un uso muy bajo de *pedir consejo o sugerencias* y *reprender*, apareciendo sólo en las respuestas del G1c, los chinos sin experiencia fuera del país.

Respecto al uso de las sub-estrategias dentro de la categoría de elaboración negativa, presentan una diferencia importante los usos de *expresar incredulidad* y *expresar sorpresa o vergüenza* entre las dos comunidades. Los encuestados chinos de ambos grupos han dado más del 4% de usos a esta sub-estrategia, mientras que esta cifra supone solamente el 0,15% en el grupo español, es decir, sólo cuenta con un uso en todas las respuestas del Grupo 3. Tampoco se obtiene un resultado mediante la prueba X^2, debido al bajo porcentaje de los españoles, pero podemos ver que los sujetos chinos han aplicado en 26 o 27 casos *expresar incredulidad*, comparado con un único uso de sus compañeros españoles. Por su parte, las sub-estrategias de *expresar sorpresa o vergüenza*, aunque no cuentan con muchos usos entre los participantes chinos, no se ha registrado en ninguna ocasión en las respuestas de los españoles. Además, cabe mencionar el uso de *rebajarse o quitar importancia*, que se considera un símbolo importante de modestia al recibir un cumplido, además del rechazo. El resultado muestra que no existe gran diferencia entre los tres grupos. El G1c y el G3 cuentan con una frecuencia muy parecida, mientras que el G2c ha hecho un poco menos uso. La diferencia no se aprecia significativa entre los grupos y los porcentajes oscilan entorno a un décimo. La otra sub-estrategia dentro de esta categoría, *reasignar*, también posee una frecuencia de uso similar en los tres grupos.

Partiendo de los usos de todos los tipos de sub-estrategias en todo el cuestionario, encontramos que los dos grupos chinos comparten el mismo orden de preferencia de las estrategias más empleadas: *dar gracias* > *rebajarse o quitar la importancia* > *no-verbal* > *dar explicación*. La preferencia de uso de las estrategias de los sujetos españoles no varía con respecto a la de los chinos, siendo las primeras dos más empleadas. El orden del G3 es: *dar gracias* > *rebajarse o quitar importancia* > *dar explicación* > *mostrar acuerdo*. Hay que mencionar que las cuatro estrategias más empleadas por los informantes chinos son de cuatro categorías diferentes de macro-estrategia, lo que demuestra la complejidad del acto de habla de responder al cumplido.

Pasamos a la comparación entre los E/L2 chinos con los españoles nativos, es decir, comparamos las respuestas de los estudiantes universitarios chinos al manejar su lengua meta-

el español, junto con las respuestas de los españoles: G1e/aG2e vs G3. Como hemos hecho antes, primero revisamos la distribución de las macro-estrategias y después examinamos los usos de todas las sub-estrategias de los tres grupos. La distribución general de macro-estrategia de los tres grupos se presenta en el siguiente gráfico:

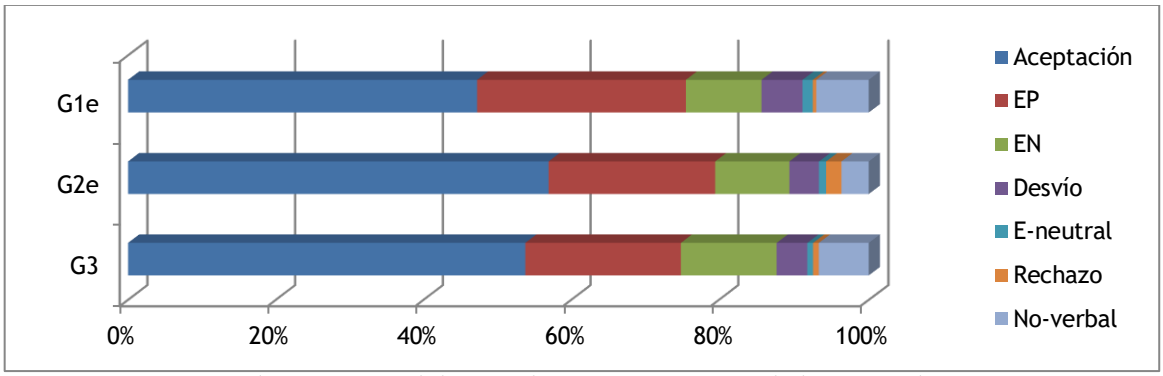


gráfico 169: Distribución general de usos de macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2

A diferencia de la distribución en el contexto chino, se observa que en español los E/L2 chinos han aceptado mucho más los cumplidos en general. La frecuencia de uso de la aceptación del G2e ha sobrepasado a la del G3, y el G1e sigue siendo el grupo con menor empleo de la aceptación, pese a la han empleado más que en la lengua nativa. La diferencia entre los grupos ya no se muestra significativa, puesto que cuenta con unos porcentajes parecidos: G2e (56,94%) > G3 (53,79%) > G1e (47,34%). El aumento del uso de esta macro-estrategia de los grupos chinos demuestra que los estudiantes chinos de español tienen la idea de que en la comunidad de habla española se aceptan más los cumplidos. Otro de los motivos por los que se usa esta macro-estrategia es la evasión de problemas. Según algunos encuestados chinos, utilizan dar gracias para evitar problemas tanto culturales como gramaticales, ¨me gustaría decir algo más o responderlo de una forma más auténtica, pero no tengo ese nivel de expresión oral¨, dijo una encuestada china del Grupo 2.

Además de la aceptación, los dos grupos chinos también presentan un uso ligeramente mayor de la elaboración positiva. El G1e ahora cuenta con una frecuencia del 28,17% en lugar de 23,79% y el G2e tiene un porcentaje del 22,56% en vez del 19,97% en el contexto chino. A pesar de que el cambio no es grande, confirma la intención de los estudiantes chinos de español de actuar de una manera más positiva al manejar la lengua meta. Por lo tanto, ambos grupos chinos cuentan con un porcentaje más alto de esta macro-estrategia en comparación con el grupo español. En consecuencia, en el contexto español, la suma del uso de las dos estrategias positivas no presenta gran diferencia entre los tres grupos: 75,53% de G1e, 79,5% de G2e y 74,85% de G3.

Debido a la misma razón, los informantes chinos han rebajado el empleo de las otras macro-estrategias. Ambos grupos chinos presentaban más usos de elaboración negativa en su lengua nativa que el grupo español. Sin embargo, al manejar la lengua meta han conseguido utilizar menos dicha estrategia: 10,18% y 9,94% respectivamente frente al 12,88% del Grupo 3. Los E/L2 chinos responden al cumplido desviando el tema con una frecuencia mucho más baja en el contexto español, el G1e lo ha disminuido de un 12,22% al 5,47%, mientras que el G2e lo ha bajado hasta de un 9,24% al 3,94% en la lengua materna. Este cambio les ayuda a aproximarse más a la frecuencia de uso del desvío de los españoles nativos: un 4,09%. Destacamos aquí la reducción del uso de rechazo y la forma no-verbal de los aprendices chinos de español. En la lengua materna los sujetos chinos han rechazado más de veinte

cumplidos en cada grupo, sin embargo, en el contexto español el G2e ha reducido esta cantidad a 13, mientras que el G1e solamente ha rechazado 3. Esta variación también hace que los E/L2 chinos se acerquen a la frecuencia del uso de rechazo del Grupo 3. Obtuvieron un porcentaje del 0,46% y 1,74% respectivamente, frente al 0,76% del G3. Lo mismo pasa con el uso de la forma no-verbal, los encuestados chinos de ambos grupos han disminuido 20 usos respectivamente al manejar la lengua meta. Debido a que los informantes el Grupo 2 tenían un porcentaje de uso de esta forma muy parecido al del Grupo 3 manejando su lengua materna (7,10% vs. 6,67%), ahora en el contexto español se alejan un poco: 3,63% (G2e) vs. 6,67% (G3). En cambio, el G1e ha conseguido tener una frecuencia similar a la del G3: 6,99% (G1e) vs. 6,67% (G3). Por último, la única macro-estrategia que cuenta con más empleo de los aprendices chinos de E/L2 en español que en chino, además de las dos macro-estrategias positivas, es la elaboración neutral. Es cierto que los españoles han dado un poco más de respuestas de elaboración neutral, no obstante, el uso de dicha macro-estrategia por parte de los estudiantes chinos E/L2 en el contexto español ha superado al de los del G3. Este resultado confirma el conocimiento de los estudiantes chinos de que en la lengua española se utiliza un poco más que en la lengua china.

En resumen, los estudiantes universitarios chinos de español emplean con mayor frecuencia las macro-estrategias de la aceptación, la elaboración positiva y la elaboración neutral cuando manejan la lengua meta. En consecuencia, han bajado usos de la elaboración negativa, el desvío, el rechazo y la forma no-verbal. Desde una perspectiva general, los sujetos chinos cuentan con una distribución de macro-estrategias más positiva y abierta en la lengua meta que en la lengua nativa. Entre los dos grupos chinos, el G2e sigue siendo el grupo que se comporta de una manera más positiva respecto a los cumplidos. A continuación, vamos a comparar los usos de todas las sub-estrategias que aparecen en las respuestas en el contexto español:

Tabla 92: Distribución general de los usos de las sub-estrategias de los españoles nativos y E/L2

	G1e		G2e		G3	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Dar gracias	252	**38,3%**	319	**50,32%**	305	**46,21%**
Mostrar acuerdo	49	**7,45%**	34	**5,36%**	49	**7,43%**
Elevar el elogio	10	**1,52%**	8	**1,26%**	1	**0,15%**
Dar explicación	35	**5,32%**	38	**5,99%**	60	**9,09%**
Devolver el cumplido	58	**8,81%**	41	**6,47%**	28	**4,24%**
Ofrecer(se)	31	**4,71%**	22	**3,47%**	18	**2,73%**
Recomendar o dar consejos	7	**1,06%**	8	**1,26%**	9	**1,36%**
Expresar esperanza o deseo	11	**1,67%**	6	**0,95%**	4	**0,61%**
Expresar alegría	38	**5,77%**	24	**3,79%**	17	**2,58%**
Pregunta de reafirmación	6	**0,91%**	4	**0,63%**	3	**0,45%**
Rebajarse o quitar importancia	46	**6,99%**	34	**5,36%**	71	**10,76%**
Expresar incredulidad	15	**2,28%**	21	**3,31%**	1	**0,15%**
Reasignar	5	**0,76%**	6	**0,95%**	13	**1,97%**
Expresar sorpresa o vergüenza	1	**0,15%**	2	**0,31%**	0	**0%**
Bromear	19	**2,89%**	8	**1,26%**	16	**2,42%**
Cambiar de tema	4	**0,61%**	1	**0,16%**	3	**0,45%**
Hacer una pregunta	5	**0,76%**	10	**1,58%**	5	**0,76%**
Pedir consejos o sugerencias	0	**0%**	0	**0%**	0	**0%**
Mostrar	0	**0%**	2	**0,31%**	1	**0,15%**

reconocimiento						
Comprometerse	3	**0,46%**	2	**0,31%**	1	**0,15%**
Reprender	1	**0,15%**	1	**0,16%**	0	**0%**
Alentar	4	**0,61%**	1	**0,16%**	1	**0,15%**
Elaboración neutral	9	**1,37%**	6	**0,95%**	5	**0,76%**
Rechazo	3	**0,46%**	13	**2,05%**	5	**0,76%**
No-verbal	46	**6,99%**	23	**3,63%**	44	**6,67%**
TOTAL	658	**100%**	634	**100%**	660	**100%**

La sub-estrategia más empleada sigue siendo la de *dar gracias*. En la lengua meta, los encuestados chinos han dado 13 puntos porcentuales más de expresiones de agradecimiento que en la lengua materna, por lo que ahora los dos grupos chinos cuentan con unos porcentajes más aproximados al de G3. Recordamos que la diferencia de la frecuencia de uso entre G1c y G3 ha sido significativa. No obstante, en el contexto español, debido al aumento del uso de dicha estrategia, la diferencia existente ahora entre los tres grupos no se muestra significativa. Además, el uso de *dar gracias* del G2e ha alcanzado la mitad de todos los usos de estrategias y también ha superado el de G3, siendo el grupo que más empleo ha hecho de esta sub-estrategia.

Además de *dar gracias*, los encuestados chinos también han empleado más *mostrar acuerdo*, por lo que esta estrategia ha llegado a ser una de las estrategias más utilizadas por los E/L2 en la lengua meta. Asimismo, estos informantes chinos apenas han cambiado el uso de *elevar el elogio*, con lo cual siguen teniendo más usos que sus homólogos españoles, quienes cuentan con un único uso de esta sub-estrategia.

En la parte del análisis del uso de macro-estrategias hemos visto que el G1e cuenta con el porcentaje más alto de la elaboración positiva de los tres grupos. De hecho, dentro de esta categoría, exceptuando *dar explicación* y *recomendar o dar consejos*, G1e cuenta con una frecuencia mayor que los otros dos grupos en el resto de las sub-estrategias. Estas dos sub-estrategias representan un porcentaje más alto en las respuestas de los españoles nativos que en las de no-nativos. No obstante, la diferencia de uso entre los tres grupos no se considera significativa en ninguna sub-estrategia de la elaboración positiva.

En comparación con la lengua materna, los informantes chinos han reducido notablemente el uso de la sub-estrategia de *rebajarse o quitar la importancia* al manejar la lengua española, partiendo de la premisa de que ¨los españoles aceptan más cumplidos que los chinos¨, según los comentarios de los estudiantes chinos de ELE sobre el tema en la entrevista semi-dirigida. Sin embargo, la realidad muestra que los españoles, aunque no han rechazado muchos cumplidos, a menudo les quitan importancia, llegando a sobrepasar el 10% de todos los usos de estrategias. De hecho, los sujetos chinos tenían un porcentaje más similar al de los españoles cuando manejaban la lengua materna. Es decir, en ambas comunidades de habla estudiadas en este trabajo, *rebajarse o quitar importancia* ocupa un lugar muy importante en las respuestas al cumplido. El entendimiento de los aprendices chinos de español sobre los españoles nativos es parcial, ya que los españoles muestran modestia con bastante frecuencia ante los cumplidos. Otra sub-estrategia que ha sufrido un descenso de uso por parte de los sujetos chinos en el contexto español es la de *expresar incredulidad*, con una bajada de un tercio de usos de esta estrategia en la lengua meta en comparación con la lengua materna, sin embargo, siguen presentando muchos más usos que los españoles nativos. Es una estrategia que caracteriza a los informantes chinos. Sucede lo mismo con *resignar* y *rebajarse o quitar importancia*: los encuestados chinos en su lengua materna tenían una frecuencia de uso bastante parecida a la de los españoles, sin embargo, con la reducción del uso al manejar la lengua meta han perdido la similitud. Por último, llama la atención que ambos grupos chinos en ambos idiomas han hecho empleo a la sub-estrategia de *expresar sorpresa o vergüenza*,

mientras que ninguno de los sujetos españoles la ha empleado. Esto en cierto punto demuestra que los españoles están más acostumbrados a recibir cumplidos, y que para ellos no es algo sorprendente ni vergonzoso, porque saben que los cumplidos pueden desempeñar diferentes papeles en la interacción, tales como ¨romper el hielo¨, según un encuestado español.

De todas sub-estrategias de la categoría de desvío, hay una que no posee ningún uso de ninguno en los tres grupos (G1e/G2e/G3): *pedir consejos o sugerencias*, la cual sí que tenía usos en el contexto chino. En cuanto al resto de las sub-estrategias, algunas cuentan con porcentajes más parecidos al G1e y G3, mientras que otras poseen una frecuencia más similar a G2e y G3. En total, ambos grupos chinos han conseguido acercarse a la frecuencia de uso de desvío de los españoles nativos.

Ya hemos analizado el uso de elaboración neutral, rechazo y no-verbal en la parte de las macro-estrategias, y, puesto que estas categorías cuentan con sólo una sub-estrategia, que también es la macro-estrategia, no se analizarán de nuevo.

8.3 DISTRIBUCIÓN POR TEMA

En este apartado averiguamos primero cuál es el tema más difícil o fácil de aceptar para los españoles nativos y la distribución de las estrategias. Seguidamente, comparamos la distribución por tema entre las dos comunidades de habla y, por último, la diferencia entre los estudiantes de ELE y los españoles nativos.

Ya hemos explicado que en total se han configurado tres temas en las doce situaciones, y cuatro situaciones de cada tema, con el fin de investigar si el tema es un factor que afecta el acto de habla de responder al cumplido. Debido a que la cantidad de usos de estrategias varían según los temas al existir respuestas de forma simple o compuesta, analizamos los datos estableciendo los porcentajes de uso. Cabe mencionar que los españoles han empleado más la forma compuesta en las situaciones que tratan de habilidades. En el siguiente gráfico presentamos la distribución de macro-estrategias empleadas por el G3 de cada tema:

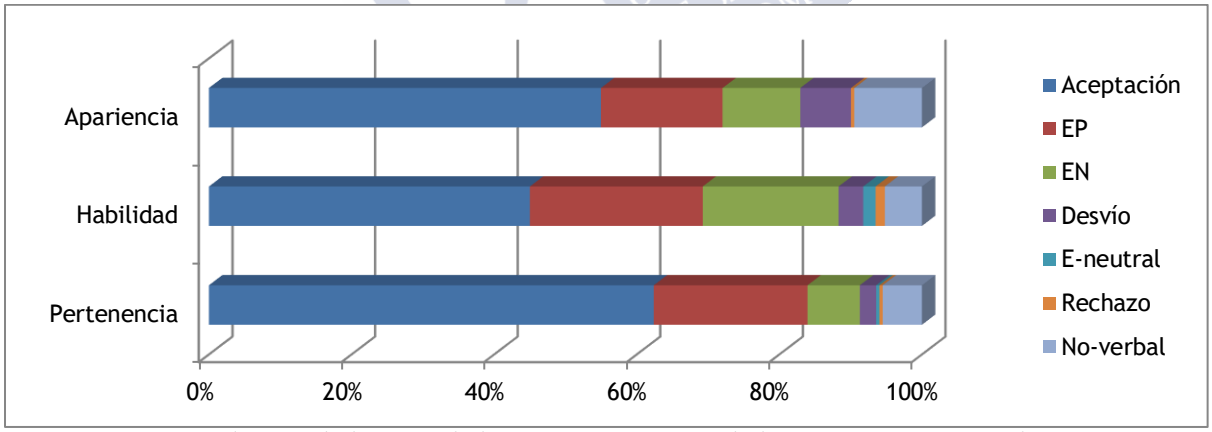


gráfico 170: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los informantes españoles según tema

Como podemos observar, los cumplidos sobre pertenencia son más fáciles de aceptar por los españoles, la aceptación directa representa casi el 60% de todas las macro-estrategias aplicadas, la suma de la aceptación y la elaboración positiva ha superado el 80% de la totalidad. El segundo tema con mejor aceptación para los españoles es apariencia, contando con más de la mitad de todos los usos de estrategias. Por último, el tema de habilidad, cuyo porcentaje de aceptación es del 45,02%. Pese a que el uso de la elaboración positiva en el tema de habilidad ha superado a los otros dos temas, la suma de las dos macro-estrategias positivas no llega a alcanzar a éstos. También se ha hecho un mayor empleo de la elaboración

negativa en el tema de habilidad, lo que implica que los españoles tienden a mostrar más modestia cuando reciben un cumplido sobre habilidad que sobre otros temas. La diferencia del uso de aceptación y elaboración positiva entre los tres temas no ha resultado significativa, sin embargo, la diferencia del uso de elaboración negativa entre el tema de habilidad y pertenencia resuelta sí lo es: $X^2=5,538$ $P=0,019$ ($P<0,05$). El tema en el que se ha empleado más la elaboración neutral y también el rechazo es el de habilidad. Aunque son las dos macro-estrategias menos utilizadas por los informantes españoles, la gran mayoría de los usos se han encontrado en las situaciones de habilidad. Si bien es cierto que el tema de apariencia siempre ocupa el segundo lugar en los usos de las macro-estrategias mencionadas, cuenta con mayor uso de desvío y no-verbal sin mostrar diferencias significativas con los otros dos temas.

Al sintetizar los usos de macro-estrategias podemos ver que, entre los tres temas configurados en este trabajo, los españoles tienden a estar de acuerdo con el interlocutor al recibir un cumplido de pertenencia. Frente a un cumplido de habilidad, a pesar de que la mayoría de los informantes también respetan la máxima de acuerdo, a su vez hacen más hincapié en ser modestos, no solamente rechazan los cumplidos, sino que les quitan el valor o importancia. Los cumplidos sobre apariencia también gozan de muchas aceptaciones por parte de los españoles, sin embargo, en ocasiones algunos cumplidos pasan desapercibidos. Los encuestados españoles o bien desvían el valor o el tema del cumplido, o bien responden de forma no verbal, en la gran mayoría de los casos con una sonrisa o algún tipo de expresión facial. De hecho, estas dos máximas no son incompatibles, en muchos casos los españoles respetan ambas máximas a la vez, por esta razón existen respuestas compuestas. No resulta extraño que los españoles den una expresión de agradecimiento hacia el interlocutor por el hecho de haber realizado un cumplido y al mismo tiempo otra expresión para reducir o restar valor al cumplido. Dicho de otra forma, el tema es un factor que afecta al acto de habla de respuesta al cumplido en la comunidad de habla española.

Desde la perspectiva del uso de las sub-estrategias, podemos confirmar que las sub-estrategias más utilizadas varían en función del tema. En el caso del Grupo 3, cuando los cumplidos tratan sobre el aspecto físico, las estrategias con más usos son *dar gracias* (114), *devolver el cumplido* (22), *no-verbal* (20) y *rebajarse o quitar importancia* (17), en orden descendente. Cuando se trata de la habilidad, las estrategias con más usos son *dar gracias* (104), *rebajarse o quitar importancia* (42), *dar explicación* (24) y *ofrecer(se)* (16). En cuanto al tema de la pertenencia, las estrategias más utilizadas por los españoles son *dar gracias* (87), *mostrar acuerdo* (47), *dar explicación* (25), *rebajarse o quitar importancia* (12) y *no-verbal* (12). Podemos ver que, independientemente del tema del cumplido, la estrategia con más usos siempre resulta ser *dar gracias*, pero cabe mencionar que en caso del tema de pertenencia se dan bastantes menos agradecimientos, mostrando en cambio acuerdo con el cumplido con mucha frecuencia. Además de *dar gracias*, también existe una sub-estrategia que ha aparecido entre las estrategias preferidas en los tres temas: *rebajarse o quitar importancia*. Esto confirma la afirmación anterior de que los informantes españoles son tanto agradecidos como modestos al recibir cumplidos.

Al comparar las respuestas en las dos comunidades de habla, no es difícil percatarse de que ambos G1c y G3 han aportado más respuestas compuestas en el tema de habilidad, y G2c ha dado casi la misma cantidad de respuestas simples y compuestas en todos los temas. A continuación, revisamos la distribución de usos de macro-estrategias en las dos comunidades por tema.

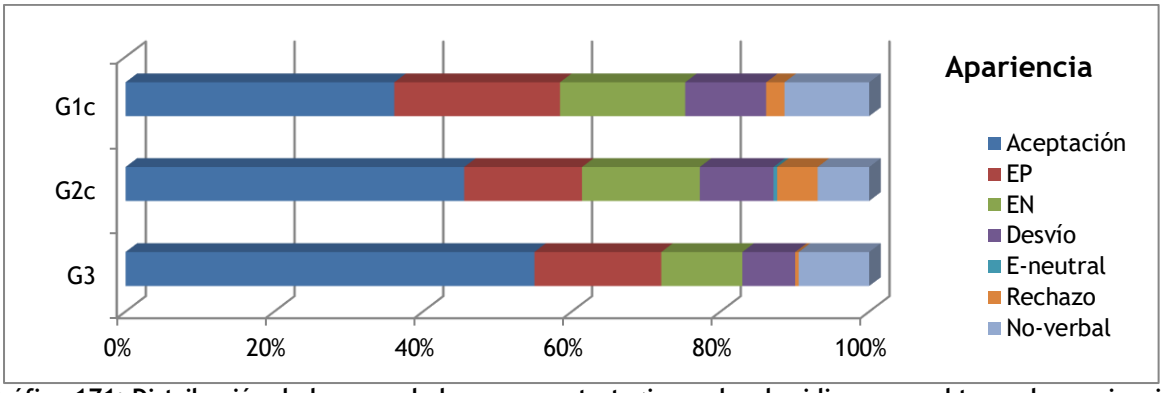


gráfico 171: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de apariencia

Cuando el cumplido trata acerca de la apariencia, como hemos visto en el gráfico de arriba y del mismo modo que la distribución general, el uso de la aceptación es G3 > G2c > G1c. Entre los grupos, la diferencia entre G1c y G3 resulta significativa: X^2=3,967 P=0,046, P<,.05. El uso de elaboración positiva también coincide con la distribución general: G1c > G3 > G2c, entre los cuales no se aprecia una diferencia significativa. Se puede observar en el gráfico que el uso de la elaboración negativa varía entre las dos comunidades, el porcentaje de uso de ambos grupos chinos es de alrededor del 16%, mientras que el de G3 es de un 10%. Además, el G3 también cuenta con menos usos de desvío y rechazo. La suma del uso de rechazo y no-verbal no varía mucho según el grupo, aunque el G1c presenta un uso mayor que los otros grupos. No obstante, G1c y G3 tienen una tendencia mayoritaria hacia la respuesta de forma no verbal en comparación con el rechazo directo. En cambio, los informantes de G2c han empleado casi la misma cantidad de rechazo y de la forma no verbal, pese a que ésta cuenta con una frecuencia de uso ligeramente superior.

En cuanto a las sub-estrategias, se observa que cada grupo prefiere una sub-estrategia diferente en las situaciones cuyo tema de la apariencia. Los encuestados chinos del G1c han realizado más usos de *dar gracias* (60 usos), *devolver el cumplido* (23 usos), *no-verbal* (23 usos) y *dar explicación* (18 usos). Sus compañeros chinos del G2c han hecho un mayor uso de *dar gracias* (86 usos), *devolver el cumplido* (19 usos), *expresar incredulidad* (14 usos) y *no-verbal* (14 usos). Al mismo tiempo los sujetos españoles del G3 cuentan con más usos de *dar gracias* (114 usos), *devolver el cumplido* (22 usos), *no-verbal* (20 usos) y *rebajarse o quitar importancia* (17 usos). Los tres grupos comparten las tres sub-estrategias más aplicadas: *dar gracias*, *devolver el cumplido* y *no-verbal*. Aunque los tres grupos han utilizado principalmente *dar gracias*, los sujetos chinos del G1c sólo han dado la mitad de *expresiones de agradecimiento* que sus compañeros del G3 (60 vs. 114 usos). El uso de *devolver el cumplido* no varía mucho entre los grupos y el de no-verbal es más alto en G1c que en el resto. Estas tres sub-estrategias ocupan los primeros tres lugares de la frecuencia de uso en todos los grupos, lo que marca la diferencia es la cuarta sub-estrategia más utilizada en cada grupo, que es *dar explicación*(G1c), *expresar incredulidad* (G2c) y *rebajarse o quitar importancia* (G3). Curiosamente, la de G1c es una estrategia dentro de la categoría de elaboración positiva, mientras que las de G2c y G3 son de elaboración negativa. Esto revalida que la respuesta al cumplido es muy compleja. Resumiendo, al recibir cumplidos sobre apariencia los comportamientos son distintos en las dos comunidades y cabe destacar que entre G1c y G3 se ha encontrado más diferencia que entre G2c y cualquier otro grupo.

Ahora exponemos la distribución de usos de macro-estrategias en las situaciones de habilidad:

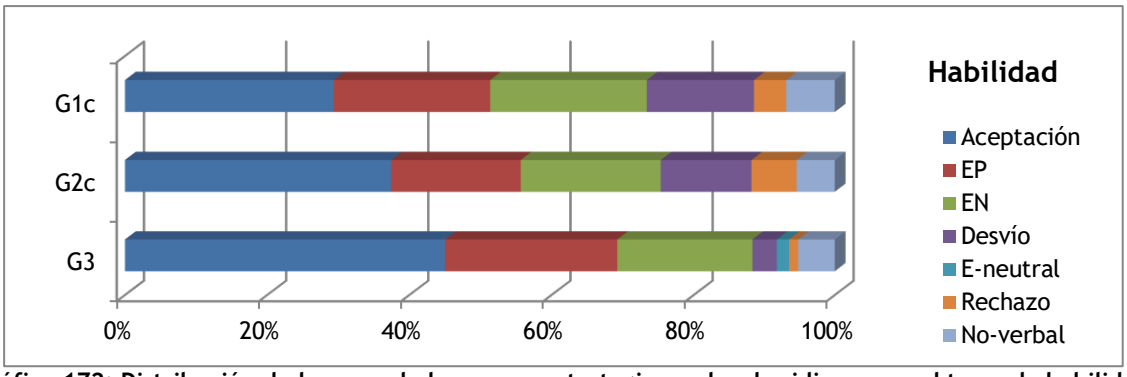


gráfico 172: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de habilidad

Podemos ver que se ha reducido mucho la columna de aceptación en todos los grupos. Si comparamos con el porcentaje que ocupa la macro-estrategia de aceptación, es el tema que menos se acepta de forma directa en ambas comunidades de habla. Sin embargo, si lo comparamos de acuerdo con la cantidad de uso de las estrategias, el G1c cuenta con más usos de aceptación en el tema de habilidad (64 usos) que en el de pertenencia (63 usos). Esta alteración se debe a que los informantes del G1c han dado más respuestas compuestas en el tema de habilidad y por consiguiente, la frecuencia resulta más baja.

El grupo español no sólo sigue siendo el grupo que más acepta los cumplidos de habilidad, sino que también ha sido el que más ha empleado la elaboración positiva. Entre los dos grupos chinos, el G2c es el que más acepta el cumplido, mientras que el G1c es el que más lo elabora de forma positiva. No varía mucho la frecuencia de uso de elaboración negativa, contando los tres grupos con un porcentaje de uso de aproximadamente un 20%. Al comparar estos resultados con los otros dos temas podemos observar que el mayor uso de elaboración negativa de todos los grupos se presenta en el tema de habilidad. En cambio, sí que existe una diferencia en el uso de desvío entre las dos comunidades. Ambos grupos chinos cuentan con una frecuencia importante del uso del desvío, mientras que en el grupo español no se observa un porcentaje elevado. Hay una gran diferencia entre G3 y cualquiera de los grupos chinos: X^2=8,000 P=0.0005 P<0,05 (G3 vs. G1c); X^2=6,250 P=0,012 P<0,05 (G3 vs. G2c). La elaboración neutral es una estrategia poco extendida en ambas comunidades, pero aún menos en la china. En las situaciones de habilidad ninguno de los sujetos chinos le han dado uso y, por el contrario, en el caso de los españoles, la mayoría de los usos aparecen en situaciones de habilidad. Además, tanto los españoles como los chinos han rechazado más cumplidos de habilidad que de otros temas, aunque los chinos cuentan con una frecuencia de cuatro o cinco veces mayor que la de los españoles. Por último, casi la misma cantidad de los informantes de los tres grupos han decidido quedarse callados, siendo la primera vez que los tres grupos cuentan con un porcentaje tan parecido de la forma no-verbal.

Respecto al uso de las sub-estrategias empleadas en las situaciones de habilidad, sin duda la de *dar gracias* es la más aplicada por los tres grupos. G1c y G3 sólo han rebajado un poco su uso en comparación con el tema de apariencia, mientras que G2c lo ha reducido casi a la mitad, de 122 a 71 usos. Es decir, los informantes del G1c y G3 dan casi la misma cantidad de expresiones de agradecimiento al recibir un cumplido de apariencia o habilidad, sin embargo, los del G2c evitan el agradecimiento al responder a este tipo de cumplido. Este cambio marca una diferencia importante entre las dos comunidades en el uso de dicha sub-estrategia: 104 usos de G3 vs. 58 usos de G1c y 71 usos de G2c. Los tres grupos también comparten la segunda sub-estrategia más empleada: *rebajarse o quitar importancia*, además con una frecuencia de uso bastante similar. Refleja el interés por mostrar su modestia frente a un cumplido de habilidad por parte de todos los informantes, sean de españoles o chinos. Los dos

grupos chinos también comparten el tercer lugar de las sub-estrategias más usadas: *ofrecer(se)*, cuyo uso ocupa un lugar más bajo (el cuarto) en las respuestas de los españoles. Las otras sub-estrategias más empleadas por los informantes españoles son *dar explicación* y *expresar alegría*, ambas dentro de la categoría de elaboración positiva. En cambio, las otras sub-estrategias con más usos del G1c son *no-verbal*, *bromear* y *dar explicación* mientras que las del G2c son *bromear* y *rechazo*. Por los tanto, queda patente la reacción más negativa de los chinos hacia los cumplidos de habilidad.

Por último, revisamos la distribución de las sub-estrategias en el tema de pertenencia en el siguiente gráfico:

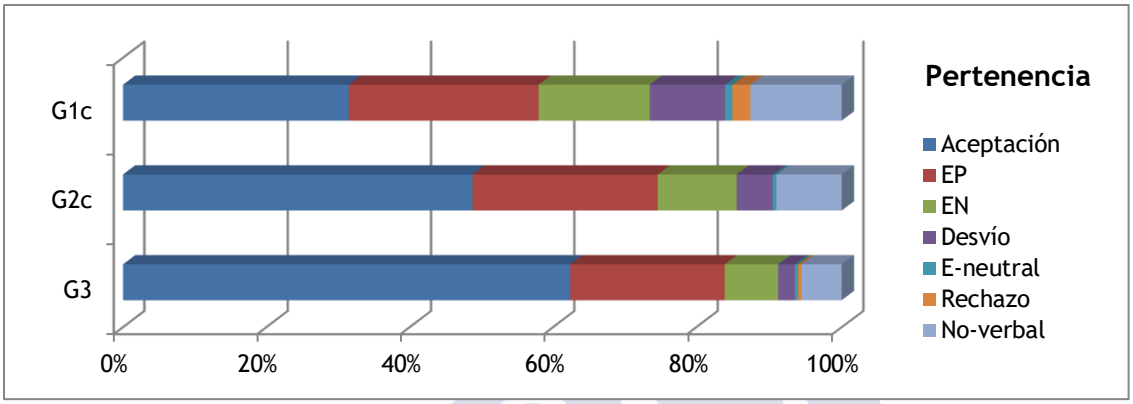


gráfico 173: Distribución de los usos de las macro-estrategias en los dos idiomas en el tema de pertenencia

Entre los tres temas, hemos de explicar que, si comparamos los porcentajes, el de pertenencia ha sido el más aceptado por G2c y G3, llegando la frecuencia a ser del 48,76% y 62,39% respectivamente. No obstante, pertenencia no es el tema más aceptado por G1c, sino el de apariencia. La diferencia de uso de la aceptación de los cumplidos sobre la pertenencia entre G1c y G3 resulta significativa: $X^2=9,574$ $P=0,002$ $P<0,05$. El orden descendente de la frecuencia de uso de las macro-estrategias de elaboración positiva, elaboración negativa, desvío y no-verbal coinciden en el mismo: G1c > G2c > G3. Entre los cuales, la diferencia entre G1c y G3 del uso de desvío también se muestra significativa: $X^2=6,231$ $P=0,013$ $P<0,05$. Además, aunque la prueba X^2 no puede dar un resultado acerca del uso de rechazo debido al poco uso de ambos grupos (G1c y G3), merece la pena mencionar que cinco de los informantes del G1c han rechazado cumplidos sobre pertenencia y sólo uno de los españoles lo ha rechazado, mientras que ninguno del G2c ha rechazado cumplidos de este tema. A través de la distribución, se puede observar que, frente a los cumplidos sobre pertenencia, los sujetos del G1c y G3 reaccionan de forma bastante distinta, la de G3 es mucho más positiva que la de G1c y a su vez, G2c cuenta con una actitud intermedia respecto a sus compañeros.

A continuación, contrastamos la distribución por tema entre los españoles nativos (G3) y aprendices de español (G1e/G2e). En comparación con el comportamiento en la lengua materna, los sujetos chinos al manejar la lengua meta han aumentado el uso de la forma compuesta en todos los temas. Además existe poca diferencia en la cantidad de usos de estrategias entre distintos temas. A continuación presentamos la distribución del uso de macro-estrategia de cada tema.

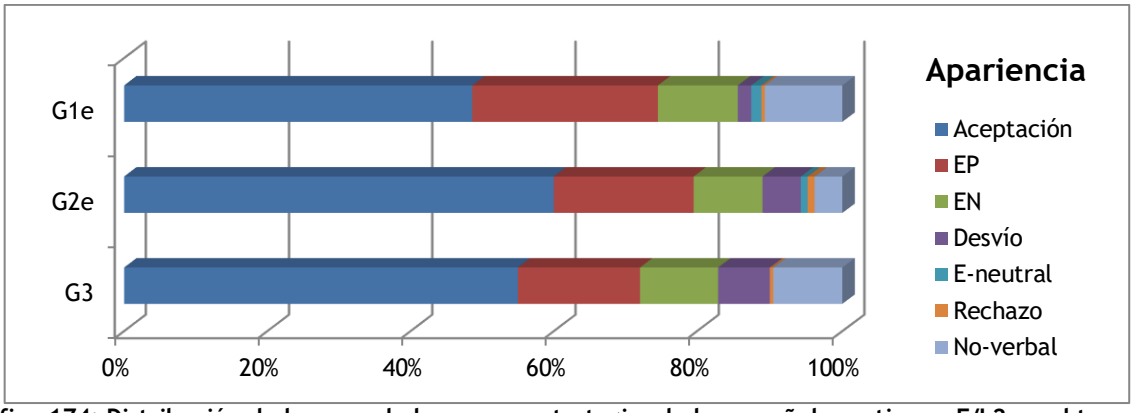


gráfico 174: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de apariencia

Alrededor del 12%-15% de los informantes chinos de ambos grupos han aceptado los cumplidos sobre apariencia en el contexto español. Se puede ver que la frecuencia de uso de aceptación no varía tanto entre los tres grupos. Los aprendices chinos E/L2 del G2e siguen siendo más positivos que sus compañeros del G1e e incluso han superado el uso tanto de aceptación como de elaboración positiva de los españoles nativos. El porcentaje de elaboración negativa tampoco varía mucho entre los tres grupos, siendo cercano a una décima parte de la totalidad. Asimismo, G1e y G3 cuentan con una frecuencia parecida de rechazo y no-verbal, mientras que G2e y G3 poseen un porcentaje similar de desvío. Hay que decir que, desde la perspectiva de macro-estrategia, los estudiantes chinos E/L2 disponen de una distribución bastante semejante a la de los españoles nativos.

En relación con las sub-estrategias, los nativos españoles y los aprendices de español siguen compartiendo las dos sub-estrategias más empleadas en las situaciones de apariencia: *dar gracias* y *devolver el cumplido*, y los informantes chinos han aumentado el uso de estas dos sub-estrategias en el contexto de la lengua meta. Además, la tercera estrategia más utilizada por cada grupo también coincide: la forma no verbal. Las otras sub-estrategias con mayor uso de G1e y G2e son *expresar incredulidad* y *dar explicación*, es decir, los estudiantes E/L2 de los dos grupos comparten todas las sub-estrategias más aplicadas en el tema de apariencia. Por su parte, el G3 se caracteriza por emplear más *rebajarse o quitar importancia*. Podemos apreciar que los sujetos chinos apenas cambian el uso de sub-estrategias de un idioma al otro, aumentando únicamente la frecuencia de uso de las estrategias de *dar gracias* y *devolver el cumplido*, y disminuyendo el uso del resto.

El siguiente gráfico presenta la distribución del tema de habilidad de los grupos de G1e, G2e y G3:

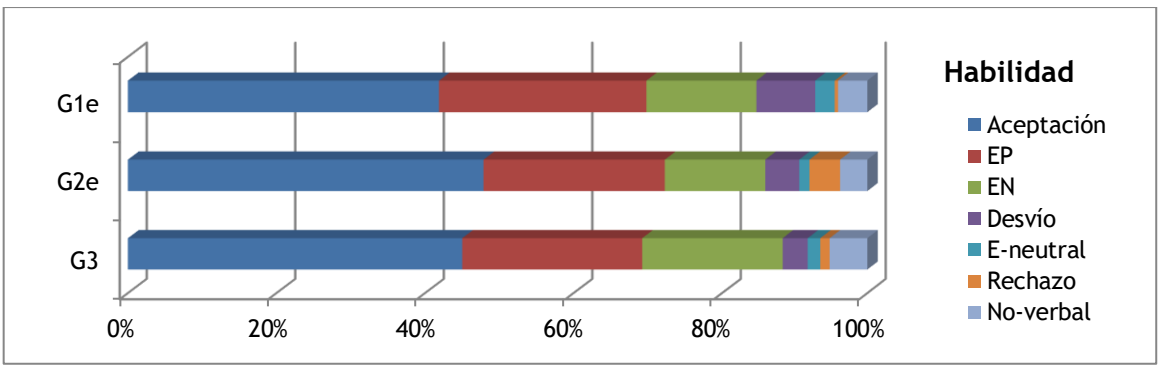


gráfico 175: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de habilidad

En comparación con el gráfico de distribución de G1c/G2c/G3, ahora en el contexto español los tres grupos G1e/G2e/G3 cuentan con unas distribuciones bastante parecidas. La diferencia de frecuencia de uso de aceptación no varía mucho y ocurre lo mismo que en el tema de apariencia-el orden descendente del uso de aceptación es: G2e>G3>G1e. Apenas existe diferencia del uso de elaboración positiva y la forma no verbal entre los tres grupos. Los estudiantes chinos siguen atribuyendo más usos al desvío que sus compañeros españoles, aunque han disminuido bastante su empleo. En otras palabras, lo que hacen los aprendices chinos de español al manejar la lengua meta es: aumentar la frecuencia de uso de las macro-estrategias positivas, es decir, aceptación y elaboración positiva, al mismo tiempo que reducen el empleo de otras macro-estrategias: elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal. Cabe mencionar que los informantes chinos en el contexto español han empleado una estrategia que no utilizan en el contexto chino: elaboración neutral, de la cual se han encontrado más usos en el idioma español en general.

En relación con la distribución de las sub-estrategias, cabe mencionar que los dos grupos de estudiantes chinos coinciden en todas las sub-estrategias más empleadas, compartiendo además el mismo orden de preferencia: *dar gracias* > *rebajarse o quitar importancia* > *expresar alegría* > *ofrecer(se)*. La diferencia principal entre estos participantes y los españoles nativos consiste en el empleo de *dar explicación*, cuya frecuencia de uso en las respuestas de los españoles nativos ocupa el tercer lugar mientras que en los datos de los estudiantes chinos de español no se han encontrado muchos usos. A pesar de ello, la distribución de G1e y G2e es muy similar a la de G3, tanto de macro-estrategias como de sub-estrategias, aproximándose mucho más a la conducta de los españoles nativos en comparación con G1c y G2c.

Por último, revisamos la distribución de las macro-estrategias de los tres grupos en las situaciones del tema de pertenencia:

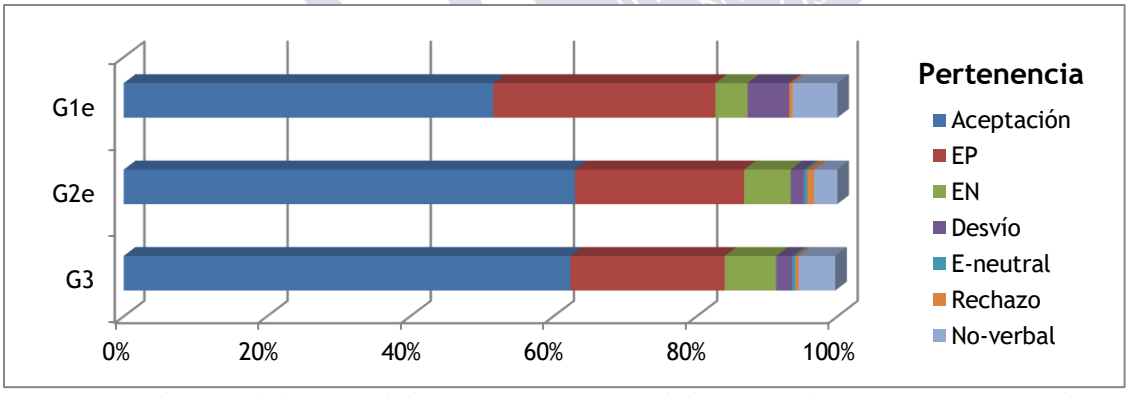


gráfico 176: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los españoles nativos y E/L2 en el tema de pertenencia

Se observa que la distribución de G2e y G3 apenas presenta diferencias. Ambos grupos han aplicado todas las categorías de marco-estrategias y la frecuencia de uso de aceptación y elaboración neutral está casi de igualdad. El resto de grupos comparten un porcentaje muy parecido, aunque G2e ha utilizado un poco más la elaboración positiva y el rechazo, y a su vez G3 cuenta con un porcentaje un poco más elevado de elaboración positiva, desvío y no-verbal. En cambio, la distribución de G1e varía un poco en comparación con la de sus compañeros, pese a que la diferencia de aceptación o elaboración no llega a ser significativa entre G1e y los otros dos grupos, menos informantes de G1e han aceptado los cumplidos sobre pertenencia que sus compañeros y se han encontrado más usos de elaboración positiva

en los datos de G1e. Además, G1e sigue teniendo más aplicaciones de desvío y no-verbal, aunque la diferencia con sus compañeros se ha reducido mucho.

Acerca de las sub-estrategias más empleadas en las situaciones de pertenencia, coinciden las dos sub-estrategias con más empleo de los tres grupos: *dar gracias* (G2e>G3>G1e) y *mostrar acuerdo* (G3>G1e>G2e), ambas dentro de la categoría de aceptación. Otras sub-estrategias con más empleo de G1e son *ofrecer(se)*, *devolver el cumplido*, *dar explicación* y *no-verbal*, cuyas frecuencias apenas tienen diferencia (17/16/15/14 usos respectivamente). La distribución de otras sub-estrategias con más usos de G2e es más dispersa, aunque son las mismas que en el G1e: *dar explicación* (21 usos), *devolver el cumplido* (9 usos) y *ofrecer(se)* (9 usos). La diferencia entre estos dos grupos y el G3 consiste en el uso de *rebajarse o quitar importancia* y *ofrecer(se)*. El uso de la primera no destaca en las respuestas de los estudiantes chinos de español y, en cambio, apenas se ha encontrado uso de la última en las situaciones de pertenencia de G3. A través de la observación de las distribuciones, se puede afirmar que los aprendices E/L2 se adaptan a la forma de reacción de los españoles nativos, sobre todos los estudiantes chinos con experiencia en España (G2e).

Hemos analizado la distribución según los temas desde el punto de vista de las macro-estrategias, y se pueden ordenar los temas en cada categoría según la frecuencia (porcentaje) de uso (A: apariencia H: habilidad P: pertenencia):

Tabla 93: Preferencia de uso de macro-estrategias según tema en todos los grupos

	G1c	G2c	G3	G1e	G2e
Aceptación	A>P> H	P>A>H	P>A>H	P>A>H	P>A>H
EP	P>A>H	P>H>A	H>P>A	P>H>A	H>P>A
EN	H>A>P	H>A>P	H>A>P	H>A>P	H>A>P
Desvío	H>P>A	H>A>P	A>H>P	H>P>A	A>H>P
E-neutral	P>A=H	A=H>P	H>P>A	H>A>P	H>A>P
Rechazo	H>P>A	H>A>P	H>P=A	P=A=H	H>P=A
No-verbal	P>A>H	P>A>H	A>P>H	A>P>H	A>H>P

Observamos que para todos los grupos los cumplidos de habilidad son más difíciles de aceptar de forma directa, siendo la pertenencia el tema más fácil de aceptar para todos ellos, excepto para el G1c, cuyos miembros han aceptado más cumplidos de apariencia. En la fila de elaboración negativa podemos observar que en los cinco grupos de datos el orden es el mismo, esto quiere decir, en ambas comunidades de habla, los sujetos tienden a mostrar modestia al recibir un cumplido sobre habilidad, y, frente a un cumplido de pertenencia, no es tan importante la modestia como el acuerdo (aceptación). Además, el mayor uso de rechazo también se ha encontrado en las respuestas de cumplidos sobre habilidad, independientemente del grupo, siendo al menos igual que las de otro tema. Otro punto en común de los distintos grupos consiste en la preferencia por no guardar silencio frente a un cumplido sobre habilidad, dado que, como muestra la tabla, los cumplidos de pertenencia en chino y los de apariencia en español cuentan con más respuestas de forma no verbal.

8.4 DISTANCIA SOCIAL

Se han configurado dos tipos de distancia social en el cuestionario: distancia social grande (poca familiaridad) y distancia social pequeña (mucha familiaridad), se presenta como D+ y D- respectivamente y hay seis situaciones para cada uno. Como hemos hecho en los últimos apartados, primero revisaremos los datos de los sujetos españoles del G3 y luego haremos comparaciones entre distintos grupos de informantes. La configuración de las situaciones es:

Distancia social grande (D+): S1+S2+S3+S10+S11+S12

Distancia social pequeña (D-): S4+S5+S6+S7+S8+S9

Empezamos por la forma de respuesta dada por los españoles:

Tabla 94: forma de respuesta al cumplido de los españoles nativos según la distancia social

	Simple	Compuesta	No-verbal
D+	114	94	20
D-	105	99	24

De acuerdo con la tabla, los españoles dan prioridad absoluta a la forma simple al responder al cumplido, independientemente de la distancia social. No obstante, aún podemos encontrar cierta preferencia dependiendo de la distancia social: se han encontrado más respuestas simples en los casos en los que la distancia social es grande y, en consecuencia, se han dado algunas más respuestas compuestas cuando la distancia social es pequeña. La diferencia es escasa, incluida la de no-verbal. La distancia social no es un factor que afecte a la forma de respuesta de los informantes españoles.

A continuación, examinaremos el uso de las estrategias empleadas por G3 según la distancia social. En el siguiente gráfico se presenta la distribución del uso de las macro-estrategias:

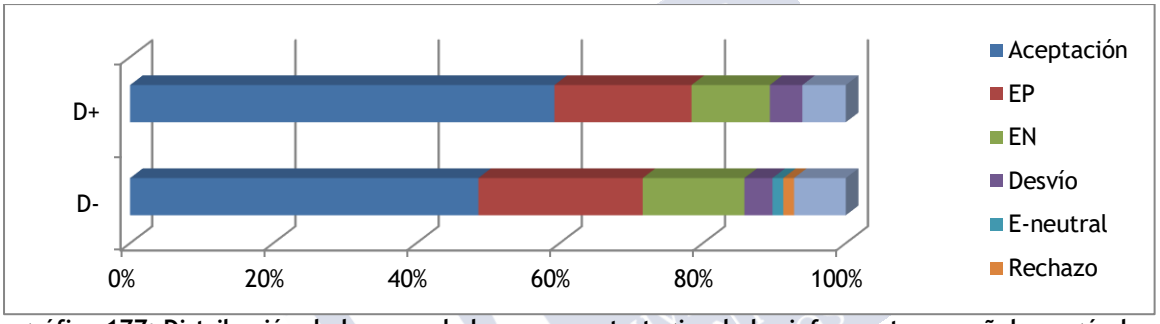


gráfico 177: Distribución de los usos de las macro-estrategias de los informantes españoles según la distancia social

Podemos ver que los encuestados españoles han aceptado más cumplidos cuanto mayor es la distancia con el interlocutor (59,27% vs. 48,64%). En caso de D+, los informantes españoles no solamente aceptan más cumplidos, sino que también reducen el empleo de las estrategias negativas: menos usos de elaboración negativa, desvío y no-verbal en comparación con el caso de D-. Además, cabe destacar que no se ha encontrado ninguna aplicación de elaboración neutral ni rechazo. En cambio, en las situaciones de D- se han empleado con más frecuencia todas las macro-estrategias, excepto la de aceptación. La conclusión obvia de este análisis es que la distancia social es un factor que afecta al acto de habla de responder al cumplido, al menos desde la perspectiva del uso de las macro-estrategias, de los españoles de G3.

Desde el punto de vista de uso de las sub-estrategias del G3, podemos encontrar que los españoles han dado más agradecimientos al recibir un cumplido procedente de una persona de poca confianza que de una persona de confianza (190 vs. 115 usos), con una diferencia muy importante Sin embargo, la gran mayoría de los usos de *mostrar acuerdo* se ha encontrado en las situaciones de D- (45 de 49), esto quiere decir que, en lugar de *dar gracias*, los informantes tienden a ponerse al lado del interlocutor. La frecuencia del uso de *dar explicación* es la misma en los dos casos (30 usos en cada caso). Otra sub-estrategia diferenciadora es *rebajarse o quitar importancia*, cuya cantidad de uso ha llegado a aparecer 43 veces en el caso de D- frente a 28 usos en D+. Además, hay algunas sub-estrategias, aunque no tienen muchos usos, que presentan diferencias según la configuración de la distancia social: en caso de D+ se han encontrado 12 usos (entre 18) de *ofrecer(se)*, 13 usos

entre 17 de *expresar alegría*. En cambio, en caso de D-, debido al menor uso, se ha hecho un mayor empleo de otras sub-estrategias, tales como *devolver el cumplido* (21 de 28 usos) y *bromear* (10 de 16 usos). Existen varias sub-estrategias cuyo uso sólo se han encontrado en el caso de D-: *recomendar o dar consejos*, *expresar esperanza o deseo*, elaboración neutral y rechazo.

Conforme a la distribución de las estrategias, podemos establecer una tendencia de los informantes españoles frente a los distintos interlocutores. En caso de que los interlocutores no sean personas de confianza, los españoles prefieren aceptar los cumplidos dando una expresión de agradecimiento y, sobre todo, no rechazarlos, a pesar de que hay informantes que han permanecido callados. Cuando hay confianza entre los interlocutores, las respuestas son más complejas y variadas. Pese a que los sujetos españoles también dan las gracias y muestran su acuerdo al recibir cumplidos, no son tan directos frente al cumplido en comparación con el otro caso. Tienden a rebajar más el valor de los cumplidos, lo rechazan, o bien lo desvían haciendo bromas o con comportamientos similares. Recordamos que, según Leech (2014: 189), las respuestas al cumplido implican principalmente la Máxima de acuerdo y la Máxima de modestia. En esta investigación, como podemos observar, cuando la distancia social entre los interlocutores es relativamente grande, predomina la Máxima de acuerdo. Cuando la distancia es pequeña predomina la de modestia.

Entramos en la parte del contraste entre las respuestas de los distintos grupos que se hará en dos partes: la comparación entre las dos comunidades de habla (G1c/G2c vs G3) y entre los estudiantes chinos E/L2 y los españoles nativos. El siguiente gráfico presenta la distribución del primer caso:

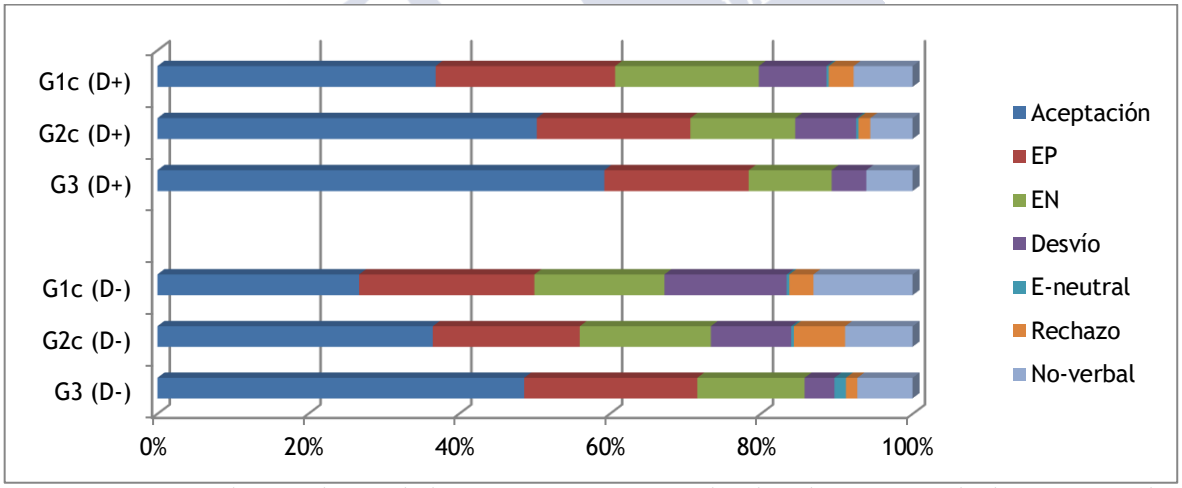


gráfico 178: Distribución de uso de las macro-estrategias en los dos idiomas según la distancia social

Las primeras tres columnas son las distribuciones de las situaciones con configuración de distancia social grande (D+) y las últimas tres nos muestran las distribuciones de D-. Ambas comunidades de habla se caracterizan por reducir la frecuencia del uso de la aceptación cuando la distancia social entre los interlocutores se estrecha. Es decir, los sujetos tienden a aceptar más cumplidos procedentes de una persona con poca familiaridad. Tanto en caso de D+ como en caso de D-, G3 siempre ha aceptado más cumplidos en comparación con sus compañeros chinos, y los chinos que tienen experiencia en España han aceptado más que sus compatriotas sin experiencia en el extranjero: G3 > G2c > G1c. La distancia social apenas afecta al uso de elaboración positiva en ningún grupo, puesto que varía muy poco la frecuencia del uso de dicha macro-estrategia al cambiar la configuración de la D. Los tres

grupos tienen otro punto en común: emplean menos la forma no-verbal al encontrar una gran distancia social con el interlocutor, siendo la comunidad de habla china la más afectada por este rasgo. Al mismo tiempo, también hay ciertas diferencias: G2c y G3 han hecho un mayor uso de elaboración negativa en caso de D- y, por el contrario, G1c lo hace al revés. Además, G2c y G3 han rechazado más cumplidos en caso de D+, mientras que G1c apenas tiene diferencia del uso, rechazando casi la misma cantidad de cumplidos en las dos configuraciones. Lo que hace diferentes a las dos comunidades de habla es el uso del desvío. Los dos grupos chinos lo han empleado más cuando tienen menos distancia con el interlocutor, sobre todo G1c, que casi dobla la frecuencia de uso en comparación con D+. Por el contrario, el grupo español lo ha aplicado más cuando la distancia social es grande, pese a que la diferencia no es mucha. Por último, aunque en general se han encontrado muy pocos usos de elaboración neutral, los sujetos chinos han hecho un único uso en cada grupo y en cada configuración, mientras que los españoles lo han empelado sólo en caso de D- y con una frecuencia ligeramente más alta que sus compañeros chinos.

Desde la perspectiva de las sub-estrategias, se presentan las más aplicadas por cada grupo en la siguiente tabla:

Tabla 95: Preferencia del uso de las sub-estrategias en dos idiomas según la distancia social

	(Sub)estrategias con más empelo en D+	(Sub)estrategias con más empleo en D-
G1c	dar gracias>rebajarse>no-verbal>dar explicación=devolver el cumplido > expresar incredulidad>ofrecer(se)	dar gracias>rebajarse = no-verbal>mostrar acuerdo>bromear>dar explicación
G2c	dar gracias>rebajarse>ofrecer(se) >dar explicación=devolver el cumplido > no-verbal>expresar incredulidad	dar gracias> rebajarse > no-verbal>mostrar acuerdo >bromear>dar explicación=rechazo
G3	dar gracias>dar explicación>rebajarse>no-verbal	dar gracias>mostrar acuerdo > rebajarse>dar explicación>no-verbal

Los informantes chinos no han empleado *dar gracias* con tanta frecuencia como los españoles y, en consecuencia, hay más sub-estrategias que cuentan con usos elevados. En ambas configuraciones y en ambas comunidades de habla se observa que las sub-estrategias preferidas son *dar gracias*, *dar explicación*, *rebajarse o quitar importancia* y *no-verbal*. En caso de D+ se han encontrado bastantes usos de *ofrecer(se)*, *devolver el cumplido* y *expresar incredulidad* en ambos grupos, sin embargo, ninguna de estas sub-estrategias tiene una alta frecuencia de uso en el grupo español. En las configuraciones de D- los dos grupos chinos tienden a *bromear*, estrategia que no destaca en G3. Esto confirma la diferencia en la preferencia de uso de las sub-estrategias entre las dos comunidades de habla.

Ahora pasamos a ver la comparación entre los aprendices chinos E/L2 y los españoles, y las distribuciones se pueden observar en el siguiente gráfico:

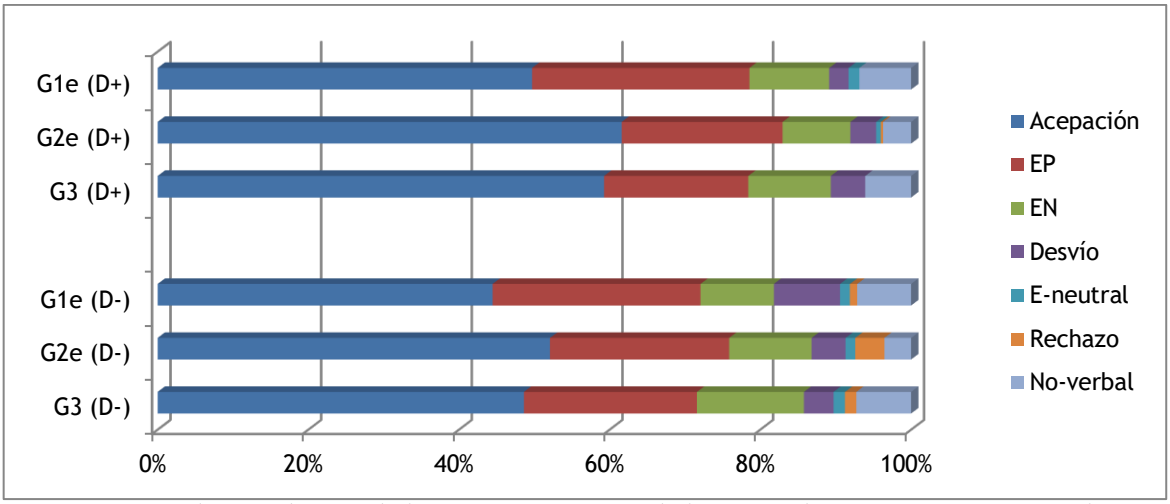


gráfico 179: Distribución de usos de las macro-estrateigas de los españoles nativos y E/L2 según distancia social

En contexto español los aprendices chinos han aumentado mucho la frecuencia de uso de la aceptación en ambos casos, y la configuración de D+ sigue siendo en la que se aceptan más cumplidos por los sujetos de todos los tres grupos. No obstante, ha disminuido la diferencia tanto entre los dos grupos chinos y el español, como entre las dos configuraciones. El G3 ya no es el grupo que más acepta los cumplidos, sino que es el G2e, en ambos casos el orden descendente del uso de dicha macro-estrategia es G2e > G3 > G1e. El empleo de la elaboración positiva no varía mucho según la distancia social en ningún grupo, y los aprendices chinos la emplean un poco más que los españoles nativos. G2e y G3 siguen aplicando más la elaboración negativa cuando tienen poca distancia social con el interlocutor, mientras que G1e lo hace al revés, igual que en la lengua materna pero ahora con una diferencia insignificante entre los dos casos. En cuanto al empleo de rechazo y forma no-verbal, el G1e cuenta con un porcentaje más semejante al de G3: no ha rechazado ningún cumplido con D+ mientras que con D- sí, y contesta de forma no-verbal con frecuencias muy similares en los dos casos. En cambio, G2e ha rechazado más cumplidos que sus compañeros en ambos casos y sólo ha respondido a los cumplidos de forma no-verbal con aproximadamente la mitad de frecuencia que los otros dos grupos. El uso de desvío en contexto español también marca una pequeña diferencia entre los estudiantes E/L2 y los españoles nativos: los primeros tienden a desviar el tema del cumplido cuando tienen familiaridad con el interlocutor, sobre todo el G1e, que lo ha utilizado mucho más en caso de D- que con D+. Por su parte, los españoles nativos tienden a desviar un poco más el tema del cumplido con D+, pero la diferencia es mínima. Por último, los estudiantes chinos de español en la lengua meta han empleado el uso de la elaboración neutral con una frecuencia considerablemente alta, encontrándose usos en ambos casos, mientras que sus compañeros españoles sólo lo han empleado en el caso de D-.

Desde el punto de vista de sub-estrategias, hemos calculado las sub-estrategias más empleadas por cada grupo y hemos obtenido el siguiente cuadro estadístico:

Tabla 96: Preferencia del uso de las sub-estrategias de los españoles nativos y E/L2 según la distancia social

	(Sub)estrategias con más empelo en D+	(Sub)estrategias con más empleo en D-
G1e	dar gracias>expresar alegría>devolver el cumplido>no-verbal>rebajarse	dar gracias>mostrar acuerdo>devolver el cumplido>dar explicación=rebajarse>no-verbal
G2e	dar gracias>expresar alegría>devolver el	dar gracias>dar explicación>devolver el

	cumplido>rebajarse=ofrecer(se)	cumplido>mostrar acuerdo>rebajarse
G3	dar gracias>dar explicación>rebajarse>no-verbal	dar gracias>mostrar acuerdo>rebajarse>dar explicación>no-verbal

No cabe duda de que *dar gracias* es la sub-estrategia con más usos en cualquier configuración y grupo. En comparación con la lengua nativa, los sujetos chinos en el contexto español han empleado más expresiones de agradecimiento, sobre todo en el caso de D-, G1e la ha utilizado más del doble que G1c (97 usos vs. 39 usos) y G2e prácticamente duplica el uso de G2c también (134 vs 71 usos). El empleo de *rebajarse o quitar importancia* también ha aparecido en todas las casillas, lo que confirma que esta sub-estrategia desempeña un papel muy importante en las respuestas del cumplido. En el caso de D+ los estudiantes chinos de ambos grupos han dado bastante uso a *expresar alegría* y *devolver el cumplido*, cuyos usos no destacan en el G3. En el caso de D- los tres grupos comparten casi las mismas sub-estrategias con más empleo, excepto *devolver el cumplido*, que cuenta con un puesto importante en los dos grupos chinos de estudiantes de español, a diferencia del grupo de españoles nativos.

8.5 POSICIÓN SOCIAL

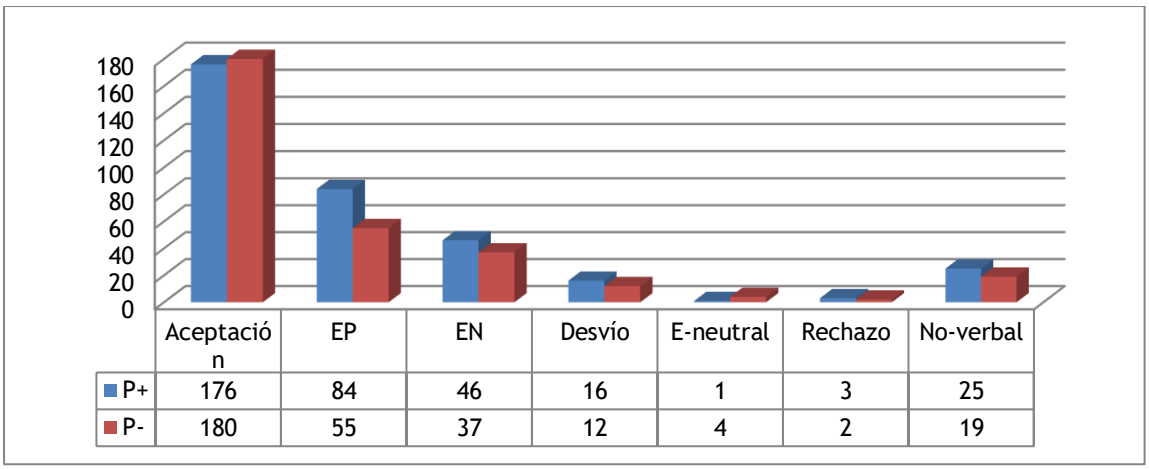
En los cuestionarios hemos configurado principalmente dos tipos de posición social: igualad y desigualad, es decir, la relación entre los interlocutores puede ser horizontal (de igualdad) o vertical (de desigualdad), con el fin de averiguar si la posición social es un factor que afecta al acto de habla de responder al cumplido. Además, en la categoría de relación vertical, también diferenciamos dos casos: el emisor del cumplido tiene una posición social superior que el receptor del cumplido y viceversa. En este primer apartado analizaremos primero las respuestas de los españoles nativos del G3 y luego haremos dos comparaciones: G1c/G2c vs. G3 y G1e/G2e vs G3.

Empezamos por la distribución de macro-estrategias de G3 atendiendo a si la relación entre los interlocutores es de igualdad (P-) o de desigualdad (P+). La configuración de las situaciones en el cuestionario es la siguiente:

P+ (relación horizontal): S4+S5+S6+S10+S11+S12

P- (relación vertical): S1+S2+S3+S7+S8+S9

La distribución de macro-estraegia del G3 se muestra en el siguiente gráfico:



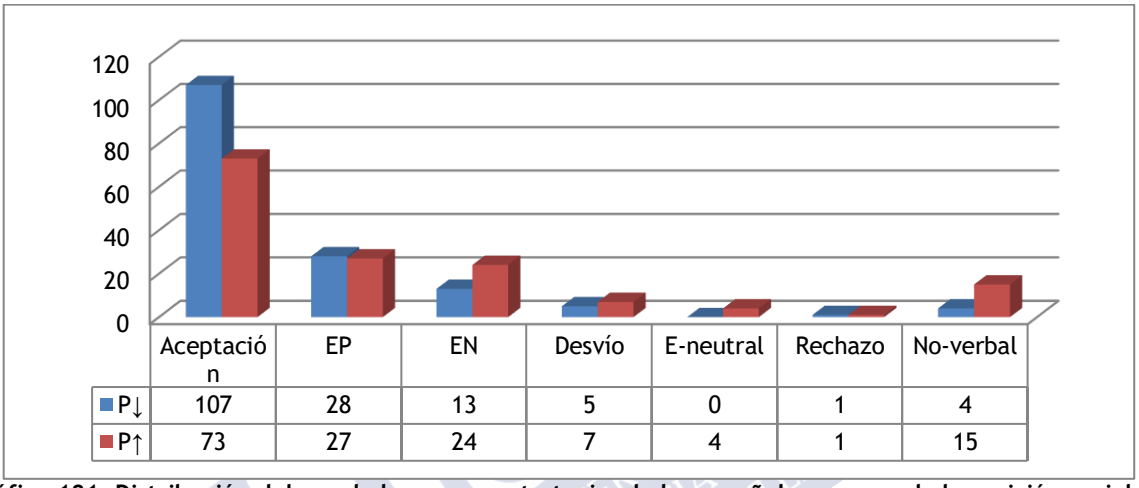
	Aceptación	EP	EN	Desvío	E-neutral	Rechazo	No-verbal
P+	176	84	46	16	1	3	25
P-	180	55	37	12	4	2	19

gráfico 180: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles en caso de la posición social de igualdad y de desigualdad

Debemos aclarar que en el gráfico se presentan los números de uso, no el porcentaje. En caso de P- se han encontrado 351 usos de todo tipo de estrategia y en caso de P+ 309 usos. Es decir,

los informantes españoles tienden a responder de forma compuesta cuando tienen la misma posición que el interlocutor. Se observa que, en general, no existe gran diferencia entre las dos columnas, debido a que en total P- tiene más cantidad, si comparamos de acuerdo con la frecuencia de uso (porcentaje). A su vez P+ cuenta con un porcentaje de aceptación y elaboración neutral ligeramente superior que con P-, y P- tiene un mayor empleo de elaboración positiva. El resto apenas muestra diferencias entre las dos configuraciones. Hasta aquí parece que la posición social no es un factor influyente, al menos en la comunidad de habla española. Sin embargo, es necesario comprobar los dos casos distintos de P+.

Aquí presentamos la distribución de uso de macro-estrategias de los dos casos. Marcamos P↓ cuando el emisor del cumplido tiene una posición social superior que el receptor y P↑ cuando la posición del emisor del cumplido es inferior que la del receptor.



	Aceptación	EP	EN	Desvío	E-neutral	Rechazo	No-verbal
P↓	107	28	13	5	0	1	4
P↑	73	27	24	7	4	1	15

gráfico 181: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles en caso de la posición social de desigualdad

En total se han encontrado 158 usos de estrategias con P↓ y 151 usos de P↑, con diferencias apenas apreciables en el uso de la forma de respuesta. Sin embargo, de acuerdo con el gráfico sí que existen diferencias del empleo de macro-estrategias entre los dos casos. Frente a un cumplido emitido por una persona de una posición social superior (P↓), los españoles tienen mayor tendencia a aceptarlo y, en consecuencia, frente a un cumplido de parte de una persona con la posición inferior (P↑) los informantes españoles elaboran una respuesta de forma negativa y se quedan callados con mayor frecuencia. Además, todos los usos de elaboración neutral han aparecido en el caso de P↑, aunque cuenta con muy pocos usos en total. Todas estas diferencias demuestran la necesidad de estudiar los dos casos por separado, puesto que no concuerdan en la distribución de usos de estrategias. Por lo tanto, desde ahora el análisis de la variante de posición social se dividirá en tres categorías: igual (marcamos como P→), P↑ y P↓. Al dividir la configuración de posición social desigual en dos categorías, el número de situaciones no es equitativo para las tres categorías, por lo que se utilizarán porcentaje, es decir, la frecuencia de uso de las estrategias. La configuración de estas tres categorías por situación es:

P→: S4+S5+S6+S10+S11+S12

P↓: S1+S2+S7

P↑: S3+S8+S9

Aquí ponemos las distribuciones del uso de macro-estrategia de las tres categorías en el siguiente gráfico:

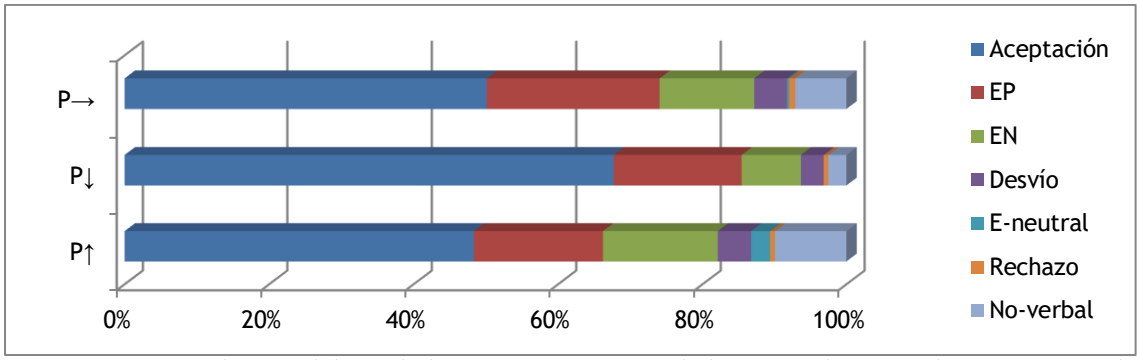


gráfico 182: Distribución del uso de las macro-estrategias de los españoles según la posición social

De acuerdo con el gráfico, cuando reciben un cumplido de una persona con una posición social superior los informantes españoles tienden mayoritariamente a aceptarlos, llegando el porcentaje a ser de dos tercios. A su vez, cuando reciben cumplidos de una persona de la misma posición social o inferior, lo aceptan menos. El orden descendente de la frecuencia de aceptación es: P↓> P→> P↑. Dicho de otra manera, los españoles dan prioridad a la Máxima de Acuerdo frente a un cumplido hecho por una persona con la posición social superior. Se han encontrado más usos de elaboración positiva en caso de P→ que en los otros casos, tales como devolver el cumplido y ofrecer(se) dentro de esta categoría, y la gran mayoría de sus usos se han encontrado en P→. El mayor empleo de elaboración negativa aparece cuando el emisor del cumplido tiene una posición social inferior a la del receptor (P↑), seguido por el caso en el que los interlocutores tienen una posición social de igualdad (P→). Además, entre estos dos casos no hay mucha diferencia de frecuencia (15,89% vs. 13,11%). Asimismo, cuando el cumplido lo hace un interlocutor con posición social superior (P↓), el empleo de la elaboración negativa solamente representa un 8,23%. El uso de desvío no varía mucho entre los tres casos, aunque en el caso de P→ y P↑ lo emplean ligeramente más que en el caso de P↓(4,56% y 4,64% vs. 3,17%). A pesar de que el uso total de elaboración neutral es muy bajo, se observan diferencias de uso entre los distintos casos: la gran mayoría de los usos se han encontrado en el caso de P↑, un sólo uso en P→ y ninguno en P↓, con porcentajes de 2,65%, 0,29% y 0% respectivamente. Ya sabemos que los encuestados españoles han rechazado muy pocos cumplidos, existiendo apenas diferencias en el empleo del rechazo según los casos. Por último, sí que se observan diferencias en la aplicación de la forma no verbal en las distintas configuraciones. Los españoles responden a los cumplidos de esta forma con más frecuencia al encontrarse en una posición social superior a la del interlocutor (P↑), con un porcentaje del 9,93%. Cuando los interlocutores tienen el mismo nivel (P→) se ha encontrado una frecuencia del 7,12% de empleo de no-verbal. Sin embargo, cuando el cumplido se hace de arriba abajo (P↓) sólo cuatro informantes españoles se quedan en silencio (2,53%). Esto quiere decir que, frente a un cumplido hecho por personas con mayor posición social, tales como el alcalde, el jefe o el profesor, entre otros, los españoles tienen preferencia por emplear una respuesta verbal.

Desde el punto de vista de las sub-estrategias, de acuerdo con su frecuencia de uso, se diferencia entre los distintos casos de posición social. Cuando los interlocutores cuentan con el mismo nivel del factor P, han dado más usos que en otros casos las sub-estrategias de *devolver el cumplido* (22 usos de 28), *ofrecer(se)* (12 usos de 18), *recomendar o dar consejos* (6 usos de 9), *expresar alegría* (11 usos de 17), *bromear* (12 usos de 16) y *hacer pregunta* (3 usos de 5), correspondiendo a las categorías de elaboración positiva y desvío. Al encontrarse en una posición social inferior al interlocutor, los encuestados emplean más *mostrar acuerdo* (25 usos de 49) y *dar explicación* (22 usos de 60), teniendo en cuenta que este caso (P↓) sólo

aparece en un cuarto de las situaciones totales (tres situaciones diseñadas de 12), correspondiendo a aceptación y elaboración positiva, dos macro-estrategias positivas. En el caso de P↑ destacan los usos de *rebajarse o quitar importancia* (22 usos de 70), elaboración neutral (4 usos de 5) y no-verbal (15 usos de 44), teniendo en consideración que existen también sólo 3 situaciones de las 12, y estas sub-estrategias entran en las categorías de elaboración negativa, elaboración neutral y no-verbal. En resumen, la distribución tanto de las macro-estrategias como de las sub-estrategias demuestra que la variable de posición social es un factor que afecta a las respuestas al cumplido en la comunidad de habla española. Según las preferencias de los informantes españoles en los distintos casos podemos observar que, cuando el emisor del cumplido posee una posición social superior, la actitud hacia el cumplido es más positiva y abierta. Por otra parte, cuando la posición es inferior, las respuestas se caracterizan por una conducta mucho más negativa, mostrando en este caso un mayor uso de elaboración negativa, elaboración neutral y no-verbal. En relación con los sujetos con una posición social de igualdad, los interlocutores son bastante positivos frente a los cumplidos, y al mismo tiempo, también se sienten con mayor libertad para bromear, hacer preguntas o similares, por lo que destaca también el uso de desvío.

Después de analizar la influencia del factor P en la comunidad de habla española, pasamos a la comparación entre las dos comunidades. Dado que hemos llegado a la conclusión de que dentro de la configuración P+ se tienen que estudiar por separado ambas categorías, llevaremos a cabo el análisis con las tres categorías, como antes. En cada gráfico se exponen las distribuciones de los cinco grupos encuestados para analizar una de las configuraciones. El siguiente es el del caso P-, cuando los interlocutores comparten el mismo nivel de posición social:

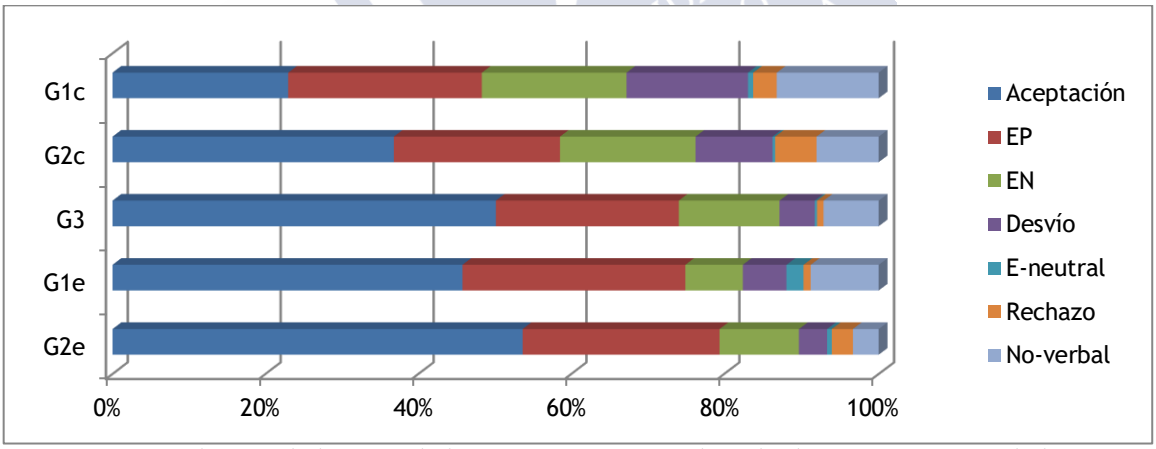


gráfico 183: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de la posición social de igualdad

Empezamos por la comparación entre las dos comunidades de habla (las primeras tres filas). Podemos ver que los informantes de G1c presentan la actitud más negativa frente a los cumplidos debido a la escasez de empleo de aceptación y el mayor uso de elaboración negativa, desvío y no-verbal. En cambio, los sujetos españoles son los más positivos, puesto que cuentan con la frecuencia de uso más alta de aceptación y a su vez el menor empleo de todas las macro-estrategias negativas: elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal. Por su parte, el G2c está en una posición intermedia. La diferencia de la frecuencia de uso tanto de aceptación como de desvío entre G1c y G3 resulta significativas: X^2=9,986 P=0,002 P<0,05 (aceptación) y X^2=5,762 P=0,016 P<0,05 (desvío). A su vez, la diferencia entre G2c y cualquier otro grupo no llega a ser significativa en el uso de ninguna macro-estrategia.

Desde el punto de vista del uso de las sub-estrategias, cuando los interlocutores presentan una posición social de igualdad, en G1c destaca el uso de las siguientes sub-estrategias: *devolver el cumplido* (28 usos de 39), *ofrecer(se)* (17 usos de 27), *bromear* (25 usos de 31), *hacer pregunta* (8 usos de 11), *alentar* (4 usos de 5), elaboración neutral (2 usos de 2) y no-verbal (39 usos de 63). Estas sub-estrategias corresponden a las categorías de elaboración positiva, desvío, elaboración neutral y no-verbal. Al mismo tiempo, en G2c también destacan *devolver el cumplido* (22 usos de 34), *ofrecer(se)* (23 usos de 28), *bromear* (18 usos de 25), *cambiar de tema* (6 usos de 7) y rechazo (16 usos de 24), correspondientes a elaboración positiva, desvío y rechazo. Hemos analizado las sub-estrategias destacadas en G3 en este caso y los tres grupos coinciden en el uso de *devolver el cumplido*, *ofrecer(se)* y *bromear*. Destacan más sub-estrategias de aceptación en G3, mientras que las sub-estrategias de desvío y otras macro-estrategias negativas lo hacen en G1c y G2c.

Pasamos a la comparación entre los aprendices chinos de español (G1e/G2e) y los españoles nativos(G3) en la categoría de P-. Como hemos visto el gráfico arriba, los dos grupos chinos en la lengua meta aumentan la frecuencia de uso de las macro-estrategias positivas (aceptación y elaboración positiva) y reducen el empleo de las negativas (elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal). Dicho de otra manera, los estudiantes sinohablantes de español se han vuelto más positivos frente a los cumplidos cuando comparten nivel de posición social con el interlocutor, lo que confirma el análisis el apartado del uso general. No resultan significativas la diferencias entre grupos en ninguna macro-estrategia.

Desde la perspectiva de las sub-estrategias, en G1e destacan los usos de *elevar el elogio* (7 usos de 10), *devolver el cumplido* (37 usos de 58), *pregunta de reafirmación* (4 usos de 6), elaboración neutral (7 usos de 9), rechazo (3 usos de 3) y no-verbal (28 usos de 46), correspondiendo a distintas macro-estrategias. Las destacadas en G2e son *mostrar acuerdo* (21 usos de 34), *devolver el cumplido* (29 usos de 41), *ofrecer(se)*, *expresar alegría* (16 usos de 24), *reasignar* (6 usos de 6) y rechazo (9 usos de 13). Las sub-estrategias relevantes en los dos distintos grupos chinos de estudiantes de español varían bastante y se puede observar que el G2e y G3 presentan más usos en común. Es decir, tanto para la distribución de las macro-estrategias como de las sub-estrategias destacadas, los estudiantes chinos con experiencia en España responden a los cumplidos de una forma más parecida a la de los españoles nativos en el caso de P-.

El siguiente gráfico nos presenta la distribución de los cinco grupos de datos en el caso de P↓, es decir, cuando el emisor del cumplido tiene mayor posición social y el receptor del cumplido (en este caso los encuestados) menor:

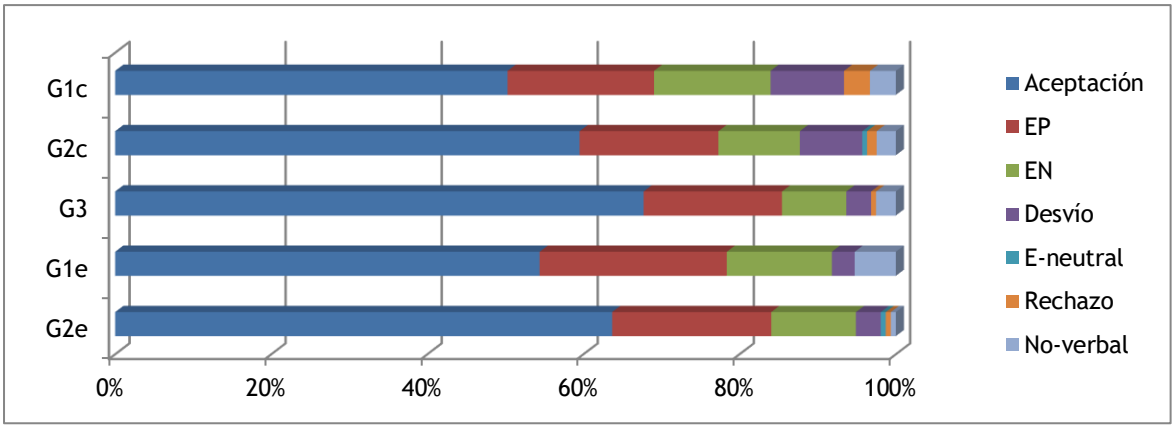


gráfico 184: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de P↓

Como hicimos anteriormente, primero realizamos una comparativa entre G1c/G2c y G3. En primer lugar, se observa que, en comparación con P-, en las situaciones de P↓ se han aceptado mucho más los cumplidos, sobre todo G1c, cuyo porcentaje de aceptación en este caso ha duplicado prácticamente el porcentaje de uso con P-. Aunque la comunidad de habla española sigue estando en cabeza en el uso de aceptación, pero sin encontrar ya diferencias significativas entre grupos. Apenas existe diferencia en el uso de elaboración positiva y no-verbal. En ambos grupos chinos se aprecia un mayor uso de la elaboración negativa y el desvío que en el grupo español. Esto indica que, aunque la comunidad de habla china se caracteriza siempre por ser menos positiva que la española, al recibir un cumplido de parte de una persona de posición social superior, ambas comunidades de habla dan prioridad a la Máxima de aceptación, puesto que la frecuencia de uso de aceptación de los tres grupos ha superado el 50% o más.

Al analizar las sub-estrategias, se pueden enumerar las destacadas de cada grupo, teniendo en cuenta que no se refieren a las estrategias con más usos sino a la proporción de usos en este caso. Además, sólo hay tres situaciones del caso P↓, por lo tanto, si la frecuencia de uso en este caso ha superado ampliamente un cuarto de los usos en total, se considerarán como estrategias destacadas. Las de G1c son *dar gracias* (62 usos de 150), *mostrar acuerdo* (29 usos de 40), *expresar esperanza o deseo* (5 usos de 10) y *comprometerse* (10 usos de 12). En el caso de G2c son: *dar gracias* (82 usos de 228), *mostrar acuerdo* (15 usos de 27), *dar explicación* (18 usos de 38), *expresar esperanza o deseo* (3 usos de 4) y *comprometerse* (9 usos de 9). Los dos grupos chinos cuentan casi con las mismas, además todas corresponden a las categorías de aceptación y elaboración positiva, a excepción de la de *comprometerse*, que pertenece a la categoría de desvío y también es la sub-estrategia que marca la diferencia entre las dos comunidades. Recordamos que, en este caso, las sub-estrategias destacadas en G3 son *dar gracias*, *mostrar acuerdo* y *dar explicación*. De nuevo se confirma la prioridad dada a la Máxima de acuerdo con este caso en ambas comunidades de habla. Cabe mencionar el uso de *comprometerse* en la sociedad china, sobre todo con los profesores, jefes, y otros interlocutores de posición social superior, con el fin de mostrar la decisión de esforzarse más y mejorar en el tema en cuestión. En cambio, en el G3 se ha encontrado solamente un uso y es en el caso de P↓.

De acuerdo con las últimas tres filas del último gráfico, G1e y G2e también han aumentado la frecuencia de uso de aceptación y elaboración positiva. En el contexto español, G2e dispone de una distribución de macro-estrategia muy parecida a la de G3. A pesar de que el comportamiento de G1e también se ha acercado más al de G3, sigue empleando con más frecuencia la elaboración negativa y no-verbal que sus compañeros. Las sub-estrategias destacadas de los dos grupos chinos de estudiantes de español (*dar gracias, mostrar acuerdo, dar explicación*, etc.), comparten las mismas que sus compañeros españoles nativos. Además, se diferencian por el uso de *expresar incredulidad* y *comprometerse*. Esta última también ha aparecido cuando los mismos sujetos manejan la lengua materna y la anterior, *expresar incredulidad*, no ha destacado en el contexto chino, pero en la lengua meta, el G1e ha hecho 8 usos de los 15 usos totales y de los dos usos en total de G2e, ambos se han encontrado con P↓.

Por último, revisamos la distribución de los cinco grupos de datos con P↑, cuando el emisor del cumplido tiene la posición social inferior y los encuestados superior al interlocutor diseñado en los cuestionarios. Se pueden presentar las distribuciones de las macro-estrategias en el siguiente gráfico:

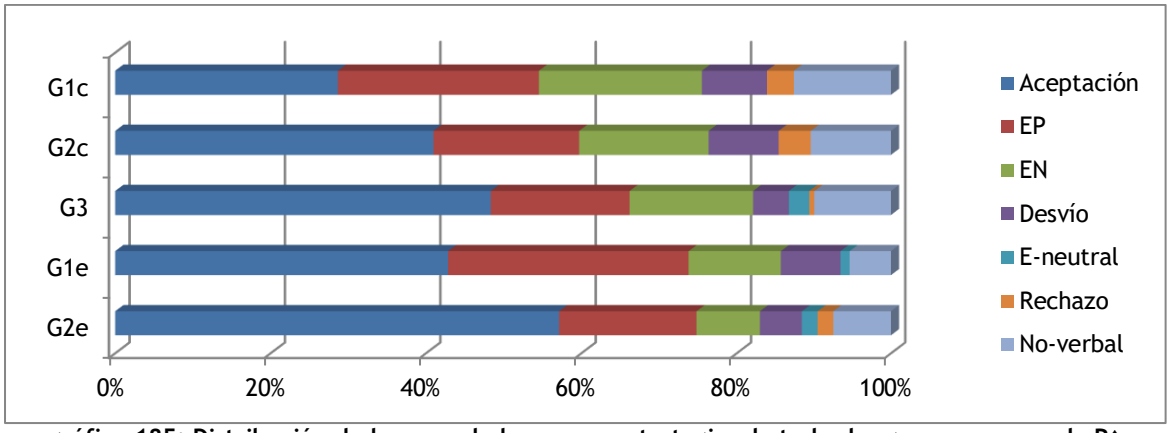


gráfico 185: Distribución de los usos de las macro-estrategias de todos los grupos en caso de P↑

Entre los tres grupos de lengua materna (G1c/G2c/G3), el orden descendente del uso de aceptación es G3>G2c>G1c y el de elaboración positiva, elaboración negativa y no-verbal el inverso. Ambos grupos chinos han dado más usos de desvío y rechazo que el grupo español, mientras que éste cuenta con algunos más usos de elaboración neutral. Partiendo de las sub-estrategias destacadas en este caso, se aprecia una diferencia entre las dos comunidades de habla. En G1c destacan las de *elevar el elogio* (8 usos de 10), *pregunta de reafirmación* (2 usos de 4), *rebajarse o quitar importancia* (21 usos de 70) y *reprender* (2 usos de 2). Las de G2c son *elevar el elogio* (5 usos de 11), *pregunta de reafirmación* (3 usos de 5), *rebajarse o quitar importancia* (17 usos de 52) y no-verbal (15 usos de 3). Se observa que los dos grupos chinos comparten casi todas las sub-estrategias destacadas, correspondientes a las categorías de aceptación, elaboración positiva, elaboración negativa y no-verbal. Por otro lado, las del grupo español son *rebajarse o quitar importancia* (22 usos de 71), elaboración neutral (4 usos de 5) y no-verbal (15 usos de 44), y ninguna corresponde a una categoría positiva. Es decir, a pesar de que los informantes de ambas sociedades muestran modestia frente a un interlocutor de posición social inferior, los sujetos chinos también se sienten libres y cómodos para aceptarlos elevando el elogio.

En cuanto a la comparación entre los aprendices de español y los nativos, podemos observar que el G2e ha aumentado el uso de aceptación y el G1e ha incrementado la frecuencia de empleo tanto de aceptación como de elaboración positiva, por lo tanto, la suma de las dos macro-estrategias positivas de ambos grupos chinos ha alcanzado los tres cuartos, siendo más alta que la de sus compañeros españoles nativos. Este resultado se diferencia de los otros casos, ya que los estudiantes chinos consideran que los españoles siempre aceptan y colaboran positivamente más que ellos en cualquier situación. No obstante, los españoles actúan de manera distinta dependiendo de la posición social y en los casos de P↑ presentan una actitud menos positiva. Ya conocemos las sub-estrategias destacadas del G3 en este caso, sin embargo, las de G1e y G2e varían: G1e aplica las de *rebajarse o quitar importancia* (18 usos de 46) y *cambiar de tema* (3 usos de 4), que corresponden a elaboración negativa y desvío, teniendo una en común con los españoles nativos. En G2e destacan *elevar el elogio* (5 usos de 8), *pregunta de reafirmación* (3 usos de 4), elaboración neutral (3 usos de 6) y no-verbal (11 usos de 23), coincidiendo las dos últimas con las de G3. Cabe mencionar que de las sub-estrategias destacadas en G3, ninguna forma parte de las macro-estrategias positivas.

De acuerdo con los tres gráficos anteriores, en el caso de P↑ se han aceptado muchos más cumplidos por todos los grupos, mientras en los otros dos casos hay grupos que aceptan más en P- (G1e y G3) y otros en P↓ (G1c, G2c y G2e), la diferencia entre estos dos casos no es significativa. Tras analizar los resultados y comparar los datos, llegamos a la conclusión de

que el factor de posición social afecta al acto de habla de responder al cumplido en ambas comunidades de habla, sobre todo en la comunidad de habla china, puesto que los sujetos chinos presentan mayores diferencias entre los distintos casos.

8.6 GÉNERO

Tal como hemos explicado en el capítulo anterior, se analiza si los dos géneros se comportan de manera similar frente a los cumplidos y si los informantes tienen distintas actitudes frente a cumplidos procedentes de diferentes géneros. Las 12 situaciones del cuestionario se han configurado de tal manera que seis interlocutores son hombres y los otros seis son mujeres. Los informantes también están compuestos por la misma cantidad de hombres y mujeres. La configuración de género en las situaciones es:

Hombre: S1+S2+S4+S6+S8+S11

Mujer: S3+S5+S7+S9+S10+S12

En primer lugar, se analizan las respuestas de los españoles del G3. En la siguiente tabla se puede observar la forma de respuesta según el género, tanto del emisor como del receptor del cumplido. Debido a que estamos estudiando las respuestas en esta parte, el género del lado izquierdo se refiere al del receptor, es decir, el de los participantes, mientras que el del lado derecho se refiere al género del emisor del cumplido, en este caso, la persona configurada en las situaciones.

Tabla 97: Forma de respuesta al cumplido de los españoles según el género

	H→H	M→H	M→M	H→M
Simple	51	67	48	53
Compuesta	57	33	50	53
No-verbal	6	14	16	8

Desde el punto de vista del receptor del cumplido, las mujeres españolas encuestadas han utilizado la forma simple mucho más que los hombres españoles (115 vs. 104) y, en consecuencia, los hombres han respondido de forma compuesta más que las mujeres (110 vs. 83). Sin embargo, informantes de ambos géneros comparten la preferencia por la forma simple, dado que la han utilizado con más frecuencia. Las mujeres españolas se inclinan frecuentemente por el uso de la forma no-verbal, con 30 comparado con los 14 usos de los hombres. En cambio, desde la perspectiva del emisor del cumplido, los cumplidos por parte de hombres reciben más respuestas simples (118) y los de mujeres reciben más respuestas compuestas (103), la diferencia no es destacable. Los cumplidos de hombres han recibido menos respuestas no verbales que los de las mujeres, pero con una diferencia insignificante (20 vs. 24). De acuerdo con la tabla podemos observar que la forma de respuesta del cumplido depende más del género de los receptores, es decir, de los informantes en este estudio, y el género del emisor del cumplido no desempeña un papel lo suficientemente importante en el acto de habla de responder al cumplido, al menos en la comunidad de habla española.

A continuación, investigamos la distribución de usos de las macro-estrategias por género. Debido a que se emplean diversas formas de respuesta, la cantidad de usos en total de cada género no es igual y, por lo tanto, se indica el porcentaje de uso al lado del número de usos:

Tabla 98: Usos de las macro-estrategias de los españoles según el género

	H→H (176)	M→H (148)	M→M (166)	H→M (170)
Aceptación	89(50,56%)	84(56,76%)	90(54,22%)	93(54,71%)
EP	41(23,30%)	27(18,24%)	37(22,29%)	34(20%)
EN	26(14,77%)	15(10,14%)	19(11,45%)	23(13,53%)
Desvío	11(6,25%)	3(2,03%)	3(1,81%)	11(6,47%)

E-neutral	1(0,57%)	4(2,70%)	0	0
Rechazo	2(1,14%)	1(0,68%)	1(0,60%)	1(0,59%)
No-verbal	6(3,41%)	14(9,46%)	16(9,64%)	8(4,71%)

Al analizar la cantidad total de usos, podemos observar que la respuesta compuesta ha aparecido más en las respuestas de hombres con cumplidos procedentes de un interlocutor del mismo género, mientras que las mujeres la han utilizado menos con cumplidos procedentes de hombres. Respecto al uso de la aceptación, no se encuentran grandes diferencias en la frecuencia de uso, por ejemplo, en el caso de M→H, aunque la cantidad de uso es la más baja, debido a la totalidad de usos el porcentaje sale más alto. Por lo tanto, resumiendo la cantidad de usos y la frecuencia, varía poco el uso de aceptación en los cuatro casos. A pesar de que H→H cuenta con un mayor empleo de elaboración positiva, tampoco es una diferencia llamativa entre los distintos casos. En cambio, en el uso de elaboración negativa y desvío se han encontrado algunas diferencias según los diferentes géneros: los informantes hombres las han empleado un poco más que las mujeres. Al mismo tiempo, todos los usos de elaboración neutral se han encontrado en los casos en los que el emisor del cumplido es un hombre. El empleo de rechazo tampoco varía a pesar de que el porcentaje de H→H duplica al de los otros casos, puesto que simplemente cuenta con un uso más. Por último, la frecuencia de uso de la forma no-verbal sí que marca una diferencia entre los dos géneros: las informantes mujeres españolas (receptor del cumplido) han aplicado la forma no-verbal dos veces más que los hombres.

De acuerdo con los datos indicados anteriormente, podemos llegar a la conclusión de que en la comunidad de habla española el género no es un factor de influencia, dado que no presentan mucha diferencia las respuestas de cumplido entre los dos géneros. Sin embargo, sí que existen preferencias según los géneros. Desde el punto de vista del emisor del cumplido, los hombres reciben más respuestas de forma simple y de elaboración neutral. En cuanto al receptor del cumplido, se destacan los empleos de elaboración negativa y desvío en las respuestas de los hombres, mientras que destaca la forma no-verbal por parte de las mujeres.

En el último capítulo hemos analizado las respuestas de los sujetos chinos atendiendo a los distintos géneros. Con el objetivo de hacer una comparativa entre las dos comunidades de habla, volvemos a poner la distribución del uso de forma de respuesta de los dos grupos chinos:

Tabla 99: Forma de respuesta al cumplido de los chinos según el género

	H→H		M→H		M→M		H→M	
	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**
Simple	63	**66**	55	**77**	60	**70**	65	**58**
Compuesta	42	**36**	32	**31**	36	**37**	40	**38**
No-verbal	9	**12**	27	**6**	18	**7**	9	**18**

Como receptores del cumplido, los hombres del G1c han empleado más la forma simple y la compuesta que las mujeres del mismo grupo, dado que éstas han multiplicado el uso de la forma no-verbal respecto a sus compañeros hombres (45 vs. 18). Se puede observar que, cuando las mujeres reciben un cumplido de parte de un hombre, es cuando se aplica más la forma no-verbal. En las respuestas del G2c, son los hombres los que han empleado más la forma no-verbal y la compuesta, y, en consecuencia, las mujeres han aportado más respuestas simples. Desde el punto de vista del emisor del cumplido, los interlocutores hombres configurados en el cuestionario han recibido más respuestas simples (143 vs. 128), y sucede lo mismo cuando los cumplidos los realizan mujeres con las respuestas no verbales (25 vs. 18). Recordamos que en el grupo español G3, las mujeres han utilizado un poco más la forma

simple y no-verbal, mientras que los hombres presentan más usos de la respuesta compuesta. Es decir, los tres grupos presentan diferencias en el uso de forma de respuesta según el género, sin llegar a ser la diferencia muy importante, excepto en el empleo de la forma no-verbal, que en cada grupo marca la diferencia entre los dos géneros.

Ya conocemos la distribución del uso de las macro-estrategias según el género del G3 y no se ha encontrado una diferencia significativa entre los dos géneros. Se compara la distribución de uso de los dos grupos chinos en la siguiente tabla:

Tabla 100: Usos de las macro-estrategias de los chinos según el género

	H→H		M→H		M→M		H→M	
	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**	G1c	**G2c**
Aceptación	50 31,25%	**61** **39,35%**	47 31,76%	**80** **55,17%**	52 34,21%	**66** **43,42%**	51 32,08%	**59** **38,31%**
EP	33 20,625%	**28** **18,06%**	29 19,59%	**18** **12,41%**	40 26,32%	**41** **26,97%**	44 27,67%	**34** **22,08%**
EN	33 20,625%	**31** **20%**	20 13,51%	**18** **12,41%**	29 19,08%	**22** **14,47%**	31 19,50%	**23** **14,94%**
Desvío	28 17,50%	**16** **10,32%**	19 12,84%	**17** **11,72%**	9 5,92%	**7** **4,61%**	20 12,58%	**16** **10,39%**
E-neutral	0	**0**	2 1,35%	**0**	0	**0**	0	**2** **1,30%**
Rechazo	7 4,375%	**7** **4,52%**	4 2,70%	**6** **4,14%**	4 2,63%	**9** **5,92%**	4 2,52%	**2** **1,30%**
No-verbal	9 5,625%	**12** **7,74%**	27 18,24%	**6** **4,14%**	18 11,84%	**7** **4,61%**	9 5,66%	**18** **11,69%**

Entre las respuestas de los sujetos de G1c apenas se han encontrado diferencias en la frecuencia de uso de aceptación, pero los informantes de G1c la han aplicado más la elaboración positiva con cumplidos procedentes de mujeres (26,32%/27,67% vs. 20,625%/19,59%). En el empleo de elaboración negativa y desvío existen diferencias importantes: Las informantes mujeres han dado mucho menos uso de elaboración negativa al recibir un cumplido de parte de un hombre (13,51% frente a unos 20% de los otros casos). En cambio, se han encontrado más usos de desvío en el caso de H→H (17,50%) y menos en el caso de M→M (5,92%), resultando la diferencia entre estos dos casos significativa: X^2=6,000 P=0,014 (P<0,05). Se han rechazado más cumplidos por parte de hombres que reciben cumplidos de interlocutores del mismo género, a pesar de que la diferencia con otros casos no es importante. Por último, las informantes mujeres de G1c han hecho un uso mucho mayor de la forma no-verbal en comparación con sus compañeros hombres. Destaca el caso de M→H, donde la frecuencia de uso llega a ser del 18,24%, contando con una diferencia significativa tanto con H→H como con H→M (X^2=6,000 P=0,014 P<0,05).

Ahora pasamos a los datos de G2c. A diferencia de G1c, las informantes mujeres de G2c han aceptado más cumplidos que sus compañeros hombres, sobre todo con cumplidos con procedencia del sexo masculino, en cuyo caso la frecuencia de uso de aceptación ha llegado al 55,17%. Aunque la diferencia entre este caso y los otros no se muestra significativa, se observa que es importante puesto que los porcentajes en los casos en los que el receptor es un hombre no llegan al 40% (39,35% vs. 38,31% respectivamente). El empleo de elaboración positiva también varía bastante. Se han encontrado más empleos en los dos casos en los que el emisor del cumplido es mujer, especialmente en M→M (26,97%), mientras que con cumplidos procedentes de hombres, la frecuencia de uso de esta macro-estrategia es bastante inferior. La diferencia entre M→M y M→H resulta significativa: X^2=5,769 P=0,016 (P<0,05). Los encuestados hombres de G2c se caracterizan por el uso elevado de elaboración negativa frente a los cumplidos de interlocutores del mismo género (H→H) con un porcentaje del 20%,

cuando en los otros casos las frecuencias oscilan alrededor de un 15%. En el empleo de desvío, llama la atención el poco uso en el caso de M→M (4,61%), dado que en los otros casos cuentan con un porcentaje de más del 10%. Se han encontrado más rechazos en M→M (5,92%) y menos en H→M (1,30%), es decir, las mujeres han rechazado más los cumplidos de las propias mujeres y los hombres encuestados han rechazado menos los cumplidos de las mujeres. Por último, en el uso de la forma no-verbal también se han encontrado diferencias: los hombres la han aplicado más que sus compañeras, especialmente en el caso de H→M, cuya frecuencia de uso es del 11,69%, mientras que las encuestadas mujeres cuentan con unos porcentajes inferiores al 5%.

Podemos observar que en los dos grupos chinos los dos géneros se comportan de forma un poco distinta en su lengua materna, tanto en la forma de respuesta como en la distribución del uso de macro-estrategias, y se han encontrado diferencias significativas entre los distintos géneros. El empleo de las estrategias según el género varía entre los dos grupos chinos. Sin embargo, tienen en común que el género sí afecta al acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla china, aunque sea en un grado menos importante. Respecto al análisis de las respuestas de los sujetos españoles, resulta que los dos géneros cuentan con alguna diferencia de prioridad de la forma de respuesta que utilizan, pero no se han encontrado diferencias importantes en cuanto al uso de las estrategias. Cabe mencionar que en ninguna de las comunidades de habla se ha detectado una influencia importante del emisor del cumplido. Se trata más de qué quieren responder los encuestados, es decir, los receptores del cumplido.

A continuación, nos centramos en la comparación entre los aprendices chinos E/L2 (G1e y G2e) y los españoles nativos (G3). Como siempre ponemos primero la forma de respuesta que utilizan los aprendices sinohablantes de acuerdo con el género:

Tabla 101: Forma de respuesta al cumplido de los E/L2 según el género

	H→H		M→H		M→M		H→M	
	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**
Simple	63	**73**	57	**66**	50	**61**	49	**64**
Compuesta	42	**36**	42	**44**	54	**46**	53	**43**
No-verbal	9	**5**	15	**4**	10	**7**	12	**7**

En las respuestas de G1e, apenas existe diferencia de uso de la forma de respuestas desde el punto de vista del receptor del cumplido, es decir, los informantes del G1e. Desde la perspectiva del emisor del cumplido, los cumplidos procedentes de hombres han recibido más respuestas de forma simple, y los procedentes de mujeres han recibido más de forma compuesta. Al mismo tiempo, entre las respuestas de G2e, hay informantes de ambos géneros que han dado más respuestas simples que compuestas, mayormente los hombres. Recordamos que, a diferencia de los dos grupos de aprendices sinohablantes, las encuestadas mujeres de G3 han utilizado más la forma simple y no-verbal. Es decir, cada grupo de estudiantes chinos tiene algo en común con los españoles nativos en el sentido del uso de la forma de respuesta, pero ningún grupo comparte la misma distribución con el grupo español.

En referencia al uso de las macro-estrategias, igual que en la tabla anterior volvemos a poner la distribución de los dos grupos chinos de estudiantes de español:

Tabla 102: Usos de las macro-estrategias de los E/L2 según el género

	H→H		M→H		M→M		H→M	
	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**	G1e	**G2e**
Aceptación	75 47,17%	**80** **52,63%**	76 48,10%	**101** **63,52%**	89 51,74%	**96** **59,26%**	71 42,01%	**84** **52,17%**
EP	38	**30**	30	**27**	59	**43**	59	**43**

	23,90%	**19,74%**	18,99%	**16,98%**	34,30%	**26,54%**	34,91%	**26,71%**
EN	19 11,95%	**22** **14,47%**	24 15,19%	**16** **10,06%**	8 4,65%	**14** **8,64%**	16 9,47%	**11** **6,83%**
Desvío	15 9,43%	**7** **4,61%**	10 6,33%	**5** **3,14%**	3 1,74%	**1** **0,62%**	8 4,73%	**12** **7,45%**
E-neutral	2 1,26%	**1** **0,66%**	2 1,27%	**2** **1,26%**	2 1,16%	**0**	3 1,78%	**3** **1,86%**
Rechazo	1 0,63%	**7** **4,61%**	1 0,63%	**4** **2,52%**	1 0,58%	**1** **0,62%**	0	**1** **0,62%**
No-verbal	9 5,66%	**5** **3,29%**	15 9,49%	**4** **2,52%**	10 5,81%	**7** **4,32%**	12 7,10%	**7** **4,35%**

Entre las respuestas de los estudiantes sinohablantes de español del G1e, las informantes mujeres cuentan con una frecuencia de uso de aceptación más alta que sus compañeros hombres, mayormente cuando las encuestadas mujeres reciben cumplidos por parte de mujeres. En el uso de aceptación de G2e ocurre algo parecido: las mujeres han empleado más la aceptación que los hombres, sin embargo, destaca más en el caso de M→H. Referente al uso de elaboración positiva, G1e y G2e comparten la misma distribución desde la perspectiva del emisor del cumplido y los cumplidos por parte de mujeres (M→M y H→M) han recibido más respuestas aplicando esta macro-estrategia. Dentro de sus usos, la diferencia entre dos casos de G1e es significativa: H→M (34,91%) vs. M→H (18,99%) X^2=4,741 P=0,029, P<0,05. En cuanto al uso de elaboración negativa, los dos grupos de estudiantes chinos también coinciden en que los cumplidos emitidos por los hombres han recibido más respuestas con esta estrategia. Además, dentro de los usos de elaboración negativa se han encontrado diferencias significativas también en G1e, entre el caso M→H y M→M (X^2=5.000 P=0.025 P<0.5). Con relación al empleo de desvío, los dos grupos chinos coinciden sólo en que utilizan menos el desvío cuando ambas interlocutoras son mujeres (M→M). Los encuestados de G1e la han empleado más en el caso de H→H, mientras que los de G2e en el caso de H→M. La distribución del uso de desvío marca una diferencia significativa en ambos grupos chinos: en G1e entre el caso de H→H y M→M (X^2=4.455 P=0.035) y en G2e entre M→M y H→M (X^2=4.500 P=0.034), ambas P<0.5. En el uso de elaboración neutral los dos grupos también comparten el mismo caso en el que han empleado un poco más: H→M, aunque la diferencia es mínima porque en total y en general se han encontrado pocos usos. Respecto a la distribución del uso de rechazo, los dos grupos chinos presentan bastantes diferencias. G1e solamente cuenta con tres usos en total y están repartidos en tres casos, excepto en H→M. No obstante, los informantes de G2e han rechazado más los cumplidos emitidos por hombres sobre todo en el caso de H→H. Frente a cumplidos de mujeres han rechazado mucho menos. Por último, el uso de la forma no-verbal ya lo hemos analizado en la forma de respuesta. Hay que decir que los dos grupos chinos de estudiantes de español, teniendo o no experiencia en España, coinciden más en la distribución de los usos de macro-estrategia al manejar la lengua meta que la nativa.

Recordamos que en las respuestas de los españoles nativos de G3, no se ha encontrado ninguna diferencia significativa de la frecuencia de uso de ninguna macro-estrategia pese a que el género marca una diferencia importante en el uso de desvío y no-verbal. Por el contrario, en los dos grupos de estudiantes sinohablantes de español siguen existiendo diferencias significativas en el empleo de elaboración positiva (G1e), elaboración negativa (G1e) y desvío (G1e y G2e). En otras palabras, el género sigue afectando más a los sujetos chinos que a los españoles, aun cuando manejan la lengua española. No hay duda de que los aprendices chinos de español y los españoles nativos comparten algunas características en usos de estrategia, pero el género tiene mayor influencia en los informantes chinos de E/L2.

En este capítulo analizamos los datos recopilados de los encuestados españoles del Grupo

3 en el cuestionario de responder a cumplidos, después realizamos comparaciones entre las dos comunidades de habla y entre los aprendices chinos de E/L2 y españoles nativos. Los resultados indican que los encuestados españoles aceptan más cumplidos que los informantes chinos, de modo que emplean con menos frecuencia el rechazo y la comunicación no-verbal. Cabe mencionar que, la frecuencia de uso del rechazo de los encuestados chinos en su lengua materna en el presente trabajo es más baja que en la mayoría de los estudios anteriores. En ambas comunidades de habla se aceptan más cumplidos cuando la distancia social entre los interlocutores es relativamente grande, y por consiguiente, se han rechazado más cumplidos cuando hay menos distancia social entre los interlocutores. Los tres grupos han aceptado más cumplidos en los casos en los que el emisor del cumplido cuenta con una posición social superior, aunque el factor de la posición social tiene una influencia mayor en la comunidad de habla china.

Los estudiantes universitarios chinos de español al manejar la lengua meta han aumentado el empleo de las estrategias positivas: aceptación y elaboración positiva. Esto coincide con los comentarios hechos por los encuestados chinos en las entrevistas semi-dirigidas, donde indican que consideran que los españoles no solamente emiten más cumplidos, sino que también aceptan más cumplidos. En comparación con sus compañeros, los informantes del Grupo 2 presentan un uso más similar al de los sujetos del Grupo 3 al responder al cumplido, tanto en lengua materna como en lengua meta.

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

9 CONCLUSIÓN

Esta investigación ha tenido como objetivo investigar el acto de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido. Las conclusiones obtenidas de la investigación se explicarán en dos partes: en el primer apartado se expondrán los resultados de los análisis siguiendo las preguntas de la investigación, y el segundo apartado abordará las consideraciones finales para la ELE a los estudiantes sinohablantes.

9.1 RESULTADOS DE LOS ANÁLISIS DE DATOS EN ESTA INVESTIGACIÓN

En este apartado respondemos a las preguntas de investigación que hemos planteado, desde la perspectiva del acto de habla de *hacer un cumplido* y *responder al cumplido*, respectivamente. Las preguntas planteadas para guiar la investigación son las siguientes:

1. ¿En qué comunidad de habla se hacen más cumplidos? ¿Coinciden con las impresiones que tenían previamente los aprendices chinos de español?
2. ¿Qué diferencia hay entre las dos comunidades de habla al hacer cumplidos? ¿Tienen la misma preferencia de tema?
3. ¿Cómo afecta la distancia social, la posición social y el género al hacer cumplidos y responderlo en las dos comunidades de habla?
4. ¿Tienen tendencia a rechazar los cumplidos los chinos, como dicen los estereotipos y las investigaciones anteriores?
5. ¿Hay diferencias entre los dos grupos chinos cuando hacen o responden al cumplido en la lengua meta? ¿Qué grupo de informantes consigue una mayor similitud con los españoles nativos?

9.1.1 El acto de habla de hacer un cumplido

¿En qué comunidad de habla se hacen más cumplidos? ¿Coinciden con las impresiones de los aprendices chinos de español?

En comparación con la comunidad de habla española, la china ha hecho más cumplidos, pero, en general, ha aceptado menos cumplidos. Los temas y los factores sociales que hemos estudiado en este trabajo afectan, en distinto grado, al acto de habla de hacer un cumplido y responder al cumplido en ambas comunidades de habla. A la hora de hacer un cumplido, el tema y la posición social (P) han demostrado tener influencia en ambas comunidades, mientras que no se ha apreciado un efecto relevante en ninguna comunidad de habla por la distancia social o el género. Sin embargo, se observa que prácticamente todos los factores han afectado a las respuestas del cumplido en las dos comunidades y por lo tanto, siempre decimos que el acto de habla de responder al cumplido es mucho más complejo que el de hacer un cumplido. Cabe destacar que el factor de posición social (P) y el género han afectado en mayor grado a la comunidad de habla china que a la española.

En cuanto a los dos grupos de estudiantes chinos de español, G1e y G2e, durante las entrevistas hemos recogido los comentarios hechos por los informantes, y estos indican que los aprendices de español consideran que los españoles suelen hacer y también aceptar más cumplidos que los chinos. En consecuencia, cuando manejan la lengua meta hacen y aceptan más cumplidos, y también reducen el uso de no-reaccionar en el acto de habla de hacer cumplidos y el uso del rechazo y de la forma no verbal en el acto de responderlo. Estas ideas

o impresiones se deben a las características de la cultura española, no obstante, los estudiantes chinos no han considerado en ningún momento los factores sociales que pueden afectar a estos dos actos de habla. Si comparamos los datos de G1e y G2e, podemos observar que los estudiantes con experiencia en España (G2e), en líneas generales, se comportan de una manera relativamente más parecida a los españoles nativos.

Al contabilizar el número total de usos de los cumplidos, el resultado indica que los informantes chinos han realizado más cumplidos que los españoles, lo que contrasta con la percepción de los aprendices chinos expuesta en las entrevistas, puesto que estos creen firmemente que en la comunidad de habla española se hacen más cumplidos, gracias a su carácter entusiasta y extrovertido. Esta impresión se debe al estereotipo de que la sociedad occidental es muy afectiva y expresiva, y que está muy arraigado en la sociedad china. Por otro lado, la mayoría de los españoles nativos con los que pueden tener conversación los estudiantes chinos son de la misma edad, lo que reduce la distancia social durante la comunicación y se consigue confianza con facilidad. La gran mayoría de los informantes españoles expresan su desconocimiento ante la posibilidad de que si los chinos hacen más cumplidos que ellos o no, pero muchos han opinado que tienen la impresión de que los chinos son más distantes. Esta percepción sobre el comportamiento comunicativo de los hablantes chinos puede estar relacionado con el hecho de que los chinos necesitan tiempo para conseguir tener confianza con una persona y considerarla como parte de su *círculo cercano*. Este concepto, como hemos visto en el capítulo de cortesía, es la razón por la que los chinos pueden ser considerados fríos y distantes al principio.

Por lo general, los informantes chinos han hecho más cumplidos de forma compuesta que sus compañeros españoles, ya sea en la lengua nativa o en la lengua meta. El uso de la forma simple de cumplido implícito apenas varía entre los cinco grupos de datos (G1c, G1e, G2c, G2e, G3). En consecuencia, el uso total de los cumplidos implícitos es mayor en los grupos chinos que en el grupo español. La diferencia de uso entre Grupo 1 (G1c y G1e) y Grupo 3 se muestra significativa. De las sub-estrategia de la categoría de cumplidos implícitos, las más aplicadas por los grupos chinos son las de contraste, petición y suposición, entre otras. Mientras que las más empleadas por el grupo español son las de evaluación y contraste. El grupo de sujetos chinos ha aplicado todas las sub-estrategias de hacer cumplidos implícitos, pero en los datos de los españoles no ha aparecido el uso ni de explicación ni de declaración de deseo (*want statement*).

¿Qué diferencia hay entre las dos comunidades de habla al hacer cumplidos? ¿Tienen la misma preferencia de tema?

Entre las doce situaciones diseñadas en el cuestionario de hacer cumplidos, se han encontrado cinco situaciones en las que el G3 cuenta con diferencias significativas con ambos grupos chinos en la lengua nativa (G1c y G2c): S1, S2, S4, S5 y S10, entre las cuales, S2 y S10 tratan de la habilidad. Muchos informantes españoles sólo han felicitado al interlocutor, mientras que los encuestados chinos han realizado muchos cumplidos. S1, S4 y S5 comparten una configuración en común: el/la interlocutor/a tiene una posición social superior a la de los encuestados, como es el caso del jefe del trabajo, la tutora de la universidad y una profesora a la que llevan años sin ver. En S1, el 100% de los encuestados españoles ha hecho cumplidos porque se sienten, en algún sentido, obligados a hacer comentarios sobre la casa cuando visitan a alguien. En S4 y S5, la mayoría de los españoles evitan hacer cumplidos porque consideran que la pertenencia (S4) es un asunto privado y es un terreno en el que no se quieren meter.

Además, los encuestados evitan hacer comentarios sobre la apariencia de su interlocutor si no tienen la suficiente confianza (S5) para evitar una posible ofensa. Esto confirma el

análisis que se llevaba a cabo sobre la sociedad española en el capítulo III. España es un país medio individualista donde los individuos valoran tener su propio espacio privado. En cambio, en la sociedad china, los profesores se consideran como un miembro del *círculo cercano* y, al igual que los jefes, cuentan con un respeto indudable, puesto que es una sociedad jerárquica. Un informante español nos comenta que le sorprendía mucho cuando escuchaba a sus compañeras chinas haciendo cumplidos a una profesora diciéndole que les había gustado mucho sus clases y lo buena profesora que era. Para los españoles, nos cuenta, resulta sorprendente hacer ese tipo de cumplidos a los profesores, ya que dar clase es el trabajo de los docentes y no se considera un tema muy común sobre el que hacer cumplido. Además, la relación entre los profesores y alumnos no se suele mantener fuera del aula en España. Dicho esto, podemos observar que la posición social tiene mayor efecto en la comunidad de habla china.

En cuanto al tema, el de habilidad ha sido el preferido por ambas comunidades de habla a la hora de hacer cumplidos. En la comunidad de habla china el segundo tema que más cumplidos ha recibido es el de apariencia y cuenta con una diferencia notable con el de pertenencia. No obstante, en la española el tema que ocupa el segundo lugar es el de pertenencia, pero la apariencia tiene un porcentaje de uso muy similar. Nos llama la atención la manera de hacer cumplidos de apariencia de una persona con distancia social grande (S11) en las dos comunidades. La mayoría de los informantes chinos que han realizado cumplidos explícitos en esta situación han expresado enunciados como ¨你好漂亮¨ (Eres/Estás muy guapa). Sin embargo, ninguno de los encuestados españoles ha realizado un cumplido tan directo, empleando en cambio ¨Te sienta muy bien este vestido¨ (G3, H), o ¨Me gusta tu look¨ (G3, M). Es decir, los españoles tienden a hacer cumplidos relacionados con la ropa u otro complemento de la apariencia, mientras que los chinos hacen cumplidos directamente sobre el aspecto físico de una persona, lo cual, los españoles podrían considerar como ¨juzgar a una persona¨.

¿Cómo afecta la distancia social, la posición social y el género al hacer un cumplido en las dos comunidades de habla?

Respecto al factor de la distancia social (D), los dos grupos chinos en su lengua nativa (G1c y G2c) han hecho más cumplidos cuando existe una distancia social estrecha con el interlocutor (D-) que cuando hay una gran distancia social (D+). A pesar de que muchos informantes españoles han comentado que tener confianza (relacionado con la distancia social) es el factor más importante a la hora de decidir si hacer un cumplido o no, los resultados muestran lo contrario. Podemos observar que, en la S4, donde los interlocutores tienen confianza (con la tutora a la que ven todos los días), pocos informantes españoles han hecho cumplidos debido al objeto del cumplido, el móvil. Asimismo, en la S7, donde los interlocutores tienen poca confianza (con la vecina que acaba de mudarse), el 97,37% de los españoles han realizado cumplidos, puesto que el tema del cumplido es la habilidad y es una persona que tiene más o menos la misma edad. Esto implica que, aunque los encuestados españoles piensan que la distancia social es decisiva para la realización del acto de habla de hacer un cumplido, en realidad no sólo depende de este factor, sino que hay varios que se toman en consideración. La diferencia entre los dos casos no es considerable en todos los grupos.

Si dividimos el factor de la posición social en dos casos: los interlocutores no tienen la misma posición social (P+) y los interlocutores tienen una posición social similar (P-), podemos observar que en la comunidad de habla china se han encontrado más diferencias que en la española. Entre los sinohablantes, se han hecho más cumplidos en el caso de P+, mientras que los españoles no presentan prácticamente ninguna diferencia entre los dos casos.

No obstante, si concretamos el caso P+ en P↑ (desde la persona con posición social inferior hacia la persona con posición superior) y P↓ (de superior a inferior), es decir, en total 3 casos: P-, P↑ y P↓, se pueden descubrir más diferencias. En ambas comunidades, el orden del porcentaje de realización del acto de habla de hacer un cumplido es igual: P↓> P- > P↑. Dicho de otra manera, se hacen más cumplidos de dirección de arriba abajo, seguido de nivel horizontal y los que menos se utilizan son los de dirección de abajo arriba. La diferencia entre P↑ (74,56%) y P↓ (50%) en el Grupo 3 resulta significativa.

Al comparar los dos grupos chinos en lengua nativa desde el punto de vista de no hacer cumplidos, se observan diferencias significativas entre P↑ y P-, así como entre P↑ y P↓, en ambos grupos. Además, en los dos grupos chinos se ha aplicado más la estrategia de hacer cumplidos implícitos en el caso de P+ y la diferencia de uso de cumplidos implícitos entre P+ y P- se muestra significativa. Cabe destacar el uso de No-reaccionar en diferentes configuraciones del factor P: en el Grupo 3 el orden de uso de esta estrategia es P↑> P- > P↓, además entre cualquiera de los dos casos la diferencia es significativa. Los dos grupos chinos también comparten el mismo orden, pero la diferencia más importante se ha detectado entre P↓ y los otros dos casos. Según estas estadísticas llegamos a la conclusión de que la posición social sí que afecta al acto de habla de hacer un cumplido en ambas comunidades de habla.

Los estudios anteriores (Wolfson 1983; Lewandowska-Tomaszczyk, 1989; Herbert 1990; Holmes, 1995) indican que las mujeres suelen hacer más cumplidos que los hombres y también reciben una mayor cantidad. No obstante, en el presente trabajo la distribución de género no coincide con las investigaciones previas ya que realmente no se han encontrado muchas diferencias entre los dos géneros. En G1c y G3 los dos géneros han hecho prácticamente la misma cantidad de cumplidos y en G2 las mujeres han hecho algunos más que los hombres. No obstante, en los tres grupos (G1c, G2c y G3) los hombres han recibido más cumplidos que las mujeres y, pese a que la diferencia no es importante, el resultado ha sido totalmente el contrario de lo esperado. En los estudios en la sociedad norteamericana (Wolfson 1983; Herbert 1990), en la neozelandesa (Holmes, 1995) así como en la polaca (Lewandowska-Tomaszczyk, 1989) se ha llegado a la misma conclusión: los cumplidos se utilizan con más frecuencia entre las mujeres que entre los hombres. Holmes explica que la razón por la que esto ocurre es porque la forma de percibir la función de los cumplidos difiere de un género al otro. Las mujeres los consideran como un acto de habla positivo y afectivo, mientras que los hombres los pueden interpretar como si se tratase de una manera de juzgar a la gente (1995: 123). Wolfson manifiesta que esto ocurre debido al papel subordinado que tienen las mujeres (1984: 243). Ha pasado más de un cuarto de siglo desde que se han realizado los estudios, y podemos decir que hoy en día, con la mejora de la posición social de las mujeres los dos géneros están consiguiendo el mismo estatus social. En este trabajo, los sujetos de ambas comunidades de habla son mayoritariamente jóvenes y con educación superior, por lo tanto, no se manifiesta mucha diferencia entre los dos géneros.

¿Hay diferencia entre los dos grupos chinos cuando hacen el cumplido en la lengua meta? ¿Qué grupo de informantes consigue más similitud con los españoles nativos?

Después de resumir las similitudes y diferencias entre las dos comunidades de habla, ahora nos fijamos entre los aprendices chinos de español manejando la lengua meta (G1e y G2e) y los españoles nativos (G3). En general cuando los estudiantes chinos están en el contexto español suelen hacer más cumplidos, como hemos explicado antes pues estiman que los españoles hacen más cumplidos. G1e y G3 tienen cinco situaciones en las que cuentan con diferencias significativas, mientras que G2e y G3 tienen diferencias significativas en cuatro situaciones. En estas tres situaciones, S4, S11, S12 al haber aumentado la frecuencia con la que se hacen cumplidos, G1e y G2e han ampliado la diferencia con G3. Sin embargo, hay que

mencionar que los estudiantes chinos han disminuido el uso de la forma compuesta para hacer cumplidos en español, lo cual les hace acercarse más a la forma de hacer cumplidos de los españoles nativos. Entre las 12 situaciones, hay ocho en las que las frecuencias de uso del cumplido son más similares entre G2e y G3, tres en las que son más parecidas las de G1e y G3, y una en la que G1e y G2e comparten la misma frecuencia. Por lo tanto, podemos decir que los estudiantes con experiencia en España (G2e) consiguen, en general, mayor similitud con los españoles nativos en el acto de habla de hacer un cumplido.

En la distribución de los temas, G2e presenta el mismo orden de preferencia que G2c, mientras que G1e ha cambiado el orden de frecuencia de uso de los cumplidos. En el contexto español, G1e ha hecho más cumplidos sobre apariencia en comparación con otros temas, con lo que se aleja de la distribución de los españoles nativos. En los dos casos de distancia social, G1e presenta un uso de cumplidos bastante superior en ambos casos, consiguiendo al final coincidir con G3 en el orden de D+ > D-, mientras que G2e no ha cambiado mucho y sigue manteniendo el mismo orden que G2c (D- > D+) pero reduciendo la diferencia entre estos dos casos. En los tres casos de posición social, ambos grupos de estudiantes chinos mantienen el mismo orden que sus compañeros españoles (P↓> P- > P↑), pero hay que mencionar que G2 cuenta en todos los casos G2e con un porcentaje semejante al de G3. En cuanto a la distribución de género, G1e y G2e no presentan muchos cambios del chino al español. Estos dos grupos cuentan con algunos cumplidos más entre el mismo género que entre diferentes géneros, en cambio G3 ha hecho más cumplidos entre hombres y mujeres que entre informantes del mismo género. Cabe volver a mencionar que la diferencia no es relevante.

El grupo de estudiantes chinos con experiencia en España se comporta de una forma más parecida a los españoles nativos manejando la lengua meta (G2e), al menos en el acto de habla de hacer cumplidos. Además, al cambiar el idioma de manejo, los informantes de Grupo 1 presentan mayores cambios que los del Grupo 2.

Finalmente, también hemos hecho un análisis de estructura sintáctica de los cumplidos en chino y las más utilizadas son las siguientes:

1. Adjetivo: (INT) + ADJ + (SUS); SUS + (INT) + ADJ; TÚ + (INT) + ADJ
2. Verbo: (SUS) + V + TÚ; (YO) + V + (SUS)
3. V + 得 + ADJ
4. (TÚ) + 有(tener) + SUS y (TÚ) + 是(ser) + SUS.

9.1.2 El acto de habla de responder al cumplido

A continuación, pasamos al acto de habla de responder al cumplido y vemos las diferencias y las similitudes entre distintos grupos. Las respuestas del cumplido son mucho más complejas que los propios cumplidos y también tenemos una taxonomía mucho más complicada. Ponemos las conclusiones de la comparación entre las dos comunidades primero (G1c y G2c vs G3) y después la comparación entre los estudiantes chinos de español y los españoles nativos (G1e y G2e vs. G3).

En ambas comunidades los informantes tienden a responder al cumplido de forma simple, sobre todo los chinos. Los españoles han aportado más respuestas compuestas en comparación con sus compañeros chinos. Hemos ofrecido la opción de no decir nada, es decir, responder al cumplido de forma no verbal pensando en los informantes chinos, puesto que Yuan (2002) en un estudio de respuesta de cumplidos en chino (en Kunming) ha encontrado que las respuestas no verbales (*opt-out*) ocupan un porcentaje importante (25%) en los datos naturales. Teniendo este estudio en cuenta, hemos planteado la opción de ¨no contestar o contestar con una expresión facial o un gesto corporal¨, correspondiente a la estrategia de no-verbal. Ha resultado que los españoles también la han aplicado con una frecuencia muy

parecida a la de G2c (6,67% de G3 y 7,10% de G2c), y los compañeros de G1c la han empleado mucho más (10,13%).

Desde la perspectiva de uso de las macro-estrategias, los españoles del G3 han aceptado más cumplidos que los chinos y cabe mencionar que los informantes del G2c han aceptado más que los del G1c. La diferencia entre G1c (32,26%) y G3 (53,79%) resulta significativa. En cambio, G1c cuenta con el porcentaje más alto del uso de la elaboración positiva, aunque la diferencia con los otros grupos no es importante. G1c también ha empleado más la elaboración negativa y el desvío en comparación con los otros dos grupos y la diferencia entre G1c y G3 del uso de desvío también se ha mostrado significativa. En cuanto al uso del rechazo en las dos comunidades, es cierto que los dos grupos chinos lo han empleado más (G1c 3,23%; G2c 3,96%; G3 0,76%), tal como esperábamos, pero sería interesante haber llevado a cabo una comparación vertical, es decir, en la misma comunidad de habla pero en distintos estudios, puesto que no importa la taxonomía que se utiliza en cada investigación, siempre están las categorías de aceptación y el rechazo, también son las dos categorías que marcan mayor diferencia. Por lo tanto, presentamos las frecuencias de uso de estas dos categorías en distintas investigaciones en cada comunidad de habla:

Tabla 103: Porcentajes de aceptación y rechazo en distintos estudios en chino

	Sujetos	Aceptación %	Rechazo %
Chen (1993)	Chino en Xi'an	1,03	95,73
Yuan (2002) DCT	Chino en Kunming	50,28	28,93
Yuan (2002) Natural	Chino en Kunming	31,26	33,98
Yu (2004)	Chino en Taiwán	13	24
Yang y Zhang (2009)	Chino en Australia	48,82	14,55
Chen y Yang (2010)	Chino en Xi'an	62,6	9,13
Guo, Zhou y Chow (2012)	Chino en Shanghai	38	23
Cai (2012)	Chino en Dalian	72,2	3,4
Pérez (2017)	Estudiantes sinohablantes de español	32,7	4

Tabla 104: Porcentajes de aceptación y rechazo en distintos estudios en español peninsular

	Aceptación %	Rechazo %
Choi (2008)	43,7	2,1
Lázaro (2016)	33,3	2
Pérez (2017)	37,8	0,3

¿Suelen rechazar los cumplidos los chinos, como indican los estereotipos y los estudios anteriores?

Es evidente que las respuestas al cumplido en la comunidad de habla china están experimentando grandes cambios. A pesar de que las configuraciones de los estudios varían y las taxonomías para el análisis de las respuestas al cumplido también presentan diferencias, no podemos ignorar la evolución de la actitud de los chinos frente a los cumplidos. Hoy en día, especialmente los jóvenes con educación (la mayoría de los sujetos de estos estudios son

estudiantes universitarios) tienen una actitud abierta al recibir un cumplido, y no se muestran tan reacios como hace unas décadas ni se sienten tan incómodos. Si nos fijamos en la frecuencia de uso del rechazo en los últimos estudios, observamos que el estereotipo de ¨los chinos suelen rechazar los cumplidos¨ ya ha cambiado a lo largo del tiempo. Los jóvenes chinos, como portadores del idioma y la cultura de una comunidad, nos han presentado una transición de la modestia a la aprobación. La modestia sigue siendo un valor cultural importante en la sociedad china, pero se presenta mediante la elaboración negativa o el desvío en las respuestas al cumplido, con el fin de restar importancia al valor del cumplido.

Al observar este cambio, Chen (2010) en su investigación ha propuesto que este cambio se debe a la influencia occidental en China a partir de los años 80 del siglo pasado y el presente trabajo lo reafirma, puesto que los sujetos chinos encuestados han nacido en las décadas de los 80 y 90, en un ambiente más abierto y global que sus padres o antecesores. Además, Chen (2010) explica que este cambio consiste en que hoy en día los jóvenes consideran la confianza en un mismo como el rasgo más importante, y no la modestia.

En realidad, las nuevas generaciones de personas chinas están luchando en la sociedad colectiva para conseguir un ¨yo¨, ya que antes todas las decisiones las tomaban los padres y ahora los jóvenes quieren dominar su propia vida. Este cambio de ideología ha producido una evolución en la actitud y en la conducta al realizar el acto de habla de responder al cumplido. Por su parte, la comunidad de habla española no ha sufrido este cambio, ya que siempre dan preferencia a la Máxima de aprobación en el marco teórico de Leech. Esto explica por qué sólo se hayan encontrado 5 rechazos en total de los españoles, mientras que en los dos grupos chinos hay 20 y 24 respectivamente. Cabe destacar también la frecuencia de uso de la forma no-verbal, una categoría diseñada pensando en los sujetos chinos, pero que los españoles también han empleado bastante. Apenas existe diferencia en la frecuencia de uso entre G3 y G2c (sobre 7%) y el 10% de sus compañeros de G1c han elegido esta forma.

Desde la perspectiva de los estudiantes chinos de español, que tienen la idea de que los españoles aceptan más cumplidos que los chinos, los estudiantes chinos al manejar la lengua meta han aceptado en mayor grado los cumplidos y además también cuentan con más usos de elaboración positiva. Dicho de otra manera, los aprendices chinos presentan una actitud más positiva y abierta en la lengua meta que en su lengua nativa al responder al cumplido, al igual que al hacer el cumplido. En consecuencia, han reducido el uso de macro-estrategias relativamente negativas: elaboración negativa, desvío, rechazo y no-verbal. En prácticamente todas las categorías los informantes de G2e cuentan con una frecuencia de uso más parecida a la de G3.

¿Cómo afecta el tema, la distancia social, la posición social y el género al responder al cumplido en las dos comunidades de habla? ¿Hay diferencias entre los dos grupos chinos en la lengua meta? ¿Qué grupo de informantes consigue una mayor similitud con los españoles nativos?

En ambas comunidades, la habilidad es el tema que más cumplidos recibe, pero al mismo tiempo, los cumplidos sobre habilidad son los que menos aceptan los informantes. Para los sujetos españoles y los del G2c los cumplidos sobre pertenencia son más fáciles de aceptar, mientras que para G1c lo son los de apariencia. No obstante, los estudiantes chinos de ambos grupos (G1e y G2e) han aceptado más cumplidos sobre pertenencia, lo cual les hace coincidir con los españoles nativos. Desde el punto de vista de la frecuencia de uso del rechazo y de la respuesta no-verbal, sin duda los cumplidos de habilidad han sido los que más han rechazado todos los informantes (G1c, G2c, G1e, G2e y G3) y a su vez el tema en el que se ha encontrado menos uso de la forma no verbal (excepto en G2e, pero con sólo un uso de diferencia con los otros temas).

En cuanto a la distancia social, en ambas comunidades se han aceptado más cumplidos procedentes de interlocutores con la distancia social grande (D+). Dicho de otra manera, cuanta menor confianza existe con el interlocutor, mayor es la tendencia a aceptar el cumplido. En consecuencia, en G2c y G3 se han observado más usos de rechazo y la forma verbal cuando existe una distancia social pequeña (D-) entre los interlocutores, mientras que los informantes de G1c se han inclinado ligeramente más por el rechazo en el caso de D+, a pesar de que tiene la misma tendencia a emplear la forma no verbal en el caso de D-. Cuando los estudiantes chinos de español manejan la lengua meta, ambos grupos coinciden en la distribución de usos de dichas macro-estrategias: han aceptado más cumplidos en el caso de D+ y han rechazado más cumplidos en D-, igual que los españoles de G3. Sin embargo, ambos grupos (G1e y G2e) han aplicado más la forma no verbal en el caso de D+, aunque la diferencia con el otro caso es insignificante, al contrario que sucede en el caso de los españoles nativos. Siguiendo el marco teórico de Leech, podemos decir que los encuestados dan preferencia a la Máxima de Aprobación cuando la distancia social es grande entre los interlocutores.

Si sólo analizamos el uso de estrategias dividiendo el factor P (posición social) en dos casos: de igualdad y de desigualdad, lo que encontramos es que este factor afecta mucho más a la comunidad de habla china mientras que la española no presenta diferencias importantes. La frecuencia de uso de aceptación es la siguiente: G1c 22,97% en P- y 40,74% en P+; G2c 36,79% en P- y 50,81 en P+; mientras G3 50,14% en P- y 58,25% en P+. Con el fin de asegurar si esto es fiable dividimos el factor P en tres casos: P-, P↓ y P↑. Resulta que, con esta división podemos detectar una mayor diferencia en los tres casos y en ambas comunidades de habla. Se han aceptado más cumplidos procedentes de un interlocutor con la posición social superior. Recordamos que también se hacen más cumplidos en este caso (desde el interlocutor con la posición social superior hacia el interlocutor con la posición social inferior). En cambio, se han aceptado menos cumplidos en el caso de que el emisor del cumplido tenga la posición social relativamente inferior que el receptor. En la comunidad de habla china se han detectado diferencias significativas: en G1c entre el caso P↓ y los otros dos casos (P- y P↓ así como P↓ y P↑); en G2c entre P- y P↓. A pesar de que, con esta división en G3 también se ha encontrado mayor diferencia, no resulta significativa entre los diferentes casos. Podemos observar que el acto de habla de responder al cumplido en la comunidad de habla china ha sufrido más el efecto del factor de posición social que en la comunidad de habla española, en esto coinciden con la dimensión cultural que hemos mencionado en el apartado de teoría, que la sociedad china es una sociedad jerárquica. También hay que señalar que las dos comunidades comparten un escaso empleo de la forma no verbal cuando reciben un cumplido de una persona que tiene mayor posición social (P↓). Esto quiere decir que predomina la Máxima de Aprobación en el caso de que el cumplido se dirija desde arriba a abajo en ambas comunidades. Cuando los estudiantes chinos de español se encuentran en el contexto de la lengua meta (G1e y G2e) han aumentado el uso de aceptación en todos los casos, además la diferencia entre casos ya no resulta significativa.

Desde la perspectiva del género, en ambas comunidades de habla los hombres han empleado más la forma compuesta al responder al cumplido, y las mujeres han aceptado más cumplidos que los hombres pese a que la diferencia no es amplia y los hombres han manifestado mayor tendencia por el uso de la elaboración negativa y el desvío que sus compañeras mujeres. Recordamos las diferencias significativas encontradas en esta parte (analizadas en el último capítulo) son: el uso del desvío entre H-H y M-M así como el uso de la respuesta no-verbal entre M-H y H-H/H-M en G1c, el uso de la elaboración positiva entre M-M y M-H en G2c, mientras que en G3 no se ha encontrado una diferencia significativa.

Dicho de otra manera, el factor del género causa una mayor influencia en la comunidad de habla china que en la española. Entre las respuestas ofrecidas por los estudiantes chinos de español en lengua meta (G1e y G2e) también se han detectado diferencias significativas, pero hay que mencionar que el Grupo 2 tanto en lengua nativa como en la lengua meta cuenta con menos diferencias significativas que sus compañeros de Grupo 1.

9.2 CONSIDERACIONES FINALES PARA LA ELE A SINOHABLANTES

Los resultados del trabajo muestran la relevancia que tiene la inmersión lingüística y cultural para el aprendizaje del español para los sinohablantes. Ahora bien, para los estudiantes que no han tenido dicha oportunidad de estudiar español en el extranjero, y que por lo tanto no han experimentado una inmersión lingüística, ¿qué se puede hacer en el aula para mejorar su aprendizaje de español?

Las metodologías de docencia en China en general, a pesar de estar en proceso de cambio, siguen empleando predominantemente los métodos tradicionales. En la carrera de Filología Hispánica en China los alumnos empiezan a aprender el idioma desde cero, por lo cual durante los primeros dos años es normal que se impartan clases de pronunciación, y sobre todo gramática todos los días para adquirir una base sólida. Cabe mencionar que la gran mayoría de los aprendices chinos de español que han participado en esta investigación utilizaron el libro de texto *Español Moderno* en versión antigua, editado en la década 90 del siglo pasado, y en estos libros se emplea una variedad formal del español. Por esta razón, cuando los estudiantes de español se comunican con los españoles nativos no se comprenden algunas de las expresiones coloquiales, aunque éstas se utilicen frecuentemente en la vida cotidiana. Es decir, se enseñan aspectos del idioma que finalmente se alejan del lenguaje cotidiano. Dicho de otra manera, conocemos la gramática, pero lo que hemos aprendido no resulta práctico.

Los editores también se dieron cuenta de esta situación y en el año 2014 lanzaron una versión nueva del libro de texto, en el cual los propios autores han mencionado uno de los cambios más importantes: respetar el principio de comunicación en el primer momento, enseñar al alumnado palabras y expresiones con valores comunicativos en vez de oraciones que sólo sirvan para practicar gramática, tales como ¨esto es una mesa¨ en la versión antigua. La mejora del libro de texto es un gran avance para los estudiantes chinos de español, puesto que, gracias al cambio, ahora cada lección está compuesta por sesiones de función comunicativa, fonética (1º tomo), ortografía (1º tomo), vocablos usuales, gramática, respecto al lenguaje (desde 4º tomo) y conocimientos socioculturales.

Este cambio es importante, sin embargo, sólo se trata de una asignatura troncal de dicha carrera. Además de esta asignatura (se llama *español básico* en los primeros dos años y *español avanzado* en los últimos dos años[31]), se imparten asignaturas como la lectura de periódicos en español, traducción chino-español y viceversa, español audiovisual, lexicología, literatura española y latinoamericana, español de comercio, cultura y sociedad española y latinoamericana o redacción, entre otras. En ningún momento los alumnos pueden acceder a conocimientos pragmáticos, no solamente de la lengua meta, sino tampoco de la teoría de pragmática o lingüística en general.

Hemos mencionado que la competencia comunicativa intercultural es uno de los objetivos más importantes de la enseñanza de un idioma extranjero. Para obtener esta competencia no sólo se requieren conocimientos gramaticales, sino también conocimientos pragmáticos. Trosborg (1987) ha estudiado el uso de estrategias de pedir disculpas de los

[31] 基础西班牙语 y 高级西班牙语

aprendices daneses de inglés de distintos niveles: básicos, intermedios y avanzados. Los resultados indicaron que no existían diferencias significativas entre los estudiantes de diferentes niveles y la autora llegó a la conclusión de que la competencia pragmática no está vinculada estrechamente con el nivel de un idioma. Es decir, los conocimientos pragmáticos no aumentan automáticamente con el avance del nivel del idioma. Se sabe que la comunicación intercultural no solamente exige la pronunciación, el dominio de la gramática, y el conocimiento del vocabulario, que son capacidades del lenguaje, sino que también precisa que el hablante pueda adoptar expresiones apropiadas y acciones bajo un determinado contexto, por lo que conocer la cultura, la sociedad, las costumbres y los valores es fundamental para lograr una comunicación intercultural exitosa, y estos conocimientos corresponden a la pragmática.

Así pues, consideramos que será imprescindible abordar la formación de la competencia pragmática en la enseñanza de lenguas extranjeras. En concreto, es necesario impartir la asignatura de pragmática en la carrera de Filología Hispánica en China para que los alumnos puedan conseguir los conocimientos y la competencia pragmáticos, así como la pragmática cognitiva. Ponemos la enseñanza de actos de habla como un ejemplo, después de que el profesor haya explicado las nociones básicas sobre actos de habla, se les puede pedir a los estudiantes que recopilen el corpus de un acto de habla en las novelas, películas, series en la lengua meta y apunten el contexto. De acuerdo con el corpus recogido por los alumnos, el docente podrá analizar los factores sociopragmáticos y pragmalingüísticos de este acto de habla y enfatizar la importancia del contexto, así como comparar la diferencia pragmática entre distintas formas pragmalingüísticas en el contexto. Por último, se puede mencionar que sería deseable indagar en la aplicación de estrategias y actividades diversas con la finalidad de promover la adquisición de este acto de habla mediante la percepción o juegos de roles, entre otros.

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonson Lopera, S. 2013. ¨Reflexiones sobre el uso del acto del habla de los cumplidos¨. *Íkala, revista de lenguaje y cultura*, 18(2), p.87-93.

An, Xuehua. 2013. ¨An empirical research on Chinese-English bilinguals´ compliment responses-A cross-cultural perspective¨. *Journal of Language Teaching and Research*, 4(5), p.1053-1062.

André, James St. 2013. ¨How the Chinese lost ´face´¨. *Journal of Pragmatics*, 55, p.68-85.

Arndt, Horst. & Janney, Richard W. (1985). ¨Politeness revisited: Cross-modal supportive strategies¨. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 23(4), p.281–300

Arriaga Agrelo, Nicolás. (2013). ¨La enseñanza del español en China y el perfil del estudiante chino de español¨. *Tinta China Didáctica*, 4, p.39-41.

Austin, J.L. 1962. *How to do things with words*. Cambridge: Harvard University Press.

Aziz, E. Aminudin. 2005. ¨Face and politeness phenomena in the changing China¨. *Makara, Sosial Humaniora*, 9(1), p.1-15.

Back, Mia. 2012. *Developing a Guide for Internship in Spain. Case: Spain Internship SC*. Trabajo Fin de Grado, University of Applied Sciences.

Bataller, María Querol. 2013. ¨Pragmática intercultural. Reflexiones sobre su enseñanza en la clase de español y chino como lengua extranjera¨. *Linred: Lingüística en la red*, 11, p.1-30.

Blum-Kulka, Shoshana. 1982. ¨Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of Hebrew second language learners¨. *Applied Linguistics*, III(1), p.29-59.

Blum-Kulka, Shoshana. & Olshtain, Elite. 1984. ¨Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)¨. *Applied Linguistics*, 5(3), p.196-213.

Boyle, Ronald. 2000. ¨You've worked with Elizabeth Taylor! phatic functions and implicit compliments¨. *Applied Linguistics*, 21(1), p.26-46.

Bravo, Diana. 1999. ¨¿Imagen positiva vs. imagen negativa? Pragmática socio-cultural y componentes de face¨. *Oralia: Análisis del discurso oral*, 2, p.155-184.

Brown, Penelope. & Levinson, Stephen. 1987. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: University Press.

Bustos Rus, Juan Antonio. 2007. ¨Cumplidos¨. *Circulo de lingüística aplicada a la comunicación*, 31, p.3-12.

Caballero Díaz, Celia. 2005. ¨Pragmática e interculturalidad en la enseñanza del español como lengua extranjera. las estrategias de cortesía en los manuales E/LE ¨. [en línea]. *Revista redELE*, 2005(4), SEGUNDO SEMESTRE, <http://www.educacionyfp.gob.es/dam/jcr:3853f8f2-beb7-4286-994d-c0a07bd053e6/2005-bv-04-04caballero-pdf.pdf> , [Consulta: 26/12/2016]

Cai, Ying. 2012. ¨A study on compliment response strategies by Chinese college students¨. *Journal of Language Teaching and Research*, 3(3), p.543-549.

Calsamiglia, Helena. & Tusón, Amparo. 1999. *Las cosas del decir: manual de análisis del discurso*. Barcelona: Editorial Ariel.

Chiang, Belinda. & Pochtrager, Fran. 1993. ¨A pilot study of compliment responses of American-born English speaker and Chinese-born English speaker¨. [en línea] *ERIC: Institute of Education Sciences*, <https://eric.ed.gov/?id=ED356649>. [Consulta: 12/12/2017]

Chen, Cheng. 2015. ¨A contrastive study of Chinses and American University Students´ ´Friend´ Concepts¨. *Journal of Education and Training Studies*, 3(6), p.132-139.

Chen, Rong. 1993. ¨Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese¨. *Journal of Pragmatics*, 20, p.49-75.

Chen, Rong. He, Lin. & Hu, Chunmei. 2013. ¨Chinese requests: In comparison to American and Japanese requests and with reference to the ´East-West divide´¨. *Journal of Pragmatics*, 55, p.140-161.

Chen, Rong. & Yang, Dafu. 2010. ¨Responding to compliments in Chinese: Has it changed?¨. *Journal of Pragmatics*, 42, p.1951-1963.

Chen, Shu-hui Eileen. 2003. ¨Compliment response strategies in Mandarin Chinese: Politeness phenomenon revisited¨. *Concentric: Studies in English Literature and Linguistics*, 29(2), p.157-184.

Chen, Yuan-shan & Rau, D Victoria. 2011. ¨Investigating the compliment behaviors of Chinese speakers of American English¨. *Language and linguistics*, 12(4), p.917-950.

Cheng, Dongmei. 2011. ¨New insights on compliment responses: A comparison between native English speaker and Chinese L2 speakers¨. *Journal of Pragmatics*, 43, p.2204-2214.

Cheng, Winnie. 2003. *Intercultural Conversation*. Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

Choi, H. J. 2008. *Pragmática intercultural: el acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Cordella, Marisa. Large, Healther. & Pardo, Verónica. 1995. ¨Complimenting behavior in Australian English and Spanish speech¨. *Multilingua-Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 14(3), p.235-252.

Davis, Briallen. 2008. ¨´Ah, excuse me...I like your shirt´: An examination of compliment responses across gender by Australians¨. *Griffith Working Papers in Prragmatics and Intercultural Communication 1*, 2(2008), p.76-87.

De los Heros, Susana. 1998. ¨El papel del género en la datación y recepción de cumplidos y la cortesía lingüística¨. *Cuadernos del Lazarillo*, 15, p.62-68.

De los Heros, Susana. 2001. *Discurso, identidad y género en el castellano peruano*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.

Doquin de Saint Preux, Anna. 2011. ¨Algunas consideraciones respecto a la metodología de investigación en sociolingüística y pragmática: Comentario al artículo de Carlos de Pablos 'Attitudes of English Speakears towards Thanking in Spanish'¨. *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada a la enseñanza de lenguas*, 5(10), p.54-61.

Ebadi, Saman. & Rawdhan Salman, Ahmed. 2015. ¨Using compliment responses in Arabic and English: focusing on male and female EFL learners in Iraq¨. *Journal of Applied Linguistics and Language Research*, 2(7), p.157-178.

Eelen, Gino. 2001. *A critique of politeness theories*. Manchester, UK & Northampton MA: St. Jerome Publishing.

Ervin-Tripp, Susan. Nakamura, Kei. & Guo, Jiansheng. ¨Shifting face from Asia to Europe¨. En: Masayoshi Shibatani & Sandra Thompson (eds.), *Essays in semantics and pragmatics: In honor of Charles J. Fillmore*, Ámsterdam: John Benjamins Publishing Company, p.43-72.

Escandell Vidal, Victoria. 1996. *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Editorial Ariel, S.A.

Escandell Vidal, Victoria. 2009. ¨Social cognition and intercultural communication¨. En: Victoria Guillén-Nieto, Carmen Marimón-Llorca & Chelo Vargas-Sierra (eds.), *Intercultural business communication and simulations and gaming methodology*. Berna: Peter Lang, p.65-96.

Espinoza Alvarado, Marco. 2011. *Efectos de transferencia pragmática negativa y competencia gramatical en la producción del acto de habla 'Solicitud' en inglés por aprendientes de inglés como lengua extranjera*. Trabajo fin de grado, Universidad de Chile.

Fant, Lars. 1989. ¨Cultural mismatch in conversation: Spanish and Scandinavian communicative behaviour in negotiation settings¨. *Hermes: Journal of Linguistics*, 3, p.247-265.

Fong, Mary. 1998. ¨Chinese immigrants´ perceptions of semantic dimensions of direct/indirect communication in intercultural compliment interactions with North Americans¨. *The Howard Journal of Communications*, 9, p.245-262.

Fraser, Bruce. 1980. ¨Conversational mitigation¨. *Journal of Pragmatics*, 4, p.341-350.

Fraser, Bruce. 1990. ¨Perspectives on politeness¨. *Journal of Pragmatics*, 14(2), p.219-236.

Fraser, Bruce. 2005. *Whither politeness*. Ámsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Fraser, Bruce. & Nolen, William. 1981. ¨The Association of Deference with Linguistic Form¨. *International Journal of the Sociology of Language*, 27, p.93-109.

Fujimura-Wilson, Kayo. 2014. ¨A cross-cultural study of compliments and compliments responses in conversation¨. *Yamaguchi University English and English-American Literature (英語と英米文学)*, 49, p.19–36.

Gao, Ge. 1998. ¨An initial analysis of the effects of face and concern for ´other´ in Chinese interpersonal communcation¨. *International Journal of Intercultural Relations*, 22(4), p.467-482.

Gao, Yuanyuan. & Ren, Suzhen. 2008. ¨The influence of education background on compliment responses¨. *Asian Social Science*, 4(2), p.38-41.

Garrido Rodríguez, Mª del Camino. 2005. ¨Cortesía y actos de habla en la enseñanza de E/LE¨. *ASELE*, Actas XVI, p.308-317.

Goffman, Erving. 1967. *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Double-day.

Grice, Paul. 1975. ¨Logic and conversation¨. En: Peter Cole & Jerry L. Morgan (eds), *Syntax and Semantics, Vol 3, Speech Acts*. New York: Academic Press, p.41-58.

Golato, Andrea. 2002. ¨German compliment responses¨. *Journal of Pragmatics*, 34, p.547-571.

Golato, Andrea. 2003. ¨Studing compliment responses: A comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk¨. *Applied Linguistics*, 24(1), p.90-121.

Golato, Andrea. 2005. *Compliments and Compliment Responses: Grammatical Structure and Se-quential Organization (Studies in Discourse and Grammar 15)*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Gu, Yueguo. 1990. ¨Politeness phenomena in modern Chinese¨. *Journal of Pragmatics*, 14, p.237-257.

Guo, Hong-Jie. & Zhou, Qin-qin & Chow, Daryl. 2012. ¨A variationist study of compliment responses in Chinese¨. *International Journal of Applied Linguistics*, 22(3), p.347-373.

Han, Chung-hye. 1992. ¨A comparative study of compliment responses: Korean females in Korean interactions and in English interactions¨. *Working Papers in Educational Linguistics*, 8(2), p.17–31.

Han, Feifei. 2010. ¨Compliment in English and Chinese¨. *Academic Exchange Quarterly*, 14,

p.211-215.

Hao, Yen-Chen. 2017. ¨Chinese ESL speakers´ compliment behavior in English and in Chinese¨. *Concentric: Studies in Linguistics*, 43(1), p.77-104.

Haugh, Michael. & Hinze, Carl. 2003. ¨A metalinguistic approach to desconstructing the concepts of ´face´ and ´politeness´ in Chinese, English and Japanese¨. *Journal of Pragmatics*, 35, p.1581-1611.

Haverkate, Henk. 1994. *La cortesía verbal: estudio pragmalingüístico*. Madrid: Editorial Gredos.

Haverkate, Henk. 1996. ¨Estrategias de cortesía. Análisis intercultural¨. *ASELE*. Actas VII, p.45-57.

Haverkate, Henk. 2004. ¨El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española¨. En: Diana Bravo & Antonio Briz Gómez (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, p.55-66.

He, Ming. & Zhang, Shao-jie. 2011. ¨Re-conceptualizing the Chinese concept of face from a face-sensitive perspective: A case study of a modern Chinese TV drama¨. *Journal of Pragmatics*, 43, p.2360-2372.

He, Yun. 2012. ¨Different generations, diferrent face? A discursive approach to naturally occurring compliment responses in Chinese¨. *Journal of Politeness Research: Language Behavour Culture*, 8(1), p.29-51.

Herbert, Robert K. 1989. ¨The ethnography of English compliments and compliment responses: a contrastive sketch¨. En: Wieslaw Oleksy (ed.), *Contrastive Pragmatics*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, p.3-36.

Herbert, Robert K. 1990. ¨Sex-based differences in compliment behavior¨. *Language in Society*, 19, p.201-224.

Herbert, Robert K. 1991. ¨The sociology of compliment work: an ethnocontrastive study of Polish and English compliments¨. *Multilingua*, 10(4), p.381-402.

Herbert, Robert K. & Straight, H. Stephen 1989. ¨Compliment-rejection versus compliment-avoidance: listener-based versus speaker-based pragmatic strategies¨. *Language & Communication*, 9(1), p.35-47.

Hernández Campoy, Juan Manuel. & Almeida, Manuel. 2005. *Metodología de la investigación sociolingüística [Colección de Estudios de Lengua Inglesa, 12]*. Málaga: Editorial Comares.

Hernández Flores, Nieves. 2002. *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos: la búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*.

Estocolmo / Buenos Aires: Edice.

Hernández Toribio, María Isabel. 2016. ¨Hacia una tipología del uso del acto valorativo ´cumplido´ como estrategia publicitaria¨. *Revue Roumaine de Linguistique-Romanian Review of Linguistics*, 61(2), p.157-175.

Hill, Beverly. Ide, Sachiko. Ikuta, Shoko. Kawasaki, Akiko. & Ogina, Tsunao. 1986. ¨Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English¨. *Journal of Pragmatics*, 10. p.347-371.

Hinze, Carl G. 2012. ¨Chinese politeness is not about ´face´: evidence froma the business world¨. *Journal of Politeness Research*, 8, p.11-27.

Hoang, Tinh Bao. 2013. *A study of pragmatic change in the Vietnamese of second generation speakers in Queensland, Australia*. Tesis doctoral, Griffith University.

Hobbs, Pemela. 2003. ¨The medium is the message: Politeness strategies in men's and women's voice mail messages¨. *Journal of Pragmatics*, 35(2), p.243-262.

Hofstede, Geert. 1983. ¨The cultural relativity of organizational practices and theories¨. *Journal of International Business Studies*, 3, p.75–90.

Hofstede, Geert. 2001. ¨Culture´s recent consequences: using dimension scores in theory and research¨. *International Journal of Cross Cultural Management*, 1(1), p.11-17.

Holmes, Janet. 1986. ¨Compliments and compliments responses in New Zealand English¨. *Anthropological Linguistics*, 28 (4), p.485-508.

Holmes, Janet. 1988. ¨Paying compliments: A sex-preferential politeness strategy¨. *Journal of Pragmatics*, 12, p.445-465.

Holmes, Janet. 1995. *Women, men and politeness*. London and New York: Longman.

Hu, Hsien Chin. 1944. ¨The Chinese concepts of ´face´¨. *American Anthropologist*, 46, p.45–64.

Hui, C Harry. 1988. ¨Measurement of ndividualism-Collectivism¨. *Journal of Research in Personality*, 22, p.17-36.

Ide, Sachiko. 1989. ¨Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness¨. *Multilingua*, 8(2-3), p.222-248.

Jaworski, Adam. 1995. ¨'This is not an empty compliment!' Polish compliments and the expression of solidarity¨. *International Journal of Applied Linguistics*, 5(1), p.63-94.

Ji, Shaojun. 2000. ¨´Face´ and polite verbal behaviors in Chinese culture¨. *Journal of Pragmatics*, 32, p.1059-1062.

Jiang, Xiangying. 2012. ¨Politeness and facework in Chinese language¨. En: Leyre Ruiz de Zarobe & Yolanda Ruiz de Zarobe (eds.), *Speech acts and politeness across languages and cultures*. Bern: Peter Lang, p.129-152.

Jucker, Andreas. H. 2009. ¨Speech act research between armchair, field and laboratory. The case of compliments¨. *Journal of Pragmatics*, 41, p.1611-1635.

Kadar, Daniel Z. & Pan, Yuling. 2011. ¨Politeness in China¨. En: Daniel Z. Kadar & Sara Mills (eds.), *Politeness in East Asia*. Cambridge: University Press, p.125-146.

Kadar, Daniel Z. & Roe, Keith. 2012. ¨Chinese ´face´ and im/politeness: An introduction¨. *Journal of Politeness Research Language Behaviour Culture*, 8(1), p.1-10.

Kasper, Gabriele. 1990. ¨Linguistic politeness: current research issues¨. *Journal of Pragmatics*, 14, p.193-218.

Knapp, Mark L. Hopper, Robert. & Bell, Robert A. 1984. ¨Compliments: A descriptive taxonomy¨. *Journal of Communication*, 34(4), p.12-31.

Lakoff, Robin. 1973. ¨ The Logic of Politeness, or Minding your P's and Q's¨. *Papers from the regional meeting, Chicago Linguistic Society*, Chicago: Chicago Linguistic Society, p.292-305.

Lakoff, Robin. 1975(a). ¨Language and woman´s place¨. *Language in Society*, 2, p.45-80.

Lakoff, Robin. & Ide, Sachiko. 2005. *Broadening the Horizon of Linguistic Politeness*. Ámsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Lázaro Ruiz, Hugo. 2016. ¨Estrategias de respuesta al cumplido en universitarios españoles y japoneses: Aproximación a la enseñanza de ELE a nipones¨. *Pragmalingüística*, 24, p.133-153.

Leech, Geoffrey N. 1980. *Explorations in Semantics and Pragmatics*. Ámsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Leech, Geoffrey N. 1983. *Principles of pragmatics*. London: Longman.

Leech, Geoffrey N. 2004. *Meaning and the English Verb*. London: Longman.

Leech, Geoffrey N. 2005. ¨Politeness: is there an East-West divide?¨. *Journal of Foreign Languages*, 160, p.1-30.

Leech, Geoffrey N. 2014. *The pragmatics of politeness*. Oxford: University Press.

Lee-Wong, Song-Mei. 1999. *Politeness and face in Chinese culture*. Frankfurt: Peter Lang.

Lewandowska-Tomaszczyk, Barbara. 1989. ¨Praising and Complimenting¨. En: Wieslaw Oleksy (ed.), *Contrastive Pragmatics*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing

Company, p.73-100.

Li, Xianghua. 2013. *Aspectos de la cortesía verbal en español y en chino*. Trabajo fin de máster, Universidad de Valladolid.

Lin, Chih Ying. Woodfield, Helen. & Ren, Wei. 2012. ¨Compliments in Taiwan and Mainland Chinese: the influence of region and compliment topic¨. *Journal of Pragmatics*, 44, p.1486-1502.

Liu, Si. 2011. ¨An experimental study of the classification and recognition of Chinese speech acts¨. *Journal of Pragmatics*, 43, p.1801-1817.

Liu, Tzu Yu. 2015. *Estudios pragmalingüístico español y chino de actos de habla expresivos: dsculpas y agradecimientos*. Tesis doctoral, Universidad de Valladolid.

Lopera Medina, Sergio Alonso. 2013. ¨Reflexiones sobre el uso del acto del habla de los cumplidos¨. *Íkala, revista de lenguaje y cultura*, 18(2), p.87–93.

Lorenzo-Dus, Nuria. 2001. ¨Compliment responses among British and Spanish university students: A contrastive study¨. *Journal of Pragmatics*, 33, p.107-127.

Ma, Yingxin. 2008. ¨The study of the Chinese speech act¨. *Intercultural Communication Studies*, XVII(1), p.209-217.

Maha, Lounis. 2014. ¨Cross-cultural perspectives on linguistic politeness¨. *Cross-Cultural Communication*, 10(1), p.56-60.

Maíz-Arévalo, Carmen. 2010. ¨Intercultural pragmatics: A contrastive analysis of compliments in English and Spanish¨. En: Mª Luisa Blanco Gómez & Juana I. Marín Arrese (eds.), *Discourse and communication: Cognitive and functional perspectives*, Madrid: Dykinson, p.175-208.

Maíz-Arévalo, Carmen. 2012. ¨´Was that a compliment?´ Implicit compliments in English and Spanish¨. *Journal of Pragmatics*, 44, p.980-996.

Maíz-Arévalo, Carmen. & García-Gómez, Antonio. 2013. ¨´You look terrific!´ Social evaluation and relationships in online compliments¨. *Discourse Studies*, 15(6), p.735-760.

Manes, Joan. 1983. ¨Compliments: A mirror of cultural values¨. En: Nessa Wolfson & E. Judd (eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition*, Rowley MA: Newbury House. p.82–95.

Manes, Joan. & Wolfson, Nessa. 1981. ¨The compliment formula¨. En: Coulmas F. (ed.), *Conversatonal Routine: Explorations in standardized situations and prepatterned speech*. The Hague: Mouton Publisher, p.201-231.

Mao, Luming Robert. 1994. ¨Beyond politeness theory: ´face´ revisited and renewed¨. *Journal of Pragmatics*, 21, p.451-486.

Matiki, Alfred J. & Kgolo, Naledi N. ¨A socio-pragmatic analysis of compliment responses among students at the University of Botswana¨. *Journal of Humanities*, 25(2), p.62-89.

Matsumoto, Yoshiko. 1988. ¨Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese¨. *Journal of Pragmatics*, 12, p.403-426.

Matsuoka, Rieko. 2003. ¨Gender variation in explicitness of proffering compliments¨. [en línea]. En: <http://hosted.jalt.org/pansig/2003/HTML/Matsuoka.htm>, [Consulta: 16/05/2018]

Mulo Farenkia, B. 2014. ¨Face-enhancing strategies in compliment responses by Canadian University students¨. *International Journal of Linguistics, 6*(3), p.53-69.

Nelson, Gayle L. Al-Batal, Mahmoud. & Echols, Erin. 1996. ¨Arabic and English compliment responses: Potential for pragmatic failure¨. *Applied Linguistics*, 17(4), p.411–432.

Nelson, Gayle L. El Bakary, Waguida. & Al Batal, Mahmoud. 1993. ¨Egyptian and American compliments: A cross-cultural study¨. *International Journal of Intercultural Relations*, 17(3), p.293-313.

Norrick, Neal. 1978. ¨Expressive illocutionary acts¨. *Journal of Pragmatics* 2 (3), p.277-291.

Okamoto, Shigeko. 2010. ¨Politeness in East Asia¨. En: Miriam A. Locher & Sage L. Graham (eds.), *Interpersonal pragmatics*. Berlin / New York: De Gruyter Mouton, p.71-100.

Oyserman, Daphna. Coon, Heather. & Kemmelmeier, Markus. 2002. ¨Rethinking individualism and collectivism: evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses¨. *Psychological Bulletin*, 128(1), p.3-72.

Padilla Foster, María de las Mercedes. 2016. *La comunicación intercultural: pragmática de la petición en español y en chino mandarín*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Pan, Yuling. & Kadar, Daniel Z. 2013. ¨Politeness in historical and contemporary chinese¨. *Journal of Historical Pragmatics*, 14(1), p.150-155.

Payne, Sophie. 2013. ¨Compliment responses of female German and Italian university students: a contrastive study¨. *Language Studies Working Papers*, 5, p.22-31.

Peng, Xiamen. & Zhao, Yushan. 2014. ¨Compliment: A cross-cultural study of speech act awareness: A pilot project report¨. *Canadian Social Science*, 10(5), p.93-98.

Pérez Ruiz, Mónica. 2017. ¨El acto de habla del cumplido en estudiantes sinohablantes de ELE¨. *SinoELE*, 16, p.17-28.

Placencia, María Elena. 2011. ¨¡Estás full linda! El impacto del nivel socioeconómico en la realización de cumplidos entre mujeres en Quito¨. En: Dolores Poch & Santiago Alcoba

(coordinadores), *Cortesía y publicidad*. Barcelona: Ariel Letras, p.115-136.

Placencia, María Elena. & Yépez, Mariana. 1999. ¨Compliments in Ecuadorian Spanish¨. *Revista Lengua*, 9, p.83–121.

Placencia, María Elena & Bravo, Diana. 2002. ¨Panorámica sobre el estudio de los actos de habla y la cortesía¨. En: María Elena Placencia y Diana Bravo (eds.), *Actos de habla y cortesía en español*. Munchen: Lincom Europa, p.1-20.

Pomerantz, Anita. 1978. ¨Compliment responses: notes on the cooperation of multiple constraints¨. En: Jim Schenkein (ed), *Studies in the organization of conversational interaction*. New York: Academic Press, p.79-112.

Ramajo Cuesta, Ana. 2011. ¨La utilización del método etnográfico en el estudio de un acto de habla: las respuestas a cumplidos en dialecto libanés y en español peninsular¨. *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada, 10* (5), p.98-129.

Ramajo Cuesta, Ana. & Lázaro Ruiz, Hugo. 2015. ¨Compliments responses in Peninsular Spanish. Exploratory and contrastive study conducted on women from Madrid, Valencia, Catalonia, Andalusia and Castile-Leon¨. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 212, p.93-98.

Razi, Nafise. 2013. ¨A contrastive study of compliment responses among Australian English and Iranian Persian speakers¨. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 70, p.61-66.

Rees-Miller, Janie. 2011. ¨Compliments revisited: contemporary compliments and gender¨. *Journal of Pragmatics*, 43, p.2673-2688.

Roncero Mayor, Luis. 2011. ¨La competencia pragmática en chino y español en la clase de E/LE en Taiwán: diferencas conceptuales, imagen públca y ambigüedad¨. *SinoELE*, 5, p.41-54.

Ruhi, Sukriye. 2006. ¨Politeness in compliment responses: a perspective from naturally occurring exchanges in Turkish¨. *Pragmatics,* 16(1), p.43-101.

Salamech, Abdallah. 2001. *Compliment responses in American English, Saudi Arabic and the English of Saudi EFL learners*. Tesis doctoral, University of Leicester.

Schegloff, Emanuel A. & Sacks, Harvey. 1973. ¨Opening Up Closings in¨. *Semiotica*, 8(4), p.289-327.

Searle, John. 1969. *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, John. 1979. *Expression and Meaning*. Nueva York: Cambridge University Pre
ss.

Searle, John. 1990. *Actos de habla: ensayo de filosofía del lenguaje*. Madrid: Cátedra.

Shabani, Mansour. 2015. ¨A comparative study on the use of compliment response strategies by Persian and English native speakers¨. *Advances in Language and Literary Studies*, 6(5), p.58-66.

Siebold, Kathrin. 2008. *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán: estudio pragmalingüístico e intercultural*. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Sifianou, Maria. 1992. *Politeness phenomena in England and Greece: A Cross-Cultural Perspective*. Oxford: Clarendon Press.

Sifianou, Maria. 2001. ¨'Oh! How appropriate!' Compliments and politeness¨. En: Bayraktaroğlu, Arin & Sifianou, Maria (eds.) *Linguistic Politeness across Boundaries: The Case of Greek and Turkish.* Ámsterdam: John Benjamins, p.391-430.

Sifianou, Maria. 2013. ¨The impact of globalization on politeness and impoliteness¨. *Journal of Pragmatics*, 55, p.86-102.

Sifianou, Maria. 2015. ¨On culture, face and politeness. Again¨. [en línea] Revised version of a paper presented at the First International Symposium ¨*communication across Cultures: Face and interaction*¨, 26-27 april 2013, Institute of English, University of Silesia Poland. https://www.researchgate.net/publication/282946153_On_culture_face_and_politeness_Again [Consulta: 05/03/2018]

Spencer-Oatey, Helen. Ng, Patrick. & Dong, Li. 2000. ¨Responding to compliments: British and Chinese evaluative judgements¨. En: Helen Spencer-Oatey (ed), *Culturally Speaking. Managing Rapport through Talk across Cultures*. London: Continuum, p.98-120.

Spencer-Oatey, Helen. & Ng, Patrick. 2001. ¨Reconsidering Chinese modesty: Hong kong and mainland Chinese evaluative judgements of compliment responses¨. *Journal of Asian Pacific Communication*, 11, p.181-201.

Tao, Lin. 2010. ¨Politeness in Chinese and Japanese Verbal Communication¨. *Intercultural Communication Studies*, XIX (2), p.37-54.

Tang, Chen-Hsin. & Zhang, Grace Qiao. 2009. ¨A contrastive study of compliment responses among Australian English and Mandarin Chinese speakers¨. *Journal of Pragmatics*, 41, p.325-345.

Tran, Giao Quynh. 2007. ¨Compliment response continuum hypothesis¨. *The International Journal of Languae Society and Culture*, 21, p.1-22.

Triandis, Harry C. 1990. ¨Cross-cultural studies of individualism and collectivism¨. In John J. Berman (ed.), *Current theory and research in motivation, Vol. 37.Nebraska Symposium on Motivation, 1989: Cross-cultural perspectives*, Lincoln: University of Nebraska Press, p.41-133.

Trosborg, Anna. 1997. ¨Apology strategies in natives/non-natives¨. *Journal of Pragmatics*, 11(2), p.147-167.

Valdés, Guadalupe. & Pino, Cecilia. 1981. ¨Muy a tus órdenes: Compliment responses among Mexican-American Bilinguals¨. *Language in Society*, 10(1), p.53-72.

Watts, Richard. 2003. *Politeness*. Cambridge: University Press.

Watts, Richard. Ide, Sachiko. & Ehlich, Konrad. (eds.). 1992. *Politeness in language: Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin / New York: Mouton de Gruyter.

Wieland, Molly. 1995. ¨Complimenting behaviour in French/American cross-cultural dinner conversations¨. *The French Review*, 68 (5), p.796-812.

Wierzbicka, Anna. 1987. *English speech act verbs. A semantic dictionary*. Sidney & Orlando: Academic Press.

Wierzbicka, Anna.1991. *Cross-cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*. Berlin: Mouton de gruyter.

Wierzbicka, Anna. 1996. ¨Contrastive sociolinguistics and the theory of ´cultural scripts´: Chinese vs English¨. En: Marlis Hellinger & Ulrich Ammon (eds.), *Contrastive sociolinguistics*. Berlin / New York: Mouton de Gruyter, p.313-344.

Wolfson, Nessa. 1981. ¨Compliments in cross-cultural perspective¨. *TESOL Quarterly*, 15(2), p.117-124.

Wolfson, Nessa. 1983. ¨An empirically based analysis of complimenting in American English¨. En: Nessa Wolfson & Elliot Judd (Eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Tokyo: Newbury House Publishers, p.82-95.

Wolfson, Nessa. 1984. ¨Pretty is as pretty does: A speech act view of sex roles¨. *Applied Linguistics*, 5(3), p.236–244.

Wolfson, Nessa. & Manes, Joan. 1980. ¨The compliment as a social strategy¨. *Paper in Linguistics*, 13(3), p.391-410.

Ye, Lei. 1995. ¨Complimenting in Mandarin Chinese¨. En: Gabriel Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*, Honolulu: Second Language Teaching and Curriculum Center, University of Hawai'i at Manoa, p.207–302.

Yin, Lu. 2009. ¨Cultural differences of politeness in English and Chinese¨. *Asian Social Science*, 5(6), p.154-156.

Yu, Ming-Chung. 1999. ¨Universalistic and culture-specific perspectives on variation in the acquisition of pragmatic competence in a second language¨. *Pragmatics*, 9(2), p.281-312.

Yu, Ming-Chung. 2003. ¨On the universality of face: evidence from chinese compliment response behavior¨. *Journal of Pragmatics*, 35, p.1679-1710.

Yu, Ming-Chung. 2005. ¨Sociolinguistic competence in the complimenting act of native Chinese and American English speakers: A mirror of cultural value¨. *Languagge and Speech*, 48(1), p.91-119.

Yu, Ming-Chung. 2011. ¨Learning how to read situations and know what is the right thing to say or do in an L2: A study of socio-cultural competence and language transfer¨. *Journal of Pragmatics*, 43, p.1127-1147.

Yuan, Yi. 2001. ¨An inquiry into empirical pragmatcs data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations¨. *Journal of Pragmatics*, 33(2), p.271-292.

Yuan, Yi. (2002). ¨Compliments and compliment responses in Kunming Chinese¨. *Pragmatics*, 12(2), p.183-206.

Zhao, Jian Xiang. 2013. *A study of gender differences in compliments and responses of chinese international students*. Trabajo fin de master, University of Malaya.

陈光伟，1996，“请求”与“恭维”：汉英言语行为的实现与语用失误[J], 《广西师院学报（哲学社会科学版）》1996(1): 52-60。

陈婷，2014，《汉语恭维应答语的变异与变化研究》[D]，湘潭大学硕士学位论文。

陈融，1986，面子·留面子·丢面子—介绍 Brown 和 Levinson 的礼貌原则[J]，《外国语（上海外国语学院学报）》1986(4): 16-21。

陈献，2007，《汉语恭维语的实现：跨文化视角语言结构形式分析》[D]，浙江大学硕士学位论文。

陈新仁，2013，《礼貌理论与外语学习》[M], 北京：外语教学与研究出版社。

陈新仁，2013，《语用学与外语教学》[M]，北京：外语教学与研究出版社。

方瑞芬，2008，汉语语境中恭维语和恭维应答年龄差异研究[J]，《安徽大学学报（哲学社会科学版）》32(6): 55-59。

冯江鸿，2003，英汉赞扬及其应答的性别语用比较[J]，《外语研究》2003(2): 18-24。

冯友，2006，英汉称赞语回应策略差异的优选轮解释[J]，《外国语》2006(4): .27-32。

高志怀、李娟，2004，称赞语的语用研究[J]，《河北师范大学学报（哲学社会科学版）》27(1): 109-112。

顾曰国，1989，奥斯汀的言语行为理论：诠释与批判[J]，《外语教学与研究》1989(1): 30-39。

顾曰国，1992，礼貌语用和文化[J]，《外语教学与研究》,1992(4): 10-17。

顾曰国，1994，John Searle 的言语行为理论与心智哲学[J], 《国外语言学》1994(2): 1-8。

顾曰国，1994，John Searle 的言语行为理论：评判与借鉴[J]，《国外语言学》1994(3): 10-16。

桂诗春、宁春岩，1997，《语言学方法论》[M]，北京：外语教学与研究出版社。

韩瑞、刘国辉，2006，关联理论框架下的礼貌认知解读[J]，《外国语言文学研究》6(3): 31-35。

韩志玲，2011，英汉恭维语对比研究—从三个方面谈起[J]，《长春理工大学学报》6(1): 75-76。

何兆熊, 2000，《新编语用学概要》[M]，上海：上海外语教育出版社。

何自然，2003，《语用学讲稿》[M], 南京：南京师范大学出版社。

何自然、冉永平，1998，关联理论—认知语用学基础[J]，《现代外语》 1998(3): 92-107。

何自然、张巨文，2003，外语教学中的语用路向探索[J]，《山东外语教学》2003(4): 3-8。

胡兴莉、江桂英，2014，外语学习者汉英恭维话语策略的调查研究[J]，《沈阳大学学报（社会科学版）》16(5): .687-690。

蒋冰清，2006，英汉称赞语的语用特征分析[J]，《哈尔滨学院学报》 27(11): 130-133。

蒋平，1999，汉英称赞语应对中的语用原则与文化差异[J]，《南昌大学学报（人社版）》30(3): 107-112。

蒋平，1999，汉语称赞语的会话原则与文化特性[J]，《江西社会科学》1999(1): 92-95。

姜望琪，2003，《当代语用学》[M]，北京：北京大学出版社。

金耀基，1988，人际关系中人情的分析[A]，《中国人的心理》[C]。台北：桂冠图书公司。

赖玉英，2012，从西方修辞学视角看称赞中的反讽性称赞[J]，《四川文理学院学报》22（6），p.80-84。

李军、宋燕妮，2004，面子理论在汉文化中的考察[J]，《修辞学习》2004(2): 29-32。

李悦娥、冯江鸿，2000，析普通话话语中的赞扬及其应答[J]，《外语与外语教学》2000(9): 28-32。

李志荣，1997，跨文化交际中言语行为的语用问题[J]，《徐州师范大学学报（哲学社会科学版）》1997(2): 65-67。

梁容光，2004，英汉称赞语及应答语之模式对比[J]，《广州广播电视大学学报》4(4): 48-52。

林敏，2006，普遍性与个性—礼貌原则在跨文化交际中的应用[C]，《福建省外国语文学会 2006 年年会暨学术研讨会论文集（上）》

林卫杰，2003，恭维语反应方略分析[J]，《牡丹江师范学院学报（哲学社会科学版）》2003(3): 51-53。

刘春阳，2012，跨文化北京下的称赞语交际差异[J]，《东北师大学报（哲学社会科学版）》2012(2): 107-110。

刘国辉，2005，言语礼貌·认知期待·语境文化规约[J]，《外语教学》26(2): 22-25。

刘国辉，2007，《英汉请求策略理论与实证对比研究—礼貌语用学视野》[M]，北京：高等教育出版社。

刘兰萍，2007，称赞与应答相邻配对中所折射的中西文化差异[J]，《宁波大学学报（教育科学版）》29(1): 107-110。

刘林娴，2009，汉语称赞语性别差异中的优选论分析[J]，《湖北经济学院学报（人文社会科学版）》6(6): 119-120。

刘梅，2011，《汉语称赞言语行为研究》[D]，曲阜师范大学硕士论文。

刘润清，1987，关于 Leech 的“礼貌原则”[J]，《外语教学与研究》 1987(2): 42-46。

刘晓红，2005，英汉称赞语对比及其文化谈源[J]，《湖南人文科技学院学报》 2005(2): 99-101。

罗丽莉，2008，中西恭维语的对比研究及对外教学的启示[J]，《宁波工程学院学报》20(3): 118-121。

骆卫星，2005，中西方社会礼貌原则之文化差异[J]，《中南民族大学学报（人文社会科学版）》25(3): 155-158。

骆越虹，2008，中西恭维语的文化差异对比[J]，《辽宁工程技术大学学报（社会科学版）》10(3): 303-305。

马琰、王峰，2011，从汉语恭维答语问卷看男女大学生语用差异[J]，《牡丹江大学学

报》20(5): 144-146,149。

权立宏，2004，汉语中男女在称赞语和称赞语回应使用上的差异分析[J]，《现代汉语（季刊）》27(1): 62-69。

曲卫国、陈流芳，1999，论传统的中国礼貌原则[J]，《学术月刊》1999(7): 33-41。

冉永平，2005，当代语用学的发展趋势[J]，《现代外语（季刊）》28(4): 403-412。

任宁，2007，英汉言语行为中的称赞语及应答模式[J]，《三门峡职业技术学院学报》6(3): 50-53。

束定芳，1990，试论 Geoffrey Leech 的语言观和人际交际修辞理论[J]，《外语研究》1990(4): 1-8。

孙新爱，2007，汉语恭维语分析[J]，《沧州师范专科学校学报》，23(4): 36-37。

万艳红，2011，中日称赞言语行为构成对比分析[J]，《邢台职业技术学院学报》28(2): 89-91。

王红阳，2007，中英女大学生在称赞及其回应上的对比研究[J]，《四川理工学院学报（社会科学版）》22(5): 109-112。

王集杰、徐正华，2005，称赞语及其应答语的跨文化对比研究[J]，《天津大学学报（社会科学版）》7(3): 221-225。

王建华，1998，礼貌的相对性[J]，《外国语（上海外国语大学学报）》1998(3): 18-22。

汪金凤，2009，中英外表恭维语话题的文化差异分析[J]，《时代文学》2009(018): 179-180.

王君兰，2009，中美文化中恭维语语用差异与语用失误[J]，《常熟理工学院学报（哲学社会科学）》2009(5): 98-101。

王琴，2007，对称赞语的跨文化研究[J]，《外语教学》28(4): 44-46。

王娴贤，2010，Leech 礼貌原则的适用性[J]，《河北理工大学学报（社会科学版）》2010,10(5): 115-117,139。

王晓燕，2011，汉语恭维语的顺应性研究[J]，《长江大学学报（社会科学版）》34(6): 75-76。

王轶楠、杨中芳，2005，中西方面子研究综述[J]，《心理科学》28(2): 398-401。

韦丽春，2006，《英汉恭维语对比研究》[D]，广西大学硕士学位论文。

吴慧芳，2002，英汉称赞语语用功能对比[J]，《苏州职业大学学报》2002(4): 72-75。

吴越、卫炜，礼貌的相对性及其文化阐释[J]，《社科纵横》23(4): 126-127。

席于霞，2009，浅析中西方恭维语的社会文化意蕴[J]，《南昌教育学院学报》43(1): 17-19。

鲜丽霞、雷莉，2014，汉语自然会话称赞行为应答语研究[J]，《四川师范大学学报（社会科学版）》41(6): 96-108。

小剑、李柏令，2011，外国来华汉语学习者英语恭维语回应中的“语用反向迁移”实证研究[J]，《语言教学研究》2011(1): 115-118。

肖巧萍、崔振芳，2013，跨文化交际中的恭维语使用对比研究[J]，《晋城职业技术学院学报》6(4): 79-82。

谢朝群、何自然，2005， 质疑“礼貌策略说”和“礼貌规范说”[J]，《福建师范大学学报（哲学社会科学版）》，2005(3): 43-47。

解峰，2015，汉语隐形恭维语的语言同性及跨性别差异现象探讨[J]，《开封大学学报》29(4): 33-36。

徐盛桓，1992，礼貌原则新拟[J]，《外语学刊（黑龙江大学学报）》1992(6): 1-7。

许艳艳、陆云，2005，中美称赞语的语用差异及文化意蕴[J]，《广西社会科学》2005(9): 163-165。

闫嵘：2001，《语言礼貌的认知与发展》[M], 北京：中国社会科学出版社。

杨璐，2008，《言语交际中性别语言差异的语用研究》[D]，湖南师范大学硕士学位论文。

杨庆花，2014，顺应论与以往理论对礼貌言语的阐释对比[J]，《教育观察》 2014(11): 82-84。

杨信彰，1998，中美话语中对称赞的回答[J]，《山东外语教学》1998(1): 26-29。

游甦萍，2007，会话合作原则在英汉称赞语中的应用[J]，《龙岩学院学报》 25(1): 76-79。

于豪、郭骁，2008，浅谈中西方文化中“恭维语”的差异[J]，《社会科学论坛》2008-10（下）: 155-157。

张绍杰，2015，《汉语文化特征的面子表征语用研究》[D]，东北师范大学博士学位论

文。

张燕，2008，从语用学角度看英语称赞语[J]，《四川文理学院学报（社会科学）》18(4): 48-50。

张燕，2009，《家庭情境下的汉语恭维答语语用实证研究》[D]，中国石油大学硕士学位论文。

张雨，2008，《中美恭维语及其应答对比研究》[D]，四川师范大学硕士学位论文。

郑立华， 2012，《交际与面子博弈—互动社会语言学研究》[M]，上海：上海外语教育出版社。

周芹芹，2010，《汉语恭维回应语的社会语言学变异研究—变项规则分析法》[D]，上海外国语大学博士学位论文。

周先武，2006，称赞语应答的语体特征分析[J]，《湖北民族学院学报（哲学社会科学版）》24(1): 123-127。

周晓涛，2006，R.lakoff 礼貌原则对指示性言语行为的解释力[J]，《忻州师范学院学报》22(1): 114-116。

邹为诚，1990，论英语称赞语的交际模式[J]，《外国语（上海外国语学院学报）》1990(1): 62-65。

祖晓梅，2015，《跨文化交际》[M]，北京：外语教学与研究出版社。

ANEXO I: Cuestionario del acto de habla de hacer cumplido en chino

姓名：
性别：
年龄：

情境 1

你**最近刚入职**一家公司工作。你的**老板**（**男**）邀请所有同事去他家做客。当你去到后发现他家非常漂亮，装修和布置得很精致，你会对他说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 2

你**关系不错的同班同学（男）**得了你们大学网球比赛的冠军。赛后你刚好碰到他拿着奖杯，你会对他说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 3

你和一个**好朋友(女)**约了一起吃饭。见到她的时候，你发现她换了发型，而且新发型非常适合她，比以前更漂亮了。你会对她说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 4

你和你的**导师（女）天天**都在学校**见面**。一次导师指导结束之后，你和她一起去喝咖

啡。在咖啡厅时你发现她买了个最新款手机。你会对她说什么吗？
（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 5
你碰见了你**很多年没见**的小学**老师**（**女**），而且她也还记得你，你们互相打了招呼。她保养得非常好，一点也不显老，你会对她说什么吗？
（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 6
你在一家公司做兼职，负责公司里的一个项目。不久前一个来实习的学生（**男**）加入了你们的项目团队。这个学生**年龄比你小**，而且是第一次实习，但是他提了几点建议来完善该项目并且最终证明这些建议非常有用。作为他的上级，你会对他说什么？
（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 7
你家隔壁搬来了一个和你**年龄差不多**的**新邻居**（**女**），她想认识你所以邀请你去她家做客。她拿了自己做的蛋糕给你吃，你非常喜欢，觉得很好吃。你会对她说什么？
（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 8

你给一个**高中生（男）**做家教两年了。一天下课之后，他换了西装准备去参加毕业典礼，他穿得西装很适合他，看起来很精神、干练。你会对他说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 9

你一个**好朋友（女）**在给你看她刚买的包包。包包看上去很漂亮精致。你会对她说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 10

你在一家培训中心教外语。你的一个学生（**男，比你年龄小**）在跟你学了两三年之后，参加了汉语考试并且以很好的成绩拿到了证书。你会对他说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 11

你陪你的伴侣去参加一个派对。在派对上你们遇到了你伴侣的表姐，你的伴侣介绍你们认识。她和你们**年龄差不多**，是一个又高又漂亮的女孩，穿着也非常得体。你会对她说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

情境 12

你去参加一个职业培训并**刚认识**了坐在旁边的人（**男**），你们俩**年龄相仿**。培训结束以后，他说他可以顺路送你一段，你答应了他。看到他的车以后，你发现是辆又漂亮又舒适的新车。你会对他说什么？

（1）

（2）什么也不说或其他（请指明）

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

ANEXO II: Cuestionario del acto de habla de responder al cumplido en chino

姓名：
性别：
年龄：

情境 1

你是外语专业的学生。一个外国代表团来你的城市参观拜访，你负责为**市长**（**男**）翻译。工作结束之后，**市长**对你说：“你说得非常好，今天表现不错！”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 2

你已经在一个公司实习了几个月了。你剪了头发的第二天在公司等电梯的时候碰到了你的**领导**（**男**），他发现你剪了头发，对你说：“你换发型了？新形象很适合你！”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 3

你在一个培训中心做兼职教师。你邀请了**新学生们**去你家做客。他们到你家的时候，一个学生（**女，年龄比你小**）说：“哇，老师你家好漂亮啊！”你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请

具体说明

情境 4

你获得了学校歌唱比赛（或其他技能比赛，如运动会等）的一等奖。比赛结束之后你的一个**同班同学（男）**对你说：“我都不知道原来你唱歌（或跑步、游泳、球类等）这么厉害！”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 5

你精心打扮去参加公司的年会，和你同一个办公室的关系不错的**女同事**看到你之后对你说：“哇塞，这么美/这么帅！电影明星啊!” 你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 6

你刚买了一辆新车。一天你的一个**好朋友（男）**看到了，对你说：“诶呦好车啊！够酷。换我我也买。”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 7

你刚买了一个新的笔记本电脑。一天你带着它去了导师办公室和**导师（女）**讨论有关论文的事情。你的导师注意到你买了新电脑，对你说：“这个是最新款的吧？据说性价比高，还挺好看的！”你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手、点头等），请具体说明

情境 8

你一个**同事（男，年龄和你差不多）**的电脑出故障了，**你是他的上司但是你们关系不错**。你帮他修好了电脑，他对你说：“你太厉害了！原来还有这一手，现在这电脑跟新的似的！”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手等），请具体说明

情境 9

你穿了一件新礼服/西装去参加系里的毕业典礼。一个你**家教的学生（女，年龄比你小）**看到你，说：“老师，你今天真是帅呆了啊/美爆了啊！”你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手等），请具体说明

情境 10

你的一个朋友邀请你去他的生日聚会。你在家亲手做了一个蛋糕带给大家。在聚会上，一个和**你年龄差不多**的你**不认识**的人（**女**）尝了蛋糕后对你说：“你做的蛋糕真是太好吃了！”你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手等），请具体说明

情境 11

你要和一群与你**年龄差不多**的人去骑行。当你骑车到达地点时，这个群里一个你**不认识的**人（**男**）看到你的自行车，对你说：“你的车好漂亮啊！超赞！”你会对他说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手等），请具体说明

情境 12

在一个朋友聚会上，你的伴侣把你介绍给他的一个朋友（**女，年龄相仿**）。这个女孩对你说：“很高兴认识你！**XX（你的伴侣）真是有福气啊**，有个这么帅/漂亮的男/女朋友（指你）。”你会对她说什么？

（1）

（2）什么都不说或者说和话题无关的话/做肢体动作（如微笑、摆手等），请具体说明

ANEXO III: Cuestionario del acto de habla de hacer cumplido en español

NOMBRE Y APELLIDO
SEXO
EDAD
LENGUA MATERNA

Situación 1

Empezaste a trabajar en una empresa **hace poco** y **tu jefe** invita a todos los compañeros de trabajo a su casa. Cuando llegas a su casa, esta te resulta preciosa, y con una elegante decoración. ¿Qué le dirías a tu jefe?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situacion 2

Un compañero de tu clase ha ganado el torneo de tenis de la universidad. Después del torneo, lo ves con el trofeo del premio. ¿qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 3

Has quedado con **una amiga** para comer. Cuando ella llega, te das cuenta de que se cortó el pelo, y el nuevo estilo le favorece, está más guapa que antes. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 4

Después de la tutoría, vas a tomar un café con **tu tutora**, a la que ves **todos los días**. En la cafetería notas que se compró un móvil nuevo del último modelo. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 5

Te encuentras con **una profesora** de la escuela primaria a la que **llevas muchos años sin ver**, la profesora también se acuerda de ti y os saludáis. Ella se conserva muy bien. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 6

Estás trabajando en una empresa a tiempo parcial y tú eres el encargado de un proyecto de la empresa. **Hace poco** se incorporó en el proyecto un chico de prácticas. El chico es **nuevo y muy joven**, pero propuso unas sugerencias para perfeccionar el proyecto y al final resultaron ser útiles. Siendo su jefe, ¿qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 7

Una vecina acaba de mudarse al lado de tu casa y tiene más o menos la misma edad que tú. Ella quiere conocerte y te invita a su casa. En su casa, te sirve un pastel que ha hecho y está muy rico, te ha gustado mucho. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 8
Llevas dos años dando clases particulares a **un chico de bachiller**. Un día después de la clase, él se pone el traje para la fiesta de graduación, le queda muy bien y está muy guapo. ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 9
Una buena amiga está enseñándote el bolso que acaba de comprarse. Es de un color muy bonito, del último modelo de una marca buena y se ve muy elegante. ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 10
Enseñas inglés en una academia. **Un alumno** tuyo, después de estudiar unos años contigo, se presentó a un examen de inglés/chino y obtuvo un título con muy buena nota. ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 11
Acompañas a tu pareja a asistir a una fiesta. En la fiesta tu pareja se encuentra con **su prima (de más o menos tu misma edad)** y te la presenta. Ella es una chica alta, guapa y bien vestida. ¿Qué le dirías a ella?
(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 12

Asististe a un cursillo de formación profesional y **conociste al hombre** que se sienta a tu lado, que tiene **más o menos tu edad**. Después de terminar la formación, te ofrece llevarte en su coche y le dices que sí. Cuando ves su coche, notas que es un coche bastante nuevo, bonito y cómodo. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada u otra cosa (por favor indicarlo)

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

ANEXO IV: Cuestionario del acto de habla de responder al cumplido en español

NOMBRE Y APELLIDO
SEXO
EDAD
LENGUA MATERNA

Situación 1
Eres estudiante de lenguas extranjeras. Una delegación extranjera ha venido a tu ciudad de visita y tú eres el/la intérprete del alcalde. Después de acabar el trabajo, **el alcalde** te dice: ¡Qué bien hablas, tienes muy buen nivel! ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 2
Llevas unos meses haciendo prácticas en una empresa. Un día, después de cortarte el pelo, te encuentras con **tu jefe** cuando estás esperando el ascensor. El notó que te cortaste el pelo y te dice: ¿Cambiaste de estilo? Te queda muy bien el nuevo look. ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 3
Das clases en una academia a tiempo parcial. Un día invitas a los nuevos alumnos a tu casa. Cuando ellos llegan y ven la casa, **una alumna** te dice: Guau, ¡qué bonita casa tienes! ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 4

Ganaste el primer premio del concurso de canto de la universidad. **Un compañero tuyo** te felicita después de acabar el concurso y te dice: ¡No sabía que cantabas tan bien! ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 5

Asistes muy arreglado/a a la fiesta de fin de año de la empresa en que trabajas, **una compañera** de oficina te vio y te dice: ¡Estás guapísimo/a, como una estrella del cine!

¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 6

Acabas de comprar un coche nuevo. Un día **un amigo** tuyo lo ve y te dice: ¡Super cool, un cochazo! Yo lo compraría también. ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 7

Acabas de comprar un portátil nuevo. Un día vas a la oficina de **tu tutora** con él para hablar de un trabajo con ella (os veis casi todos los días). Tu tutora notó que tienes un portátil nuevo y te dice: ¿Es el último modelo verdad? Dicen que es muy resistente y rápido, además es muy bonito, ¡me gusta mucho! ¿Qué le dirías?

(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 8

Un compañero de trabajo tenía el ordenador averiado**, tú eres su jefe/a pero os lleváis bien** así que se lo reparas y te dice: Dios, ¡Tienes las manos mágicas! ¡Ahora tengo un ordenador nuevo! ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 9

Vas a asistir a la fiesta de graduación de la facultad con un vestido/traje nuevo. **Una alumna** a la que das clases particulares te ve y te dice: ¡Estás brillante, profe!
¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 10

Un amigo te invitó a la fiesta de su cumpleaños y preparas un pastel en casa para que lo compartan todos. En la fiesta, **una chica que no conoces**, **más o menos de tu edad**, prueba el pastel y te dice: ¡Esto está riquísimo! ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 11

Vas a hacer ciclismo con un grupo de gente de tu edad. Cuando llegas en la bicicleta, **un chico** del grupo que **no conoces** te dice: ¡Cómo mola tu bici! Es chulísima. ¿Qué le dirías?
(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

Situación 12

En la fiesta, tu pareja **te presentó** a una **amiga** suya, y ésta te dice: Mucho gusto. ¡Qué suerte tiene (tu pareja) de tener un/a novio/a tan guapo/a! ¿Qué dirías?

(1)

(2) No le dices nada/haces un gesto(reír/moverte la mano,etc.) u otra cosa (por favor indicarlo)

USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA