

# Análisis comparativo del acto de habla de petición en chino y español

## Comparative analysis on the speech act of petition in Chinese and Spanish

DOI: 10.32870/mycp.v11i33.797

Xinghua Li<sup>1</sup>

### Resumen

En el presente estudio pretendemos analizar diferencias y semejanzas de las características generales existentes en la producción de los actos de habla de petición en chino y en español. Los resultados obtenidos son los siguientes: 1) En la realización de la petición en chino, la atenuación de la fuerza ilocutiva puede lograrse mediante modificaciones internas y externas; en español, no obstante, se consigue a través del empleo de estrategias convencionalmente indirectas. 2) En español, los actos de habla de petición son relativamente más homogéneos, dado que en dicha lengua se observa menor uso de las modificaciones, sean internas o externas, y de marcadores de apertura. 3) En la comunicación intercultural, los choques comunicativos pueden suceder con más frecuencia en las modificaciones internas, en el movimiento de apoyo y en los marcadores de apertura, debido a que en dichos aspectos se observan mayores diferencias y éstas pueden dar origen a transferencias comunicativas erróneas.

*Palabras clave:* español, chino, comunicación verbal, comunicación intercultural, actos de habla de petición.

### Abstract

In this study, we aim at analyzing differences and similarities of the general characteristics existing in the production of speech acts of petition between Chinese and Spanish languages. The following results are obtained: 1) When we issue the petition in Chinese, the weakening language behavior can be achieved through internal and external modifications; however, in Spanish the weakening language behavior is achieved through the use of conventionally indirect strategies. 2) In Spanish, since neither the internal modifications or external modifications nor the opening markers are used in this language, the speech acts of petition are relatively simple. 3) In intercultural communication, communication clashes occur more frequently in the cases of internal modifications, in the support movement and in the aleters, because more differences are observed in those aspects, which lead to negative transfer.

*Keywords:* Spanish, Chinese, verbal communication, intercultural communication, request speech acts.

Searle (1969) cree que las diferencias transculturales no son tan importantes en la comunicación cultural, ya que existen normas generales a la hora de realizar actos de habla. Sin embargo, los estudios posteriores demostraron

---

Artículo recibido el 08 de febrero de 2022 y dictaminado el 31 de mayo de 2022.

1. Nankai University. 94 Weijin Road, Tianjin 300071, P. R. China. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0194-3508> Correo electrónico: 516965366@qq.com



la existencia de características específicas del discurso en lenguas de culturas determinadas, lo cual confirma que ciertos aspectos comunicativos no son tan comunes en lenguas distintas “(Escandel, 2013; Goddard & Wierzbicka, 1997; Gu, 1990; Hong, 1993). Wierzbicka (2003) señala que la realización de actos de habla se basa en normas culturales. En el acto de habla de agradecimiento, por ejemplo, según Díaz (2001, p. 181) en ciertas culturas está totalmente excluido o muy negativamente valorado en el ámbito de las relaciones familiares, aunque en muchas culturas se considera cortés. Esto nos demuestra que ciertos mecanismos del uso del lenguaje no funcionan de la misma forma en unas culturas que en otras.

Hasta ahora, los estudios contrastivos de los actos de habla se centran principalmente en comparar el chino y el inglés, por este motivo en el presente trabajo nos dedicaremos al análisis de los actos de habla de petición en chino y en español, debido a su mayor producción en la comunicación verbal y a su característica tendencia a los malentendidos. El objetivo de este estudio consiste en estudiar los aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y español; los resultados obtenidos podrán servir para mejorar la comunicación chino-española, evitando choques comunicativos.

## 1. Actos de habla de petición

Según Álvarez (2005, p. 68), las peticiones, uno de los actos de habla directivos, pueden influir en el ámbito personal del oyente con el propósito de que realice una determinada acción en beneficio propio. Brown y Levinson (1987), por su parte, vinculan la cortesía con el concepto de imagen,<sup>2</sup> por lo que el acto de habla de petición se considerará descortés en la comunicación verbal, debido a la amenaza de la imagen negativa del oyente. En consecuencia, cuando un hablante decide llevar a cabo dicho acto de habla con el fin de aumentar la cortesía, puede aplicar ciertas estrategias verbales mediante la regulación de la fuerza ilocutiva, referente a la intención del hablante al realizar un acto verbal (Austin, 1962).

- 
2. Imagen negativa (*negative face*): deseo de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás y de dominar el propio territorio.  
Imagen positiva (*positive face*): deseo de ser apreciado por los demás y de que otros compartan los mismos deseos.

Según el estudio de Blum-Kulka, House y Kasper (1989), una petición puede comprender los siguientes constituyentes: actos principales, movimientos de apoyo y marcadores de apertura.

#### A. Actos principales

Son elementos básicos y se refieren a la propia petición. Comprenden dos dimensiones que son tipos de estrategias y modificaciones internas diferenciadas entre mitigadores e intensificadores de acuerdo con la función de la reducción o aumento de la fuerza ilocutiva del enunciado. Las estrategias aplicables en los actos principales pueden clasificarse en tres tipos.

Tabla 1  
Estrategias utilizables en los actos principales en chino y español

Nivel de (in) directividad	Estrategias	Descripción y ejemplos
Nivel 1. Estrategias directas	Imperativo	El modo gramatical es imperativo. <i>Por favor, pásame la sal.</i>
	Performativos	La fuerza ilocutiva se emite mediante verbos como <i>pedir, rogar, suplicar, etc.</i> , marcando la petición. Le ruego que explique con más claridad lo que ha dicho.
	Declaraciones de obligación	El hablante emite la fuerza ilocutiva declarando la obligación del acto. Ya no hay tiempo, tenemos que darnos prisa.
	Declaraciones de deseo	El hablante expresa la fuerza ilocutiva recurriendo a locuciones que declaran el deseo particular. No quiero que te vayas.

<i>Nivel de (in) directividad</i>	<i>Estrategias</i>	<i>Descripción y ejemplos</i>
Nivel 2. Estrategias convencionalmente indirectas	Formulaciones de sugerencia	El acto de habla se realiza mediante sugerencias. <i>¿Estaría bien entregarme el trabajo mañana?</i>
	Preparadores de interrogación	El emisor realiza el acto de habla preguntando por la capacidad, la voluntad, posibilidad, conveniencia, etc. del hablante. <i>¿Puede traducirme este documento?</i>
	Declaraciones de sentimiento	La fuerza ilocutiva se emite mediante locuciones relacionadas con el sentimiento, deseo o necesidad del interlocutor. Perdón, necesito que alguien me traduzca este documento.
	Declaraciones de sentimiento con performativos	El interlocutor mitiga la fuerza ilocutiva declarando sus deseos particulares mediante performativos. Le quiero pedir que me traduzca este documento.
Nivel 3. Estrategias no convencionalmente indirectas	Indicio fuerte	En vez de emitir la fuerza ilocutiva de manera abierta, el interlocutor ofrece indicios fuertes relacionados en parte con los elementos pertenecientes a la petición. Tengo frío. (Cierre la puerta.)
	Indicio débil	Las locuciones se interpretan como una petición según el contexto, debido a que el emisor realiza la petición ofreciendo indicios débiles. <i>¿Has terminado el trabajo? (Si estás libre, te quiero hacer un favor.)</i>

Fuente: Adaptado de Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean, por Rue & Zhang, 2008, John Benjamins Publishing Company. Derechos reservados (2008) por el Rue & Zhang. Reproducido con permiso. Adaptado de Cross-cultural and situational variation in requesting behavior, por Blum-Kulka & House, 1989, Ablex Publishing Corporation. Derechos reservados (1989) por el Blum-Kulka & House. Reproducido con permiso.

Además de las estrategias mencionadas en la tabla 1, que son comunes en las dos lenguas, en español también existen estrategias propias, como se señala en la tabla 2.

Tabla 2  
Estrategias propias del español

Performativos evasivos	La fuerza ilocutiva se modifica mediante expresiones evasivas. <i>Te pediría que me entregues el trabajo lo antes posible.</i>
Presente con valor de imperativo	El acto de habla se realiza mediante el tiempo del presente. <i>Entregas el trabajo hoy.</i>
Futuro con valor de imperativo	La fuerza ilocutiva se emite mediante el tiempo del futuro. <i>Te callarás.</i>
Condicionales	El acto de habla se realiza mediante frases condicionales. <i>Sólo si me dices por qué no has terminado el trabajo.</i>
Subjuntivo	El modo gramatical es subjuntivo y con la marca <i>que</i> . <i>Que vengas ahora mismo.</i>

Fuente: elaboración propia basada en el estudio de Blum-Kulka, S. y House, J. (1989).

En cuanto a las modificaciones internas, pueden ser subcategorizadas como modificaciones léxicas y sintácticas.

### 1. Modificaciones léxicas

Su función comunicativa consiste en atenuar o maximizar la fuerza ilocutiva de la petición mediante los mitigadores e intensificadores léxicos.

*Tabla 3*  
Codificación de las modificaciones léxicas en chino y español

<i>Modificaciones léxicas</i>	<i>Estrategias</i>	<i>Descripción y ejemplos</i>
Mitigadores léxicos	Marcadores de cortesía	Se refieren a expresiones corteses y respetuosas que pueden servir para conseguir la cooperación del oyente. 请/qǐng (por favor), 劳驾/láojià (hacer el favor)... Por favor, hacer el favor...
	Reductores de intensidad	Son partículas situadas al final de la frase para atenuar la fuerza ilocutiva del acto de habla (son propias del chino). 呢/ne, 吧/ba, 嘛/ma, etc.
	Subjetivizadores	El interlocutor realiza el acto de habla transmitiendo su actitud u opiniones subjetivas para mitigar la fuerza afirmativa. 觉得/juéde (parecer), 想/xiǎng(pensar), 认为/rènwéi (creer)... Parecer, creer...
	Minimizadores	Son modificadores que pueden reducir la carga de la fuerza ilocutiva. 一点/yìdiǎn (un poco), 一些/yìxiē (alguno)... Un poco, alguno...
	Marcadores pragmáticos interpersonales	El emisor mitiga la fuerza ilocutiva apelando al consentimiento del oyente. 行吗? /xíng ma? (¿vale?), 可以吗? /kěyǐ ma... ¿Vale?, ¿de acuerdo?...
	Marcadores de vacilación	Se trata de introducciones que sirven para reducir el tono convincente por medio del alargamiento vocálico y entonación suspendida. 这个/zhège, 那个/nàge (parecidos a bueno, pues)... Pues, bueno...
	Delimitadores	Se refieren a expresiones que pueden delimitar el estado del asunto de la petición. 只有/zhǐyǒu (solo)... Sólo, únicamente....
	Reductores de posibilidad	Son expresiones utilizadas para evitar y mitigar la posible imposición del acto de habla. 大概/dàgài (quizás, tal vez), 似乎/sìhū (se ve, parece)... Quizás, tal vez, posible, probable...

Modificaciones léxicas	Estrategias	Descripción y ejemplos
Mitigadores léxicos	Mecanismos de consulta	Sirven para preguntar por el consentimiento del interlocutor para conseguir su cooperación. 你介意...../nǐ jièyì..... (te importa/importaría...) Te importa/importaría...
Intensificadores léxicos	Indicadores afirmativos	Se trata de expresiones que pueden aumentar el grado de compromiso del oyente. 一定/yídìng, 肯定/kěndìng (definitivamente, decisivamente)... Definitivamente, decisivamente...
	Reiteración de la petición	El emisor enfatiza la importancia del acto pedido, reiterando la petición. 走, 我们马上走。/ Vámonos, vámonos ahora mismo. Hazlo, hazlo ahora.
	Intensificadores de tiempo	Se refieren a expresiones que enfatizan la urgencia del acto pedido. 马上/mǎshàng (ahora mismo, en seguida) 赶紧/gǎnjǐn (a prisa, darse prisa)... Ahora mismo, en seguida...

Fuente: adaptado de *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*, por Rue & Zhang, 2008, John Benjamins Publishing Company. Derechos reservados (2008) por el Rue & Zhang. Reproducido con permiso.

## 2. Modificaciones sintácticas

Sirven para modificar la fuerza ilocutiva a través de elementos sintácticos:

- 1) Condicionales: 如果.....的话/rúguǒ..... de huà (si...)  
Si...
  - 2) Interrogativos: 吗? /ma? (marcador interrogativo)  
¿Puedes (podrás)?, ¿te importa (importará)?...
  - 3) Reduplicación de verbos: 看看/kànkàn (lit. ver ver)... Es estrategia propia del chino.
- B. Movimientos de apoyo.

Hace referencia a los elementos periféricos que pueden modificar la intensidad de las peticiones (Binti, 2013, p. 52). Dichas modificaciones externas utilizadas en los movimientos de apoyo también pueden clasificarse en mitigadores e intensificadores.

Tabla 4  
Codificación de las modificaciones externas en chino y español

<i>Modificaciones externas</i>	<i>Estrategias</i>	<i>Descripción y ejemplos</i>
Mitigadores de modificación externa	Preparadores	Sirven para anticipar la petición o preguntar por la disponibilidad potencial, el permiso, la capacidad, etc. del interlocutor. <u>Si no te importa, ¿me puedes echar una mano?</u>
	Justificadores	El hablante realiza la petición exponiendo sus motivos, explicaciones y justificaciones. <u>Date prisa, llegarás tarde a clase.</u>
	Minimizadores del coste	Se utilizan para mitigar la carga del coste de la petición. <u>Espérame un momento, voy para allá ahora mismo.</u>
	Compromiso de recompensa	Hace referencia a las recompensas prometidas por el emisor a cambio de la realización del acto pedido por parte del oyente. <u>¿Me puedes prestar 100 euros? Te los devolveré mañana.</u>
	Disculpas	Se refieren a disculpas por parte del emisor debido al problema potencial causado por la realización del acto pedido. <u>Perdón, ¿puedo entrar?</u>
	Autodenigración	El hablante se echa la culpa para suscitar la compasión del oyente o se denigra a sí mismo, mostrando modestia. <u>Todo fue mi culpa, ¿me puede dar una oportunidad más?</u>
	Presentaciones	El hablante realiza una presentación mostrando su autoridad, capacidad, etc. para realizar la petición. <u>Soy estudiante de esta facultad, déjame entrar.</u>
	Agradecimientos	El hablante agradece al oyente por la realización del acto pedido. <u>Permiso, déjeme pasar, gracias.</u>
	Ruegos de ayuda	El hablante realiza el acto de habla expresando una súplica para suscitar la conformidad del oyente. <u>Dame más información, te lo ruego.</u>
	Mecanismos de realce de lo positivo	El emisor eleva al oyente o hace cumplidos sobre su capacidad para que éste lleve a cabo el acto pedido. <u>Sé que usted es muy majo, ¿le puedo pedir un favor?</u>
Provisión del rechazo	Sirve para eliminar la objeción potencial que pudiera presentar el oyente para acceder a su petición. <u>Sé que está ocupado, pero necesito hablar con usted.</u>	



<i>Modificaciones externas</i>	<i>Estrategias</i>	<i>Descripción y ejemplos</i>
Mitigadores de modificación externa	Interrogación para pedir opinión	El emisor pregunta por la opinión del oyente, para que la petición sea más aceptable. <i>Entrégamelo el lunes, ¿te parece bien?</i>
Intensificadores de modificación externa	Reprobación	Se trata de críticas que sirven para aumentar la fuerza ilocutiva. <i>Cállate, ¿qué estás diciendo?, ¡Estás loco!</i>
	Confirmación	Para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita. <i>Hay que modificarlo según lo que dice el jefe, ¿entiendes?</i>
	Conformidad moral	El hablante menciona máximas morales para llegar a un acuerdo con el oyente. <i>¿Te parece razonable venderlo a este precio? Tienes que explicármelo.</i>
	Amenazas	El hablante aumenta la fuerza ilocutiva mediante amenazas. <i>Dámelo, si no, te pego.</i>

Fuente: adaptado de *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*, por Rue & Zhang, 2008, John Benjamins Publishing Company. Derechos reservados (2008) por el Rue & Zhang. Reproducido con permiso.

### C. Marcadores de apertura

Van antepuestos y su función comunicativa consiste en llamar la atención del oyente antes de realizar el acto pedido.

*Tabla 5*  
Clasificación de los marcadores de apertura en chino y español

<i>Estrategias</i>	<i>Descripción y ejemplos</i>
Fórmulas de tratamiento de respeto (de formalidad)	Se refieren a tratamientos honoríficos como el apellido + cargo, señor/a, etc. 王总/Wáng zǒng (gerente Wang)... Señor Ridruejo...
Fórmulas de tratamiento nominales	Se trata de nombres del oyente.
Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco	叔父/shūfù (tío), 姐姐/jiějie (hermana mayor)... Tío, abuela...
Fórmulas de llamada de atención	喂/wèi, 嘿/hēi (oye, mira)... Oiga, mira...
Fórmulas oracionales	Se refieren a expresiones oracionales que no son actos principales. <i>Si os parece bien, terminamos la reunión.</i>

Fuente: elaboración propia

La anterior clasificación nos permite analizar diferencias y semejanzas de las características mostradas en los actos principales, movimientos de apoyo y marcadores de apertura.

## 2. Metodología

En este trabajo utilizaremos obras literarias como instrumento metodológico de investigación para la recogida de datos.<sup>3</sup> En comparación con las novelas españolas, en cada novela china aparecen mucho menos peticiones, por lo que hemos decidido utilizar cuatro novelas españolas: 1) *Fortunata y Jacinta* (Pérez, 1992); 2) *La colmena* (Sánchez, 2006); 3) *El Jarama* (Sánchez, 2006); 4) *El tiempo entre costuras* (Dueñas, 2010), y siete obras chinas: 1) *La tempestad* (Cao, 2013); 2) *La casa de té* (Lao, 2003); 3) *El camello Xiangzi* (Lao, 2010); 4)

3. Las obras se han elegido teniendo en cuenta los siguientes factores: estilo narrativo, frecuencia de producción de los actos de habla, variedad de personajes, verosimilitud y naturalidad de actos de habla, etcétera.

*Las baladas del ajo* (Mo, 2012a); 5) *Grandes pechos, amplias caderas* (Mo, 2012b); 6) *La fortaleza asediada* (Qian, 2013); 7) *¡Vivir!* (Yu, 2010).<sup>4</sup>

Tras extraer todos los ejemplos de peticiones encontrados en dichas obras nos enfrentamos a otro problema, que radica en la manera de realizar el análisis contrastivo. Siguiendo el modelo de los estudios de la pragmática contrastiva, utilizaremos un programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Mediante la prueba de Mann-Whitney U, podemos comprobar si existen diferencias significativas a través de la comparación de los promedios de las estrategias aplicadas en los actos de habla de petición en chino y en español. Los niveles significativos se determinan entre \* $p < .05$ , \*\* $p < .01$  y \*\*\* $p < .001$ .

### 3. Análisis contrastivo

#### 3.1. Actos principales

De las obras literarias, hemos extraído en total 744 actos de habla de petición en chino y 673 en español. La tabla 6 ofrece los datos del análisis del nivel de directividad de las estrategias en chino y español.

*Tabla 6*  
Comparación de la distribución de la directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales

Directividad	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	673	90.5	579	86.0
Convencionalmente indirectas	54	7.3	84	12.5
No convencionalmente indirectas	17	2.3	10	1.5
Total	744	100.0	673	100.0

Fuente: tomado de *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español*, por Xinghua Li, 2016, Universidad de Valladolid. Derechos reservados (2016) por Xinghua Li. Reproducido con permiso.

4. En las traducciones de los ejemplos de peticiones extraídos de las obras chinas se han consultado las versiones traducidas al español.

Según los datos, en chino y español se observa la misma preferencia de uso de estrategias directas, pero en la primera sus usos resultan más decisivos que en la segunda: 90.5% frente a 86.0%, contraste que resulta estadísticamente significativo ( $p=.010^*$ ) al comparar los promedios de uso. En cuanto a las variedades de estrategias directas, el modo imperativo es la más habitual, representando el 82.0 y el 75.0% del número total de los actos de habla en chino y en español, respectivamente. Además, los datos señalan que los hispanohablantes prefieren utilizar las estrategias convencionalmente indirectas en un mayor grado: 7.3% frente a 12.5%. Dicho contraste también ha llegado a un nivel significativo alto ( $p=.001^{**}$ ). En este caso, los preparadores interrogativos son la subestrategia más utilizada. Por último, vemos que las estrategias no convencionalmente indirectas presentan la misma escasez en ambas lenguas, lo que significa que su uso no es frecuente en la comunicación verbal.

De los resultados anteriores deducimos que en la comunicación verbal de ambas culturas, los hablantes suelen utilizar estrategias directas en la realización de la petición, aunque este hecho puede ser menos cortés por representar un grado de la fuerza ilocutiva más alto. Desde un punto de vista contrastivo, según el análisis estadístico los hispanohablantes recurren menos a las estrategias directas y más a las convencionalmente indirectas en la comunicación verbal. En este sentido, el hablante de español ha protegido la imagen pública del oyente en cierto grado; por consiguiente, dicho acto de habla resulta más cortés.

Tras el análisis contrastivo de los actos principales, otro aspecto que debemos mencionar es modificaciones internas.

La tabla 7 demuestra que en 432 actos de habla en chino, se han observado algún tipo de modificaciones internas, por lo que su frecuencia de uso representa el 58.1%; en español, sin embargo, las modificaciones internas sólo han aparecido en 202 ocasiones, suponiendo el 30.0%. Este contraste ha llegado a un nivel estadístico muy significativo ( $p=.000$ ), lo que significa que las modificaciones internas se emplearán con mayor frecuencia en chino que en español en la comunicación verbal.

Tabla 7

Distribución del uso de modificaciones internas en chino y en español

	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	432	58.1	202	30.0
Total de los actos de habla	744	100.0	673	100.0

Fuente: elaboración propia.

Además, según los datos los interlocutores muestran la misma preferencia por el uso de mitigadores en comparación con los intensificadores tanto en chino como en español, ya que estos resultan más corteses. A pesar de compartir esta semejanza, las diferencias significativas se señalan en ambos casos, llegando a un nivel muy alto al comparar los promedios de uso en chino y en español:

- 1) Mitigadores (p=.000\*\*\*), 88.0% frente a 70.3%.
- 2) Intensificadores (p=.000\*\*\*), 12.0% frente a 29.7%.

De los resultados anteriores podemos deducir que en chino se utilizan más mitigadores y menos intensificadores que en español. En este sentido, la petición en chino puede resultar relativamente más cortés que en español dentro de la categoría de las modificaciones internas.

Otra observación que hemos realizado es que, en chino, la mayor frecuencia de uso se señala en el empleo de estrategias propias referentes a usos lingüísticos específicos en chino: los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos, como en el siguiente ejemplo:

大嫂，谈谈价格吧。

*Dàsǎo, tán tan jiàgé ba.*

*Cuñada mayor, hablemos del precio (Mo, 2012b, p. 135).*

{Reductor de intensidad: 吧/ba + reduplicación de verbos: 谈谈/tántan (lit. "hablar hablar")}

En el caso del español, los mitigadores más utilizados son marcadores de cortesía e interrogativos:

- 1) *Acompáñame, por favor* (Dueñas, 2010, p. 16).  
(Marcadores de cortesía: por favor).

- 2) *¿Me permite usted echar un cigarrillo?* (Díaz, 2001, p. 561).  
(Interrogativos: ¿Me permite...?)

Los análisis comprueban que aunque los hablantes de ambas culturas suelen recurrir a los mitigadores en la comunicación verbal, las dos lenguas presentan claramente una preferencia de uso de estrategias muy diferente. Además, cabe subrayar que ciertos usos morfosintácticos pueden dar lugar a algunas características comunicativas, como la frecuente reducción de la fuerza ilocutiva del acto de habla mediante el empleo de reiteración de verbos y partículas en chino.

A continuación revisaremos un fenómeno que se denominará *combinación de estrategias*, clasificándolo en tres tipos diferentes:

- a) Combinaciones léxicas.

Hace referencia al uso simultáneo de dos o más estrategias de modificación léxica, como se ve en la tabla 8. Tales usos se han encontrado en 39 y seis ocasiones en chino y español, respectivamente.

*Tabla 8*  
Combinaciones léxicas

<i>Combinaciones</i>	<i>Número de actos de habla</i>	
	<i>Chino</i>	<i>Español</i>
Reiteración de la petición + intensificadores de tiempo	2	1
Reiteración de la petición + marcadores de cortesía	1	3
Reiteración de la petición + intensificadores de exclamación		2
Intensificadores de tiempo + delimitadores	1	
Intensificadores de tiempo + marcadores de cortesía	2	
Reductores de intensidad + delimitadores	1	
Reductores de intensidad + minimizadores	7	
Reductores de intensidad + marcadores de cortesía	6	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo + subjetivadores	1	
Reductores de intensidad + reiteración de la petición	12	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo	4	
Reductores de intensidad + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Marcadores de cortesía + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Total	39	6

Fuente: tomado de *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español*, por Xinghua Li, 2016, Universidad de Valladolid. Derechos reservados (2016) por Xinghua Li. Reproducido con permiso.

En chino, la combinación *reductores de intensidad + reiteración de la petición* ha aparecido en 12 ocasiones, seguida de la de *reductores de intensidad + minimizadores* y *reductores de intensidad + marcadores de cortesía*, que se han encontrado en siete y seis actos de habla, respectivamente. El resto son menos representativas, ya que se han empleado sólo una o dos veces. Los ejemplos correspondientes a estas combinaciones son:

- 1) 大嫂，谈谈价格吧。

Dàsǎo, **tán tan** jiàgé **ba**.

Cuñada mayor, hablemos del precio (Mo, 2012b, p. 135).

{Reduplicación de verbos: 谈谈/tántan (lit. “hablar hablar”) + reductores de intensidad: 吧/ba}

- 2) 快着点吧我的大叔！别把点热气儿都给放了！

Kuài zhe diǎn ba wǒde dàshū! Bié bǎ diǎn rè qì dōu gěi fàng le!

¡Date un poco de prisa, tío! ¡No dejes entrar el aire! (Lao, 2010, p. 79).

{Reductor de intensidad: 吧/ba + minimizador: 点/diǎn (poco)}

- 3) 那么请你把我的妹妹叫出来吧。

Nàme qǐng nǐ bǎ wǒde mèimei jiào chūlái ba.

Entonces di a mi hermana menor que salga, por favor (Cao, 2013, p. 155).

{Reductor de intensidad: 吧/ba + marcador de cortesía: 请/qǐng (por favor)}

En cuanto al caso del español, sólo hemos encontrado tres tipos de combinaciones, como se ve a continuación:

- 1) Ya lo veo. No os mováis, por favor, no os mováis, que ya es mío (El Jarama: 296).

(Repeticiones de la petición: No os mováis + marcadores de cortesía: por favor)

- 2) ¡Calle, calle, por amor de Dios! (Sánchez, 2006, p. 268).

(Repeticiones de la petición: Calle + intensificadores de exclamación: por amor de Dios)

- 3) Dímelo, dímelo prontito (Pérez, 1992, p. 495).

(Repeticiones de la petición: Dímelo + intensificadores de tiempo: prontito)

## b) Combinaciones sintácticas.

Hace referencia a la combinación de diferentes tipos de estrategias de modificación sintáctica. Este fenómeno sólo ha aparecido en chino en 13 ocasiones, y exclusivamente con una variedad: *interrogativos + reduplicación de verbos*.

先生的大作可以拿来看看吗？

*Xiānsheng de dàzuò kěyǐ ná lái kàn kan ma?*

¿Puede mostrarnos su obra, señor? (Qian, 2013, p. 205).

{Marca de interrogación: 吗/ma + reduplicación de verbos: 看看/kànkān (lit. “ver ver”)}

## c) Combinaciones de modificaciones léxicas y sintácticas.

Se refiere al uso de modificaciones léxicas y sintácticas a la vez. Este fenómeno ha aparecido en 30 y cuatro actos de habla en chino y español, respectivamente, como se ve en la tabla 9.

Tabla 9  
Combinaciones de modificaciones léxicas y sintácticas

Combinaciones	Número de actos de habla	
	Chino	Español
Minimizadores + interrogativos	2	1
Minimizadores + reduplicación de verbos	2	
Intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Marcadores de cortesía+ estructuras con condicionales	2	
Reductores de intensidad + reduplicación de verbos + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Reductores de intensidad + repeticiones de verbos	15	
Reductores de intensidad + interrogativos	2	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Reductores de intensidad + repeticiones de la petición + repeticiones de verbos	1	
Marcadores de cortesía + reduplicación de verbos	2	
Marcadores de cortesía+ interrogativos con verbos condicionales		3
Intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Total	30	4



Fuente: tomado de *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español*, por Xinghua Li, 2016, Universidad de Valladolid. Derechos reservados (2016) por Xinghua Li. Reproducido con permiso.

En chino, la combinación más frecuente es *reductores de intensidad + reduplicación de verbos*, con 15 apariciones, que ejemplificamos a continuación:

先生, 避避走吧!

*Xiānsheng, bì bì zǒu ba!*

Señor, ¡seguimos después de parar un poco! (Lao, 2010, p. 150).

{Reductor de intensidad: 吧/ba + reduplicación de verbos: 避避/bibi (lit. "huir huir")}

En español hemos encontrado sólo dos variedades de este tipo de combinaciones: *minimizadores + interrogativos* y *marcadores de cortesía + interrogativos*.

*¿Me da un poco de agua, por favor?* (Sánchez, 2006, p. 115).

(Interrogativos: ¿Me da...? + marcadores de cortesía: por favor)

*¿Podemos hablar en privado un momento?* (Dueñas, 2010, p. 599).

(Interrogativos: ¿Podemos...? + minimizadores: un momento)

Como hemos visto anteriormente, en chino hemos detectado el fenómeno de combinación en 82 actos de habla en los que los reductores de intensidad han aparecido en 52 ocasiones, y la reduplicación de verbos en 37. Esto nos demuestra que dichos dos tipos de modificaciones presentan una gran flexibilidad para combinarse con otros, y ello ha contribuido al aumento de dicho fenómeno. En español, sin embargo, no se observa ninguna estrategia que muestre esta característica, por lo que sólo se han encontrado en total 10 combinaciones en español, una cifra mucho menor que la que corresponde al chino.

El frecuente uso de los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos, estrategias propias del chino, se debe a la diferencia existente en la morfosintaxis. Este contraste puede provocar el choque comunicativo en la comunicación intercultural, sobre todo en el caso de los hispanohablantes cuando se comunican en chino con los sinohablantes, ya que no les es familiar el uso de los reductores de intensidad y de reduplicación de verbos. Sin embargo, los chinos pueden utilizar otras estrategias existentes en ambas

lenguas, ya que en español no hay tales usos; en consecuencia, el problema será menos para ellos.

### 3.2. Movimientos de apoyo

En este apartado analizaremos el uso de las estrategias utilizables en los movimientos de apoyo, en lo que se refiere a las modificaciones externas.

En la siguiente tabla vemos que su uso representa el 58.9 y el 43.5% del número total de los actos de habla en chino y en español, respectivamente. Esto indica que los sinohablantes las suelen utilizar, mientras que en español el uso de las modificaciones externas no sea tan dominante. Este contraste ha llegado a un nivel estadístico muy significativo ( $p=.000^{***}$ ).

*Tabla 10*  
Distribución del uso de modificaciones externas en chino y en español

	<i>Análisis general</i>			
	<i>Chino</i>		<i>Español</i>	
	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Modificaciones externas	438	58.9	293	43.5
Total de los actos de habla	744	100.0	673	100.0

Fuente: elaboración propia.

Además, observamos que en la comunicación verbal los interlocutores de ambas lenguas muestran la misma preferencia de uso de los mitigadores, ya que estos pueden mitigar la fuerza ilocutiva del acto principal, entre los cuales los justificadores son los más recurrentes. Cuando comparamos los promedios de uso de las estrategias, hemos encontrado diferencias significativas entre las dos lenguas en los siguientes dos casos:

1. Preparadores ( $p=.001^{**}$ ), 5.6% frente a 12.0%.
2. Compromiso de recompensa ( $p=.000^{***}$ ), 10.5% frente a 2.5%.

De los resultados obtenidos deducimos que, en comparación con el español, en chino se aprecia un menor uso de preparadores pero un mayor uso de compromiso de recompensa.

Igual que el caso de las modificaciones internas, en los movimientos de apoyo también hemos encontrado el fenómeno de la combinación en 42 y 24 ocasiones en chino y en español, respectivamente.

Tabla 11  
Combinaciones de las estrategias de modificación externa

Combinaciones	Número de datos	
	Chino	Español
Justificadores + compromiso de recompensa	13	2
Justificadores + ruegos de ayuda	4	3
Justificadores + interrogación para pedir opinión	3	3
Justificadores + preparadores	2	10
Justificadores + autodenigración	3	0
Justificadores + presentaciones	2	0
Justificadores + mecanismos de realce de lo positivo	2	1
Justificadores + minimizadores del coste	2	0
Justificadores + reprobación	2	3
Justificadores + reprobación + preparadores	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + autodenigración	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + mecanismos de realce de lo positivo	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + preparadores	1	0
Reprobación + preparadores	1	0
Reprobación + interrogación para pedir opinión	1	0
Compromiso + ruegos de ayuda + minimizadores del coste	1	0
Compromiso + preparadores	1	0
Preparadores + minimizadores del coste	1	0
Preparadores + mecanismos de realce de lo positivo	0	1
Minimizadores del coste + amenaza	0	1
Total	42	24

Fuente: tomado de *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español*, por Xinghua Li, 2016, Universidad de Valladolid. Derechos reservados (2016) por Xinghua Li. Reproducido con permiso.

Según la tabla 11, en chino la combinación de *justificadores + compromiso de recompensa* es la más frecuente, ya que se ha observado en 13 ocasiones, seguida de la de *justificadores + ruegos de ayuda*, de *justificadores + interrogación*

para pedir opinión y de justificadores + autodenigración, con cuatro, tres y tres apariciones, respectivamente. El resto de las modificaciones se han encontrado sólo en una o dos ocasiones. A continuación examinamos los ejemplos correspondientes:

太太，太太，救这孩子一条命吧。跟着俺她就饿死了。  
Tàitai, tàitai, jiù zhè hái zǐ yì tiáo mìng ba. Gēnzhe ǎn tā jiù è sǐ  
了，太太，俺一分钱都不要。  
le, Tàitai, ǎn yì fēn qián dōu bú yào.

Señora, señora, salve a esta criatura, si se quedara conmigo, moriría de hambre.  
Señora, no le cobro ni un céntimo (Mo, 2012b, p. 133).

(Justificador + compromiso de recompensa)

En el primer ejemplo, el hablante pide a una mujer que se quede con su hija para adoptar, porque la pobreza de su familia no le permite criarla. El hablante explica su situación mediante el justificador *si se quedara conmigo moriría de hambre*, a través de *no le cobro ni un céntimo*, que es un compromiso de recompensa, ofrece directamente al oyente el beneficio para convencerlo y que realice el acto pedido.

2) 队长行行好吧，给个痛快的吧，痛死我啦。

Duìzhǎng xíng xíng hǎo ba, gěi gè tòngkuài de ba, tòng sǐ wǒ la.

Jefe de equipo, tenga piedad, haga una buena acción, este dolor me está matando  
(Mo, 2012b, p. 278).

(Justificador + ruegos de ayuda).

En el segundo ejemplo, el hablante está sufriendo por una herida, por lo que pide a su jefe que lo mate para atenuar el sufrimiento. En este acto de habla se realiza primero un ruego a través de *Jefe de equipo, ten piedad*, después proporciona una explicación que aporta información sobre lo solicitado mediante un justificador: *este dolor me está matando*.

3) 五姐，放了我们吧，你们已经炸死了二姐，难道  
Wǔ jiě, fàng le wǒmen ba, nǐmen yǐjīng zhà sǐ le èr jiě, nándào  
还要杀我们？  
hái yào shā wǒmen?

Quinta hermana mayor, deja que nos vayamos, habéis matado a la segunda hermana mayor. ¿ahora queréis matarnos? (Mo, 2012b, p. 278).

(Justificador + interrogación para pedir opinión).

En este caso, *habéis matado a la segunda hermana mayor*, que es un justificador, sirve para explicar y justificar el acto pedido. La interrogación para pedir opinión es *¿ahora queréis matarnos?*, con que el hablante puede consultar la opinión del oyente.

4) 我一个妇道人家本不该多嘴, 你能不能放了他们? 怎么着他们也是你的姐夫妹夫小姨子。

xiǎoyízi

Yo sólo soy una mujer y no debo comentar más, ¿puedes dejarlos en libertad? De todas maneras, ellos son tus cuñados y cuñada (Mo, 2012b, p. 245).

(Justificador + autodenigración)

En la situación anterior, el hablante se rebaja mediante *Yo sólo soy una mujer y no debo comentar más*, y justifica el acto pedido a través de: *de todas maneras, ellos son tu cuñado y cuñadas*, pidiendo al oyente que deje en libertad, justificándolo por la relación de parentesco.

En cuanto al corpus del español, hemos observado ocho variedades de combinaciones, como se expone en la tabla 11. La de *justificadores + preparadores* es la más representativa, ya que ha aparecido 10 veces; las siguientes —*justificadores + ruegos de ayuda, justificadores + reprobación* y de *justificadores + interrogación para pedir opinión*— se contabilizan en tres ocasiones.

¿Tiene usted un periódico? Si ya lo ha leído, yo se lo pago, es para ver una cosa que me interesa (Cela, 2001, p. 314).

(Justificador + preparadores)

En este acto de habla, el hablante quiere comprar el periódico que está leyendo el oyente, por lo que pregunta primero por su disponibilidad mediante un preparador: *¿Tiene usted un periódico? Si ya lo ha leído*, siendo también un

preparador, anticipa la petición. Por último, *es para ver una cosa que me interesa* explica el acto pedido, es un justificador.

- 2) *Es un cliente de mi casa y no me agrada que le saques rumores aquí dentro. Macario. Conque hazme el favor de dejarte ya de habladurías, te lo ruego* (Sánchez, 2006, p. 360).  
(Justificador + ruegos de ayuda)

En el segundo ejemplo el justificador antepuesto razona la petición posterior: *Te lo ruego* es un ruego explícito. Como se ve, el acto principal está envuelto por dos modificaciones externas, por lo que la fuerza ilocutiva se ha mitigado en mayor grado.

*No digas tonterías. No me hace gracia que te pongas así. Eso de matar a la rival es hasta cursi* (Pérez, 1992, p. 109).  
(Justificador + reprobación)

En este caso el acto principal se sitúa delante, las modificaciones externas van detrás y seguidas. *No me hace gracia que te pongas así*, que es un justificador, explica lo que siente el hablante y la segunda modificación aumenta la fuerza ilocutiva del acto pedido mediante la crítica del hecho de matar gente.

*¿Quiere que nos tuteemos? Yo creo que ya debemos tutearnos. ¿no te parece?*  
(Sánchez, 2006, p. 186).  
(Justificador + interrogación para pedir opinión)

En el cuarto ejemplo, el segundo microacto es un justificador, expone el punto de vista del hablante razonando el acto pedido, el tercero es una interrogación para pedir la opinión del oyente.

Los datos del análisis demuestran que en chino los justificadores han aparecido 37 veces combinándose con otro tipo de modificaciones externas; en español, por su parte, ello ha ocurrido 22 veces. De esto deducimos que los justificadores presentan una gran flexibilidad para la combinación con otro tipo de modificaciones externas en las dos lenguas. Es el factor principal en el aumento de cantidad de la variedad de combinaciones.

### 3.3. Marcadores de apertura

Respecto al análisis de los marcadores de apertura, el resultado que nos llama la atención es que sólo en chino se observa la preferencia de su uso; en español, sin embargo, se presenta un uso escaso. La diferencia porcentual es amplia: un 59.0% frente a 22.4%.

Esta fuerte divergencia ha llegado a un nivel muy significativo ( $p=.000^{***}$ ), al comparar los promedios de uso, por lo que podemos decir que en la comunicación verbal los sinohablantes pueden recurrir a los marcadores de apertura con mucha más frecuencia que los hispanohablantes. En consecuencia, en chino resultará más fácil atraer la atención del oyente antes de emitir la petición.

En cuanto a las estrategias concretas de utilización de marcadores de apertura, las diferencias significativas entre el chino y el español se han encontrado en la mayoría de las estrategias encontradas en el *corpus*, como se expone a continuación:

1. Fórmulas de tratamiento que muestran respeto ( $p=.000^{***}$ ), 21.0% frente a 7.3%.
2. Fórmulas de tratamiento nominales ( $p=.007^{**}$ ), 16.2% frente a 7.3%.
3. Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ( $p=.000^{***}$ ), 29.4% frente a 5.3%.
4. Fórmulas de llamada de atención ( $p=.000^{***}$ ), 0.7% frente a 15.9%.
5. Fórmulas oracionales ( $p=.000^{***}$ ), 23.9% frente a 53.0%.

Los resultados estadísticos señalan que, por un lado, en español las estrategias que se utilizan comparativamente más que en chino son las fórmulas oracionales y las fórmulas de llamada de atención. Por otro lado, en chino el empleo de fórmulas de tratamiento que muestran respeto y nominales es más frecuente que en español. Además, hemos observado que los sinohablantes suelen tratar a los interlocutores mediante apelativos relativos al parentesco en cualquier tipo de relaciones para expresar cercanía o intimidad, hecho que se considera muy cortés en la cultura china. Este fenómeno, sin embargo, no se ha encontrado en ningún caso del español, lo cual explica que su uso resulta casi exclusivo para los miembros de la familia. Por consiguiente, este tipo de fórmulas de tratamiento se utilizan con mucha más frecuencia en la cultura china que en la española en la comunicación verbal, como en el siguiente ejemplo donde los interlocutores son desconocidos.

大嫂，谈谈价格吧。

*Dàsǎo, tán tan jiàgé ba.*

*Cuñada mayor, hablemos del precio* (Mo, 2012b, p. 135).

Otro fenómeno que nos llama la atención es que los sinohablantes suelen mostrar respeto mediante fórmulas de tratamiento referidas a un cargo, si éste es elevado —*catedrático, jefe, comandante, director, etc.*—; sin embargo, en español el apelativo más representativo en esta dimensión es *señor/a*.

Además, en chino el uso del apellido muestra una gran flexibilidad para combinarse con otro tipo de marcadores de apertura, tanto con los apelativos relativos al parentesco —*Li tío,*<sup>5</sup> *Wang hermano mayor*— como con los de respeto —*Zhang profesor, Li director, etc.*—, característica específica de la comunicación en chino.

#### 4. Conclusión

En los resultados obtenidos anteriormente, desde un punto de vista general hemos observado importantes semejanzas en los actos principales, en lo que concierne a la directividad y la preferencia de uso del modo imperativo y de los preparadores. En las modificaciones internas y externas, en comparación con los intensificadores, los interlocutores recurren con mayor frecuencia a los mitigadores, por lo que queda demostrada una misma búsqueda de la reducción de la fuerza ilocutiva, en lugar de su aumento mediante los intensificadores en la comunicación verbal de ambas culturas.

Desde un punto de vista contrastivo, por un lado, en español se emplean menos estrategias directas y más convencionalmente indirectas; en consecuencia, en español la fuerza ilocutiva de los actos principales resultará más suave que en chino. En cuanto a las modificaciones internas, por otro lado, su uso es frecuente sólo en chino, de modo que se observa la reducción de la fuerza ilocutiva más frecuentemente que en español. En el caso de las modificaciones externas, igual que el caso anterior, también son de realización frecuente en chino. Finalmente, debido al mayor uso de los marcadores de apertura en chino, en dicha cultura será más fácil atraer la atención de los oyentes en la

---

5. En chino, cuando las fórmulas de tratamiento se combinan con apellidos, estos siempre se ponen delante.



realización de la petición que en la hispanohablante. Es de notar que este hecho puede contribuir a la eficacia de la emisión de la petición.

Los aspectos anteriores nos orientan hacia la conclusión de que en la comunicación verbal de la cultura china e hispanohablante, la atenuación de la fuerza ilocutiva puede lograrse de maneras diferentes. En chino, lo hace mediante la realización de modificaciones internas y externas y, en español, a través del empleo de estrategias convencionalmente indirectas. Otra observación que debemos resaltar es que los actos de habla de petición en español son relativamente más homogéneos, dado que en dicha lengua se observa menor uso de las modificaciones, sean internas o externas, y de marcadores de apertura; por consiguiente, en chino las peticiones resultan más complejas. Según las observaciones expuestas, parece claro que en la comunicación intercultural los choques comunicativos pueden suceder con más frecuencia en las modificaciones internas, en el movimiento de apoyo y en los marcadores de apertura, debido a que en dichos aspectos se observan mayores diferencias, y éstas pueden dar origen a transferencias comunicativas erróneas.

## Referencias

- Álvarez, A. I. (2005). *Hablar en español*. Ediciones Nobel.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Clarendon Press.
- Binti I. R. (2013). *Análisis contrastivo de la cortesía verbal en Español y Malayo en la realización de tres actos de habla; petición, mandato y rechazo* [Tesis doctoral, Universidad de Valladolid].
- Blum-Kulka, S. & House, J. (1989). "Cross-cultural and situational variation in requesting behavior". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Ablex Publishing Corporation, 123-154.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Cao, Y. 曹禹 (2013). 雷雨 [La *Tempestad*]. 人民文学出版社 [People's Literature Publishing House].
- Cela, C. J. (2001). *La colmena*. Cátedra.
- Díaz P. F. J. (2001). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*. Universidad de Jaén.
- Dueñas, M. (2010). *El tiempo entre costuras*. Temas de hoy.
- Escandel, V. M. V. (2013). *Introducción a la pragmática*. Ariel.

- Goddard, C., & Wierzbicka, A. (1997). "Discourse and culture", en Teun A. van Dijk, T.A. (Ed.), *Discourse studies: a multidisciplinary introduction*. London: Thousand Oaks, Calif., Sage Publications, 231-257.
- Gu, Y. (1990). "Politeness in modern Chinese". *Journal of Pragmatics*, 14, 237-257. <http://dx.doi.org/10.1515/ip-2018-0024>
- Hong, W. (1993). A cross cultural study of request in Chinese and German. *Dissertation Abstract International*, 54(07).
- Lao S. 老舍 (2003). 茶馆 [*La casa de té*]. 人民文学出版社 [People's Literature Publishing].
- Lao S. 老舍 (2010). 骆驼祥子 [*El camello Xiangzi*]. 南海出版社 [Nanhai Publishing House].
- Li, X. (2016). *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español*. [Tesis doctoral, Universidad de Valladolid].
- Mo, Y. 莫言 (2012a). 天堂蒜薹之歌 [*Las baladas del ajo*]. 作家出版社 [Writers Publishing House].
- Mo, Y. 莫言 (2012b). 丰乳肥臀 [*Grandes pechos, amplias caderas*]. 作家出版社 [Writers Publishing House].
- Pérez, G. B. (1992). *Fortunata y Jacinta: dos historias de casadas*. Cátedra.
- Qian, Z. 钱钟书 (2013). 围城 [*La fortaleza asediada*]. 人民文学出版社 [People's Literature Publishing House].
- Rue, Y. J., & Zhang, G. Q. (2008). *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*. John Benjamins Publishing Company.
- Sánchez, F. R. (2006). *El Jarama*. Espasa.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press.
- Wierzbicka, A. (2003). *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. Mouton de Gruyter.
- Yu, H. 余华 (2010). 活着 [*Vivir!*]. 人民作家出版社 [People's Literature Publishing House].