





# Cortesía sociocultural en las sociedades medellinense y japonesa: una introducción\*

Ji Son Jang\*\*

En este artículo se presenta un análisis intercultural de la sociedad medellinense y la japonesa, teniendo en cuenta la variabilidad de la cortesía sociocultural de una cultura a otra, con el fin de que sirva de apoyo para los aprendices de una segunda lengua o lengua extranjera. Como punto de partida, se acude a nociones como *pragmática en interlengua*, *transferencia pragmática* y el modelo de la cortesía verbal de Brown y Levinson (1987), junto con las nociones de *face flattering acts* (FFAs), *cortesía mitigadora*, *cortesía valorizante*, *imagen de autonomía* y *afiliación*, y los contenidos concretos de estas últimas dos categorías. El corpus del estudio se basa en algunos episodios recogidos en Medellín y en Japón. El análisis se centra en algunos actos de habla, especialmente en las relaciones interpersonales no solidarias. En este tipo de relaciones, en la sociedad medellinense se prefiere salvar la imagen positiva, y en la japonesa, la imagen negativa. Es importante señalar explícitamente la variabilidad de la cortesía sociocultural de una cultura a otra, no sólo a los aprendices avanzados de una segunda lengua o lengua extranjera, sino también a los principiantes.

**Palabras clave:** cortesía sociocultural, análisis intercultural, pragmática en interlengua, transferencia pragmática.

This paper presents an intercultural analysis between the Medellín and the Japanese society, taking into account the variability of the socio-cultural politeness from one culture to another, to serve as support for second language learners or foreign language. As a starting point, there are notions of interlanguage pragmatics, pragmatic transfer and the model of politeness of Brown and Levinson (1987) with its alternatives. The corpus of the study is based on some episodes collected in Medellín and in Japan. The analysis focuses on some speech acts, especially in non-solidarity interpersonal relationships. In such relationships, in Medellín society is preferred to save the positive face and in the Japanese, the negative face. It is important to teach the variability of the socio-cultural politeness from one culture to another explicitly not only to advanced learners of a second or foreign language, but beginners.

---

\* Recibido: 10-03-2011 / Aceptado: 18-07-2011

**Key words:** socio-cultural politeness, intercultural analysis, interlanguage pragmatics, pragmatic transfer.

Cet article présente une analyse interculturelle entre la société de Medellín et la société japonaise, en tenant compte de leur différence socioculturelle, pour venir en aide aux apprenants d'une langue étrangère. Comme point de départ, on fait appel à des notions de l'inter langue pragmatique, transfert pragmatique et au modèle de politesse de Brown et Levinson (1987) avec ses notions de *face flattering acts* (FFAs)—, courtoisie atténuante et valorisante, image d'autonomie et affiliation et le contenu concret de ces deux dernières catégories. Le corpus de l'étude est fondé sur certains épisodes recueillis tant à Medellín qu'au Japon. L'analyse se concentre sur certains actes de langage, en particulier sur les rapports interpersonnels non-solidaires. Dans ces relations, dans la société de Medellín il est préférable de sauver l'image positive tandis qu'au Japon, c'est l'image négative qui est importante. Il est important de signaler de façon explicite à tous les apprenants, la différence de politesse socioculturelle existante entre ces deux cultures.

**Mots-clés:** politesse socioculturelle, analyse interculturelle, pragmatique interlangage, transfert pragmatique.

## 1. INTRODUCCIÓN

Cuando un nativo de una lengua se enfrenta, en una interacción intercultural, con un extranjero, además de prestar atención a la competencia de este último en el uso de los niveles de la lengua —la fonología, la fonética, la morfología, la sintaxis, el léxico o la semántica—, también lo hace de manera inconsciente a su competencia pragmática sociocultural. Por ejemplo, en una interacción intercultural realizada en japonés y en Japón, entre una persona nativa y otra asiática no japonesa, esta última hablaba perfectamente el japonés en los aspectos gramaticales; sin embargo, dijo: “Mi novio japonés empezó a trabajar en un banco y me contó que estaba muy aburrido porque un señor, que ni siquiera ha terminado sus estudios de bachillerato, le decía muchas cosas sin saber nada”. Al escucharla, la sensación fue de incomodidad, porque en Japón este enunciado, relacionado con el grado de instrucción, se considera un insulto muy fuerte, y así, ella nunca hablará como una japonesa, por más que pretenda intentarlo, porque no sabe qué se dice, cuándo, a quién y cómo. Es decir, si se aspira a aprender una lengua extranjera o una segunda lengua,<sup>1</sup> después de obtener los conocimientos, por

---

1 La diferencia estriba en que, por ejemplo, si un español aprende el inglés en España, el inglés sería la lengua extranjera, mientras que si lo hace en Inglaterra, sería la segunda lengua.

ejemplo, gramaticales, o incluso desde el principio (Garrido, 2006: 308), es indispensable adquirir conocimientos de la pragmática sociocultural de esta lengua (García, 2006: 301).<sup>2</sup> Si no, es imposible hablar como lo hacen los nativos de esta lengua.

Bachman (1990), con base en la noción de *competencia comunicativa* elaborada por Hymes (1972) y desarrollada por Canale y Swain (1980), propone la noción de *competencia pragmática*, dividiéndola en *competencia ilocucionaria* y *competencia sociolingüística*. La primera se refiere a aquella capacidad mediante la cual un hablante puede realizar un acto adecuado, captando correctamente la intención de su interlocutor, que está escondida en el nivel implícito; la segunda, a aquélla por la cual un hablante es capaz de usar una lengua adecuadamente en determinados contextos, comprendiendo la norma sociocultural donde se realiza tal interacción.

Desde esta perspectiva, en las últimas décadas, en el campo de la enseñanza de la segunda lengua o de la lengua extranjera, se han realizado varios estudios, por ejemplo, sobre la petición (*request*) (Blum-Kulka, 1990; Blum-Kulka, House y Kasper, 1989), la disculpa (*apology*) (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989; Cohen y Olshtain, 1981; Olshtain y Cohen, 1983), el rechazo (*rejection*) (Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz, 1990), el cumplido (*compliment*) (Wolfson, 1981). En este campo, denominado *pragmática en interlengua* —*interlanguage pragmatic*— (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989; Selinker, 1972), se tiene como objetivo dar apoyo, hasta cierto punto, a los aprendices de la segunda lengua o de la lengua extranjera, para que éstos tengan conocimientos de la pragmática sociocultural de la lengua meta, explícita o implícitamente.<sup>3</sup>

---

2 Desde este enfoque, hay varios estudios en relación con la enseñanza de la lengua española como segunda lengua o lengua extranjera. Entre otros, véanse, por ejemplo, Agustín (2006), Ainciburu (2006), Brandimonte (2006), De Pablos (2006), Dumitrescu (2005), Galindo (2006), Grande (2006), Llorente (2006), Pons (2005) y Solís (2006).

3 En general, los autores señalan que el método explícito es más eficaz para que los aprendices adquieran los conocimientos de la pragmática sociocultural de la lengua meta (Galindo, 2006: 294; House, 1996; Rose & Ng, 2001; Takahashi, 2001). Estamos de acuerdo con esta postura, pues incluso quien hable casi perfecto gramáticamente una lengua no nativa y que tenga conocimientos sobre la variabilidad de la norma de la pragmática sociocultural de una lengua a otra, tendrá difi-

El tema central del interés de este campo consiste en la *transferencia pragmática* (Kasper, 1992: 207), que se refiere al hecho de que un estudiante de una segunda lengua o lengua extranjera habla dicha lengua, pero con base en la competencia sociolingüística de su lengua nativa, lo cual conlleva el riesgo de realizar ciertos actos de habla inadecuadamente y, por ende, puede generar malentendido y hasta un problema serio (Galindo, 2006: 294). Esto puede deberse a la falta de comprensión de la norma de la pragmática sociocultural de la lengua meta y de la variabilidad de esta norma de una lengua, cultura y sociedad a otra. El *fracaso pragmático*, diferente al error gramatical, puede ser la razón por la cual el hablante no nativo no pueda obtener su efecto perlocucionario<sup>4</sup> deseado y, además, es potencialmente peligroso, porque puede estorbar al hablante que quiere establecer y mantener relaciones interpersonales armoniosas.

El fracaso pragmático, de acuerdo con Thomas (1983), se divide en dos tipos: el *fracaso pragmlingüístico* y el *fracaso sociopragmático*. El primero consiste en errores generados debido a la no concordancia del significado de la expresión lingüística con el contexto determinado donde se realiza el acto de habla; el segundo se refiere a aquellos errores cometidos debido a que un hablante no nativo de una lengua apela a los usos inadecuados de la lengua meta por no comprender la norma de la pragmática sociocultural.

De acuerdo con lo descrito anteriormente, el presente estudio tiene como objetivo principal mostrar la importancia de obtener conocimientos de la cortesía sociocultural de la lengua meta para la mejor adquisición de ésta, a través del análisis intercultural del japonés y del español hablado en la ciudad de Medellín, dos idiomas considerados bastante distintos socioculturalmente. A nuestro juicio, son las relaciones no solidarias (entre desconocidos o conocidos no muy amigos) donde puede haber más peligro de choque intercultural para los aprendices principiantes y, por ende, nuestro análisis se centra en este contexto. En concreto, se trata de los actos como

---

cultad de seguir la norma extranjera, por estar apegado a la norma de su lengua nativa (Llorente, 2006: 412).

4 El efecto perlocucionario es aquél que se genera a través de un acto de habla (Austin, 1962).

saludar, pedir disculpas, agradecer, elogiar y contestar el elogio, ofrecer y rechazar una ayuda, e invitar y rechazar una invitación. Por último, se hace un breve apunte acerca del acto proxémico y cinésico, y sobre el valor de la puntualidad.

Como datos, nos basamos en algunos episodios obtenidos a través de nuestra experiencia al haber permanecido en la ciudad de Medellín durante más de trece años, y otros recolectados en Japón.

Teóricamente, el presente estudio se funda en el modelo de la cortesía verbal presentada por Brown y Levinson (1987), complementándolo con las nociones de *face flattering acts* (FFAs) —actos valorizadores de la imagen— (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 1996, 2004), *cortesía mitigadora* (Albelda, 2003, 2004, 2005, 2008; Albelda y Briz, 2010; Briz, 1998, 2003, 2007), *cortesía valorizante* (Albelda, 2003, 2004, 2005, 2008; Albelda y Briz, 2010; Carrasco, 1999), *imagen de autonomía y afiliación* (Bravo, 1999, 2001, 2003, 2004), y los contenidos concretos de estas últimas dos categorías (Hernández, 1999, 2001, 2003, 2004).

## 2. EL MODELO DE BROWN Y LEVINSON (1987)

El modelo de la cortesía de Brown y Levinson (1987) se basa en la noción de *face* (imagen), planteada por Goffman (1967). Esta noción se refiere a los valores que tienen todos los individuos. Esta imagen tiene dos aspectos contrastivos: una positiva y otra negativa. La *imagen positiva* se refiere al deseo de ser aceptado, respetado o valorado por otros; y la *imagen negativa*, al deseo de no querer ser molestado o presionado por otros, de realizar sus actos por su propia decisión, o de que no invadan su territorio personal. A lo largo de la interacción, esta imagen se pierde algunas veces, se conserva en otras, o se satisface de vez en cuando.

Según Brown y Levinson (1987), existen algunos actos ilocucionarios que pueden amenazar la imagen de los interlocutores.<sup>5</sup> Estos actos de habla se

---

5 Según Mey (2001: 75), todo tipo de acto relacionado con la conversación tiene posibilidad de amenazar la imagen.

reconocen como *face threatening act* (FTAs) —actos que amenazan la imagen—. Los participantes en la interacción pueden apelar a una de las estrategias para atenuar la posibilidad de amenazar su propia imagen o la del interlocutor. Esta estrategia se tomará en función de la interpretación que hace el hablante en relación con el grado del FTA.

Para medir el grado del FTA, Brown y Levinson (1987) presentan una fórmula, compuesta de tres parámetros. Su hipótesis consiste en que la selección de estrategias de cortesía se realiza de acuerdo con la correlación de estos factores. El esquema tiene la estructura de una ecuación (p. 76):

$$W = D (S, H) + P (H, S) + R,$$

donde:

*W* (*weightness*) corresponde al peso del FTA.

*D* (*distance*) es la distancia social que media entre *S* (*speaker*, a saber, hablante) y *H* (*hearer*, es decir, oyente).

*P* (*power*) representa el poder que el oyente tiene sobre el hablante.

*R* (*rank*) se refiere al grado de imposición del acto de habla.

Brown y Levinson (1987: 69) explican que, dependiendo del peso del FTA, se toma una de las siguientes estrategias:

W

- 1. *On record, without redressive action, baldly* (Estrategias abiertas y directas).
- ↑ 2. *On record, with redressive action, positive politeness* (Estrategias abiertas e indirectas de cortesía positiva).
- 3. *On record, with redressive action, negative politeness* (Estrategias abiertas e indirectas de cortesía negativa).
- ↓ 4. *Off record* (Estrategias encubiertas).
- + 5. *Don't do the FTA* (Evitar cualquier acto amenazador).

W

Si el W es el mínimo, se apelará a la estrategia número 1; y si el peso es el máximo, se seleccionará la estrategia número 5.

Entonces, aparentemente, se podría pensar que en cualquier contexto interaccional se puede elegir siempre la estrategia número 5 para no arriesgar, ya que se supondrá que esta estrategia puede ser más formal. Sin embargo, lo que se debe tener en cuenta es que, en el marco de la teoría de la cortesía, recurrir a la estrategia 5 no siempre es más cortés que apelar a la estrategia 1, ya que lo importante es seleccionar la más adecuada (Jang, 2006: 47-48) de estas cinco estrategias en función del grado del W.

Por ejemplo, María aconseja a su mejor amiga, Carmen, acerca de qué camiseta se debe poner para salir esta noche: “Sinceramente, no te queda muy bien esa camiseta; ponete la otra, más bien”. Con frecuencia, lo dicho se valora como cortés en este contexto interaccional, en el que el valor del W es pequeño; sin embargo, si el enunciado es expresado a Carmen, de repente, en la calle, por una transeúnte, se puede considerar en la mayoría de los casos como una intromisión inaceptable, una descortesía.

### **3. LA VARIABILIDAD DE LA CORTESÍA EN FUNCIÓN DE LA DIFERENCIA SOCIOCULTURAL**

Brown y Levinson consideran su modelo como universal y, al mismo tiempo, los autores plantean que esta noción varía de una cultura a otra<sup>6</sup> (1987: 76), y dentro de cada cultura puede variar de un grupo a otro, por ejemplo, de una generación a otra, de un estrato socioeconómico a otro, de un sexo a otro, etc. Es decir, un aspecto cortés de una cultura puede calificarse como descortés en otra (Haverkate, 2000: 18; Kerbrat-Orecchioni, 2004: 48-51).

Varios estudiosos han señalado la importancia de la concepción de la norma de la cortesía verbal establecida en la sociedad, al enfrentarse a la interacción (Noblia, 2001: 152-153; Placencia, 2001: 199-200), sobre todo,

---

6 Por ejemplo, Sifianou (1992) señala que en la cultura británica predomina más la cortesía negativa que en la cultura griega.

en otras culturas (Bravo, 1999: 162-164; Haverkate, 2000, 2004; Spencer-Oatey, 2000: 1-2), para iniciar y mantener una relación interpersonal. Si uno no comprende o no sigue la norma de la cortesía establecida en la sociedad respectiva en el momento en que se realiza la interacción, es posible que se presente una situación conflictiva (Acevedo-Halvick, 2008: 77; Murillo, 2003: 136), incluso entre interlocutores nativos de la misma lengua, por ejemplo, por un uso pronominal inadecuado (Blas, 2005: 19; Bolívar, 2001: 68; Páez, 1981: 49).

## 4. CRÍTICA AL MODELO DE BROWN Y LEVINSON (1987)

### 4.1 *Face flattering acts* (FFAs) —actos valorizadores de la imagen—

El modelo de Brown y Levinson (1987) puede evaluarse muy positivamente, por ser la primera vez en la historia que un modelo integra abundantes datos de los mundos no anglosajones. No obstante, como es bien sabido, ha sido criticado por varios investigadores de distintos mundos, en especial su característica universalista de la imagen y de la función exclusivamente compensatoria de los FTAs (Bravo, 1999, 2004; Eelen, 2001; Fraser, 1990; Fraser y Nolen, 1981; S. Ide, 1989;<sup>7</sup> Kerbrat-Orecchioni, 1996, 2004; Mao, 1994; Matsumoto, 1988; Watts, 1992, 2003; Watts, Ide y Ehlich, 1992).<sup>8</sup>

---

7 La tesis de S. Ide (1989) ha sido criticada especialmente por los lingüistas japoneses (Takiura, 2005; Usami, 2001). A nuestro juicio, el problema de la argumentación de S. Ide consiste en que ella sólo se ocupa de una entre varias estrategias presentadas por Brown y Levinson (1987): la forma honorífica (equivale más o menos a la selección pronominal entre *tú* y *usted* en español). Ella dice que la forma honorífica en la sociedad japonesa es estática, es decir, el hablante no tiene libertad de seleccionarla y, por ende, esta norma lingüística no se puede considerar como estrategia. Sin embargo, es obvio que no es significativo criticar el modelo de Brown y Levinson sólo porque ella considere que una de las varias estrategias de ellos no sirva en la sociedad japonesa. Desde luego que existen varios tipos de actos de habla indirectos en japonés y también se observan varias estrategias de cortesía positiva como elogios. Además, es posible observar diferencias en cuanto a la forma honorífica en función de la generación. Es decir, un joven también puede tratar de tú a un colega laboral de mayor edad, cuando se establece o aspira establecer una relación interpersonal solidaria. A nuestro juicio, al menos la noción de *imagen* funciona en la sociedad japonesa.

8 Por otro lado, Eelen (2001: 119), por ejemplo, señala que el modelo de Brown y Levinson (1987) desconoce el fenómeno de la descortesía.

A nuestro juicio, el principal y casi único problema del modelo de Brown y Levinson (1987) consiste en que está orientado casi exclusivamente a cómo mitigar la fuerza de los FTAs (Albelda y Briz, 2010: 241; Eelen, 2001; Kerbrat-Orecchioni, 1996, 2004; Watts, 2003; Watts, Ide y Ehlich, 1992). En dicho modelo, una estrategia de cortesía negativa perfectamente sirve para mitigar la amenaza de la imagen negativa del interlocutor cuando se realiza una exhortación que, según Brown y Levinson (1987), puede conllevar una potencia alta de esta amenaza;<sup>9</sup> y también sirve para atenuar la fuerza de la amenaza de la imagen positiva del interlocutor, cuando el hablante propone una opinión que no concuerda con la del interlocutor.

Por otro lado, en su modelo, una estrategia de cortesía positiva sirve, en parte, para atenuar la imagen negativa del interlocutor; por ejemplo, el hablante puede elogiar al interlocutor antes de realizar una exhortación. No obstante, una estrategia de cortesía positiva puede tener otra función, como satisfacer puramente la imagen positiva del interlocutor, sin que el hablante tenga intención de atenuar la fuerza de la amenaza a la imagen del interlocutor (Bravo, 2000: 1.504-1.505; Hernández, 1999: 38, citado por Albelda y Briz, 2010: 242). Esta última función es la que Kerbrat-Orecchioni (2004: 43-44) propone y denomina *face flattering acts* (FFAs) —actos valorizadores de la imagen del otro o actos agradadores de imagen—,<sup>10</sup> por ejemplo, el agradecimiento o el cumplido. Esta última función no aparece explícitamente en el modelo de Brown y Levinson (1987).

## 4.2 Cortesía mitigadora y cortesía valorizante

Para compensar esta última función no transparente del modelo de Brown y Levinson (1987) y con el fin de mostrar dichas cuatro funciones, Albelda (2003: 299-300; 2004: 115, 118; 2005: 346-347; 2008: 100), con base en Carrasco (1999) y Kerbrat-Orecchioni (1992, 1996), opta por los términos “cortesía mitigadora” y “cortesía valorizante”. La primera consiste en evitar

---

9 Haverkate (1994: 88) señala que el cumplido es una estrategia de cortesía eficaz para introducir un acto de habla que amenaza la imagen negativa del oyente y sirve para mitigar la amenaza potencialmente encerrada en la petición.

10 O se puede llamar también *actos de refuerzo de la imagen* (Albelda, 2003: 300; 2005: 335).

o suavizar un FTA (*face threatening act*) tanto para la imagen negativa (por ejemplo, orden) como para la imagen positiva (por ejemplo, crítica) del interlocutor; la segunda se refiere a efectuar un FFA (*face flattering act*) para la imagen negativa (por ejemplo, regalo) o positiva (por ejemplo, cumplido) del interlocutor. En esta última función de la cortesía valorizante, su objetivo es valorizar la imagen del oyente sin que existan riesgos de amenaza, es decir, hacer sentir bien al oyente o establecer una relación interpersonal armoniosa con él. Esta aclaración es lo que se esperaba para completar el modelo de Brown y Levinson (1987) y se ha demostrado empíricamente que se encuentra abundante cantidad de esta estrategia de cortesía valorizante en el corpus coloquial español (Albelda, 2003, 2004, 2005).

#### *a. Cortesía mitigadora*

Según Albelda y Briz (2010: 242) la cortesía mitigadora es “la que convive con un posible riesgo de amenazas y se dirige a evitarlas o repararlas (incluye todo el concepto de cortesía de Brown y Levinson, tanto la cortesía negativa como la positiva)”; en este sentido, tiene la misma función que la cortesía negativa o encubierta del modelo de Brown y Levinson (1987).

Albelda y Briz (2010: 242-243), con base en Briz (1998), afirman que la cortesía mitigadora frecuentemente se efectúa a través de los procedimientos de atenuación lingüística. Estos autores, siguiendo a Briz (2003, 2007), señalan que la atenuación tiene como función minimizar o reducir la fuerza ilocutiva de los actos de habla, suavizando el mensaje, quitando relieve, mitigando, reparando o escondiendo la verdadera intención (Albelda y Briz, 2010: 238). Esta reducción de la fuerza ilocutiva se realiza mediante estrategias como expresión de la duda, vaguedad, disminución del compromiso con lo dicho y la intención del hablante de no ser claro o tajante al hablar (Albelda y Briz, 2010: 244-245).

#### *b. Cortesía valorizante*

Albelda y Briz (2010: 242), con base en Carrasco (1999), afirman que la cortesía valorizante es la que se emplea con el propósito positivo (colabo-

rar, agradar, apoyar al otro) y que busca crear o potenciar un efecto agradable en la interacción, sin que exista en ella un potencial de amenaza. Como se ha mencionado antes, aquí sí se observa una notable diferencia entre la cortesía valorizante y la cortesía positiva, es decir, en ésta siempre se tiene en cuenta compensar la amenaza a la imagen, pero aquélla se realiza sin tener esta intención, sino, más bien, la de reforzar la imagen. Además, no necesariamente funciona a modo de reparación o compensación al daño que sufre la imagen (Albelda y Briz, 2010: 242) y puede realizarse bien aisladamente, o bien acompañada de actos amenazantes (Albelda, 2003: 300).

Algunas estrategias concretas de esta categoría de la cortesía valorizante o los actos de refuerzo de la imagen, son halagos, cumplidos, alabanzas, agradecimientos, felicitaciones, apoyos en la interacción comunicativa, etc. (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242).

Por último, la cortesía valorizante frecuentemente se lleva a cabo mediante mecanismos de intensificación (exageraciones, superlativos, etc.) (Albelda y Briz, 2010: 242-243).

### 4.3 Imagen de autonomía y afiliación

En cuanto a la universalidad de la imagen en el modelo de Brown y Levinson (1987), también existen críticas. O'Driscoll (1996), por ejemplo, señala la necesidad de admitir la *imagen* como una noción específica de una determinada cultura. De ahí se deriva una línea que aspira a restablecer o definir la noción de *imagen* específicamente en determinadas culturas.

Entre otros, es importante mencionar a la investigadora argentina Bravo (1999, 2001, 2003, 2004), quien presenta las nociones de *autonomía* y *afiliación*, que son dos categorías vacías, las cuales pueden concretarse en cada grupo sociocultural determinado, sin intención de que su modelo se comprenda como universal. La autonomía se refiere al deseo de la persona de ser vista como un individuo propio dentro del grupo, mientras la afiliación se define como todo aquello que permite a la persona identificarse con el grupo, a saber, percibir y ser percibido por los otros como alguien que es miembro del grupo.

Por su parte, siguiendo esta línea, Hernández (1999, 2001, 2003, 2004) propone la *autoafirmación* como uno de los contenidos de la categoría de la *autonomía*, que se comprende como el deseo de la persona por distinguirse del grupo y verse frente a él como alguien original. De esta manera, un miembro del grupo, por ejemplo, suele expresar sus opiniones persuasivamente con fuerza. También presenta la *confianza* como uno de los contenidos de la categoría de *afiliación*, que se entiende como la proximidad y el sentido de profunda familiaridad de los españoles dentro de un grupo sociocultural y, así, un miembro del grupo, por ejemplo, tiende a hablar abiertamente.

#### 4.4 Nuestra posición

Aunque no se pueda desconocer el hecho de que Brown y Levinson (1987) son muy conscientes a la variabilidad sociocultural de la cortesía, a nuestro juicio, las nociones de FFAs (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 1996, 2004), de *cortesía mitigadora* (Albelda, 2003, 2004, 2005, 2008; Albelda y Briz, 2010; Briz, 1998, 2003, 2007) y de *cortesía valorizante* (Albelda, 2003, 2004, 2005, 2008; Albelda y Briz, 2010; Carrasco, 1999) no niegan la totalidad del modelo de Brown y Levinson (1987), sino que, por estas nociones, su modelo se vuelve más potente y coherente, y se completa (Albelda y Briz, 2010: 242; Kerbrat-Orecchioni, 2004: 44). Así mismo, la noción de la *imagen de autonomía y afiliación* (Bravo, 1999, 2001, 2003, 2004) y el concepto de *autoafirmación* en la categoría de autonomía y el concepto de *confianza* en la categoría de afiliación (Hernández, 1999, 2001, 2003, 2004), en grandes rasgos no contradicen a la imagen negativa o positiva postulada en el modelo de Brown y Levinson (1987), sino que su validez se encuentra en que las autoras tratan de proponer valores específicos en un determinado grupo sociocultural español. El asunto es que estas autoras se centralizan en el aspecto variacionista de la imagen de una cultura a otra y proponen algunos factores muy específicos observados en determinadas culturas estudiadas por ellas.

En este sentido, en el presente artículo seguimos también a la línea de estos autores, pero sin negar del todo el modelo de Brown y Levinson (1987).

## 5. ENFOQUE COMPARATIVO DE LA CORTESÍA SOCIOCULTURAL

Haverkate (2000) realizó un análisis intercultural de la cortesía en español peninsular y holandés. Del hecho de que, por ejemplo, en holandés es muy común apelar al acto de habla indirecto para realizar un ruego (que es uno de los actos exhortativos que pueden amenazar la imagen negativa del interlocutor), y, en cambio, en español peninsular basta con el imperativo, el autor concluye que en éste predomina la cortesía de solidaridad (cortesía positiva), mientras que en holandés es más frecuente la cortesía de distanciamiento (cortesía negativa).<sup>11</sup>

En esta línea de la cortesía intercultural se ubican Albelda y Briz (2010: 248) y Briz (2007). Los primeros señalan:

En algunos patrones culturales se observa una tendencia a mostrar cercanía social, a acortar los espacios interpersonales, a interferir directamente en la esfera privada de los demás, a establecer puentes de relación y confianza entre los interlocutores. Otros modelos culturales se caracterizan, más bien, por lo contrario, por respetar el ámbito y el espacio personal de los demás, por mantener la deferencia y precaución en las relaciones sociales, etc. A las primeras se les considerará culturas de acercamiento, mientras que a estas últimas se las denomina culturas de distanciamiento (2010: 248).

Albelda y Briz se basan en la frecuencia del empleo de la cortesía valorizante para distinguir entre culturas de acercamiento y de distanciamiento, y señalan:

Otro dato lingüístico que apoya la distinción entre culturas de acercamiento y de distanciamiento es el empleo de cortesía valorizante. En la interacción española son muy frecuentes los cumplidos, los piropos, las intervenciones colaborativas de apoyo a lo dicho por los otros, las ratificaciones en su papel de hablante, etc. [...] Otras culturas, como la inglesa o la escandinava, sin embargo, son más reacias hacia este tipo de actos (2010: 249-250).

---

11 Véase también Haverkate (2003). Para Alba-Juez (2008:94-95), tanto la cultura española como la argentina están orientadas hacia la solidaridad, ya que en ambas culturas es frecuente el uso de estrategias de descortesía directa.

En cuanto a la diferencia entre las culturas españolas y chilenas, Albelda dice:

[...] en la cultura española peninsular existe un fuerte sentido de la afiliación, reflejada en la confianza (Bravo 1999, Hernández 2002). Se percibe como positiva la muestra de la solidaridad y de la cercanía social, mientras que la precaución y mesura social crean o acentúan la distancia social. En cuanto a la cultura chilena, se valora el respeto y deferencia al ámbito y espacio personal de los demás, lo cual se refleja en los usos lingüísticos (2008: 99).

## 6. ANÁLISIS

### 6.1 Introducción

En las relaciones no solidarias (entre desconocidos), en la sociedad medellinense se observan interacciones con más frecuencia que en la japonesa. Se ha encontrado en distintas ocasiones que las personas conversaban con las personas desconocidas, por ejemplo, en la sala de espera de una clínica, pero en la sociedad japonesa esto se manifiesta escasamente. Hablar a alguien se considera, en Medellín, una estrategia de cortesía positiva, ya que el hablante muestra interés hacia su interlocutor y, de esta manera, satisface la imagen positiva de este último (Brown y Levinson, 1987: 103-104). En cambio, un japonés suele abstenerse de hablar a un desconocido, porque piensa que posiblemente este último no quiere que le hable y, de esta manera, se trata de salvar la imagen negativa del interlocutor; es decir, en la cultura japonesa hablar a un desconocido suele entenderse, más bien, como un acto amenazador de la imagen negativa del interlocutor.

Como se señala en Kerbrat-Orecchioni (2004: 52), en Japón se toma bastante distanciamiento entre desconocidos y, según Smart (1977: 25-26), los miembros de estas culturas pueden parecer fríos. No obstante, desde luego que los japoneses, por ejemplo, no tienen intención de ser descorteses con los desconocidos, sino que de esta manera tratan de no invadir el territorio personal de estos interlocutores. Este comportamiento se considera cortés en la sociedad japonesa.

## 6.2 Saludar

Con base en la estrategia 1 de la cortesía positiva propuesta por Brown y Levinson (1987: 103-104), saludar es un acto que satisface principalmente la imagen positiva del interlocutor y, al respecto, Haverkate señala:

[...] el saludo sirve para establecer o confirmar una determinada relación interaccional, tal como se define por factores como posición social, grado de intimidad y acción [...] y sirve para denotar cortesía positiva (1994: 85, 88).

El fin del hablante de agradar a su interlocutor al saludarlo cabe en la categoría de la cortesía valorizante, cuyo objetivo es reforzar la imagen del interlocutor (Albelda y Briz, 2010: 242).

Por otro lado, sin embargo, es un acto que amenaza la imagen negativa del interlocutor, en el caso de que la distancia o el poder sea relativamente grande, porque al recibir un saludo, según la norma establecida en determinada cultura, se le obliga a un individuo responder al saludo; si no lo hace, este individuo pierde su imagen positiva.

En este sentido, el saludo tiene simultáneamente dos fuerzas ilocucionarias: una expresiva y otra exhortativa. Para los medellinenses, en general, es importante saludar a sus amigos y conocidos e incluso a los oyentes desconocidos según el caso.

Tanto en la sociedad medellinense como en la japonesa, se saluda en las relaciones solidarias. En lo que se refiere a las relaciones no solidarias (entre desconocidos), en las calles de Medellín hemos percatado, en diferentes ocasiones, a los transeúntes saludando a otros desconocidos con las expresiones, entre otras, “Buenos días” o “¿Qué más?”. En la sociedad japonesa, el saludo en este tipo de relaciones interpersonales por lo general es escaso. Con este ejemplo estamos observando que, para los medellinenses, este acto de saludar en las relaciones no solidarias (entre desconocidos) es una estrategia de cortesía positiva; en cambio, los japoneses no acostumbran hacerlo, porque ellos más bien consideran el territorio psicológico personal de los desconocidos y, por ende, suelen no saludarlos ni mirarlos, ya que piensan

que mirar a los desconocidos se considera, en cierta medida, molesto en esta sociedad.

De hecho, en la sociedad japonesa preguntar a un desconocido con una expresión como “¿Cómo está?” es bastante particular. En Medellín es muy común saludar, por ejemplo, a los funcionarios de un banco, una biblioteca o un hospital, y preguntar el estado de ánimo de éstos con un “¿Cómo está?”; pero en la sociedad japonesa casi no se usa este acto.

De lo descrito aquí se deduce que, en las relaciones no solidarias (entre desconocidos), en la sociedad medellinense se realiza un saludo como una estrategia de cortesía positiva y, en la japonesa, se evita esta estrategia, porque se considera un acto que amenaza la imagen negativa del interlocutor. Es decir, en la sociedad medellinense no se pone una alta barrera psicológica entre desconocidos, pero en la japonesa se establece una distancia social bastante grande.

Por último, si se recibe un saludo por un desconocido en Medellín, sería mejor darle un saludo también a su interlocutor, para reforzar la imagen del interlocutor, agradándolo o manifestando que quiere apoyarlo en la interacción comunicativa (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242), si quiere establecer una relación interpersonal armoniosa.

### **6.3 Pedir u ofrecer disculpas**

Ahora bien, es importante describir la diferencia entre dos culturas analizadas en cuanto a la disculpa. Para Haverkate:

El hablante que se disculpa realiza un acto de habla expresivo cuyo objetivo es dar a conocer al interlocutor que se ha violado cierta norma social y que él, es decir, el hablante, se cree, al menos parcialmente, responsable de haber ocasionado dicha violación. En consecuencia, la disculpa refuerza la imagen positiva del interlocutor, amenazando al mismo tiempo la del hablante (1994: 97).

También se puede afirmar que disculparse es un acto que refuerza la imagen del interlocutor, en el sentido de que el hablante apoya al interlocutor en la interacción comunicativa (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242).

A nuestro juicio, este acto puede ser uno de los actos que pueden generar un gran conflicto en las interacciones interculturales si no se realiza de manera adecuada. Olshtain y Cohen (1983) proponen cinco categorías principales como estrategias para realizar la disculpa:

1. Expresión de la disculpa.
2. Explicación de la situación (de las causas).
3. Aceptación de la responsabilidad.
4. Ofrecimiento de la compensación.
5. Manifestación de que no volverá a repetirse.

Como señala Solís (2006: 609), es valioso saber en qué caso es necesario realizar este acto en determinada cultura. Esta autora indica también la importancia de tener en cuenta las estrategias adecuadas para realizar este acto en función de la variabilidad cultural:

[...] en las disculpas formuladas en japonés sólo se emplea la expresión de la disculpa en sí, expresión que se repite varias veces, mientras en español lo habitual es que tras formular la expresión de disculpa se encadenen una serie de justificaciones (Solís, 2006: 609).

A nuestro juicio, esto indica lo adecuado hasta cierto punto. No es que en la cultura japonesa no se presenten justificaciones, pero muchas veces se prioriza la expresión de la disculpa en sí;<sup>12</sup> en cambio, en la cultura medellinense, parece ser más o menos igual al caso español que señala la autora, es decir, se da importancia a las justificaciones; a veces incluso no se disculpa y, más bien, se enumera una serie de justificaciones. Este acto de los medellinenses es molesto para los japoneses, ya que se considera como una excusa. Por ello, en la cultura japonesa, por lo general, por ejemplo, si uno

---

12 En el estudio comparativo de Kondo (1997) sobre el acto de habla “disculpa” entre estadounidenses y japoneses en las interacciones en inglés, se ha señalado que los japoneses, antes de viajar a Estados Unidos, al realizar una disculpa ofrecían más las expresiones de la disculpa en sí y menos las explicaciones de las causas, lo cual no es una forma predominante para los nativos estadounidenses; sin embargo, después de haber pasado un tiempo en este país, se ha observado que estos japoneses utilizaban menos las expresiones de la disculpa misma, y ofrecían más las explicaciones de las causas, ofrecimiento de la compensación y no intencionalidad de lo sucedido, lo cual es predominante para los nativos estadounidenses.

llega tarde, pide una disculpa sincera con el gesto y tono penoso, y con esto basta; y si le preguntan por qué llegó tarde, se permite explicar. Esta actitud se considera una disculpa sincera en la sociedad japonesa. Y, como señala la autora, puede repetir la expresión de la disculpa, porque esto muestra que el hablante se siente sinceramente culpable. Varias expresiones de justificación, para los japoneses, muestran que el hablante se excusa y, por ende, echa la culpa a otras personas u otros objetos y, por ende, se entiende como una actitud irresponsable y la verdad es que no se siente culpable y no es una disculpa sincera.<sup>13</sup>

Aquí vale mencionar un episodio. Un japonés siempre tiene que esperar minutos y hasta horas para encontrarse con un medellinense; éste siempre llega tarde y no ofrece disculpas. Una vez el japonés lo reprochó por ello y, entonces, aquél por fin ofreció la disculpa, pero el japonés quedó descontento todavía y el medellinense dijo: “ya ofrecí la disculpa”. En la actitud de este medellinense, el japonés no captó una disculpa sincera, porque la disculpa la ofrece o la pide el hablante, pero el que la evalúa es el oyente, y éste decide si la acepta o rechaza. Además, para este japonés este medellinense no ofreció la disculpa, sino que contó un montón de casos muy personales, es decir, para este japonés, lo que el medellinense hacía era sólo excusarse. Reitera una y otra vez que “eso no se va a repetir”, pero siempre se repite o, más bien, él lo repite.

## 6.4 Agradecer

Ahora revisemos el acto de agradecer en las dos culturas seleccionadas. De acuerdo con Haverkate, agradecer es un acto que sirve para apoyar o reforzar la imagen positiva del interlocutor (1994: 82) y es acto de refuerzo de la imagen del interlocutor de la cortesía valorizante (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242).

---

13 Al respecto, es de mencionar las palabras de dos madrileños recolectadas en junio del año 2011. Una profesora madrileña, la cual vivió 4 años en Japón, afirma que sus alumnos, cuando no han cumplido con sus deberes, no dan razones del hecho, sino que repetidamente ofrecen disculpas, aun cuando ella reiteradamente expresa que quiere oír razones. Al respecto, un madrileño manifiesta que se debe dar ocasión de explicar a la gente.

Tanto en la sociedad medellinense como en la japonesa, hay diversas formas para expresar el sentimiento de agradecimiento, pero en este trabajo no interesa hacer el repertorio de estas expresiones y, por eso, simplemente se trata de la expresión “gracias”. Tanto en la sociedad medellinense como en la japonesa, cuando uno recibe algún beneficio por los otros, se expresa el sentimiento de agradecimiento con un “gracias” (en japonés, *ありがとう*). En las relaciones solidarias en ambas culturas, se agradece de esta manera o hasta se omite esta expresión, porque en esta relación solidaria la omisión de un “gracias” demuestra una solidaridad psicológica, es decir, de este modo el hablante transmite a su interlocutor que, por ejemplo, se es muy amigo y entre amigos a veces una expresión de “gracias” implica, más bien, un distanciamiento psicológico. Es como si se dijera: “Nosotros no necesitamos agradecernos por poca cosa; eso se hace entre no amigos”. En este sentido, “no agradecer” en las relaciones solidarias se puede considerar una estrategia de cortesía positiva.<sup>14</sup>

Por otro lado, en las relaciones no solidarias (entre desconocidos), agradecer es una estrategia de cortesía positiva, porque con este acto expresivo el hablante satisface la imagen positiva del interlocutor. En este contexto, en la cultura medellinense, al igual que en las relaciones solidarias, por lo general se da un “gracias”. En la sociedad japonesa también se retribuye con un “gracias”, pero muchas veces acompañado con una expresión de disculpa (en japonés, *すみません*), o sólo con esta última (R. Ide, 1998; Kerbrat-Orecchioni, 2004: 48). Por lo general, esta expresión se usa cuando un hablante japonés agradece a los interlocutores a quienes no conoce bien, o a los que ejercen poder sobre el hablante.<sup>15</sup> También cuando se ha realizado un favor muy grande. No es que esta expresión no se observe en la sociedad medellinense, pero se presenta con mucho menos frecuencia. En este contexto, un hablante japonés considera la energía consumida por el interlocutor a favor del hablante y, por ende, le ofrece la disculpa; es decir,

---

14 A este respecto, véase Haverkate (2003: 66-67).

15 En el Japón de hoy en día se observa también un “gracias” (en japonés, *ありがとう*) en las relaciones no solidarias, como señala Kerbrat-Orecchioni (2004: 49), por la influencia de la cultura occidental.

se tiene en cuenta la imagen negativa amenazada del interlocutor para el hablante y, por eso, este último le ofrece la disculpa como una estrategia de cortesía negativa (Brown y Levinson, 1987: 187-190). Por ejemplo, si un estudiante japonés le expresa su sentimiento de agradecimiento sólo con un “gracias”, suena arrogante.

En cuanto a lo descrito, para los japoneses no es tan difícil entender esta diferencia y expresar adecuadamente el agradecimiento con un “gracias” a los hispanohablantes; sin embargo, a nuestro juicio, los medellinenses o hispanohablantes deben prestar especial atención a esta diferencia.

### 6.5 Elogiar y contestar el elogio

El *cumplido* es un acto expresivo que tiene por objeto transmitir solidaridad y aprecio por la persona del interlocutor, cuyo efecto perlocutivo consiste en crear y reforzar solidaridad y reforzar la imagen positiva del otro (Haverkate, 1994: 89; 2003: 67). De acuerdo con Mills (2003: 219-220), aunque los cumplidos puedan tener varias funciones negativas, como la ironía o el sarcasmo, en este trabajo se tratan los cumplidos con funciones positivas que refuerzan la imagen positiva del interlocutor (Holmes, 1995: 119). En este sentido se utiliza la expresión “elogio” en este trabajo. De esta manera, elogiar es una estrategia prototípica de la cortesía positiva<sup>16</sup> y es acto de refuerzo de la imagen del interlocutor de la cortesía valorizante (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242).

Aunque el contexto central del presente estudio está enfocado en las relaciones interpersonales no solidarias (entre desconocidos), en cuanto al acto de elogiar y contestar el elogio, hay que mencionar también el caso en las relaciones interpersonales solidarias, porque en los dos tipos de relaciones se observan algunas diferencias entre las dos sociedades analizadas.

En las relaciones solidarias es evidente que en la sociedad medellinense se da con mucha más frecuencia el elogio que en la japonesa. Entre amigos,

---

16 A nuestro juicio, puede caber en las primeras estrategias de cortesía positiva del modelo de Brown y Levinson (1987: 103-106).

por ejemplo, en la sociedad medellinense tanto un hombre como una mujer elogian. Obsérvese el siguiente ejemplo real:

- (1) Patricia: (*mirando el cabello de Luisa Fernanda*) Luisa, ¿te echaste algo en tu cabello?  
Luisa Fernanda: (*Sonriendo y tocándose el pelo*) Cambié el champú.

Patricia le muestra interés a Luisa Fernanda y a sus pertenencias, y la elogia. Ambos actos son prototipos de las estrategias de cortesía positiva. Luisa Fernanda, por otro lado, le muestra agradecimientos a su compañera al darle una sonrisa. Se puede exponer miles de ejemplos de elogios observables en la vida cotidiana en Medellín:

- (2) A: ¡¿Cuándo se motiló?! Le queda muy bien el estilo así cortico.  
B: Gracias, me motilé el miércoles.  
(3) A: Estás muy negro, ¿estuviste en la costa?  
B: Sí, estuve en Cartagena.  
(4) A: ¡Qué camisa tan bacana!  
B: ¡¿Cierto que sí?!

Como se observa en los ejemplos expuestos, en las relaciones solidarias, por lo general un medellinense tiende a aceptar el elogio con o sin un “gracias”, tratando de salvar la imagen positiva del interlocutor. En cuanto al elogio, la interacción preferida en esta sociedad parece ser:

- (5) A: Está muy lindo con esa camisa blanca.  
B: Gracias, vos también.

Donde se recibe el elogio con un gracias y, además, se devuelve el elogio al interlocutor. De acuerdo con Albelda (2003: 300) y Albelda y Briz (2010: 242), la aceptación del elogio (apoyos en la interacción comunicativa) se considera un acto de refuerzo de la imagen del interlocutor de la cortesía valorizante.

En este contexto, en la sociedad japonesa también se elogia pero, como se ha señalado, con menos frecuencia. Lo que es de destacar es que se tiende a negar el elogio. Véanse los siguientes ejemplos:

- (6) A: Usted es muy inteligente.  
B: No, para nada.
- (7) A: Usted es una persona muy tierna.  
B: No, no lo soy.

¿Qué está pasando aquí? De Pablos (2006: 517) señala que los peninsulares no dan gracias por recibir algo, pero sí por un elogio, mientras los estadounidenses sí lo hacen por recibir algo, pero no por un elogio. En cuanto al comportamiento peninsular ante un elogio, Grande (2006: 338) dice que un hablante elogia al interlocutor, éste niega el elogio, aquél insiste y, por último, el interlocutor lo acepta. Algo similar se manifiesta en la cultura japonesa. Primero que todo, no se elogia mucho en Japón y, por tanto, un japonés no sabe cómo reaccionar ante un elogio. Si se da un elogio, primero, como se hace en español, se niega. Y a veces después se acepta. Pero muchas veces se sigue negando y nunca se acepta, aunque al menos se diga así como “Gracias, pero no”.<sup>17</sup> No es que en la cultura medellinense no se observe este comportamiento, pero tiende a aceptárselo al fin, incluso de una vez hasta sin un “gracias”.

Esta actitud japonesa también se debe a uno de los valores muy importantes en la sociedad: la modestia. Para los japoneses tradicionales, la máxima de modestia es un valor muy importante en comparación con la sociedad angloparlante (Leech, 1983: 137). Hacen mucho la autocrítica y niegan vehementemente los cumplidos, es decir, amenazan su propia imagen positiva. Si un japonés prototípico respondiese a un elogio con “¿Cierto que sí?”, podría sonar presumido, según el contexto.

Ahora bien, mencionemos ahora un episodio sobre el elogio en una pareja japonesa. En una estación, antes de pasar por la registradora del tiquete, una chica entró al baño público y su novio la estaba esperando. Ella salió y el novio iba hacia la registradora y ella le dijo: “¿No se dio cuenta del cambio?”. Ella entró al baño para maquillarse, pero él no se dio cuenta. De he-

---

17 Algo similar pasa en el caso de la cultura holandesa. Según Haverkate (2003: 67), el holandés medio no se acostumbra a hacer ni a recibir cumplidos y le resulta difícil responder adecuadamente a un cumplido y normalmente no lo acepta o reduce el elogio. Puede observarse una reacción similar ante este tipo de acto en las culturas inglesa o escandinava (Albelda y Briz, 2010: 249-250).

cho, por lo general, los hombres japoneses no tienden a elogiar tanto en las relaciones amorosas, debido a que en esta sociedad: 1) un hombre que habla mucho será evaluado más bien negativamente; y 2) un hombre no expresa con frecuencia palabras de amor a su mujer, porque le da pena, sobre todo en un espacio público y, además, piensa que su mujer debe de saber que la quiere mucho y por eso él está con ella.

En ambas culturas, en las relaciones no solidarias (entre desconocidos) en comparación con las solidarias, los elogios se pueden observar menos o más según el grado estratégico, pero se puede negar con más frecuencia un elogio. De todas maneras, se presentarán más elogios y se aceptarán más en la sociedad medellinense. En Japón, si un profesor elogia a su alumno, este último suele responder de la manera siguiente:

- (8) Profesor: Avanzó bastante.  
Alumno: (Gracias, profesor,) pero me falta muchísimo todavía.

Y nunca sólo con un gracias ni mucho menos decir “Claro” o “¿Cierto que sí?!”. Es que se debe tener en cuenta que en la sociedad japonesa se les otorga un poder fuerte a los profesores, igualmente a los mayores de edad.<sup>18</sup>

## 6.6 Actos de habla comisivos

Prometer, ofrecer o invitar son los actos de habla comisivos, los cuales se definen como la expresión de la intención del hablante de realizar una acción en beneficio del oyente (Haverkate, 1994: 106) y en este sentido los comisivos se califican como actos prototípicos para comunicar cortesía positiva (Haverkate, 1994: 108).

### *a. Ofrecer y rechazar una ayuda*

Principalmente, ofrecer es un acto de habla comisivo que amenaza la imagen negativa del hablante; pero, a la vez, el hablante, al ofrecer, por ejem-

---

<sup>18</sup> Por ello, aunque se observe el cambio de la norma de las fórmulas de tratamiento personal, no se evalúa bien en esta sociedad tratar de *tú* a los profesores, jefes o mayores de edad. No se ve bien el tuteo a los desconocidos ya que, como se ha mencionado, entre desconocidos se respeta la imagen negativa en esta sociedad.

plo, una ayuda, satisface su propia imagen positiva en la sociedad donde se evalúa positivamente ser amable. Además, este acto satisface la imagen positiva del interlocutor (Haverkate, 1994: 108), en el sentido de que el hablante le presta atención (Brown y Levinson, 1987: 103-104). Y colaborar o apoyar al otro es una estrategia de cortesía valorizante para reforzar la imagen del interlocutor (Albelda y Briz, 2010: 242).

Por otro lado, cuando se rechaza la oferta de una ayuda por el interlocutor, se amenaza fuertemente la imagen positiva del hablante, porque éste puede pensar que la ayuda ofrecida no tiene importancia para su interlocutor. Por eso, se debe cuidar mucho en esta interacción.

En las relaciones interpersonales muy solidarias, tanto en la cultura medellinense como en la japonesa se ofrece la ayuda, por lo que nuestro análisis se centraliza en las relaciones interpersonales donde media cierto grado de distanciamiento, más específicamente, en los buses públicos.

En este tipo de relaciones interpersonales, en la cultura medellinense este acto se observa con más frecuencia que en la cultura japonesa. Un medellinense puede con naturaleza ofrecer ayuda a los desconocidos; por ejemplo, dar el puesto en los buses a los ciegos, a las ancianas, a las señoras embarazadas, a las señoras con niños o a los discapacitados. En una ocasión, un joven ofreció su puesto del bus a una señora de edad, diciendo: “Doña, siéntese”, y la señora lo recibió con un “gracias”. Por lo general se acepta este tipo de oferta y a veces se rechaza, pero se enuncia la razón, como “Gracias, pero ya casi voy a bajar”.

En la cultura japonesa se presenta con menos frecuencia este tipo de interacción, pero no porque los japoneses no sean amables, sino que un japonés no se acostumbra a dar el puesto a los otros en los buses porque:

1. Como se ha mencionado anteriormente, trata de conservar distancia con los desconocidos, respetando el territorio personal de ellos y, por eso, no los mira ni les habla. Además, aunque la oferta se clasifique, según la taxonomía de Searle y Vanderveken (1985), en la categoría de actos de habla comisivos, este acto también conlleva fuerza ilocucionaria ex-

- hortativa porque, según el contexto y la convención social, al interlocutor se le obliga a aceptar la oferta psicológicamente; es decir, por ejemplo, el interlocutor puede aceptar la oferta, aunque en realidad no la necesite, considerando la imagen positiva del hablante o para no dañar su propia imagen, porque rechazar la amabilidad de otros no es un acto considerado.
2. Como se ha visto más arriba, para los japoneses tradicionales la máxima de modestia es un valor muy importante en comparación con la sociedad angloparlante (Leech, 1983: 137). Los japoneses se autocriticaban mucho y niegan vehementemente los cumplidos, es decir, amenazan su propia imagen positiva. Por eso, evitan mostrar al público sus actos socialmente bien evaluados, es decir, no satisfacen su propia imagen positiva. Se puede decir que a los japoneses les parece muy bonito este acto de los medellinenses y quieren hacerlo, pero les cuesta mucho, por esta razón.

Antes de cerrar este apartado, se menciona el siguiente episodio. Una joven estudiante medellinense siempre ofrecía ayudar a su profesor japonés cuando él tenía que hacer muchas cosas y le parecía a ella que él estaba incómodo. Pero él siempre rechazaba la ayuda, con el fin de respetar la imagen negativa de ella, es decir, para no molestarla; para él se debe mantener cierto grado de distanciamiento entre un estudiante y un profesor según la norma sociocultural japonesa. Después de haber pasado este acontecimiento, ella le dijo: “¿Por qué es usted así?”. Ella no se sintió tan ofendida, aunque se molestó bastante porque se dañó su imagen positiva por habersele rechazado repetidamente su amabilidad ofrecida a través de la oferta.

Es sabido que, de vez en cuando, se realizan las ofertas piadosas, es decir, sin querer ofrecer. A nuestro juicio, este tipo de ofertas se observan con más frecuencia en la cultura japonesa, pero este aspecto no es el objeto de este trabajo. Sin hacer caso a esto último, de lo descrito en este apartado se puede deducir que en la cultura medellinense las ofertas en las relaciones distanciadas se realizan con más frecuencia que en la japonesa. En la cultura medellinense se ve muy bien este acto y si la ayuda se ofrece por un desconocido, sería mejor aceptarla, apoyando a su interlocutor en la interacción comunicativa, con el fin de reforzar la imagen del interlocutor (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242). Pero en la japonesa, se tiende a negar.

*b. Invitar y rechazar una invitación*

Como se ha indicado anteriormente, invitar es un acto de habla comisivo que amenaza la imagen negativa del hablante y satisface la imagen positiva del interlocutor (Haverkate, 1994: 108), en el sentido de que el hablante muestre interés al interlocutor (Brown y Levinson, 1987: 103-104). La intención del hablante de agradar al otro con una invitación estriba en reforzar la imagen del interlocutor, que se deriva de una estrategia de cortesía valorizante (Albelda y Briz, 2010: 242).<sup>19</sup> Por otro lado, cuando el interlocutor rechaza la invitación, se amenaza fuertemente la imagen positiva del hablante, porque éste puede pensar que la invitación ofrecida no es atractiva para aquél. Por eso, debe cuidarse mucho en esta interacción.

Igual que el apartado anterior, en las relaciones interpersonales muy solidarias, tanto en la cultura medellinense como en la japonesa, la invitación se realiza y se rechaza de manera más o menos directa y, por ende, nuestro análisis se centraliza en las relaciones donde media cierto grado de distanciamiento personal.

En este tipo de relaciones interpersonales, parece que en la cultura medellinense las invitaciones se realizan más espontánea y frecuentemente que en la cultura japonesa. Como se ha visto en las páginas anteriores, en la sociedad japonesa se toma más distancia entre desconocidos en comparación con la medellinense y, por ende, se observan escasamente las invitaciones en este tipo de relaciones interpersonales. Es que un japonés, en este contexto, considera la imagen negativa del interlocutor, es decir, antes de realizar una invitación piensa primero si este acto molesta o no al interlocutor.<sup>20</sup>

---

19 Para Barros, “Las invitaciones son uno de los recursos prototípicos de los que dispone el hablante para la expresión de cortesía valorizadora: están dirigidas hacia el oyente, pero repercuten en la imagen de afiliación de emisor y receptor, pues el primero será visto como una persona amable, educada y solidarizada con el otro, mientras que al receptor se le manifiesta afecto y se le reconoce su pertenencia al grupo” (2010).

20 Una madrileña residente en Japón, antes citada, afirma esta idiosincrasia japonesa.

Por otro lado, un hablante japonés normalmente no goza de tener libertad de invitar a las personas que ejercen cierto grado de poder social; por ejemplo, un universitario, por lo general, no es capaz de invitar a su profesor a almorzar. No es que un medellinense no considere la imagen negativa del interlocutor con quien no media confianza al invitarlo, pero este acto se observa con más frecuencia en esta sociedad, porque un hablante medellinense considera más la imagen positiva del interlocutor.

Ahora bien, en cuanto a la reacción frente a una invitación en las relaciones no solidarias (entre desconocidos), también se manifiestan algunas diferencias en las dos sociedades estudiadas. Primero, cabe mencionar algunas invitaciones protocolarias que se observan con más frecuencia en la sociedad japonesa que en la medellinense. Al recibir una invitación en las relaciones no solidarias (entre desconocidos), un japonés primero trata de captar la sinceridad de la invitación, y si no es una invitación sincera, la rechaza. Si la invitación es sincera, un japonés considera primero la imagen negativa del interlocutor, es decir, aunque la invitación se ha hecho por el interlocutor, piensa la molestia que se le va a generar al interlocutor al aceptarla. Por eso, primero, por lo general, rechaza la invitación. Luego, si el interlocutor insiste, el hablante la acepta por fin. En cambio, aunque se observen también las invitaciones protocolarias en la sociedad medellinense, las invitaciones por lo general son sinceras y, por ende, se aceptan de una vez o se demora menos en ser aceptado; en este caso, un hablante medellinense considera la imagen positiva del interlocutor, porque rechazar una invitación es un acto amenazador de la imagen positiva del interlocutor.<sup>21</sup> Esta tendencia de aceptar más fácilmente las invitaciones, apoyando al interlocutor en la interacción comunicativa, se considera como una estrategia de cortesía valorizante que refuerza la imagen del interlocutor (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242).

---

21 En lo que se refiere al comportamiento peninsular sobre una oferta, Grande (2006: 338) señala que un hablante ofrece algo al interlocutor, éste lo niega, aquél insiste y, por último, el interlocutor lo acepta. Como se acaba de mencionar en el presente estudio, se observa este comportamiento también en una invitación. A nuestro juicio, esta negociación interaccional se presenta con más frecuencia en la sociedad japonesa que en la medellinense.

## 6.7 Algunos apuntes de la diferencia sociocultural

### *a. Actos proxémicos y actos quinésicos*

Los *actos proxémicos* son aquellos que tienen por objeto repartir el espacio físico entre los interlocutores en el lugar donde se desarrolla el intercambio verbal. Por ejemplo, los árabes e hispanoamericanos suelen tomar una distancia interaccional relativamente corta y, en cambio, los suecos, británicos y estadounidenses prefieren ampliar el espacio físico (Haverkate, 2003: 68). Como señala Haverkate (2003: 69), este aspecto se asocia icónicamente con la diferencia entre culturas de solidaridad y culturas de distanciamiento, es decir, a mayor distancia espacial corresponde mayor necesidad de guardar privacidad y autonomía, y viceversa.

En nuestro estudio observamos que los medellinenses reducen la distancia interaccional y los japoneses suelen tomar una distancia física más amplia. Una vez, cuando un japonés hablaba con un medellinense, aquél se sentía incómodo porque la distancia entre los dos era muy corta y, por ende, dio un paso atrás; pero el medellinense de inmediato dio un paso adelante y a continuación el japonés otra vez se movió para atrás y el medellinense para adelante.

Los *actos quinésicos* se refieren a los gestos o los movimientos y las posturas corporales en la interacción (Ordóñez, 1999: 173). En el presente artículo nos referimos al contacto corporal. En nuestro estudio, observamos que los medellinenses realizan con mucha frecuencia contacto corporal en la interacción, por ejemplo, se saludan con apretón de manos, de beso entre interlocutores del sexo opuesto o entre padres e hijos en algunas familias, y también tocando las espaldas con las manos. En general se tocan mucho los brazos o los hombros ocasionalmente, como expresión de sentimientos emotivos. En Japón, sin embargo, se presenta con menos frecuencia el contacto físico en la interacción. Es posible observar el saludo por apretón de manos o tocar las espaldas, pero entre muy amigos jóvenes, y esta forma de saludar se considera como préstamo de la cultura occidental. Saludar con un beso en la cultura japonesa se da exclusivamente entre novios o entre padres

e hijos infantiles. El contacto corporal general como expresión de sentimientos emocionales es menos frecuente que en Medellín.

Como se ha visto a lo largo del presente artículo, en la cultura medellinense los interlocutores tienden a acercarse verbalmente y, en cambio, en la cultura japonesa se prefiere respetar el territorio personal de los interlocutores. En cuanto a los actos proxémicos y cinésicos, también cabe afirmar lo mismo, es decir, en la cultura medellinense, en comparación con la japonesa, se suele reducir la distancia tanto verbal como físicamente, y viceversa.<sup>22</sup>

### *b. El valor de la puntualidad y hablar de lo personal en el ámbito laboral*

Un día, en una institución pública, se convocó una reunión y asistieron cuatro colombianos, un español y un japonés. Todos eran colegas. La reunión era para las 10 de la mañana. El japonés llegó faltando 10 para las 10 y esperaba fuera del salón de reunión, porque la puerta estaba cerrada. Luego llegó otra persona a las 10:05 a. m. Después arribó la persona que convocó la reunión, a las 10:10 a. m., y lo primero que hizo fue saludar a estos dos. Los tres entraron al salón y se pusieron a hablar de cualquier cosa que no tenía nada que ver con el tema de la reunión. Luego llegó otra persona, se saludaron y de nuevo hablaron de cualquier cosa, como de su nieto, hijo, el clima, etc. Las dos últimas personas llegaron, también se saludaron y, por supuesto, otra vez lo que se hizo fue hablar de todo, pero nada que tuviese que ver con la temática de la reunión. Y no se ofrecieron disculpas. La reunión, por fin, empezó a las 10:20 a. m.

De este episodio se puede inferir lo siguiente. En Colombia, en las instituciones privadas no se dan mucho casos similares a este episodio porque, por lo general, en este país, o al menos en Medellín, se entiende que hay un ambiente un tanto relajado en las entidades públicas, pero de todas maneras

---

22 Al respecto, la siguiente cita tomada de Albelda y Briz: “En cuanto a la distancia física en la interacción, quizás, sí constituye un aspecto más fluctuante en las distintas culturas. En las mediterráneas hay más cercanía física que en otras del norte de Europa; en Hispanoamérica también es frecuente un alto grado de acercamiento físico en la interacción, pero varía según el área geográfica” (2010: 250).

en Medellín o en Colombia no se considera muy importante llegar a tiempo porque, de hecho, cuando la persona española entró demorada al salón, una persona colombiana le indicó que había llegado tarde, pero bromeando, y sin ningún sentido de reproche; la persona española respondió así: “Estamos en Colombia”. En este aspecto son tolerantes y no se reprocharon ni se intercambiaron disculpas.

El episodio aconteció en un espacio laboral, pero son colegas solidarios; entonces, se puede indicar que todos muestran solidaridad al no reprochar nada a los que llegan tarde, al hablar mucho de temas personales y, por último, al no pedir ni ofrecer disculpas. Es decir, están en el espacio laboral y no son familiares, pero tratan de que se genere un ambiente familiar con el fin de mostrar solidaridad y, por ende, no se reprochan nada: en vez de ello, hablan mucho de lo personal y bromean (Brown y Levinson, 1987: 124-125), que son estrategias de cortesía positiva. Por último, no se ofrecen disculpas porque éstas se presentan más en las relaciones interpersonales no solidarias (entre desconocidos). Este episodio se considera como una serie de la estrategia de cortesía positiva. En resumen, en este episodio hasta llegar tarde en sí se ve bien, porque es una marca de solidaridad y se puede afirmar que es una estrategia de cortesía positiva.

En cambio, en Japón, tanto en las entidades privadas como en las públicas es difícil observar estos casos. En la sociedad japonesa se considera que la puntualidad forma parte muy importante de sus valores, especialmente en el espacio laboral. Si hay una reunión laboral a las 10 a. m., los japoneses suelen llegar 10 o 5 minutos antes, la puerta del salón de la reunión está abierta a esta hora, todos se sientan antes de las 10 y la reunión empieza a la hora en punto. Llegar tarde en este contexto social implica amenaza en una doble dimensión: 1) se amenaza la imagen positiva de otros asistentes, porque el acto de llegar tarde alude que esta persona no considera que los otros son importantes; y 2) se amenaza la imagen negativa de otros asistentes, ya que el que llega tarde hace esperar a los otros, perder su tiempo e, incluso, daña las actividades que ellos tienen después de la reunión. Para que no pase esto, todos hacen esfuerzos, y llegar tarde implica burlar estos esfuerzos; en este sentido, también se amenaza la imagen positiva de los otros. Por eso, al que llega tarde se le considera una persona no cumplidora, incapaz e irresponsa-

ble en esta sociedad. Así que, si uno llega tarde por alguna razón, ofrece o más bien pide una disculpa sincera. Aquí no se debe enumerar una serie de excusas, como hacen los medellinenses. Eso no es lo que se espera. Aunque uno no llegue tarde, hablar de lo personal o de lo innecesario no existe en este contexto, porque eso se hace fuera del ámbito laboral, y mucho menos bromear. En las relaciones solidarias en Japón, las personas pueden llegar un poco tarde, pero no tanto, como el caso medellinense, por la razón mencionada.

## 7. CONSIDERACIONES FINALES

Se debe tener en cuenta que en la sociedad japonesa existe un distanciamiento grande entre los desconocidos. En este contexto se preocupa mucho por el territorio psicológico del interlocutor, es decir, la imagen negativa. Por eso, un japonés no se acostumbra a mirar a un interlocutor desconocido, hablarle, saludarle, ofrecerle ayuda ni invitarlo a hacer algo. Si un japonés recibe una invitación de un interlocutor en una relación interpersonal más o menos distanciada, aquél la rechaza porque, primero piensa que puede ser una invitación protocolaria y, luego, considera la imagen negativa de éste. Al recibir el elogio por un desconocido, un japonés suele negar el contenido del elogio por modestia, porque en esta sociedad no se ve bien el acto que refuerza su propia imagen y, además, lo normal es que el elogio recibido por una persona cercana se niegue o se minimice el contenido del elogio.

En la sociedad medellinense no se le otorga un distanciamiento significativo a una interacción con los interlocutores no cercanos, es decir, no se preocupa mucho de la imagen negativa del interlocutor desconocido, sino que se satisface la imagen positiva de éste. Por consiguiente, un medellinense tiende a mirar a un interlocutor desconocido, hablarle, saludarle, ofrecerle ayuda o, incluso, invitarlo a hacer algo. Si un medellinense recibe una invitación de un interlocutor en una relación interpersonal no tan solidaria, aquél, en comparación en el caso japonés, tiende a aceptarla, considerando la imagen positiva de éste. Si recibe un elogio en una relación interpersonal distanciada, un medellinense tiende a aceptarlo con un “gracias”, por ejemplo, tratando de salvar la imagen positiva del interlocutor.

De lo descrito anteriormente se puede afirmar que la característica de la cortesía medellinense entre desconocidos se encuentra en el eje de solidaridad (Haverkate, 2000, 2003) o acercamiento (Albelda y Briz, 2010; Briz, 2007), en el sentido de que los hablantes medellinenses tienden a emplear la cortesía valorizante, es decir, los actos de refuerzo de la imagen, como saludar, elogiar, ofrecer ayuda o invitar, que apoyan a los interlocutores en la interacción comunicativa (volver a saludar, aceptar el elogio, ofrecimiento de una ayuda y una invitación) en este contexto interaccional (Albelda, 2003: 300; Albelda y Briz, 2010: 242). En cambio, la cortesía japonesa se encuentra en el eje del distanciamiento, por el hecho de que tiende a pasar casi lo contrario en comparación con el caso medellinense. En lo que se refiere a las nociones de *imagen de autonomía* y *afiliación* (Bravo, 1999, 2001, 2003, 2004) y sus contenidos concretos (Hernández, 1999, 2001, 2003, 2004), es posible afirmar que, en el contexto interaccional entre desconocidos, en la cultura medellinense cabría el valor de confianza o lo amigable para la categoría de la afiliación, y en la cultura japonesa, el valor de respeto. En cuanto a la categoría de *autonomía*, el presente estudio no se ocupa de ello.

Estos comportamientos japoneses les pueden parecer a los medellinenses como antipáticos o fríos, y los comportamientos medellinenses pueden parecer a los japoneses como confianzudos o descarados. No obstante, no es significativo, como dice Thomas (1995), decir que los miembros de una cultura son más cordiales que los de la otra o viceversa. Entonces, si los dos son conscientes de la variabilidad de la norma de la pragmática sociocultural de una cultura a otra y la diferencia de ésta entre dos culturas, se puede evitar estas opiniones negativas sobre cada sociedad. Al respecto, es importante señalar que tanto los japoneses como los medellinenses son tolerantes ante los comportamientos no adecuados de los extranjeros. Pues, cuando un medellinense interacciona en español con un japonés, es importante tener paciencia y tolerancia, comprendiendo la norma de la pragmática sociocultural a la que pertenece este último, que es diferente a la norma medellinense. Y si este japonés no sabe la norma medellinense, puede enseñársela. Un japonés, en una interacción en japonés con un medellinense, puede hacer lo mismo. De esta manera, se puede evitar malentendidos y conflictos, y se facilita establecer y mantener una relación interpersonal armoniosa. Así, a

medida que pasa el tiempo, los dos estarán adquiriendo poco a poco la norma de la pragmática sociocultural respectiva y, algún día, parecerán nativos de la lengua meta respectiva.

En lo que se refiere a la edad, se debe afirmar que en la cultura medellinense no se le otorga significativamente el poder, pero en la japonesa es un factor primordial en relación en el concepto de *poder*. El valor de la puntualidad es muy importante para los japoneses, porque por romper esta norma se amenaza de manera simultánea dos imágenes del interlocutor y, por ende, es importante tratar de llegar siempre a tiempo, o incluso, antes de la hora prometida; y si un extranjero llega tarde, debería pedir expresamente una disculpa sincera, con un gesto penoso, y no sería conveniente enumerar una serie de justificaciones.

Con el fin de llegar a una conclusión científicamente corroborada, se espera una investigación cuantitativa basada en un análisis estadístico, con datos empíricos, la cual en este momento no se ha realizado en Medellín.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo-Halvick, A. (2008). ¿Qué onda vos...? ¿Cortés o descortés en la interacción verbal juvenil? En Briz, A. et ál. (Eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral, III Coloquio Internacional del Programa EDICE* (pp. 224-239). Valencia, Estocolmo: Universidad de Valencia y Programa EDICE.
- Agustín Llach, M. P. (2006). La competencia pragmática y los errores pragmático-léxicos en la clase de ELE. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 96-102). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Ainciburu, M. C. (2006). La negociación de la forma de tratamiento pronominal: una aplicación en el español de los negocios. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 103-114). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Alba-Juez, L. (2008). Sobre algunas estrategias y marcadores de descortesía en español peninsular y argentino: ¿son españoles y argentinos igualmente descorteses? En Briz, A. et ál. (Eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral, III Coloquio Internacional del Programa EDICE* (pp. 80-97). Valencia, Estocolmo: Universidad de Valencia y Programa EDICE.
- Albelda Marco, M. (2003). Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 298-305). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.

- \_. (2004). Cortesía en diferentes situaciones comunicativas. La conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal. En Bravo, D. et ál. (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 109-134). Barcelona: Ariel.
- \_. (2005). La intensificación en el español coloquial. Tesis doctoral. Universitat de València.
- \_. (2008). Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento. En Briz, A. et ál. (Eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral, III Coloquio Internacional del Programa EDICE* (pp. 98-113). Valencia, Estocolmo: Universidad de Valencia y Programa EDICE.
- \_. (2010). ¿Cómo se reconoce la atenuación? Una aproximación metodológica basada en el español peninsular hablado. En Orletti, F. et ál. (Eds.), *(Des)cortesía en español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio* (pp. 47-70). Roma, Estocolmo: Università degli Studi Roma Tre-Edice.
- Albelda Marco, M. y Briz Gómez, A. (2010). Aspectos pragmáticos. Cortesía y atenuantes verbales en las dos orillas a través de muestras orales. En Aleza Izquierdo, M. et ál. (Eds.), *La lengua española en América: normas y usos actuales* (pp. 237-260). Valencia: Universitat de València.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Bachman, L.F. (1990). *Fundamental Considerations in Language Testing*. Oxford: Oxford University Press.
- Barros García, M. J. (2010). Actos de habla y cortesía valorizadora: las invitaciones. *Tonos digital Revista Electrónica de Estudios Filológicos*, 19.
- Beebe, L. M., Takahashi, T. & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. In Krashen, S. D., Scarcella, R. & Andersen, E. (Eds.), *On the Development of Communicative Competence in a Second Language* (pp. 55-73). Cambridge, MA: Newbury House.
- Blas Arroyo, J. L. (2005). Los grados de la cortesía verbal: reflexiones en torno a algunas estrategias comunicativas y recursos lingüísticos en el español peninsular contemporáneo. *Revista Internacional de Lingüística Iberoamericana*, 3 (5), 9-29.
- Blum-Kulka, S. (1990). Interlanguage pragmatics: The case of requests. In Phillipson, R. et ál. (Eds.), *Foreign / Second Language Pedagogy Research* (pp. 255-272). Clevedon: Multilingual Matters.
- Blum-Kulka, S., House, J. & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- Bolívar, A. (2001). El insulto como estrategia en el diálogo político venezolano. *Oralia*, 4, 47-73.
- Brandimonte, G. (2006). Competencia pragmática e interferencias culturales en la enseñanza del español a estudiantes italianos. En A. Álvarez et al. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 196-207). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Bravo, D. (1999). ¿Imagen “positiva” vs. Imagen “negativa”? : pragmática socio-cultural y componentes de face. *Oralia*, 2, 155-184.
- \_. (2000). La atribución de significados en el discurso hablado: perspectivas extrapersonales e intrapersonales. En Bustos, J. J. et ál. (Eds.), *Lengua, discurso y texto* (Vol. 2, pp. 1.501-1.514). Madrid: Visor-UCM.
- \_. (2001). Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español. *Oralia*, 4, 299-314.

- \_. (2003). Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 98-108). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- \_. (2004). Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía. En Bravo, D. et ál. (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 15-38). Barcelona: Ariel.
- \_. (2005). Competencia en la pragmática sociocultural del español. Actos de habla y cortesía. En Medrano, J. M. (Ed.), *Actas del II Coloquio Internacional del Programa EDICE: "Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas"* (pp. 363-374). Costa Rica, Estocolmo: Universidad de Costa Rica y Programa EDICE.
- Briz Gómez, A. (1998). *El español coloquial. Esbozo de pragmatogramática*. Barcelona: Ariel.
- \_. (2003). La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 17-46). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- \_. (2007). Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América. *LEA*, 29, 1, 5-40.
- Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Canale, M. & Swain, M. (1980). Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing. *Applied Linguistics*, 1 (1), 1-47.
- Carrasco Santana, A. (1999). Revisión y evaluación del modelo de cortesía de Brown y Levinson. *Pragmalingüística*, 7, 1-44.
- Cohen, A. D. & Olshtain, E. (1981). Developing a measure of sociocultural competence: The case of apology. *Language Learning*, 3, 113-134.
- De Pablos Ortega, C. (2006). La enseñanza de aspectos sociopragmáticos en el aula de ELE. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 515-519). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Dumitrescu, D. (2005). Agradecer en una interlengua. Una comparación entre la competencia pragmática de los estudiantes nativos y no nativos del español en California, Estados Unidos. En Medrano, J. M. (Ed.), *Actas del II Coloquio Internacional del Programa EDICE: "Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas"* (pp. 375-406). Costa Rica, Estocolmo: Universidad de Costa Rica y Programa EDICE.
- Eelen, G. (2001). *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St. Jerome Publishing.
- Fraser, B. (1990). Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*, 14: 219-236.
- Fraser, B. & Nolen, W. (1981). The association of deference with linguistic form. *International Journal of Sociology of Language*, 27, 93-111.
- Galindo Merino, M. M. (2006). La transferencia pragmática en el aprendizaje de ELE. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 289-297). Oviedo: Universidad de Oviedo.

- García Mata, J. (2006). Transferabilidad de la competencia pragmática. Implicaciones derivadas de la enseñanza de español como segunda lengua (E/SL) a niños inmigrantes. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 298-307). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Garrido Rodríguez, M. (2006). Cortesía y actos de habla en la enseñanza de E/LE. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 308-317). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: essays on face-to-face behavior*. New York: Pantheon Books.
- Grande Alija, F. J. (2006). La cortesía verbal como reguladora de las interacciones verbales. En Álvarez, A. et al. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 332-342). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- \_. (2000). Estrategias de cortesía. Análisis intercultural. *Forma y Función*, 13, 17-30.
- \_. (2003). El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 60-70). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- \_. (2004). El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española. En Bravo, D. (Ed.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 55-65). Barcelona: Ariel.
- Hernández Flores, N. (1999). Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: the case of advice. *Pragmatics*, 9: 1, 37-49.
- \_. (2001). La cortesía en la conversación española de familiares y amigos. Tesis doctoral. Universidad de Aalborg.
- \_. (2003). Cortesía y contextos socioculturales en la conversación de familiares y amigos. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 121-127). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- \_. (2004). La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social. En Bravo, D. et ál. (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 95-108). Barcelona: Ariel.
- \_. (2006). Actividades de autoimagen, cortesía y descortesía: tipos de actividades de imagen en un debate televisivo. En Blas Arroyo, J. L. et ál. (Eds.), *Discurso y sociedad. Contribuciones al estudio de la lengua en contexto social* (pp. 637-648). Castellón: Universidad Jaume I.
- Holmes, J. (1995). *Women, Men and Politeness*. London: Longman.
- House, J. (1996). Developing pragmatic fluency in English as a foreign language: Routines and metapragmatic awareness. *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 225-252.
- Hymes, D. (1972). On Communicative competence. In Pride, J. B. & Holmes, J. (Eds.), *Sociolinguistics* (pp. 269-293). London: Penguin.
- Ide, R. (1998). Sorry for your kindness: Japanese interactional ritual in public discourse. *Journal of Pragmatics*, 29, 509-529.

- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 8, 223-248.
- Jang, J. S. (2006). "Papi, pásame el lapicero azul, por fa". Reflexión del término cortés en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson. *Fons Linguae*, 26, 31-49.
- Kasper, G. (1992). Pragmatic transfer. *Second Language Research*, 8, 203-231.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1992). *Les interactions verbales II*. París: Armand Colin.
- \_. (1996). *La conversation*. París: Seuil.
- \_. (2004). ¿Es universal la cortesía? En Bravo, D. et ál. (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 39-53). Barcelona: Ariel.
- Kondo, S. (1997). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English: Longitudinal study on Interlanguage Apologies. *Sophia Linguistica*, 41, 265-284.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. New York: Longman.
- Llorente, L. I. (2006). ¿Somos irresponsables?: la expresión de los sucesos imprevistos en español. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 412-420). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Mao, L. R. (1994). Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, 21, 451-486.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journals of Pragmatics*, 12, 403-426.
- Mey, J. L. (2001). *Pragmatics: An Introduction*. 2nd Edition. Oxford: Blackwell.
- Mills, S. (2003). *Gender and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Murillo Medrano, J. (2003). La cortesía verbal en situaciones de habla en Costa Rica: hacia la comprensión de la imagen social en su contexto sociocultural. En Bravo, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE: "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes"* (pp. 128-142). Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- Noblia, M. V. (2001). Más allá de la "Netiquette". La negociación de la cortesía y del español en las "chats". *Oralia*, 4, 149-175.
- O'Driscoll, J. (1996). About face: a defence and elaboration of universal dualism. *Journal of Pragmatics*, 25, 1-32.
- Olshtain, E. & Cohen, A. (1983). Apology: A speech act set. In Wolfson, N. & Judd, E. (Eds.), *Sociolinguistics and second language acquisition* (pp. 18-35). Rowley, MA: Newbury House.
- Ordóñez Núñez, L. E. (1999). Evaluación de un programa de educación física en el contexto educativo escolar: la importancia del contenido y las actuaciones del profesor de educación física. En Anguera Algilaga, M. T. (Ed.), *Observación en deporte y conducta cinésico-motriz: aplicaciones* (pp. 161-198). Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Páez Urdaneta, I. (1981). *Historia y geografía hispanoamericana del voseo*. Caracas: La casa de Bello.
- Placencia, M. H. (2001). Percepciones y manifestaciones de la (des)cortesía en la atención al público. El caso de una institución pública ecuatoriana. *Oralia*, 4, 177-212.

- Pons Bordería, S. (2005). *La enseñanza de la pragmática en la clase de ELE*. Madrid: Arco Libros.
- Rose, K. R. & Ng, C. (2001). Inductive and deductive teaching of compliments and compliment responses. In Rose, K. R. & Kasper, G. (Eds.). *Pragmatics in Language Teaching* (pp. 145-170). New York: Cambridge University Press.
- Searle, J. R., & Vanderveken D. (1985). *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Selinker, L. (1972). Interlanguage. *International Review of Applied Linguistics*, 10, 209-231.
- Sifianou, M. (1992). *Politeness Phenomena in England and Greece. A cross-cultural Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Smart, C. E. J. (1977). Manners in Private and Public. *Korea Journal*, 17 (12), 25-27.
- Solis Casco, I. M. (2006). La pragmática en el aula de ELE: los actos de habla indirectos. En Álvarez, A. et ál. (Eds.), *Actas del XVI Congreso Internacional de ASELE* (pp. 607-615). Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Spencer-Oatey, H. (2000). Introduction: Language, culture and rapport management. In Spencer-Oatey, H. (Ed.), *Culturally Speaking: Managing Rapport through Talk Across Cultures* (pp. 1-10). London: Continuum.
- Takahashi, S. (2001). The role of input enhancement in developing pragmatic competence. In Rose, K. R. & Kasper, G. (Eds.), *Pragmatics in Language Teaching* (pp. 171-199). Cambridge: Cambridge University Press.
- Takiura, M. (滝浦真人) (2005). 「日本の敬語論—ポライトネス理論からの再検討」 東京: 大修館書店 [Takiura, M. (2005). *Formas honorificas en japonés: revisión desde la teoría de la cortesía*. Tokyo: Taishukan-Shoten].
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4, 91-112.
- \_. (1995). *Meaning in interaction: an introduction to pragmatics*. Longman: London.
- Usami, M. (宇佐美まゆみ) (2001). 「ポライトネス理論から見た<敬意表現>どこが根本的に違うのか」 『月刊言語』 30 (12), 大修館書店: 18-25 [Usami, M. (2001). Formas honorificas desde la teoría de la cortesía: la diferencia radical. *Gekkan-Gengo*, 30 (12), 18-25].
- Watts, R. (1992). Linguistic politeness and politic behaviour: Reconsidering claims for universality. In Watts, R. (Ed.), *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice* (pp. 21-42). Berlin: Mouton de Gruyter.
- \_. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, R., Ide, S. & Ehlich, K. (1992). *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Wolfson, N. (1981). Compliments in cross-cultural perspective. *TESOL Quarterly*, 15, 117-124.

## EL AUTOR

- \*\* Ji Son Jang es profesor asistente de la Facultad de Comunicaciones de la Universidad de Antioquia en el área de lingüística. Es licenciado en Español y literatura de la Universidad de Eichi (Amagasaki, Japón), magíster en Lingüística de la Universidad de Antioquia, Ph.D en Estudios de lenguaje y cultura de la Universidad Kansai Gaidai (Hirakata, Japón). Correo electrónico: [tetsuji\\_miyahara@hotmail.com](mailto:tetsuji_miyahara@hotmail.com)