



La aceptación de la oferta en español y árabe: análisis empírico

The Acceptance of the Offer in Spanish and Arabic: Empirical Analysis

Hagar Omar Saber AHMED

Universidad Pablo de Olavide, España

Saad MOHAMED SAAD

Universidad Pablo de Olavide, España

Resumen: Nuestro objetivo es analizar el papel de la distancia social y el poder en la formulación del acto de habla de la aceptación de ofertas en español peninsular y árabe dialectal egipcio. Para la recogida de datos nos basamos en el instrumento del juego de rol. Nuestros informantes son jóvenes egipcios y españoles con un nivel sociocultural medio alto. Los resultados más destacados indican que suele haber una fase de rechazo-insistencia en la intervención de los egipcios, independientemente del grado de relación entre los hablantes. En español, esta fase solo aparece en los casos de relación cercana. Pese a que la configuración de la aceptación es similar en las dos lenguas en este último caso, aún existen otras divergencias que separan a egipcios y españoles a la hora de formular este acto. Los datos obtenidos pueden ser útiles de cara a la enseñanza del español y árabe como lenguas extranjeras.

Palabras clave: actos de habla; aceptación; oferta; español peninsular; árabe egipcio.

Abstract: Our goal is to analyse the role of social distance and power in the formulation of the speech act of acceptance of offers in Peninsular Spanish and Egyptian Arabic. For the collection of data, we rely on the instrument of role-playing. Our participants are young Egyptians and Spaniards, men and women, with a medium-high socio-cultural level. The most significant results indicate that there is a phase of rejection-insistence in the intervention of the Egyptians, regardless of the degree of relationship between the speakers. In Spanish, this phase only appears in cases of close relationship. Although the configuration of acceptance is more similar in the two languages in the latter case, there are still other divergences that separate Egyptians and Spaniards when it comes to formulating this act. The data obtained might be useful for the teaching of Spanish and Arabic as foreign languages.

Keywords: Speech Acts; Acceptance; Offer; Peninsular Spanish; Egyptian Arabic.



Introducción

A lo largo de la historia, los métodos de enseñanza de idiomas han estado en continuo desarrollo para adaptarse a las necesidades del hombre. En las últimas décadas del siglo XX, los investigadores empezaron a prestar atención a la enseñanza de los aspectos culturales, junto con los demás elementos lingüísticos, puesto que se dieron cuenta de que la falta de conocimiento cultural podía causar transferencia pragmática y, consecuentemente, la comunicación podía acabar fallando (Thomas, 1983; Jia, 2007). En muchas ocasiones, esto se debe a las diferencias entre las distintas culturas a la hora de realizar un mismo acto de habla (Beebe y Takahashi, 1989; Eisenstein y Bodman, 1986; Félix-Brasdefer, 2008).

El *Diccionario de términos clave de ELE* del Centro Virtual Cervantes¹ define la transferencia como el empleo en una lengua dada (comúnmente, la extranjera o LE) de elementos propios de otra (normalmente, la nativa). En el proceso de aprendizaje de una LE, el individuo intenta vincular la nueva información con los conocimientos previos para facilitarse así la tarea de su adquisición. Al recurrir a los conocimientos relacionados con la L1 (y otros idiomas) en la formulación de hipótesis sobre la LE, pueden producirse procesos de transferencia. Este aprovechamiento de los conocimientos previos constituye una estrategia de aprendizaje y comunicación mediante la cual se compensan ciertas limitaciones vinculadas con el dominio de la LE. En esta línea, Wolfson (1989: 141) explica que la transferencia pragmática es el uso de las reglas de comunicación propias de la lengua nativa cuando se interactúa con miembros de la comunidad de habla anfitriona o, simplemente, cuando se habla o escribe en un segundo idioma. Asimismo, Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990: 56) señalan que la transferencia pragmática es el uso de la competencia comunicativa y sociocultural propia de L1 en la realización de actos de habla en L2 para lograr una función particular del lenguaje.

Una manera de disminuir esta transferencia es enseñar a los alumnos cómo realizar eficientemente los distintos actos de habla en la lengua meta. Pero para hacerlo, hemos de realizar antes una serie de estudios contrastivos al respecto. La teoría de los actos de habla fue creada por Austin en 1962 y desarrollada posteriormente por Searle en 1969. En su libro, Austin (1962: 4-6) explica que las palabras no son meros sonidos, sino que se usan para hacer cosas.

Abundan en la actualidad las investigaciones que estudian la relación entre la formulación de diferentes actos de habla y la cortesía lingüística en hablantes nativos y no nativos de varios idiomas (Díaz Pérez, 2003; Félix Brasdefer, 2008; Siebold, 2008; Morkus, 2009, etc.). En estos estudios, el inglés ocupa un lugar central. Pocas son las investigaciones relacionadas con el español y el árabe. De entre los escasos estudios realizados en este último ámbito, podemos destacar trabajos como los de Ramajo Cuesta (2015) sobre los cumplidos en español y árabe libanés, Vicente Molinero y Horno Chéliz (2016) acerca de los saludos en español peninsular y árabe marroquí o el de Anssari Naim (2011), que analiza los actos de agradecimiento, la invitación y el cumplido en estas mismas dos variedades lingüísticas. A su vez, Barhoumi (2018) estudia los cumplidos en español

¹ https://cvc.cervantes.es/ENSENANZA/biblioteca_ele/diccio_ele/default.htm.

y árabe tunecino, mientras que El Imrani (2015) analiza la petición en árabe marroquí, español y polaco.

Los actos de habla que han conseguido suscitar más interés entre los investigadores hasta la fecha son la petición (Walters, 1979; Yeung, 1997; Alaoui, 2011, etc.), el rechazo (Félix-Brasdefer, 2003; Morkus, 2009; Ghazanfari, 2013, etc.), el agradecimiento (Pablos-Ortega, 2010; Al-Shaer, 2013; Demir y Takkaç, 2016, etc.), el cumplido (Lorenzo-Dus, 2001; Sadeghi y Zarei, 2013; Ebadi y Salman, 2015, etc.) y la disculpa (Cordella, 1991; Fahmi y Fahmi, 2008; Chamani y Zareipur, 2010, etc.). Todos estos actos se caracterizan por ser susceptibles de dañar la imagen de los interlocutores si se emplean de forma inadecuada, causando así ciertos malentendidos entre personas procedentes de diferentes culturas. Pese a que la aceptación es otro acto que podría causar el mismo efecto, aún son sumamente escasos los trabajos que se centran en su análisis. Nuestro objetivo en el presente estudio es analizar este acto en español peninsular y árabe egipcio, con el fin de desvelar las diferencias que podrían separar su formulación en ambas lenguas. Nos limitaremos aquí a estudiar el efecto que podrían tener el poder y la distancia social en la conformación de este acto en los dos idiomas. Dentro de este marco, nuestra investigación se ceñirá, además, al análisis de la aceptación de la oferta de una ayuda económica o un regalo.

La aceptación

Según la RAE, aceptar es “recibir voluntariamente y sin oposición lo que se da, ofrece o encarga”. Se trata, pues, de una reacción que manifiesta el individuo ante otro acto que se le presenta, esto es, la ayuda económica o regalo que se le ofrece, tal como sucede en el supuesto que en este trabajo nos incumbe. En tal caso, con la aceptación el hablante se pone de acuerdo con el interlocutor para la realización de la acción que se propone, a saber, la admisión del regalo o dinero ofrecido. Estamos, por lo tanto, ante una situación que requiere un alto grado de empatía y equilibrio entre las personas implicadas, que dejaría su huella en la forma en la que se puede realizar este acto de habla en cada lengua en concreto, en función de los parámetros socioculturales vigentes. Quien ofrece el regalo o ayuda acomete cierto esfuerzo para manifestar una actitud amistosa hacia el beneficiario, mostrándole que su aceptación es deseada y apreciada. Consecuentemente, la decisión que adopte este último podría afectar a la relación entre ambos. Con la aceptación de la oferta, el beneficiario demostrará al autor de la misma que su actitud cordial y amistosa es correspondida. Su rechazo cerraría la puerta a cualquier posible interpretación en este sentido, por lo que ha de ser realizada con sumo cuidado. No obstante, la aceptación de la oferta podría poner también en riesgo la imagen del beneficiario, puesto que así quedaría en deuda, en algún sentido, con respecto al autor de la oferta, lo cual le obligaría a realizar ciertos actos en el futuro para poder reestablecer el equilibrio perdido, que caracterizaba la relación en un primer momento. Con el término *imagen* no nos referimos aquí a una concepción tan estrecha como la que se viene asignando a los conceptos de “imagen positiva” e “imagen negativa” que nos legaron Brown y Levinson (1987), sino más bien a un concepto más amplio que tiene que ver con la imagen que, en términos generales, podría proyectar el individuo en su comunidad en lo que a sus atributos personales se

refiere y/o la idea que de él pueden tener las demás personas con las que interactúa socialmente. No obstante, antes de emprender nuestra investigación hemos de exponer primero los estudios realizados hasta la fecha en relación con el acto de habla de la aceptación, así como el modo de llevar a cabo el análisis empírico que pretendemos efectuar en este trabajo.

Estudios previos

El primer estudio que aborda esta cuestión es el de Hua, Wei y Yuan (2000). Aplicando una metodología basada en el análisis conversacional, los autores de este trabajo analizan el acto de la aceptación de regalos en la cultura china como un gesto cuya finalidad es establecer una relación de armonía entre los miembros de la sociedad. Para conseguirlo, dos principios básicos han de regir este acto: la sinceridad y el equilibrio. Así, desde la perspectiva de quien ofrece una dádiva, la oferta ha de ser sincera. A su vez, el beneficiario tiene el deber de asegurarse de que dicha oferta se caracteriza realmente por este mismo rasgo antes de aceptarla. Desde el punto de vista del segundo principio, el autor de la oferta ha de procurar no obligar a su interlocutor a aceptar ningún regalo que no quiera, protegiendo al propio tiempo la imagen de este último mediante la eliminación de cualquier elemento que pueda sugerir que el receptor del regalo tiene alguna necesidad que hay que satisfacer. Por su parte, quien recibe el regalo ha de mostrar cierto equilibrio entre, por un lado, no herir los sentimientos del interlocutor, rechazando la oferta de forma directa, y no parecer codicioso, por el otro, aceptando la dádiva a la primera. De ahí surge la secuencia que normalmente caracteriza este acto de habla en chino, la cual ha de contener los siguientes componentes: oferta-rechazo-insistencia en la oferta-insistencia en el rechazo-tercera oferta y aceptación final.

En un trabajo posterior, Weiyi (2007) revisa lo establecido en el artículo que acabamos de exponer señalando que la secuencia que caracteriza este acto en chino dependerá siempre del grado de relación íntima entre los hablantes, combinando así los siguientes dos conceptos de la cultura china: “guanxi”, esto es, el tipo de relación que los une, y “mianzi”, o sea, la protección que se haga de la imagen del otro. Cuanto más sólida sea la primera, menos necesidad habrá de tener en consideración la segunda, lo cual contribuirá a eliminar las fases de insistencia que puede haber en este acto de habla. El autor de este trabajo afirma, además, que tras la publicación del anterior artículo se produjo un cambio en los parámetros culturales relacionados con la oferta en chino, que afecta a los jóvenes menores de treinta años. En este sentido, Weiyi cree que debido a la influencia que tiene la cultura occidental en estos jóvenes, más abiertos al mundo exterior, dichos hablantes tienden a realizar el acto en cuestión de forma abierta, siendo normal en su discurso la eliminación de las fases de insistencia.

Al-Khatib (2006) estudia la invitación, así como las dos posibles respuestas a este acto en el árabe dialectal jordano, esto es, la aceptación y el rechazo. En su trabajo, afirma que en Jordania el que hace la oferta ha de insistir en ella, mientras que quien la recibe tiene que rechazarla con cierta timidez en un primer momento, pero con la intención de aceptarla posteriormente. La falta de insistencia por parte del autor de la invitación quitará seriedad a la oferta, en tanto que aceptarla a la primera denotará la codicia del beneficiario. El autor recalca que la aceptación de la invitación es la respuesta preferida para los jordanos. Rechazarla puede ser visto

como un acto que amenaza la imagen del interlocutor, por lo que esta respuesta negativa tiene que hacerse mediante el uso de estrategias indirectas y con un gran número de elementos que puedan mitigar su efecto. Se ha de procurar posponer el rechazo colocándolo al final del turno de palabras o hacerlo preferiblemente en varios turnos. La aceptación de la invitación tiende a ser realizada, en cambio, mediante el uso de estrategias directas, sin mucho retraso ni explicaciones o mitigadores. En la formulación de la aceptación, los jordanos suelen utilizar expresiones que denotan sentimientos de gratitud y aprecio con respecto al interlocutor en el 50 % de los casos. A su vez, el uso de palabras que denotan buenos deseos asciende al 21 % de las situaciones. Los porcentajes de uso de expresiones que pretenden fortalecer la relación entre los interlocutores, así como de los cumplidos y palabras que manifiestan la alegría del beneficiario son del 13 %, el 10 % y el 6 %, respectivamente. Al-Khatib consigna que, en Jordania, el acto de aceptación suele comprender los siguientes tres elementos: a) una expresión que refleja agradecimiento o aprecio por parte del receptor, seguida, primero, por b) una unidad lingüística que manifiesta sus buenos deseos y, posteriormente, por c) una fórmula que expresa la buena relación entre los interlocutores y/o el uso de algún cumplido.

Metodología

Sujetos

Veinte personas actúan como informantes del presente estudio, que se dividen en dos grupos iguales, de cinco hombres y cinco mujeres cada uno. El primer grupo está formado por hablantes nativos del español peninsular y el segundo por hablantes nativos del árabe dialectal de Egipto. Su edad ronda entre los veintisiete y los treinta y seis años. Todos tienen carrera universitaria y uno tiene un máster. Su nivel sociocultural es medio alto.

Instrumentos de investigación

Los instrumentos de la presente investigación son: a) un cuestionario de antecedentes que consiste en una serie de preguntas para recoger datos relacionados con los participantes en cuanto a elementos como su género, edad y nivel educativo; y b) dos juegos de rol abiertos (cfr. apéndice). Las escenas empleadas evocan y estimulan la realización del acto de la aceptación. Los dos escenarios están diseñados para tener en cuenta dos variables esenciales: la distancia social y el poder, aspectos que suelen ir íntimamente vinculados. Para impedir el efecto no deseado de cualquier otro factor, hemos neutralizado el papel de elementos como 1) el género, al dividir los informantes en dos grupos iguales de hombres y mujeres, así como 2) la edad, la procedencia y el nivel educativo, al recurrir a informantes con un nivel sociocultural medio alto, procedentes todos de una única ciudad representativa de cada una de las dos culturas (Sevilla y El Cairo) y con una diferencia de edad de apenas diez años.

La tabla 1 refleja los elementos relacionados con ambos escenarios (con la indicación de los rasgos relacionados con el poder y la distancia social desde la perspectiva de quien formula la aceptación):

Juego de rol número	Ubicación	Objeto de la aceptación	Relación entre los interlocutores
1	Empresa	Dinero	-Poder/+distancia
2	Casa	Regalo	-Poder/-distancia

Tabla 1. Las dos situaciones de juego de rol

Tanto el cuestionario de antecedentes como las situaciones relacionadas con estos juegos de rol son traducidos al árabe egipcio por ambos investigadores. Los juegos de rol son grabados posteriormente usando una grabadora de voz digital. Después se transcriben utilizando el sistema de Jefferson (2004). Elegimos el juego de rol en particular porque es el método más cercano al uso real del lenguaje, que permite al investigador crear "situations in which the occurrence of a particular speech act is likely in circumstances in which the occurrence can be recorded and/or video-taped, thus making posible the close analysis of long interaction sequences of comparable data" (Gass y Houck, 1995: 47). No obstante, este tipo de metodología no está exento de problemas, puesto que su administración y análisis requieren el empleo de un gran número de horas de trabajo, sin dejar de ser, al fin y al cabo, un juego de rol, en el que los participantes formulan lo que piensan que podrían proferir en una situación real y con los mismos turnos de palabra que podría haber. Así pues, con todo ello y pese a las grandes ventajas que puede ofrecer este método, el investigador no se libraría del todo de las dudas que pueden surgir acerca del grado de representatividad que tiene el corpus con el que se trabaja respecto al uso real del lenguaje (Houck y Gass, 1995: 48).

Procedimiento de recogida de los datos

Como primer paso, el cuestionario de antecedentes se entrega a varios amigos, tanto en Egipto como en España, para su distribución entre conocidos y parientes, con el fin de poder elegir sujetos que sean compatibles con el estudio que se pretende llevar a cabo. Tres asistentes son entrenados posteriormente para interactuar con los participantes en las dos situaciones anteriormente señaladas. Uno es nativo del español, de la ciudad de Sevilla, y de unos treinta y seis años de edad. Las otras dos personas son mujeres nativas del árabe egipcio, residentes en El Cairo, cuyas edades son de treinta y tres y veintisiete años, respectivamente. Antes de grabar las entrevistas con los sujetos, los investigadores practican los dos escenarios con los asistentes para asegurarse de su habilidad en la realización de los estímulos necesarios para la recogida de los datos relacionados con la aceptación. En las entrevistas, cada participante entra individualmente. El asistente lo saluda, explicándole que van a grabar las situaciones requeridas. Acto seguido, se realizan los juegos de rol planeados.

Análisis de los datos

Para el análisis de los datos, nos hemos basado en el sistema de codificación ideado por Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990), según el cual las fórmulas

semánticas empleadas en este acto podrían clasificarse en tres grupos diferentes: directas, indirectas y adjuntas. Gudykunst y Ting-Toomey (1988: 100) establecen que son directas todas aquellas estrategias que encarnan e invocan las verdaderas intenciones de los hablantes, manifestando los gustos, necesidades y deseos que estos tienen durante el proceso de comunicación. Hemos encontrado en nuestro corpus dos tipos de aceptación directa:

- Enunciados performativos: son, según Leech (1983: 215), expresiones de autodenominación, en las que el verbo se refiere, en general, al acto en el que el hablante está implicado en el momento del discurso.
- Enunciados no performativos: los hemos dividido en dos categorías: a) aceptación plana; y b) expresión de la determinación de realizar el acto.

Por otro lado, Gudykunst y Ting-Toomey indican que, a diferencia de la anterior categoría, la aceptación indirecta consiste en una serie de estrategias camufladas, puesto que esconden las intenciones, necesidades y objetivos verdaderos del hablante. Por su parte, Brown y Levinson señalan que los hablantes recurren a este tipo de estrategias para minimizar la amenaza que pueden sufrir uno o varios interlocutores al realizar un acto de habla susceptible de dañar la imagen (1987: 215-317). A su vez, Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990: 57) afirman que los adjuntos no forman parte de la aceptación, sino que son modificadores externos que los hablantes utilizan para proteger la imagen positiva de su interlocutor, manifestándole sentimientos de solidaridad.

En los cuarenta juegos de rol grabados, hemos detectado el uso de veinte estrategias diferentes de aceptación: tres directas, doce indirectas y siete adjuntas. La mayor parte es aplicada por los dos grupos. Sin embargo, hay excepciones en cuanto al uso de algunas estrategias. Por ejemplo, hemos observado que las estrategias de poner una condición o expresar molestia son empleadas solamente por el grupo egipcio. A su vez, las técnicas de hacer una promesa o un cumplido son aplicadas exclusivamente por el grupo español. En la tabla 2, presentamos el esquema de codificación empleado, junto con un ejemplo aclaratorio extraído del corpus en cada caso.

En la tabla 3 se presentan los datos de uso relacionados con los dos escenarios. En los casos en los que una misma estrategia se repite en más de un punto de la conversación, se vuelve a contabilizar de nuevo.

Aceptación directa	Aceptación indirecta	Adjuntos
Enunciados performativos ("أنا موافق" "Acepto")	Pedir información ("¿Es parte de mi sueldo ese dinero?" "الفلوس دي من مرتبي يعني؟")	Expresar gratitud ("Gracias" "شكرا")
Enunciados no performativos a) Aceptación plana ("Vale" "ماشى") b) Expresar determinación para hacer el acto ("Me lo voy a quedar" "أنا حاخدها")	Dar una justificación ("Necesito mucho este dinero" "أنا محتاج جدا الفلوس دي")	Manifestar interés por mantener una relación amistosa ("¿No te enfadarás?" "مش هتزعلي؟")
	Hacer una promesa ("Yo ese dinero pienso devolvérselo lo antes posible")	Bromear ("Dame también el otro reloj" "طب ما تجيبني التانية بقي")
	Expresar vergüenza ("Estoy muy avergonzado" "أنا محرج الصراحة")	Expresar gusto ("La verdad que el reloj está guapo" "بصراحة هي الساعة حلوة")
	Poner una condición para aceptar ("Puedo aceptarlo, pero con una condición" "أنا ممكن أقبلهم بس بشرط")	Hacer un cumplido ("Tú tienes un corazón que no cabe en el pecho")
	Reprochar ("Déjate de tonterías" "بلاش هبل")	
	Expresar sorpresa ("¡No! ¡En serio!" "لا، بجد!")	
	Expresar molestia ("Pero quiero que usted sepa que, aunque acepto, estoy molesta" "بس عايزة حضرتك تبقي عارفة إني "برغم إني موافقة، أنا مضايقة")	
	Repetir una parte de la oferta ("¿Me lo quedo?" "أخد دي؟")	
	Dar una alternativa ("Me compraré otro" "أنا حبقى أجيب واحدة")	
	Manifestar incapacidad para expresarse ("No sé qué decirte" "أنا مش عارف أقولك إيه")	
Expresar desacuerdo ("Pero yo no puedo aceptarlo" "بس أنا مش حاقدر أقبل")		

Tabla 2. Códigos de aceptación

Estrategias	Informantes españoles			Informantes árabes		
	Juego de rol 1	Juego de rol 2	Número total	Juego de rol 1	Juego de rol 2	Número total
Estrategias directas						
Aceptación plana	8	---	8	6	2	8
Expresar determinación para hacer el acto	1	2	3	---	3	3
Enunciado performativo	2	---	2	2	---	2
Cifras totales	11	2	13	8	5	13
Estrategias indirectas						
Expresar desacuerdo	---	8	8	7	15	22
Pedir información	9	7	16	3	6	9
Expresar sorpresa	5	9	14	---	1	1
Poner una condición para aceptar	---	---	---	10	1	11
Manifiestar incapacidad para expresarse	3	---	3	4	3	7
Dar una justificación	6	---	6	1	---	1
Hacer una promesa	6	---	6	---	---	---
Expresar vergüenza	2	2	4	1	1	2
Reprochar	2	---	2	---	1	1
Expresar molestia	---	---	---	2	---	2
Dar una alternativa	---	2	2	---	2	2
Repetir una parte de la oferta	---	1	1	---	1	1
Cifras totales	33	29	62	28	31	59
Estrategias adjuntas						
Expresar gratitud	18	14	32	11	8	19
Expresar gusto	---	9	9	3	6	9
Manifiestar interés por mantener una relación amistosa	2	7	9	---	2	2
Bromear	---	2	2	---	3	3
Hacer un cumplido	---	2	2	---	---	---
Cifras totales	20	34	54	14	19	33

Tabla 3. Frecuencia de uso de las estrategias empleadas

Como hemos podido observar, el uso de las estrategias directas no registra diferencias entre los dos grupos en lo que a las cifras totales se refiere. No obstante, en ambos grupos, estas cifras son mayores en el caso del primer escenario. Las diferencias son más notables en el grupo español. Este mismo grupo registra un mayor número de uso de estrategias adjuntas que el árabe. Dentro de cada grupo, el porcentaje de uso de este último tipo de estrategias aumenta si pasamos del primer escenario al segundo. La figura 1 presenta una visión gráfica de la frecuencia de uso de las estrategias directas en ambos grupos.

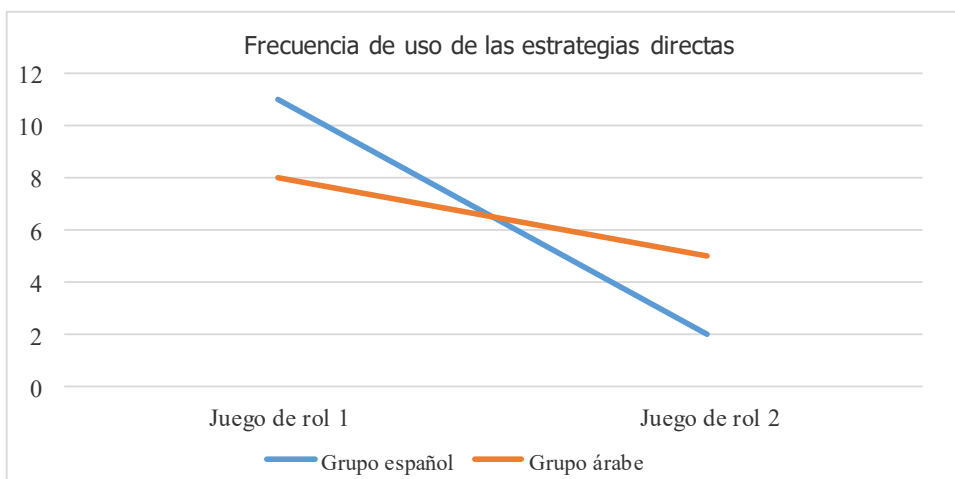


Figura. 1. Frecuencia de uso de las estrategias directas en ambos grupos

Al parecer, hay una relación inversamente proporcional entre el uso de las estrategias directas y adjuntas, esto es, conforme va aumentando la frecuencia de uso de las estrategias del primer tipo, va disminuyendo la del segundo. En la figura 2, podemos percibir las diferencias registradas en este sentido entre los dos grupos de informantes.

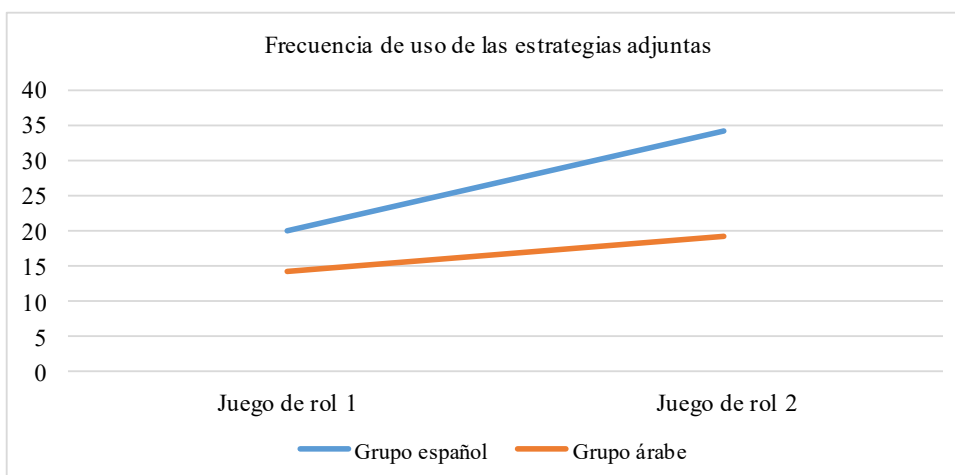


Figura. 2. Frecuencia de uso de las estrategias adjuntas en ambos grupos

En lo que al uso de estrategias indirectas se refiere, las cifras totales son similares entre los dos grupos. No obstante, hay una diferencia apreciable a favor del

grupo árabe en lo que al uso de las estrategias relacionadas con el desacuerdo y la condición se refiere. Dentro de este grupo, podemos percibir la existencia de una relación inversamente proporcional entre el desacuerdo y la condición. A su vez, el grupo español registra una mayor frecuencia de uso de las estrategias relacionadas con la sorpresa, la petición de información y la promesa. Apenas se registran diferencias en la frecuencia de uso de las demás estrategias indirectas entre ambos grupos y tampoco en las cifras internas relacionadas con los dos escenarios en cada uno de dichos grupos. En la figura 3, podemos percibir gráficamente las diferencias registradas al respecto.

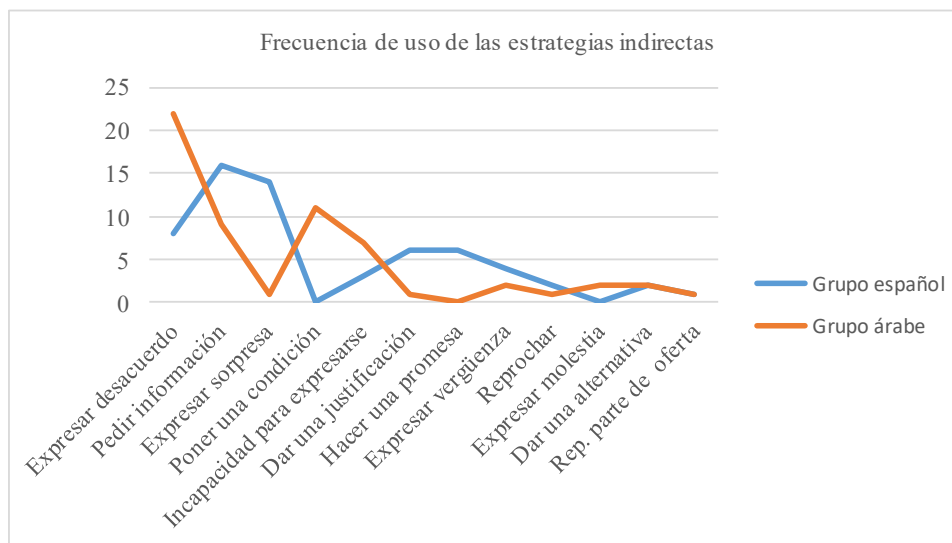


Figura. 3. Frecuencia de uso de las estrategias indirectas en ambos grupos

Basándonos en los datos expuestos en la tabla 3, podemos averiguar la secuencia más característica que puede seguir la conversación en español y árabe en cada una de las dos situaciones empleadas. Así pues, respecto al primer escenario, esto es, la oferta de una ayuda económica, si nos fijamos en las casillas que registran valores superiores al 50 % de las probabilidades, nos daremos cuenta de que, en el caso de los informantes árabes, los picos más altos aparecen en las casillas relacionadas con las siguientes estrategias: a) la gratitud, con once apariciones; b) la condición, con diez; c) el desacuerdo, con siete; y d) la aceptación plana, con seis. Esto puede indicar que en tal situación los hablantes árabes suelen empezar rechazando la oferta al manifestar su desacuerdo con el autor de la misma. De hecho, en siete de las diez situaciones grabadas, existe una clara fase de rechazo-insistencia. Dentro de esta fase, el receptor de la oferta pone una condición para aceptarla. Una vez admitida dicha condición, se inicia la fase de aceptación, en la que se emplean estrategias directas para formularla. Esta segunda fase termina con el agradecimiento y la expresión de satisfacción por parte del interlocutor. Resumiendo, podemos afirmar que la secuencia más característica de la aceptación en este escenario consta de las siguientes fases en árabe: a) rechazo, b) negociación de condiciones, c) formulación directa de la aceptación y e) expresión del agradecimiento y/o satisfacción. A continuación, presentamos, a modo de ejemplo, una muestra de interacción escogida de los datos grabados con informantes egipcios:

أ: [] أنا حاسمة إن إنتي مش في المود خالص و سألت و عرفت ده(.) و عشان كدة لو تقبلي أنا ممكن أدبكي الفلوس دي عشان أنا عايزة إن إنتي ترجعي تشتغلي بنفس الشكل(.) و الأزيمة دي تعدي

A: [...] Creo que hay algo que te preocupa. Me he interesado y me lo han contado. Por eso, si tú quieres, yo podría darte esta cantidad de dinero, porque quiero que vuelvas a trabajar como de costumbre, y que se acabe ya esta crisis.

ب: الفلوس دي من مرتبي يعني؟

B: ¿Pero es parte de mi sueldo este dinero?

أ: لأ- دي فلوس مش من مرتبك(.) دي فلوس عشان تحلي الأزيمة اللي عندك(.) و بس كده.

A: No. No es parte de tu sueldo. Es para que resuelvas el problema que tienes; nada más.

ب: أيوة بس أنا مش حأقدر الصراحة أقبل الفلوس دي(.) لو من مرتبي مفيش مشكلة ممكن أخذها كنوع من أنواع السلفة(.) لكن غير كده أنا مش حأقدر أخذ الفلوس دي.

B: Sí, pero francamente yo no podría aceptar este dinero. Si es parte de mi sueldo, no habrá problema. Lo aceptaría como un préstamo. Pero si no es así, yo no podría aceptar el dinero.

أ: خلاص نعتبر إن هي من مرتبك(.) و إنتي سديديها بالطريقة اللي إنتي عايزاها.

A: Pues bien. Consideremos que es parte de tu sueldo y que puedes devolverlo de la forma que veas oportuna.

ب: أوك(.) أنا متشكرة جدا(.) و متشكرة إن حضرتك وقفني جنبني.

B: Ok. Muchas gracias. Le agradezco mucho por haberme ayudado.

En español, los picos más altos aparecen en las casillas relacionadas con las siguientes estrategias: a) la gratitud, con dieciocho apariciones; b) la petición de información, con nueve; c) la aceptación plana, con ocho; y d) la justificación y la promesa, con seis apariciones en cada caso. Esto es indicativo de lo que suelen hacer los informantes españoles, puesto que empiezan su respuesta formulando ciertas preguntas al interlocutor con el fin de asegurarse de las intenciones que tiene. En una segunda fase formulan una aceptación directa, seguida de la manifestación de agradecimiento. En la siguiente etapa, justifican el motivo de la aceptación de esta ayuda y/o prometen la devolución de su importe. Resumiendo, pues, podríamos afirmar que la secuencia de la aceptación en español consta en este caso de las siguientes fases: a) petición de información; b) aceptación directa, con un posible agradecimiento; c) justificación y/o promesa de devolución; y d) agradecimiento. A continuación, presentamos una muestra ilustrativa de una de las intervenciones grabadas con informantes españoles:

A: ¡Toma este sobre con dinero!

B: ¿Por qué me das este sobre?

A: Porque me ha dicho el compañero que tenías un problemilla y digo, bueno, te lo voy a adelantar y yo sé que tú me lo vas dando [y:::]

B: ¿[Sería] un préstamo entonces? ¿Un adelanto? Vale (.) Bueno, en este caso te lo agradezco mucho, me va a venir bien y yo te lo voy pagando conforme, conforme vaya pudiendo. Vamos; sí, sí. Vale; pues eso. Muchas gracias.

En la figura 4, presentamos gráficamente los picos más altos registrados en relación con la situación número 1 en ambos idiomas.

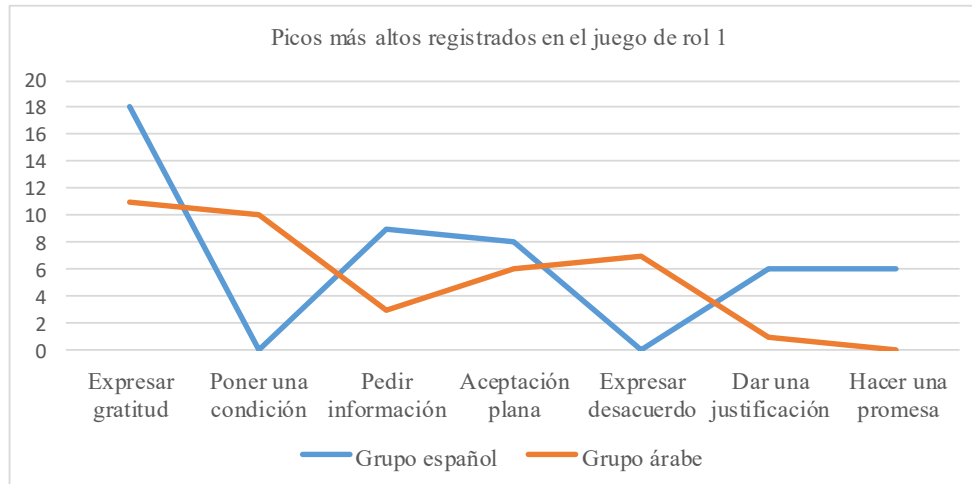


Figura. 4. Picos más altos registrados en la situación número uno en ambas lenguas

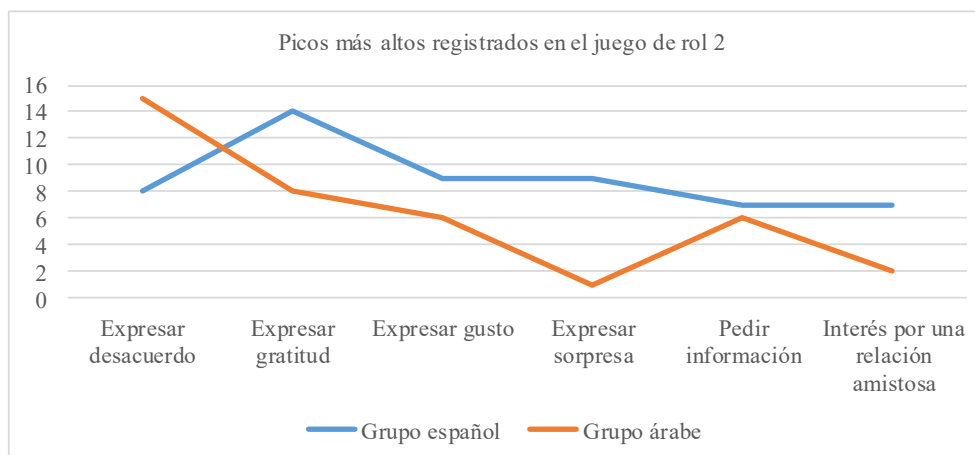


Figura. 5. Picos más altos registrados en la situación número 2 en ambas lenguas

Respecto al segundo escenario, esto es, la oferta de un regalo, los picos más altos aparecen registrados en las grabaciones árabes en las casillas relacionadas con las siguientes estrategias: a) el desacuerdo, con quince apariciones; b) la gratitud, con ocho; y c) la petición de información y la expresión del gusto, con seis usos en cada caso. En el caso del español, estos picos aparecen relacionados con estas otras estrategias: a) la gratitud, con catorce usos; b) el gusto y la sorpresa, con nueve en cada caso; c) el desacuerdo, con ocho; d) el interés en una relación amistosa, con siete; y f) la justificación, con seis. La figura 5 presenta gráficamente los datos recogidos.

Estos datos van en consonancia con la secuencia que suele tener la conversación en las dos lenguas en este tipo de situaciones. En árabe, esta secuencia suele constar de las siguientes fases: a) rechazo-insistencia; y b) expresión de gratitud y/o gusto. Igual que en el caso del escenario 1, aquí también aparece, pues, una

fase de rechazo. Pero en esta fase el receptor de la oferta no pone condiciones, sino que formula preguntas para asegurarse de la seriedad de su interlocutor. El rechazo suele ser más reiterativo que en la anterior situación para alcanzar un alto grado de certeza. A continuación, presentamos una muestra de este tipo de interacción lingüística en árabe:

- A: طيب خلاص(.) و الله لانت واخدها.
 A: Pues bien. Por Dios, que te lo quedes.
- B: لأ، لأ، لأ.
 B: No, no, no.
- A: لأ و الله لانت واخدها.
 A: Que sí. ¡Quédatelo, por Dios!
- B: (hhh)
 B: Ahhh
- A: عندي واحدة زيها بالطبط. ممكن تاخدها يعني عادي.
 A: Tengo otro igual. Puedes quedártelo. No pasa nada.
- B: متأكدة؟
 B: ¿Estás segura?
- A: آه- آه- خدها يا ابني عندي زيها.
 A: Sí, sí. ¡Quédatelo, hombre! Tengo otro igual.
- B: على العموم (.) ميرسي.
 B: Pues gracias.

En el caso del español, y a diferencia de lo que sucede en el escenario 1, aparece aquí también, igual que en árabe, una fase de rechazo-insistencia. En esta fase, el receptor de la oferta manifiesta su sorpresa por el ofrecimiento del regalo pidiendo ciertas aclaraciones con el fin de cerciorarse de la seriedad de la oferta. Tras esta primera fase, el beneficiario de la oferta manifiesta su gratitud e interés en mantener una relación positiva con su interlocutor. Lo hace reconociendo el favor recibido y/o prometiendo un regalo en el futuro. La secuencia que tiene este juego de rol en español consta, pues, de dos fases: a) rechazo-insistencia y b) gratitud e interés por el mantenimiento de una relación positiva. Lo que distingue esta secuencia en español con respecto al árabe es, principalmente, la sorpresa que manifiesta el interlocutor en la fase de rechazo-insistencia. El siguiente ejemplo, extraído del corpus español, puede servir como muestra de este tipo de interacción lingüística:

- A: Toma (.) Para ti.
- B: ¡¿En serio?! ¡¿Me estás diciendo que es para mí?!
- A: Claro, es que no me gusta tanto.
- B: ¡¿Que no?! Seguro que te ha costado un dineral.
- A: Bueno (.) ¡Pero si a ti te gusta más!

B: Muchas gracias, hijo, que tú eres mi primo favorito del mundo (.) Muchas gracias, hijo.

Discusión de los resultados

Tal como hemos consignado anteriormente, la oferta, en los términos que en este trabajo nos interesan, es un acto con el que el interlocutor muestra un sentimiento de empatía respecto al beneficiario de la misma. De su aceptación o rechazo podrá depender la futura relación entre las dos personas implicadas, por lo que la reacción ante ella será de vital importancia. Pero para que la respuesta a este gesto empático sea positiva, su admisión no debería afectar a la relación anteriormente establecida entre autor y receptor. En este tipo de interacción social, aparte del sentimiento de empatía, otro factor jugará también un papel primordial: el equilibrio. En condiciones normales, la aceptación de una oferta no debería alterar una relación de equilibrio basada en una supuesta igualdad de clase social previamente establecida y reconocida entre los interlocutores, so pena de ser rechazada por parte del beneficiario. Esto podría explicar la diferente reacción que tienen los informantes árabes, frente a los españoles, como beneficiarios de la oferta en el primer escenario, en el que podría peligrar tal relación, debido a la existencia entre los interlocutores de una distancia social asociada, además, a una situación asimétrica en lo que al poder se refiere. En una sociedad occidental propia de un país industrializado como España, el nivel económico de los individuos no conoce las grandes diferencias sociales que puede haber en otro en vías de desarrollo como Egipto. Ello puede explicar, quizás, el hecho de que en la reacción de los informantes españoles no suela haber una fase de rechazo-insistencia en el primer escenario, a diferencia de lo que sucede en el caso de sus homólogos árabes, que tienen que asegurarse primero de que la oferta formulada no va a comprometer su relación de igualdad de clase. Así, estos hablantes tienen que poner condiciones para la aceptación que garanticen el equilibrio, insistiendo en que solo cogerían el dinero si se presenta como un préstamo o un adelanto de su sueldo. Ello se debe a que en tal situación podría entrar en juego el concepto de limosna, que impone la religión islámica a sus fieles como un tributo que tienen que pagar los ricos a los más necesitados. Una vez reconocida dicha relación de igualdad y equilibrio, la oferta puede ser aceptada, como en el caso de los informantes españoles, a través del uso de una aceptación directa. Para los españoles, la igualdad reconocida y establecida entre los individuos hace que el mantenimiento de la relación de equilibrio solo precise que el beneficiario formule una promesa de devolución de la cantidad recibida. No hay que olvidar en este sentido que no es lo mismo una promesa, cuyo cumplimiento dependerá de quien la hace, que una condición, cuya admisión dependería, en todo caso, de la otra parte implicada en la situación. La importancia de la condición planteada en tal situación radica en que su aceptación implicaría el reconocimiento de la relación de igualdad y equilibrio por parte del autor de la oferta.

En el caso del segundo escenario, se introduce un elemento que hace que la situación sea diferente. El hecho de que en este supuesto no haya ni poder ni distancia social entre los interlocutores elimina el riesgo de que el beneficiario de la oferta se vea en una situación de inferioridad económica con respecto al autor de

la misma. En ambas culturas, el único riesgo al que podría enfrentarse el receptor de la oferta sería verse en una situación de inferioridad con respecto a un valor positivo como es la generosidad, caracterizándose por uno de los atributos contrarios a dicho valor: la codicia. Este nuevo elemento hace que la reacción en ambas culturas se centre en hacer el esfuerzo necesario para despejar cualquier duda que pueda dejar una imagen negativa del receptor de la oferta. De ahí su inicial rechazo y la petición de información que formula, para asegurarse de la seriedad del ofrecimiento. Una vez asegurado de este extremo, interpreta el hecho como un gesto de pura empatía al que tiene que responder de forma positiva, intentando afianzar su relación con el interlocutor mediante el uso de estrategias adjuntas: gratitud, broma, promesa de devolver el regalo, etc. Lo único que diferencia el acto de habla en las dos lenguas en tal caso, esto es, la sorpresa que suelen manifestar los hablantes españoles, podría atribuirse al diferente concepto que se tiene en cada cultura de la generosidad y el ofrecimiento de regalos. En la cultura árabe, la generosidad es un elemento apreciado al que los individuos recurren con frecuencia para mejorar su imagen y afianzar su relación con los demás miembros de la comunidad. Esto hace que sea frecuente que una persona regale a un familiar o amigo algún objeto sin que haya, necesariamente, ninguna otra motivación que la que acabamos de señalar. En la cultura española, los regalos suelen presentarse motivados por una ocasión concreta.

Despejado en ambos escenarios cualquier riesgo que pueda afectar al equilibrio entre los interlocutores, el acto de la aceptación se centra en la empatía. Quizás sea esta la razón por la que en la interacción de los informantes españoles aparezca un porcentaje más elevado de elementos adjuntos que en el de sus homólogos árabes en la primera situación, donde no se ven obligados a hacer ningún esfuerzo para despejar dudas respecto a su relación de equilibrio con el autor de la oferta. Esto podría explicar, asimismo, el aumento del porcentaje de uso de este tipo de elementos por los informantes árabes en el segundo escenario si lo comparamos con el primero. La falta de poder y distancia social entre los interlocutores, con la consiguiente elevación del grado de complicidad entre ambos, puede ser otro factor que explique la notable reducción en el uso de estrategias directas de aceptación, especialmente la plana y la performativa, que se produce en ambas culturas en el segundo escenario en comparación con el primero.

Conclusiones

Nuestro objetivo en el presente trabajo es analizar la aceptación de la oferta en español y árabe, centrándonos en el papel que podrían desempeñar el poder y la distancia social en tal acto. Los datos obtenidos indican que antes de formular la aceptación aparece siempre en árabe una fase de rechazo-insistencia, independientemente del grado de poder y distancia social que pueda haber entre los interlocutores. En español, esta fase solo existe si hay una relación cercana entre los hablantes. La diferencia aquí detectada podría atribuirse a uno de los factores más decisivos en la configuración de este acto de habla: el equilibrio. Así, en una sociedad simétrica en lo que al nivel de vida de los ciudadanos se refiere, esta primera fase se hace innecesaria. En cambio, en una sociedad económicamente asimétrica se intenta garantizar tal equilibrio con el rechazo inicial. Debido a esta diferencia, los

españoles se limitan en tal situación a formular una promesa de devolución de la ayuda recibida, centrándose luego en la expresión de gratitud. A su vez, los informantes árabes se esfuerzan en poner condiciones para la aceptación, lo cual no les permite expresar su agradecimiento con la misma intensidad. En el segundo escenario, donde la relación de equilibrio económico está garantizada en ambas culturas, la configuración del acto casi coincide en las dos lenguas. En ambos idiomas, hay una primera fase de rechazo-insistencia cuya finalidad es mantener el equilibrio entre los hablantes en lo que a la generosidad se refiere. Pero debido a la diferente concepción que de este valor se tiene en las dos culturas, surge una ligera divergencia en la actuación de los informantes. Los españoles manifiestan su sorpresa por el ofrecimiento de un regalo no motivado intensificando su agradecimiento y mostrando un gran interés en mantener la relación positiva con el interlocutor. Los árabes, más acostumbrados, quizás, a intercambiar regalos sin más motivación que afianzar la relación personal entre los individuos y mejorar su imagen, ni manifiestan sorpresa ni realizan grandes esfuerzos para fortalecer la relación entre los interlocutores en tal situación. En cuanto al uso de la aceptación directa y explícita, los datos revelan la existencia de una relación proporcional entre el poder y la distancia social, por un lado, y el uso de este tipo de estrategias, por el otro: cuanto más distantes y asimétricos sean los interlocutores, más empleo harán de la aceptación plana y performativa. Se ha detectado, en cambio, una relación desproporcional entre estos dos parámetros y el uso de las estrategias adjuntas: cuanto más cercanos y simétricos sean los interlocutores, más frecuentes serán en su discurso los elementos adjuntos.

Los datos obtenidos en este trabajo tienen que ser tratados con cierta cautela, sin poder extrapolarse a todos los egipcios y españoles, y mucho menos al conjunto de hablantes de las dos lenguas aquí implicadas. Estos datos son el resultado del análisis de una pequeña muestra de la actuación lingüística de informantes jóvenes que pertenecen a un nivel sociocultural medio alto en ambos países. El análisis de una muestra más grande, con una población distinta en lo que a su procedencia o rasgos socioculturales o edad se refiere, podría ofrecer otros resultados. Asimismo, la aplicación de otra metodología de recogida de datos podría incidir, en un grado u otro, en tales resultados. No podemos obviar en este sentido el carácter artificial que se vincula con la metodología de recogida de datos aquí empleada. Conveniría, por lo tanto, realizar una serie de estudios en esta misma línea para poder disponer de conclusiones con un carácter más general y/o para aumentar el grado de fiabilidad de dichas conclusiones. Se habrá de analizar, por otro lado, el papel que en la configuración de este acto podrían desempeñar otros factores, como el género, la clase social o la edad de los interlocutores. Pero pese a lo que acabamos de consignar, creemos que los datos obtenidos en este trabajo podrían arrojar algo de luz sobre la formulación de la aceptación en español y árabe, al menos en las circunstancias aquí indicadas. Tales datos podrían ser aprovechados en la didáctica de este acto de habla a estudiantes no nativos de ambos idiomas.

Bibliografía

- ALAOUI, Sakina (2011). "Politeness Principle: A Comparative Study of English and Moroccan Arabic Requests, Offers and Thanks". *European Journal of Social Sciences*, 20 (1): 7-15.
- AL-KHATIB, Mahmoud (2006). "The Pragmatics of Invitation Making and Acceptance in Jordanian Society". *Journal of Language and Linguistics*, 5 (2): 272-294.
- AL-SHAER, Ibrahim (2013). "Speech Acts in American English and Palestinian Arabic". *International Journal of Language Learning and Applied Linguistics World*, 4 (1): 223-244.
- ANSSARI NAIM, Saida (2011). *The Speech Acts in Moroccan Arabic: An Intercultural Approach*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Valencia.
- AUSTIN, John (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- BARHOUMI, Khaoula (2018). "Análisis sociopragmático de los cumplidos en árabe tunecino y en español peninsular". En Esther ÁLVAREZ GARCÍA y María Valentina BARRIO CORRA (eds.). *Estudios panhispánicos: lingüística teórica y aplicada*. León: Universidad de León, 161-175.
- BEEBE, Leslie, Tomoko TAKAHASHI y Robin ULISS-WELTZ (1990). "Pragmatic Transfer in ESL Refusals". En Robin SCARCELLE, Elaine ANDERSON y Stephen KRASHEN (eds.). *Developing communicative competence in a second language*. Nueva York: Newbury House, 55-73.
- BEEBE, Leslie y Tomoko TAKAHASHI (1989). "Sociolinguistic Variation in Face-Threatening Speech Acts: Chastisement and Disagreement". En Miriam R. EISENSTEIN (ed.). *The Dynamic Interlanguage: Empirical studies in second language variation*. Nueva York: Plenum Press, 199-218.
- BROWN, Penelope y Stephen LEVINSON (1987). *Politeness: Some Universal in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHAMANI, Fariba y Parvane ZAREIPUR (2010). "A Cross-Cultural Study of Apologies in British English and Persian". *Concentric: Studies in Linguistics*, 36 (1): 133-153.
- CORDELLA, Marisa (1991). "Spanish Speakers Apologizing in English. A Cross-Cultural Pragmatics Study". *Australian Review of Applied Linguistics*, 14 (2): 115-138.
- RAMAJO CUESTA, Ana (2015). *La cortesía verbal en árabe dialectal y su aplicación didáctica*. Tesis doctoral inédita. Universidad Autónoma de Madrid.
- DEMIR, Cüneyt y Mehmet TAKKAÇ (2016). "Contrastive Pragmatics: Apologies & Thanks in English and Italian". *International Journal of English Linguistics*, 6 (1): 73-85.
- DÍAZ PEREZ, Francisco Javier (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.
- EBADI, Saman y Ahmed RAWDHAN SALMAN (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): 157-178.

- EISENSTEIN, Miriam y Jean W. BODMAN (1986). "I Very Appreciate: Expressions of Gratitude by Native and Non-native Speakers of American English". *Applied Linguistics*, 7: 167-185.
- EL IMRANI, Nizar (2015). "El Acto de petición en situación de asimetría entre los interlocutores: ejemplo contrastivo entre el árabe marroquí, español y polaco". *Turjuman*, 2 (24): 95-108.
- FAHMI BATAINEHA, Rula y Ruba FAHMI BATAINEH (2008). "A Cross-Cultural Comparison of Apologies by Native Speakers of American English and Jordanian Arabic". *Journal of Pragmatics*, 40 (4): 792-821.
- FÉLIX-BRASDEFER, César (2003). "Declining an Invitation: A cross-cultural Study of Pragmatic Strategies in American English and Latin American Spanish". *Multilingua. Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 22 (3): 225-255.
- (2008). *Politeness in Mexico and the United States: A Contrastive Study of the Realization and Perception of Refusals*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- GHAZANFARI, Mohammad (2013). "Investigating Cross-linguistic Differences in Refusal Speech Act among Native Persian and English Speakers". *International Journal of Research Studies in Language Learning*, 2 (4): 49-63.
- GUDYKUNST, William y Stella TING-TOOMEY (1988). *Culture and Interpersonal Relationships*. Newbury Park: Sage.
- HOUCK, Noel y Susan M. GASS (1996). "Non-native Refusals: A Methodological Perspective". En GASS, Susan M. y Joyce NEU (eds.). *Speech Acts Across Cultures. Challenges to Communication in a Second Language*. Berlín-Nueva York: Mouton de Gruyter, 45-64.
- HUA, Zhu; Li WEI y Qian YUAN (2000). "The Sequential Organization of Gift Offering and Acceptance in Chinese". *Journal of Pragmatics*, 32 (1): 81-103.
- JEFFERSON, Gail (2004). "Glossary of Transcript Symbols with an Introduction", *Conversation analysis: studies from the first generation (Pragmatics and Beyond Series)*. Ed. Gene LERNER. Amsterdam: John Benjamins, 13-31 [<https://doi.org/10.1075/pbns.125.02jef>].
- JIA, Yuxin (2007). "Pragmatic Diversity, Pragmatic Transfer, and Cultural Identity". *Intercultural Communication Studies*, 16 (2): 37-54.
- LEECH, Geoffrey (1983). *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- LORENZO-DUS, Nuria (2001). "Compliment Responses among British and Spanish University Students: A Contrastive Study". *Journal of Pragmatics*, 33 (1): 107-127.
- MORKUS, Nader (2009). *The Realization of the Speech Act of Refusal in Egyptian Arabic by American Learners of Arabic as a Foreign Language*. Tesis doctoral. Florida: South Florida University [disponible en <https://scholarcommons.usf.edu>: <https://bit.ly/39x6p1b>].
- PABLOS-ORTEGA, Carlos de. (2010). "Attitudes of English Speakers towards Thanking in Spanish". *Pragmatics*, 20 (2): 149-170.

- SADEGHI, Elahe y Gholamreza ZAREI (2013). "Investigating the Use of Compliments in Persian and English: A Case Study of Iranian EFL Students". *Journal of Foreign Language Teaching and Translation Studies*, 2 (2): 30-49.
- SEARLE, John (1969). *Speech Acts. An Essay in Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SIEBOLD, Kathrin (2008). *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán: estudio pragmalingüístico e intercultural*. Fráncfort: Peter Lang.
- THOMAS, Jenny (1983). "Cross-culture Pragmatic Failure". *Applied Linguistics*, 4: 91-112.
- VICENTE MOLINERO, María del Carmen y María del Carmen HORNO CHÉLIZ (2016). "Procesos de transferencia pragmática del árabe marroquí en la adquisición de español peninsular. El ámbito de los saludos". *Dirāsāt Hispānicas. Revista Tunecina de Estudios Hispánicos*, 3: 141-163.
- WALTERS, Joel (1979). "Strategies for Requesting in Spanish and English Structural: Similarities and Pragmatic Differences". *Language Learning*, 29 (2): 277-293.
- WEIYL, Wang (2007). *Chinese Culture of Social Interactions: Current Sequential Organizations in Gift Offering and Acceptance*. Department of History, International and Social Studies, Universidad de Aalborg (Dinamarca) [<https://core.ac.uk/reader/60398620>].
- WOLFSON, Nessa (1989). *Perspectives: Sociolinguistics and TESOL*. Cambridge, Massachusetts: Newbury House.
- YEUNG, Lorrita Ngor To (1979). "Polite Requests in English and Chinese Business Correspondence in Hong Kong". *Journal of Pragmatics*, 27 (4): 505-522 [[https://doi.org/10.1016/0378-2166\(95\)00050-X](https://doi.org/10.1016/0378-2166(95)00050-X)].

Apéndice: juego de rol

Instrucciones

Aquí tiene dos situaciones de juego de rol en las que va a interactuar. Hay que intentar responder naturalmente como lo haría en una situación real. Si hay algo en las situaciones que no entienda, pregunte, por favor.

1. Oferta de dinero (-P,+D): Vd. trabaja en una empresa desde hace un año. Su jefe está muy satisfecho de su rendimiento en el trabajo. Pero Vds. no tienen una relación fuera de la empresa. Vd. tiene un problema económico y se lo comenta a su compañero, que a su vez se lo cuenta al jefe. Vd. va hoy al trabajo y encuentra que el jefe le llama para ir a su despacho. Al llegar al despacho, su jefe le da un sobre con dinero para ayudarlo a solucionar el problema que tiene. Acepte el dinero.

2. Oferta de regalo (-P, -D): Su primo compra un reloj por internet. Al visitarlo en casa, Vd. ve el reloj y le gusta mucho. Al darse cuenta de esto, su primo se quita el reloj y se lo regala. Acepte el regalo.