

**ESTUDIO CONTRASTIVO SOBRE LAS
RESPUESTAS A LOS CUMPLIDOS Y LA
TRANSFERENCIA ENTRE ESPAÑOLES Y
BRITÁNICOS BILINGÜES**

**CONTRASTIVE STUDY OF COMPLIMENT RESPONSES
AND TRANSFER BETWEEN SPANISH AND BRITISH
BILINGUAL SPEAKERS**



**Universidad
de Huelva**

FACULTAD DE HUMANIDADES

TRABAJO DE FIN DE GRADO

PEDRO FERNÁNDEZ ORIHUELA
GRADO EN ESTUDIOS INGLESES Y FILOLOGÍA HISPÁNICA
TUTORAS: Lucía Quintana Hernández
Pilar Ron Vaz
Fecha de entrega
CONVOCATORIA: septiembre/2017

RESUMEN

El presente estudio ha sido realizado con el fin de identificar la existencia o no de transferencia pragmática entre españoles bilingües en inglés y británicos bilingües en español. Para este propósito se ofrece un análisis contrastivo de las estrategias usadas por ambos grupos en el ámbito de las respuestas a los cumplidos. La compilación de datos se ha llevado a cabo mediante un cuestionario de hábitos sociales que los informantes, todos ellos universitarios de entre veintiuno y veinticinco años con un nivel igual o superior al B2 en la LE correspondiente, respondieron en su lengua no nativa. Con los resultados obtenidos, se ha procedido a la identificación y clasificación de las estrategias seguidas por ambos grupos, tras lo cual se compararon con las proporcionadas por informantes monolingües de ambos colectivos en estudios previamente realizados. Finalmente, se exponen las conclusiones finales de dichas comparativas y se discute la importancia e influencia del proceso de transferencia pragmática, si es que lo hubiere.

PALABRAS CLAVE: Interculturalidad, competencia comunicativa, respuestas a cumplidos, transferencia pragmática.

ABSTRACT

The main goal of this project is to identify whether the phenomenon of pragmatic transfer takes place between a group of Spanish people whose domain of English is equal or superior to B2 and another group of British people whose domain of Spanish is also equal or superior to B2. In order to achieve this aim, a contrastive analysis of the strategies followed by both groups was carried out. The compilation of the data has been realized through a DCT (Discourse Completion Test) that was answered by university students aged from twenty-one to twenty-five years old. Basing myself on the results obtained, the followed strategies were identified and classified to be compared to previous studies concerning how monolingual speakers of both groups answer to the same compliments. Finally, the conclusions of the comparisons carried out are explained and the extent to which the process of pragmatic transfer, if any, influences their answers.

KEY WORDS: Interculturality, communicative competence, compliment responses, pragmatic transfer.

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Competencias, interculturalidad, transferencia pragmática y cumplidos.....	2
2.1. Consideraciones previas sobre competencias.....	2
2.2. El fenómeno de la transferencia. Definición, características y tipos.....	5
2.3. Cumplidos y respuestas a los cumplidos	8
3. Metodología.....	13
4. Análisis.....	14
4.1. Estudio tomado como base.....	14
4.2. Análisis de los resultados obtenidos	15
5. Conclusiones.....	24
6. Bibliografía.....	27
7. Apéndice.....	33

1. INTRODUCCIÓN

Como es bien sabido, el objetivo principal del lenguaje es el de proporcionar una comunicación satisfactoria entre individuos. Cabría pensar que, para que dicha comunicación se ejecute adecuadamente y sin interferencias de ningún tipo, el requerimiento único que se exige al hablante es el de conocer las reglas y normas que rigen el lenguaje, así como su léxico particular. Sin embargo, caeríamos en un grave error si verdaderamente considerásemos que este es el único aspecto a tener en cuenta para que el lenguaje cumpla su objetivo. Obviamente, este es un aspecto esencial que sirve como base a la hora de comunicarse, pero se corresponde simplemente con una de las numerosas capacidades necesarias para que el proceso de comunicación se produzca, las cuales se engloban dentro de la competencia comunicativa. Según el *Marco Común Europeo de Referencia* (2002), la competencia comunicativa podría definirse como la capacidad de un individuo para comportarse de forma eficiente y apropiada en una comunidad de habla. Por tanto, se recogen en ella tanto el conocimiento y respeto de las normas de la lengua como su uso en el contexto social, cultural e histórico en el que la comunicación tiene lugar. Se establece entonces esta competencia como la meta a la que aspirar a la hora de adquirir una lengua y comunicarse.

Ciertamente, todos estos aspectos son adquiridos por el hablante en mayor o menor medida cada vez que aprende una lengua. En el caso de la lengua nativa o L1, estas capacidades son aprehendidas casi de forma inconsciente pues, desde el nacimiento, el hablante se encuentra inmerso en un contexto lingüístico concreto. Sin embargo, la persona que adquiere una L2 o lengua extranjera también debe procurar conocer, como se ha nombrado, no solo las normas gramaticales, sintácticas, morfológicas, fonéticas y léxicas de una lengua, sino la regulación de su uso dentro del contexto lingüístico en el que se desarrolle. De este modo, el hablante será capaz de desenvolverse dentro de una comunidad de habla que no le es propia sin que ello conlleve malentendidos o pérdida de la información que este desea transmitir. En caso de que no se dominen los aspectos pragmáticos de cada lengua, puede ocurrir que un individuo tome ciertos elementos propios de su L1 para usarlos en su L2, produciendo lo que Robles (2016) señala como una interferencia.

Aunque es cierto que la transmisión de información es una de las principales metas de la comunicación humana, el lenguaje desarrolla otras funciones de igual importancia según el tipo de acto de habla del que se trate. Un acto de habla es, de acuerdo con Searle (1969), la unidad básica de la comunicación lingüística, perteneciente al campo de la pragmática, con la que se lleva a cabo una acción. Estos pueden ser de diversos tipos según la intención con la que se realiza la comunicación: asertivos (afirmar, explicar...), directivos (ordenar, pedir...), compromisivos (prometer, ofrecer...), expresivos (felicitar, ofrecer un cumplido...), declarativos (inaugurar, contratar...).

Así pues, el objetivo principal de este estudio es la compilación de datos y posterior análisis de los mismos para determinar la existencia o no del fenómeno de transferencia pragmática que podría producirse entre españoles bilingües en inglés y británicos bilingües en español con el fin de identificar y delimitar las diferencias culturales entre ambas sociedades. Para ello, este estudio se centrará en el ámbito de las respuestas a los cumplidos. Partiendo desde estudios realizados previamente sobre el tema, se pretende comprobar de qué forma y hasta qué punto el aprendizaje y dominio de la L2 influye en la forma de reacción ante este tipo de actos de habla. Por tanto, este trabajo no se centrará en el estudio de la competencia lingüística, sino que pretende ocupar la competencia comunicativa de los hablantes en cuestión, prestando especial atención al cruce intercultural.

2. COMPETENCIAS, INTERCULTURALIDAD, TRANSFERENCIA PRAGMÁTICA Y CUMPLIDOS

2.1. Consideraciones previas sobre competencias

En primer lugar, resulta necesario destacar y definir una dicotomía fundamental, propuesta por Noam Chomsky (1965), de competencia-actuación. Como Trujillo (2001) señala en su estudio, Nunan (1988: 32) simplifica estos términos señalando que “‘competence’ refers to mastery of the principles governing language behaviour. ‘Performance’ refers to the manifestation of these internalised rules in actual language use.” En otras palabras, se sugiere una división del lenguaje en dos niveles diferenciados, un

nivel psicológico y un nivel social. Respectivamente, el primero de ellos se relaciona con el conocimiento de las reglas del lenguaje mientras que el segundo lo hace con la manifestación de esas reglas en el uso del mismo. Inicialmente, el término “competencia” se relacionaba únicamente con la competencia lingüística, la cual es definida por Martín Peris et al. (2008) como la capacidad del hablante para generar enunciados gramaticales en una determinada lengua; en otras palabras, el respeto de las reglas gramaticales de la lengua en cuestión en todos sus niveles (léxico, sintáctico, morfológico, fonético-fonológico y semántico).

No obstante, varios autores, entre los que destacamos a Hymes (1971), argumentaron, ante las nociones de competencia lingüística que manejaba la gramática generativa, que se estaban pasando por alto los rasgos socioculturales de la situación de uso. A partir de este momento se comenzaría a entender el concepto de competencia en un sentido más amplio, más cercano al que conocemos hoy. Posteriormente, diversos autores, como M. Canale (1983), desarrollaron este concepto en el ámbito del aprendizaje de segundas lenguas y su metodología. Canale introdujo la definición de la competencia comunicativa como un compendio de cuatro sub-competencias estrechamente relacionadas entre sí. La primera de ellas se corresponde con la competencia lingüística o gramatical, la cual se relaciona con la idea primitiva que se tenía anteriormente de competencia, quedando no como definición en sí misma, sino como uno de los componentes de un concepto mayor (por ejemplo, a la capacidad para reconocer la formación del plural en una lengua). La segunda es la competencia sociolingüística, y consiste en la capacidad del hablante para generar y entender expresiones lingüísticas adecuadamente en distintos contextos atendiendo al registro, reglas socioculturales y variedades lingüísticas (por ejemplo, saber reconocer el registro más adecuado para una situación concreta). La tercera de ellas se corresponde con la competencia discursiva y consiste en la capacidad de una persona para desenvolverse de manera eficaz en una lengua, relacionándose con la cohesión y la organización textual (por ejemplo, el conocimiento de que, tras una pregunta, se espera una respuesta). La última sub-competencia englobada dentro de la competencia comunicativa según Canale es la competencia estratégica, siendo definida como la capacidad de compensación mediante el uso de recursos verbales y no verbales con el fin de favorecer la efectividad en la comunicación (por ejemplo, la capacidad de una persona para persuadir a otra). A partir de

la clasificación de Canale, J. Van Ek (1986) propondría la suma de dos nuevas competencias a las cuatro iniciales, la competencia sociocultural y la competencia social. Las nuevas competencias propuestas por Van Ek se corresponden con la capacidad del hablante de utilizar una lengua concreta relacionando la actividad lingüística comunicativa con unos determinados marcos de conocimiento propios de cada comunidad de habla. Así pues, la competencia comunicativa, según el *Marco Común Europeo de Referencia* (2002), se identifica con la capacidad del hablante para desenvolverse en una lengua adquirida de una forma apropiada desde el punto de vista lingüístico, pragmático y sociolingüístico.

De acuerdo con las ideas de M. Byram (1995; 2001), la competencia sociolingüística, la competencia estratégica y la competencia sociocultural, propuestas por J. Van Ek (1986), son los conceptos predecesores al desarrollo de una idea de mayor envergadura, la competencia intercultural. Sercu (2005: 2-5) retomando la propuesta de Byram (1995), señala que la competencia intercultural está íntimamente relacionada con la comunicativa. La competencia intercultural ha sido definida de dos formas generales. La primera, de acuerdo con Oliveras (2000: 35), dice que “la competencia intercultural consiste básicamente en ser capaz de comportarse de forma apropiada en el encuentro intercultural, es decir, de acuerdo con las normas y convenciones del país, e intentar simular ser un miembro más de la comunidad.” Esta definición supone un riesgo que se debe tener en cuenta, pues la idea de hablante nativo se ha rechazado como modelo lingüístico por su superficialidad e irrealidad, esta idea de hablante nativo se ha mantenido de una forma más consistente como modelo cultural (Trujillo, 2001). La segunda definición de competencia intercultural, también dada por Oliveras (ibid.: 36), sostiene que esta es “una cuestión de actitud hacia otras culturas en general y hacia culturas específicas en particular”, estando su finalidad orientada en este caso hacia el abandono del etnocentrismo y el desarrollo de actitudes del aprendiz más abiertas y positivas (Trujillo, 2001). No obstante, señala Trujillo (2001) que, en el campo de la enseñanza de idiomas, este concepto se ha desarrollado en mayor medida hacia un nivel más complejo debido a su carácter dialógico e interactivo. Dentro de este ámbito, la competencia intercultural ha sido definida como “el proceso por el que una persona desarrolla competencias en múltiples sistemas de esquemas de percepción, pensamiento y acción, es decir, en múltiples culturas” (García Castaño y Granados Martínez, 1999: 73). Por tanto, subrayamos la idea de Aneas (2005: 3):

La persona con competencia intercultural evaluaría apreciativamente los aspectos de su propia conducta profesional, de las conductas de las otras personas con las que ha de relacionarse, y los requisitos del trabajo y la organización desde la perspectiva de la cultura. Siendo capaz de dar respuesta a dichos requerimientos (técnicos, sociales e institucionales) mediante conductas fruto de la reflexión, la comprensión y la sensibilidad intercultural.

Teniendo esto en cuenta, parece ser deducible que la ambición actual a la hora de aprender una L2 no es quedarse en el aspecto lingüístico, sino dominar todos los niveles. En los altos niveles, especialmente la interculturalidad y la competencia intercultural es esencial. Un buen conocimiento en ámbitos de competencia intercultural dará lugar al enriquecimiento del hablante y su correcta interpretación en todos los contextos posibles.

2.2. El fenómeno de la transferencia. Definición, características y tipos.

Según Zegarac y Pennington (2000), la mayoría de los estudios sobre comunicación intercultural se preocupan de la forma en que aspectos culturales específicos de la competencia comunicativa influyen en las situaciones de comunicación entre personas de diferentes culturas. Sin embargo, los fenómenos de transferencia pragmática serían esenciales para una adecuada comprensión de la comunicación intercultural. Primeramente, cabe señalar que, en términos generales, Martín Peris et al. (2008) definen la transferencia de la siguiente manera:

La transferencia es el empleo en una lengua (comúnmente, una lengua extranjera o LE) de elementos propios de otra lengua (comúnmente, la lengua propia o L1). En el aprendizaje de una LE, el individuo intenta relacionar la nueva información con sus conocimientos previos y, así, facilitarse la tarea de adquisición. Al recurrir a los conocimientos de la L1 (y de otras lenguas) en la formulación de hipótesis sobre la LE en cuestión, pueden producirse procesos de transferencia. Este aprovechamiento de su propio conocimiento del mundo y lingüístico, en particular, constituye una estrategia de aprendizaje y de comunicación, mediante la que se compensan algunas limitaciones en la LE.

Se debe tener en cuenta que la transferencia es un fenómeno con un carácter bidireccional, en otras palabras, “no solo se manifiesta la presencia de la L1 en la L2, sino también de la L2 en la L1, aunque menos frecuentemente y en función del grado de dominio de la L2” (Galindo, 2005: 142). Actualmente, señala Robles (2016: 326), dos tipos de transferencia pueden ser diferenciados según el resultado obtenido de la misma. Una transferencia se considera positiva cuando lo que el hablante transfiere de su L1, u otra lengua diferente, a la LE es suficientemente similar en comparación para ambas lenguas, siendo por tanto el resultado del proceso satisfactorio y lo transferido correctamente transmitido. En cambio, una transferencia se considera negativa (también llamada interferencia) cuando lo transferido por el hablante no se corresponde entre las lenguas en cuestión, lo cual ocasiona un fallo en la comunicación y la transferencia da lugar a un error. Del mismo modo, Robles destaca como esencial la Hipótesis de Interdependencia Lingüística formulada por Cummins (1991), la cual defiende que se da una competencia cognitiva/académica subyacente compartida por todas las lenguas que posibilita la transferencia de la competencia cognitiva/académica o incluso la que corresponde con la alfabetización entre lenguas. Tomando esto en consideración, Cummins detalla que las lenguas cuyo origen sea compartido o cercano sufrirán una transferencia tanto de elementos lingüísticos como conceptuales mientras que, si son más lejanas entre sí, la transferencia ocurrirá entre elementos cognitivos y conceptuales. Por otra parte, Robles (2006: 328) también expone la clasificación de las tipologías de los elementos transferidos realizada por Cummins (2005: 116), la cual indica que, dependiendo del contexto sociolingüístico, se pueden diferenciar cinco tipos diferentes de transferencia:

1) *Transferencia de elementos conceptuales* (por ejemplo, la comprensión del concepto de fotosíntesis).

2) *Transferencia de estrategias metacognitivas y metalingüísticas* (por ejemplo, estrategias de visualización, utilización de gráficos, reglas nemotécnicas, estrategias de aprendizaje de vocabulario, etc.).

3) *Transferencia de aspectos pragmáticos de la lengua* (deseo de arriesgarse a la hora de comunicarse en la L2, habilidad para utilizar elementos paralingüísticos como los gestos para facilitar la comunicación, etc.).

4) *Transferencia de elementos lingüísticos específicos* (conocimiento del significado de foto en la palabra fotosíntesis).

5) *Transferencia de la conciencia fonológica*, es (conocimiento de que las palabras están compuestas por diferentes sonidos).

Atendiendo a la clasificación de Cummins (2005), nos centraremos en la transferencia de aspectos pragmáticos como elementos de especial interés para nuestro estudio. Cabe resaltar en primer lugar el concepto de pragmática, tal y como lo hace Escandell (2009: 96), diciendo que consiste en la ciencia que:

estudia los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación. Se trata, pues, de una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso de la lengua, precisamente todos aquellos factores de los que no puede ocuparse la gramática.

Así pues, Zegarac y Pennington (2000) definen la transferencia pragmática como la transferencia de conocimiento pragmático en situaciones de comunicación intercultural. Partiendo desde el concepto de interferencia definido anteriormente, Escandell (2009: 99) define la interferencia pragmática como la aplicación de supuestos y pautas de conducta que rigen una lengua adquirida a otra lengua diferente. Esta autora diferencia dos tipos de interferencia pragmática siguiendo los estudios de Thomas (1983), distinguiendo entre *Pragmalingüística* y *Sociopragmática*¹. El primero de estos tipos se define como “el estudio de los recursos lingüísticos particulares que proporciona una lengua dada para transmitir los diferentes tipos de ilocuciones” (Escandell, 2009: 99). Una interferencia pragmalingüística será entonces el uso de una fórmula perteneciente a una lengua en otra lengua diferente, intentando darle un significado concreto de la primera del que carece la

¹ Estos conceptos, aunque desarrollados en el ámbito de la transferencia por Thomas, son originales de Leech (1987).

segunda (Thomas, 1983: 101). Por su propia naturaleza, este tipo de interferencia afecta en especial “a los aspectos más convencionalizados y ritualizados de las relaciones interpersonales” pudiendo ser generalmente saludos, despedidas, felicitaciones, etc. Este tipo de interferencia puede ser reconocido en la forma en que la literatura o el cine caracteriza sus personajes. Por ejemplo, para recalcar su procedencia oriental, un interlocutor puede utilizar fórmulas de su cultura tales como “honorable señor” o “noble extranjero”. En segundo lugar, la sociopragmática “se ocupa de estudiar cómo las conceptualizaciones de tipo social o cultural determinan el uso lingüístico. Este tipo de interferencias no se relacionan con fórmulas específicas, sino con la forma en que los hablantes pertenecientes a cada cultura conceptualizan la conducta considerada como adecuada y las relaciones sociales entre los hablantes involucrados en la interacción (Escandell, 2009: 99). Un ejemplo de ello podría ser la forma de reaccionar ante un cumplido. En la cultura oriental, los cumplidos se ofrecen en bastante menor medida que en la cultura occidental. Sin embargo, los orientales, a causa de su forma de entender esta interacción social, no suelen rechazar los escasos cumplidos que se ofrecen, mientras que los occidentales tienen un menor reparo en rechazar los cumplidos que reciben debido a que el número de cumplidos que se ofrecen es inmensamente mayor (Chen, 1993). Por tanto, las interferencias pragmáticas consisten en el “traslado a otra lengua de las percepciones sociales y las expectativas de comportamiento propias de una cultura” (Escandell, 2009: 103).

2.3 Cumplidos y respuestas a los cumplidos

Según señala Lorenzo-Dus (2001), Manes (1983) define los cumplidos y las respuestas a los mismos como un fiel reflejo de los valores culturales de una sociedad. Así, identificamos los cumplidos como uno de los aspectos más interesantes para determinar el comportamiento y valores que rigen cada cultura. El estudio realizado por Lopera (2013) acerca de los cumplidos resulta de gran utilidad a la hora de definir y caracterizar este tipo de enunciados. En él se resaltan en primer lugar las ideas de Searle (1969), quien identifica los cumplidos como actos de habla. Los actos de habla pueden ser entendidos como actividades que se desarrollan a la hora de generar un enunciado en una situación

comunicativa determinada o, simplemente, como unidades funcionales de la comunicación. Así pues, un cumplido podría definirse como “un acto de habla que implícita o explícitamente honra a otra persona diferente al hablante, usualmente al interlocutor, (por su posesión, característica, habilidad, etc.) y que es valorado positivamente tanto por el hablante como por el oyente” (Holmes, 1988: 446). Los cumplidos, sigue Lopera, pertenecen a la categoría de los actos de comportamiento (Austin, 1962) y a la de los actos expresivos (Searle, 1969). Los actos del primer grupo engloban las actitudes y la conducta social de los participantes, que se deducen en felicitaciones, disculpas o críticas entre otras variantes. Por otro lado, los actos del segundo grupo guardan por objeto ilocutivo la expresión del estado psicológico del hablante, provocado por un cambio que involucra al interlocutor o al propio hablante (Havertake, 1994: 81). El objeto ilocutivo de este tipo de actos de habla es generar o prolongar un contexto de solidaridad entre los hablantes que participan en dicho acto. De este modo, cuando un hablante realiza un cumplido, la persona a la cual es destinado responde al mismo con el objetivo de mantener el ambiente de cordialidad (Lopera, 2013).

A la hora de clasificar los cumplidos, Lopera (2013) se basa en la clasificación general de los cumplidos propuesta por varios investigadores (Bustos, 2007; Campo & Zuluaga, 2000; Jucker, 2009; Rees-Miller, 2011; Manes & Wolfson, 1981). En esta clasificación se diferencian dos partes generales, una correspondiente al objeto de cumplido y otra relacionada con su forma de realización. En lo referente al objeto del cumplido, el autor señala cuatro subcategorizaciones. La primera de ellas guarda como objeto del cumplido la apariencia, en la cual el hablante ofrece una valoración positiva del físico de su interlocutor, por ejemplo: “¡Qué bien estás así de delgada!”. La segunda tiene como objeto la posesión, pues el hablante ofrece una valoración positiva sobre algo poseído por su interlocutor, por ejemplo: “¡Me encanta tu colgante!”. La tercera subcategorización se corresponde con la habilidad ya que, en este tipo de cumplidos, el hablante ofrece una valoración positiva de una destreza del interlocutor: “Juegas muy bien al fútbol”. Por último, el cuarto de los objetos del cumplido que se identifica es la personalidad, pues el hablante ofrece una valoración que resalta una cualidad de la personalidad del interlocutor, por ejemplo: “Eres la persona más amable que conozco”. En lo referente a la forma de realización, Lopera (2013) defiende la idea de Jucker (2009: 1612) cuando argumenta que

un cumplido puede realizarse de tres formas diferentes: explícitamente, implícitamente o indirectamente. Un cumplido será realizado de forma explícita cuando el hablante lo formula directamente, como puede ser en: “¡Qué elegante estás hoy!”. Por otro lado, este será realizado de forma implícita cuando el hablante infiere el cumplido, aunque no lo haya expresado de forma directa, por ejemplo: “Me encantaría que mi coche fuera tan rápido como el tuyo”. Finalmente, un cumplido puede ser realizado de forma indirecta cuando el hablante elogia a una tercera persona a la hora de hacer un cumplido a su interlocutor, como puede ser en: “Ojalá mi hermano fuera tan bueno como el tuyo”.

La función de los cumplidos, tal y como fue expresado en su definición anteriormente, se relaciona con la manifestación de solidaridad a través del reconocimiento y expresión de admiración hacia el interlocutor (Herbert, 1989). No obstante, este tipo de actos de habla puede desempeñar otras funciones. Según argumenta Lorenzo-Dus (2001: 109), “a compliment itself may constitute a face threatening act (FTA), since praise, like criticism, implies evaluation of one’s interlocutor and, consequently, invasion of his/her negative face wants.” Además, esta autora expone que los cumplidos también pueden usarse, entre otras muchas opciones, con el objetivo de adular y pedir el objeto al que se elogia (Herbert, 1991), para expresar desaprobación o sarcasmo (Jaworski, 1995) o incluso para reforzar ciertos patrones de conducta (Manes, 1983). Verdaderamente, el ofrecimiento de un cumplido plantea un dilema para el interlocutor que lo recibe, ya que este se ve en la situación impuesta de tener que responder a él. Siebold (2008), tal y como expresa Lopera (2014), sostiene que los cumplidos forman una pareja adyacente junto con sus respuestas, ya que esta depende directamente del tipo de cumplido realizado y la intención del mismo. Esta dualidad entre el cumplido y su respuesta implica que los hablantes compartan una intención ilocutiva e involucren una cadena de acciones determinada. Los cumplidos “no siempre forman pares adyacentes, pero la no respuesta no significa dañar la imagen del interlocutor y es por esto que el cumplido es un acto valorizante tanto para el hablante como para el oyente” (Lopera, 2014: 4).

El reconocimiento e identificación de la respuesta a un cumplido no supone ningún tipo de problema, pues, por definición, estas podrían identificarse simplemente como cualquier enunciado que siga a un cumplido (Herbert & Straight, 1989). Según Pomerantz (1978), Chen (1993) y Siebold (2008), el interlocutor que responde a un cumplido es

obligatoriamente puesto en una situación de dilema, pues el rechazo del cumplido supone entrar en desacuerdo con la persona que lo realiza, corriendo el riesgo de dañar la imagen positiva² de dicho sujeto, a la vez que la del hablante, al rechazar el aprecio que se le ofrece. Por otro lado, la aceptación del cumplido supone también un riesgo, pues la persona que lo responde podría caer en la autocomplacencia y la vanidad. Siguiendo la clasificación de Siebold (2008), la cual se basa en Chen (1993), Lopera (2014) propone doce estrategias diferentes de respuestas a cumplidos. Estas doce estrategias se clasifican dentro de cuatro grupos mayores para una mayor facilidad de estudio. De este modo, encontramos³:

1. Aceptar: este grupo engloba cuatro subestrategias cuya finalidad es ayudar al interlocutor a confirmar los valores compartidos, agradecer la admiración mostrada, elevar su imagen ya que se elogia un objeto de su posesión o hacer burla sobre el objeto del cumplido. Este grupo se subdivide en:

a. Agradecer

Ejemplo: *¡Muchas gracias!*

b. Estar de acuerdo

Ejemplo: *Yo también lo creo.*

c. Expresar alegría

Ejemplo: *¡Qué bien que te guste!*

d. Bromear

Ejemplo: *Mis ojos son bonitos solo cuando te miran.*

²Según la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (2007), la noción de “imagen” se define como la cara personal pública que cada miembro requiere para sí mismo. Dicha imagen puede ser de dos tipos: La imagen negativa, que consiste en la necesidad básica de guardar para uno ciertos espacios personales, derechos a la intimidad y a la “no distracción”. Implica por tanto ser libre para actuar sin imposiciones. Por otro lado, la imagen positiva es la valoración de nuestra propia imagen o personalidad junto con el deseo expreso de que esa cara personal sea apreciada y aprobada por el resto de la comunidad.

³ Los ejemplos proporcionados para cada categoría han sido tomados del corpus de respuestas obtenidas en este estudio.

2. Devolver: este grupo engloba tres subestrategias que ayudan al interlocutor a recompensar el favor que recibe, motivar al realizador del cumplido a que obtenga lo que él mismo logró u ofrecer el objeto del cumplido. Este grupo se subdivide en:

a. Devolver el cumplido

Ejemplo: *A mí también me gusta tu pelo.*

b. Ofrecer el objeto del cumplido

Ejemplo: *Puedes pedirme mi coche siempre que tú quieras.*

c. Animar

Ejemplo: *¡Tú también puedes hacerlo!*

3. Desviar: este grupo también engloba tres subestrategias que tienen como objetivo la expresión de duda acerca del objeto del cumplido, la aportación de información sobre el objeto del cumplido o incluso no responder ante el propio cumplido. Este grupo se subdivide en:

a. Explicar

Ejemplo: *Esta camiseta me la regaló mi abuela hace cuatro años.*

b. Dudar

Ejemplo: *¿De verdad te gusta mi pelo?*

c. No reaccionar

4. Rechazar: este grupo engloba dos subestrategias que ayudan al interlocutor a expresar enunciados explícitos de autovergüenza o rechazar el cumplido mediante la aportación de información, generalmente negativa, acerca del objeto. Este grupo se subdivide en:

a. Rechazar el cumplido

Ejemplo: *Que va, este trabajo lo hice muy mal.*

b. Expresar vergüenza

Ejemplo: *Pero no me digas esas cosas, por favor.*

Por último, Lopera (2014) remarca que los autores Chen y Yang (2010) sostienen que estas estrategias pueden ser combinadas entre ellas por los hablantes según el contexto.

3. METODOLOGÍA

Para esta investigación se ha creído oportuno el seguimiento del método cuantitativo, pues el estudio recoge información de un considerable número de hablantes que será analizada estadísticamente para interpretar y definir los patrones de las respuestas proporcionadas. Estos datos han sido compilados mediante el uso de un cuestionario de hábitos sociales (Discourse Completion Test - DCT), reconocido en el ámbito de la cortesía (House & Kasper, 1989). Las limitaciones de este método son conocidas en el sentido de que no puede englobar todos los matices de las respuestas a los cumplidos del mismo modo que si fueran hechos espontáneamente. Sin embargo, este método es muy apropiado para crear situaciones estereotípicas sobre las que estudiar las respuestas socialmente adecuadas para el grupo estudiado, así como para la recolección de suficiente información en un periodo de tiempo relativamente corto (Lorenzo-Dus, 2001).

Con el fin de estudiar las estrategias usadas por los diferentes grupos de hablantes, británicos y españoles, y la influencia que tienen en las mismas el conocimiento de la L2 y de la cultura del otro país se utilizaron dos versiones, una en inglés y una en español, de un DCT compuesto por dos partes diferenciadas: la primera teniendo en cuenta la información personal y la segunda compuesta por nueve situaciones en las que un cumplido les era ofrecido para su consiguiente respuesta⁴. En este caso, al contar con dos grupos bilingües, la versión inglesa fue entregada a los hablantes españoles mientras que la versión española fue entregada a los hablantes británicos. Con ello, se pretende comprobar si el aprendizaje

⁴ El modelo de encuestas se encuentra adjunto en el apéndice.

de una L2 influye en los hábitos sociales, en este caso en las respuestas a los cumplidos, tomando como base el estudio citado. El cuestionario DCT fue realizado a 42 hablantes de entre 21 y 25 años, todos ellos pertenecientes a las universidades de Huelva (España) y Chester (Inglaterra) y un nivel en la L2 igual o superior al B2⁵.

En relación a las situaciones propuestas, se les pidió a los participantes que proporcionaran las respuestas de la manera más cercana a la realidad posible, como si se tratase de una situación espontánea en la que se han visto envueltos. Los cumplidos ofrecidos corresponden a los cuatro objetos identificados anteriormente: apariencia, personalidad, habilidad y posesiones. Asimismo, las situaciones fueron tomadas del estudio de Lorenzo-Dus (2001), tomado como base para la investigación. Algunas de ellas fueron modificadas (por ejemplo, la situación 2) con el fin de acercarlas más al grupo que se pretendía analizar y clarificar los puntos que resultaban más interesantes, aunque siempre respetando los patrones dibujados por Lorenzo-Dus y sin modificar la esencia del cumplido.

4. ANÁLISIS

4.1 Estudio tomado como base

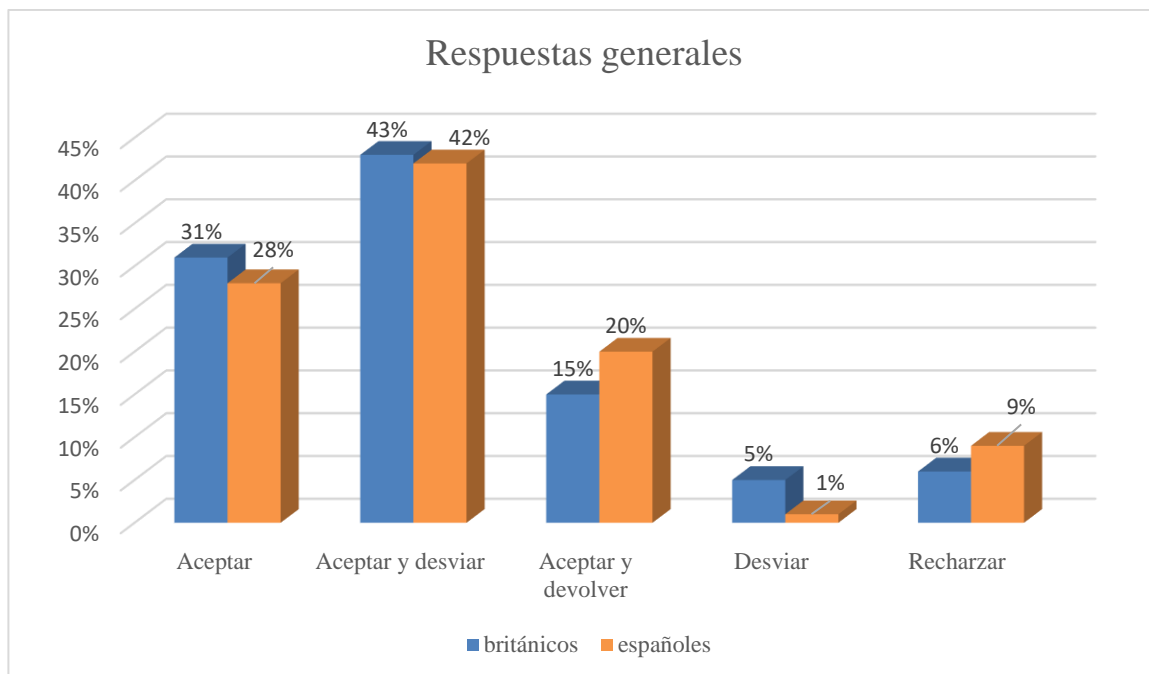
El estudio realizado por Lorenzo-Dus (2001) que analizaba y comparaba algunos de los aspectos relacionados con la forma de responder a los cumplidos entre un grupo de españoles monolingües y un grupo de británicos monolingües será tomado como base principal de este proyecto. Dicha autora llegó a unas conclusiones bastante interesantes, de las cuales algunas nos servirán como cimientos para el presente estudio, permitiéndonos comparar en cierta medida si existe el fenómeno de la transferencia pragmática cuando los grupos analizados son bilingües. En primer lugar, Lorenzo-Dus señala que en la cultura británica se duda en mayor medida acerca del cumplido y se está más dispuesto a rechazarlos que en la española. Asimismo, los británicos mostraron una mayor

⁵ Debido al número dispar de personas de distinto sexo del que se ha dispuesto para el estudio se ha preferido dejar este parámetro al margen. Sin embargo, algunos apuntes acerca de algunas diferencias serán añadidos siendo conscientes de que no cuentan con total validez debido al escaso número de informantes masculinos.

predisposición a responder de forma jocosa llegando a bromear sobre el cumplido recibido, la mayoría de las veces combinado con estrategias dirigidas a aceptar el cumplido. En tercer lugar, los británicos optaron por desconfiar de la naturaleza del cumplido un considerable número de las veces y pedir la repetición del mismo con expresiones tales como “Really?” o “Do you think so?”. Por último, resulta significativo que ambos grupos prefieren el riesgo de caer en la vanidad que supone la aceptación de un cumplido que en el que podría suponer estar en desacuerdo con el interlocutor que ofrece el mismo. Sin embargo, en los cumplidos que guardan la habilidad como objeto del cumplido, tanto británicos como españoles aceptaron el cumplido, pero procuraron evitar el autobombo mediante la orientación de sus respuestas hacia ámbitos relacionados con el esfuerzo personal, enmascarando de esta forma la aceptación de una alabanza hacia su habilidad o inteligencia.

4.2 Análisis de los resultados obtenidos

Con el fin de proceder de una manera lógica y estructurada, se ofrecerán en primer lugar los resultados generales obtenidos en las encuestas realizadas, de modo que pueda tenerse una visión global sobre cómo ambos grupos han decidido reaccionar ante los cumplidos ofrecidos. Las respuestas han sido analizadas siguiendo el criterio propuesto por Lopera (2014), y tal y como el propio autor comenta en su estudio, algunas de las respuestas pueden ser consideradas como clasificables en diferentes estrategias, por lo que se ha intentado catalogarlas de acuerdo con los elementos interaccionales más característicos, teniendo en cuenta el objetivo último del hablante e intentando seguir siempre el mismo criterio.



Como se puede observar, los británicos han optado en una inmensa mayoría por aceptar los cumplidos que les eran ofrecidos. De este modo, un total del 89% de las respuestas ofrecidas se corresponden con actitudes en las que aceptan el cumplido. Sin embargo, es cierto que tan solo el 31% de las respuestas se limitan a aceptarlos sin más, pues el 58% de las mismas consisten en la aceptación del cumplido sumada a otro tipo de estrategia con la que focalizar la atención hacia otro lugar, evitando en la medida de lo posible que el hecho de aceptar la respuesta los llevara a parecer vanidosos. El 11% restante pertenece a estrategias que no aceptan el cumplido ofrecido. Este porcentaje restante se divide en las dos estrategias restantes, observándose que un 5% de las respuestas se han identificado con la estrategia de desviar el cumplido y un 6% con la estrategia de rechazar. Por su parte, los españoles también se han decantado en mayor medida por aceptar los cumplidos que les eran ofrecidos. Así pues, un total del 84% de las respuestas pertenecen a estrategias, simples o combinadas, de aceptación de cumplidos. En el caso de los españoles, el 28% de las respuestas fueron estrategias simples de aceptar, mientras que el 62% se corresponden con una combinación de la estrategia de aceptar sumada a otra, como son devolver o desviar. El 10% restante se relaciona con estrategias que no aceptan el

cumplido, dividido entre las dos estrategias restantes, un 1% perteneciente a estrategias de desviar el cumplido y, por último, un 9% relacionado con estrategias de rechazar.

Teniendo en cuenta ambos resultados, parece ser que las respuestas provistas por los españoles no difieren en gran medida con las ofrecidas por sus homólogos británicos, lo cual resulta bastante llamativo. En primer lugar, podemos observar cómo ambos grupos han seguido, casi de la misma forma, las mismas estrategias. En lo referente a la estrategia de aceptar, tan solo existe un 3% de diferencia en términos generales, es decir, contemplando la estrategia de aceptar tanto en solitario como combinada con otras estrategias. Para la estrategia simple de aceptar, encontramos un 31% de los británicos frente a un 28% de los españoles. Verdaderamente, no podemos afirmar que sea una diferencia significativa. Si nos centramos en las estrategias que combinan la de aceptar con otras, tan solo un 6% separa los resultados de los españoles frente a los de los británicos. Sin embargo, ese 6% de diferencia se encuentra específicamente en la estrategia de aceptar y devolver, ya que parece ser que los españoles han optado por esta en una mayor medida. El porcentaje de respuestas que atañen la estrategia combinada de aceptar y desviar es prácticamente el mismo, pues están diferenciados simplemente por un 1%. Por último, el uso de las estrategias de rechazar también resulta parejo en ambos grupos, diferenciándose por un 3%.

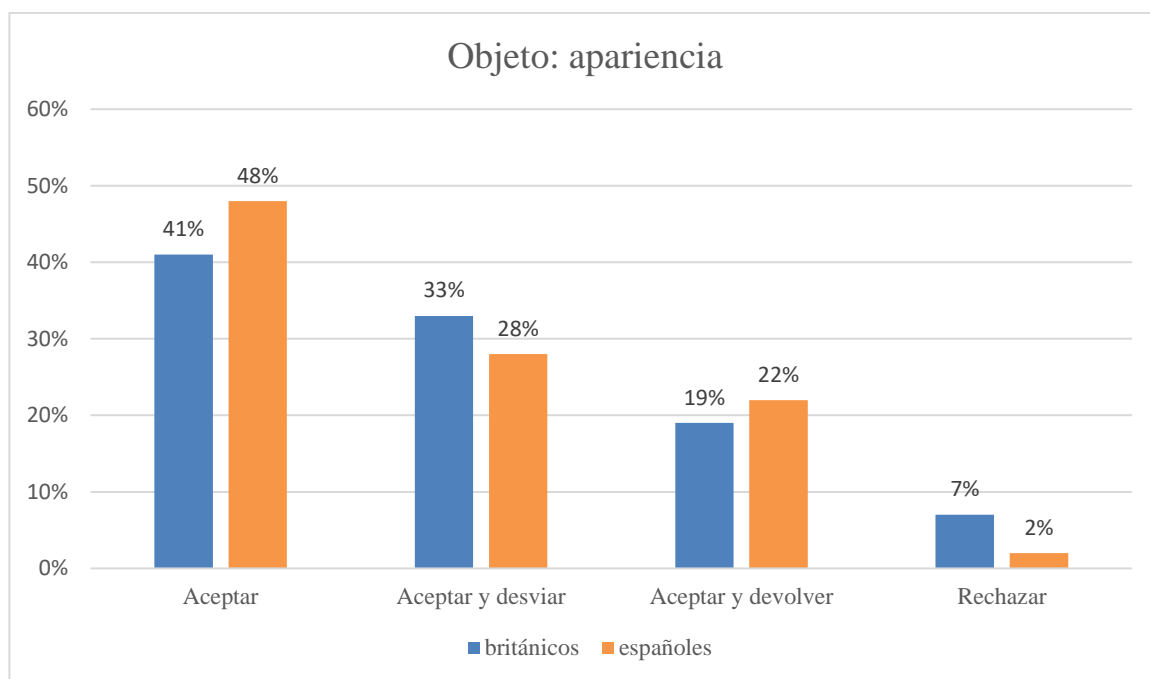
Tomando ahora en consideración los resultados obtenidos por Lorenzo-Dus (2001) en su estudio y comparándolos con los obtenidos en este, resulta obvio que ambos grupos hayan aceptado la inmensa mayoría de los cumplidos que les eran ofrecidos ya que, si tanto la cultura española como la británica guarda la predisposición a aceptar los cumplidos en lugar de rechazarlos y entrar en desacuerdo con la persona que lo ofrece, no es de esperar que se produzca un notable fenómeno de transferencia pragmática. Al tener en su mayoría la misma estrategia, no podemos discernir en este aspecto en concreto el fenómeno que pretendemos estudiar. No obstante, la estrategia de rechazar el cumplido también ha sido registrada en ambos grupos, y esta sí que resulta significativa. A pesar de que Lorenzo-Dus señalase que los británicos tienen una mayor propensión a desconfiar de la naturaleza del cumplido y por ende a rechazarlos, en este caso nos encontramos con que son los españoles los que más veces han optado por esta estrategia. Este hecho podría explicarse debido al hecho de que es posible que no se haya producido transferencia pragmática en alguno de los grupos, o incluso en los dos, siendo los españoles los que más cumplidos han

rechazado. Del mismo modo, Lorenzo-Dus afirmaba que los británicos tendieron en mayor medida a dudar del cumplido que sus homólogos españoles debido a la desconfianza hacia la naturaleza ya citada. Centrándonos en las respuestas obtenidas para este estudio, se dio el caso de que en todas las ocasiones en que un encuestado respondió usando la estrategia de dudar lo hizo de manera combinada con la estrategia de agradecer, por lo se incluyeron en el grupo “aceptar y desviar”. Así, se obtuvo que un 16% del total de respuestas englobadas en dicho grupo correspondían al uso de la combinación de dudar y agradecer en las respuestas de los británicos. Por otro lado, solo un 10% de las respuestas de los españoles que fueron englobadas en la categoría “aceptar y desviar” correspondían a la combinación de dudar y agradecer. Teniendo esto en cuenta, podemos afirmar que en este caso sí que se observa una transferencia pragmática por parte del colectivo británico, pues estos han actuado del mismo modo en que Lorenzo-Dus afirma que lo harían en su L1. Finalmente, este autor destaca también el hecho de que los británicos bromearon en mayor medida que los españoles a la hora de responder a los cumplidos, casi siempre orientándose hacia aceptar el cumplido. Ciertamente, los resultados obtenidos aquí determinan que ambos grupos han usado la broma con la finalidad última de aceptar el cumplido en la totalidad de las ocasiones. No obstante, de la totalidad de las respuestas clasificadas en el grupo “aceptar”, los británicos han optado por bromear 14% mientras que los españoles lo han hecho en un 21%. Este hecho resulta bastante significativo en comparación con los datos obtenidos por Lorenzo-Dus, ya que parece ser que los españoles se habrían adaptado a la conducta británica, eliminando por ende la transferencia, así como los británicos lo habrían hecho en menor medida.

No cabe duda de que, a pesar de algunas diferencias, los resultados obtenidos resultan bastante similares por parte de los dos grupos. Este hecho no puede dejar de resultar muy interesante, pues al encontrar respuestas iguales y el mismo uso de las estrategias puede deberse al hecho de que se esté produciendo una transferencia pragmática por ambas partes que acerque las posturas de ambas culturas a un posible estado intermedio entre la sociedad española y la británica, o incluso hacia una nueva realidad.

Una vez que los resultados generales han sido expuestos, el siguiente paso será analizar y clasificar las nueve situaciones propuestas en los cuatro grupos diferenciados por Lopera (2013) dependiendo del objeto del cumplido, recalando los aspectos más

interesantes que se han dado en cada caso. En primer lugar, analizaremos las situaciones que guardan la apariencia como objeto principal del cumplido. En este grupo encontramos las situaciones 1 (corte de pelo), 6 (elegancia al vestir) y 9 (ojos bonitos). Aquí observamos el gráfico resultante del análisis de las respuestas de británicos y españoles a los cumplidos sobre la apariencia:



Como se puede observar en el gráfico, los resultados de las encuestas no ofrecen verdaderas diferencias a la hora de elegir y usar las diferentes estrategias ante esta situación. Los británicos han optado por aceptar el cumplido de forma directa un 41% de las veces, han rechazado el cumplido en un 7% y han optado por la combinación de aceptar con otras estrategias un 52%. Por otro lado, los españoles han aceptado el cumplido de forma directa un 48%, rechazado el cumplido solamente un 2% de las mismas y combinado las estrategias de aceptar con alguna otra en un 50% de las ocasiones.

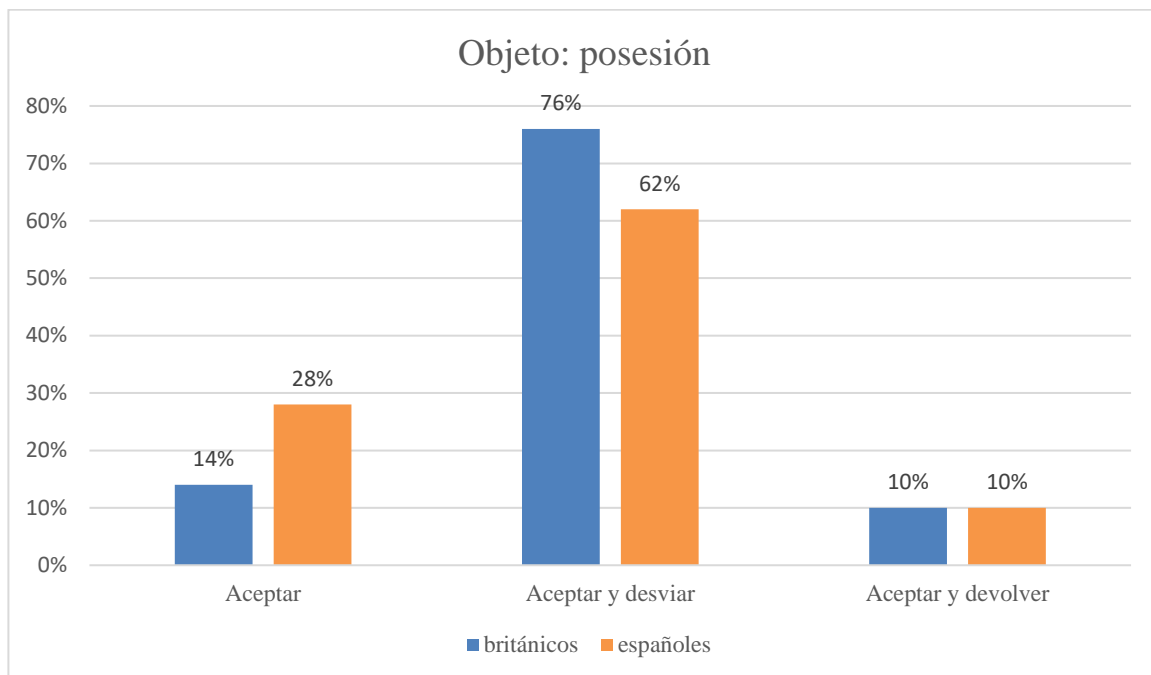
Los dos grupos han aceptado el cumplido de forma directa en casi la mitad de las veces, siendo la estrategia de agradecer la más utilizada tanto para esta categoría como para aquellas que combinan aceptar con otras estrategias. Este hecho podría ser considerado

como un indicio de transferencia pragmática por parte del colectivo español encuestado pues, según Palomero (2016), los anglohablantes nativos suelen producir una mayor cantidad de agradecimientos que los hispanohablantes nativos. Dice también la autora que los anglohablantes suelen generar más agradecimientos en mayor medida que los hispanohablantes cuando hacen uso del español, debido a lo cual los enunciados que producen también cuentan con más agradecimientos. “Estas transferencias pragmáticas son producidas por una concepción cultural diferente del agradecimiento, por lo que lo realizan como lo hacen en su lengua materna y de manera inconsciente” (Palomero, 2016: 62). Prestando atención a los resultados obtenidos para este estudio, secundamos la idea esta autora en el sentido de que los británicos han producido un alto número de agradecimientos, tanto adoptando la estrategia de aceptar como combinando esta con otras. Sin embargo, resulta muy llamativo el hecho de que son los españoles quienes más han optado por aceptar el cumplido usando la estrategia de agradecer el mismo. Por tanto, podríamos contemplar la hipótesis de que los británicos han hecho lo que harían en su L1, dando lugar a una transferencia pragmática, mientras que los españoles han adoptado en mayor medida las estrategias propias de la cultura anglosajona y la acción de algún tipo de transferencia queda difuminada.

Cabe señalar que, en la situación número 9 (cumplido en relación a los ojos), algunos de los hombres españoles mostraron una actitud bromista con el objetivo de agrandar o conquistar a la persona que les ofrecía el cumplido. De este modo, un claro ejemplo de ello es: “I’ll lend you my eyes only if you let me see your smile”. En cualquier caso, debido al número limitado de informantes varones británicos del que se ha dispuesto, no se ha podido corroborar la implicación en términos de transferencia en este aspecto.

Finalmente, se ha observado que, como afirma Lorenzo-Dus (2001), los ingleses rechazan los cumplidos en mayor medida que los españoles. Este hecho puede deberse a que, en la cultura británica, los cumplidos acerca de la apariencia son menos frecuentes que en España, pues es posible que lo lleguen a entender como algo más descarado en las islas británicas. Por tanto, puede ser por este motivo que los españoles parecen más predispuestos a devolver el cumplido hacia su interlocutor.

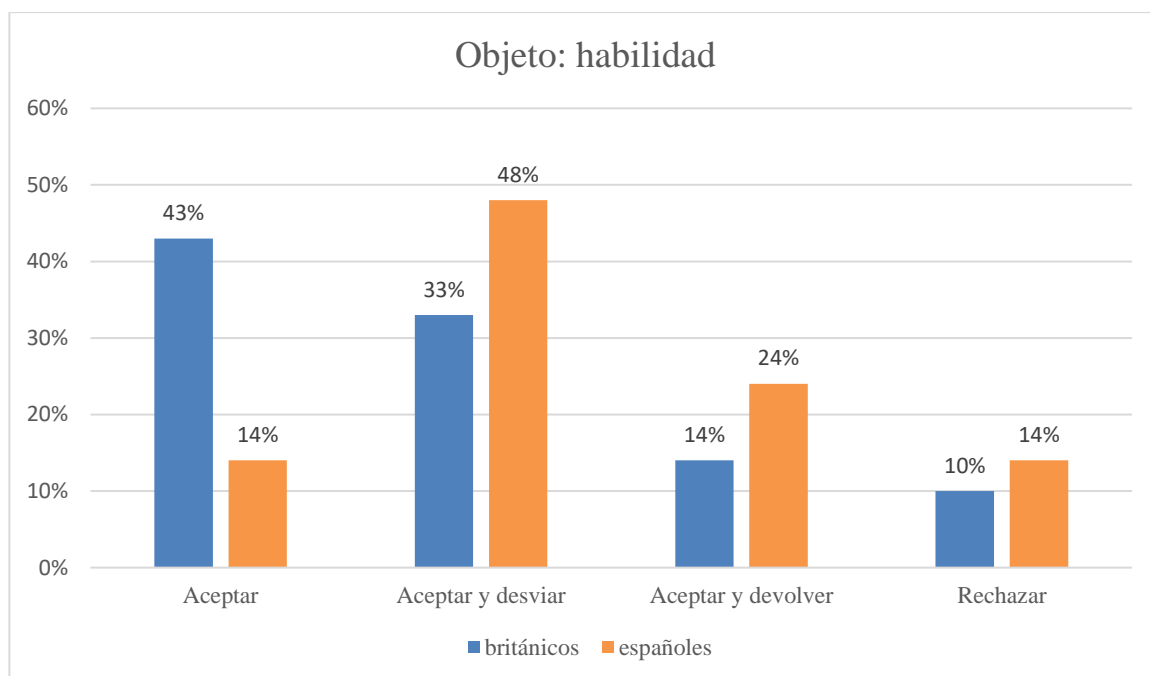
En segundo lugar, analizaremos las distintas estrategias que ambos grupos han usado cuando el cumplido ofrecido tenía como objeto la posesión (situación 2). Para ello, nos serviremos de la ayuda del siguiente gráfico:



Como podemos observar, los españoles han aceptado directamente el 28% de los cumplidos mientras que los británicos lo han hecho tan solo un 14% de las veces. En este caso, como ya se ha mencionado, todo indica que tanto los españoles como los ingleses han producido el tipo de respuesta que es propia de la cultura de su L2. No obstante, cabe destacar que ambos grupos han rechazado el mismo número de cumplidos (10% del total). Es necesario entonces señalar que, el resto de las veces, tanto británicos como españoles han decidido aceptar y desviar el cumplido, eligiendo ambos grupos la estrategia de agradecer y explicar en la mayoría de las ocasiones (por ejemplo: “¡Gracias! Lo pude comprar porque estaba en oferta y el banco me dio el dinero suficiente”). Ciertamente, las respuestas estudiadas no nos permiten afirmar en esta situación que exista una transferencia pragmática clara, pues los resultados son sumamente parejos. Podríamos afirmar que, en lo referente a los cumplidos de posesión, los dos grupos se acercan al mencionado estado

intermedio, llevándonos a pensar que los límites culturales están llegando a ser difusos entre informantes bilingües.

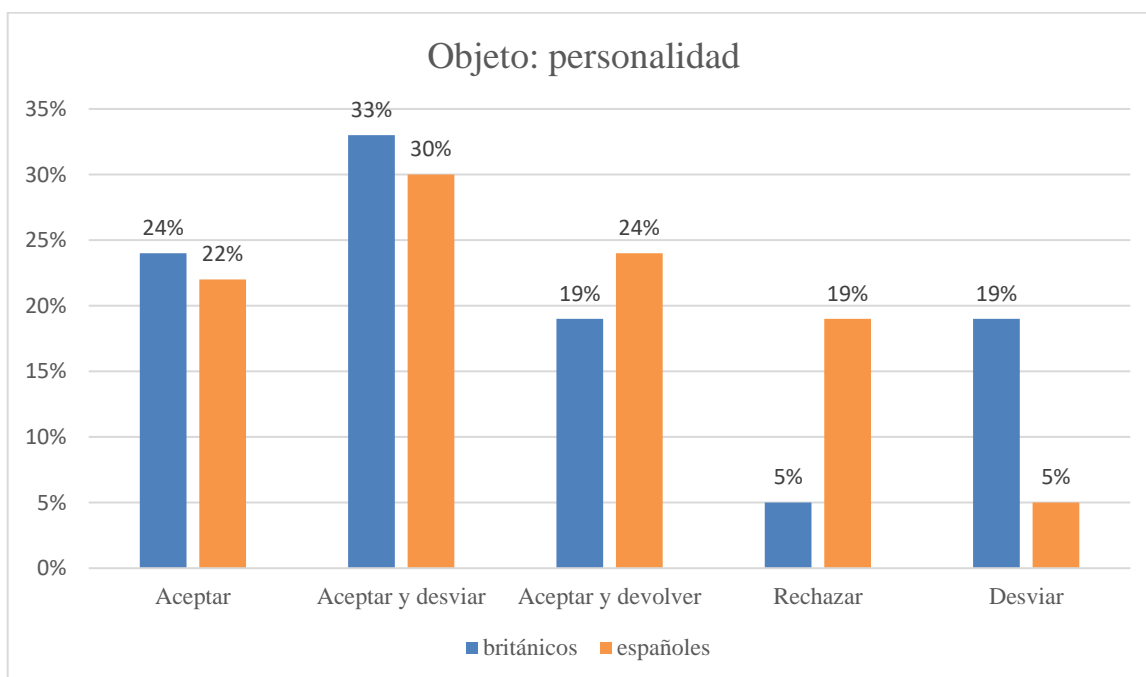
En tercer lugar, se expondrán los resultados obtenidos de analizar las respuestas ofrecidas a los cumplidos acerca de la habilidad (situaciones 3, 4, 5 y 8). Atendiendo al siguiente gráfico:



En este caso, la diferencia más notable reside en la estrategia de aceptar. A pesar de que ambos grupos han aceptado prácticamente el mismo número de cumplidos, los británicos lo hicieron directamente un 43% de las ocasiones mientras que los españoles tan solo un 14%. Ciertamente, este caso uno de aquellos en los que mayor diferencia se ha identificado entre los dos colectivos. Así pues, los españoles han optado en un 48% por aceptar y desviar el cumplido y un 24% por devolverlo tras aceptarlo, mientras que para los británicos esto ha ocurrido solo un 33% en el caso de aceptar y desviar y un 14% en el caso de aceptar y devolver. En lo referente a la estrategia de rechazar, podemos observar que los dos grupos han actuado casi de la misma forma, pues tan solo un 4% separa unos resultados de otros. A diferencia de los cumplidos referentes a la apariencia, ahora son los españoles los que han preferido rechazar el cumplido que se les ofrecía.

Analizando la transferencia pragmática, podríamos decir que reconocer su presencia en este caso vuelve a ser una tarea complicada. Británicos y españoles han realizado unas estrategias bastante similares, por lo que los límites de la presencia de este tipo de transferencia entre las dos culturas se vuelven difusos probablemente a causa de, como estamos comprobando a lo largo del estudio, la similitud de las mismas. Aun así, especificamos en este punto lo señalado por Lorenzo-Dus (2001) acerca del hecho de que, a pesar de que existe una clara tendencia a aceptar el cumplido pudiendo así caer en el autobombo señalado por Pomerantz (1978), casi todos los informantes han desviado la atención del cumplido hacia el esfuerzo del cumplido, alejando la alabanza acerca de su habilidad o inteligencia. Por ejemplo, en la situación 4: “Thank you! I managed to win this game because of the hard training I had”.

Finalmente, la última situación que queda por analizar es la número 7, la cual se dirige a la personalidad como objeto del cumplido. Como se ha venido haciendo hasta ahora, los resultados obtenidos serán mostrados en el siguiente gráfico para su posterior análisis:



Esta situación es en la que encontramos más formas diferentes de reaccionar ante el cumplido ofrecido por parte de los dos grupos, aunque cabe resaltar que resulta muy significativo que tanto un grupo como el otro han usado, aunque en diferente medida, las

mismas estrategias. Una vez más, españoles y británicos han aceptado exactamente la misma cantidad de cumplidos. Sin embargo, este es el caso en el que menos cumplidos se han aceptado de todos los analizados hasta el momento en este trabajo, tan solo un 76%, lo cual puede resultar escaso en relación a los que atienden a otro objeto. Centrándonos en los cumplidos que no se han aceptado, consideramos llamativo que los británicos no han rechazado más del 5% de los cumplidos mientras que los españoles lo han hecho en un 19% de los casos. Asimismo, es significativo cómo se invierten los porcentajes cuando atendemos a la estrategia de desviar.

En términos de transferencia pragmática, este hecho se explica debido a que los británicos han adaptado su respuesta a la estrategia que ellos esperan que se siga en España, donde según Lorenzo-Dus (2001), los cumplidos no son rechazados con tanta asiduidad. Por tanto, no se ha producido transferencia pragmática a la hora de responder pues no existe transferencia de los patrones de actuación propios de la cultura de su L1 a situaciones concretas usando su L2. No obstante, los británicos no han optado por aceptar el cumplido, sino que han preferido desviarlo amablemente como podemos ver en esta respuesta perteneciente a la situación 7: “Creo que es mejor ser simpática que maleducada. Me gusta escuchar las opiniones de todos”. De este modo, podemos entender que los españoles han experimentado el mismo escenario que sus homólogos británicos, y sabiendo la mayor propensión existente en las islas británicas hacia la estrategia de rechazar, han optado por esta un mayor número de veces en lugar de aceptar o desviar el cumplido, por ejemplo: “I don’t think so. I’m just trying to do my job”. Por ello, afirmamos que no se produce transferencia pragmática para este caso en ninguno de los dos grupos.

5. CONCLUSIÓN

En este estudio, tras ofrecer un marco teórico sobre el que situarnos, se han identificado y analizado las estrategias usadas para responder a los cumplidos por parte de un grupo de españoles bilingües en inglés y un grupo de británicos bilingües en español con el fin de compararlas con otros estudios previos que se centraban en las estrategias seguidas por españoles y británicos monolingües. De este modo, se ha pretendido reconocer la existencia o no de transferencia pragmática en ambos grupos.

Atendiendo a los resultados obtenidos en este trabajo, cabe destacar que las estrategias generales usadas por ambos grupos han sido extremadamente similares. Bien es cierto que existen ciertas diferencias, pues parece ser que los británicos aceptan directamente el cumplido en mayor medida que los españoles usando la L2, así como los españoles se han mostrado más predispuestos a devolver el cumplido que los británicos. Los dos grupos han aceptado prácticamente el mismo número de cumplidos, aunque, cuando no lo han hecho, hemos observado que los británicos han optado por desviar el cumplido en más ocasiones que los españoles, mientras que estos preferían rechazarlo. Centrándonos en los cuatro objetos a los cuales puede ir dirigido el cumplido, resolvemos en afirmar que los resultados más similares en cuanto a las estrategias usadas por ambos grupos se han dado en la situación referente a la posesión, donde tanto españoles e ingleses han aceptado de forma bastante similar el 90% de los cumplidos que se les ofrecían, rechazando el 10% restante. Por otro lado, los resultados más dispares (dentro del alto nivel de similitud observado) han sido aquellos que tenían la personalidad como objeto del cumplido, notando las mayores diferencias entre ambos grupos a la hora de no aceptar los cumplidos propuestos.

Ahora bien, a la hora de comparar los resultados con aquellos obtenidos por Lorenzo-Dus (2001) y delimitar el grado observado de transferencia pragmática, reconocemos la presencia de este fenómeno en algunos de los aspectos estudiados, como por ejemplo la mayor propensión del colectivo británico a recurrir a la estrategia de dudar y agradecer aun hablando en español, pues este es uno de los aspectos que este autor señalaba en su estudio como propio de la cultura de las islas británicas. Sin embargo, la mayoría de los resultados han ido encaminados hacia la evidencia de que no se ha producido transferencia pragmática, o incluso a contemplar la posibilidad de que ambos grupos han adoptado en alta medida las prácticas y comportamientos que Lorenzo-Dus (2001) considera características de cada cultura. Esto se ha demostrado examinando los resultados de ciertos aspectos como son el mayor número de cumplidos rechazados por el colectivo español o el hecho de que estos han aceptado más cumplidos mediante la sub-estrategia de bromear, tal y como cabría esperar que sucediera con mayor frecuencia en el grupo británico.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, cabe mencionar la idea propuesta por Lorenzo-Dus (2001) que defiende que, debido al efecto de la globalización y la mayor cercanía entre los países estudiados debido a la Unión Europea, las fronteras culturales se están dispersando cada vez más, y por ende acercando el comportamiento y los patrones sociales de las culturas estudiadas. Verdaderamente, esta idea merece una alta consideración, pues pudiera ser que los resultados del presente estudio hayan resultado más similares que los realizados por el autor debido a los años transcurridos entre ambos proyectos, habiéndose reducido las diferencias en ese intervalo de tiempo. No obstante, creemos más lógico achacar esta mayor similitud a la influencia de las L2 en los informantes, los cuales, haciendo uso de elementos de ambas culturas mediante procesos de transferencia pragmática que no han sido identificables en este estudio, han alcanzado un estadio intermedio entre las culturas, pudiendo ser esta una nueva realidad que realmente no se encaja con los patrones definidos por ninguna de las dos sociedades.

En cualquier caso, podemos afirmar que la competencia comunicativa, así como la competencia intercultural, resultan esenciales a la hora de aprender una lengua extranjera y su estudio podría abrir nuevos caminos hacia otras realidades lingüísticas. Así pues, tras haber comparado los resultados de Lorenzo-Dus (2001) con los de este estudio, nos atrevemos a señalar que se necesitaría realizar análisis más concretos de informantes monolingües, extender el presente estudio a hablantes con otros perfiles demográficos diferentes y tener en cuenta las diferencias de género para así identificar y determinar con más precisión la transferencia pragmática real que se ha producido para que estos dos colectivos bilingües hayan generado unas respuestas a los cumplidos tan sumamente similares.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aneas, A. (2005). *Competencia intercultural, concepto, efectos e implicaciones en el ejercicio de la ciudadanía*. Barcelona, España: Facultad de Pedagogía, Universidad de Barcelona. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/242606409_COMPETENCIA_INTERCULTURAL_CONCEPTO_EFEKTOS_E_IMPLICACIONES_EN_EL_EJERCICIO_DE_LA_CIUADADANIA [25 de abril de 2017]
- Austin, J. (1962). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona, España: Paidós.
- Brown, P & Levinson, C. (2007). *Politeness: some universals in language usage*. New York, EEUU: Cambridge University Press.
- Bustos, J. (2007). Cumplidos. *Clac círculo de lingüística aplicada a la comunicación*, 31, 3-12. Recuperado de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/circulo/no31/bustos.pdf> [02 de mayo de 2017]
- Byram, M. (1995). *Acquiring Intercultural Competence. A Review of Learning Theories*, en L. Sercu (ed.) *Intercultural Competence Vol. I*.
- Campo, E. & Zuluaga J. (2000). Complimenting: a matter of cultural constraints. *Colombian Applied Linguistics Journal*, 2, 27-41.
- Canale, M. (1983). De la competencia comunicativa a la pedagogía comunicativa del lenguaje. En Llobera (coord). (1995). *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, España: Edelsa, 63-83.
- Chen, R. & Yang, D. (2010). Responding to compliments in Chinese: has it changed? *Journal of Pragmatics*, 42, 1951-1963.

- Chen, R. (1993). Responding to compliments: a contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics*, 20, 49–75.
- Chomsky, N. (1965). *Aspects of the theory of syntax*. Ciudad THE M.I.T. PRESS. Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts. Recuperado de <https://faculty.georgetown.edu/irvinem/theory/Chomsky-Aspects-excerpt.pdf> [18 de mayo de 2017]
- Consejo de Europa (2002). *Marco de Referencia Europeo para el aprendizaje, la enseñanza y la evaluación de las lenguas*, Strasburg. (Versión española del Instituto Cervantes), 106-120. Recuperado de http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/marco/cvc_mer.pdf [23 de marzo de 2017]
- Cummins, J. (1991). Interdependence of first- and second-language proficiency in bilingual children. En E. Bialystok (coord.). *Language processing in bilingual children*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 70-89.
- Cummins, J. (2005). La hipótesis de la interdependencia 25 años después: la investigación actual y sus implicaciones para la educación bilingüe. En Lasagabaster, D. y Sierra, J.M. (coord.), *Multilingüismo y multiculturalismo en la escuela*, Barcelona, España: Horsori, 113-132.
- Escandell, M. V. (2009). Los fenómenos de interferencia pragmática. En Miquel, L. y Sans, N. (ed.) *Didáctica del español como lengua extranjera*. editores Monográficos marcoELE 9, 95-109. Recuperado de <http://marcoele.com/monograficos/expolingua-1996/> [02 de mayo de 2017]
- Galindo Merino (2005). La incorporación del nivel pragmático a la investigación sobre los procesos de transferencia en la adquisición de segundas lenguas. *ELIJA*, 19, 137-155.

- García F.J., & Granados, A. (1999). *Lecturas para educación intercultural*. Madrid, España: Trotta.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal*. Madrid, España: Gredos.
- Herbert, R. (1989). The ethnography of English compliments and compliment response: A contrastive sketch. En Oleksy, W. (ed.), *Contrastive pragmatics*, 3-35. Philadelphia, PA: Benjamins.
- Herbert, R. (1991). The sociology of compliment work: An ethnocontrastive study of Polish and English compliments. *Multilingua*, 10, 381-02.
- Herbert, R. & Straight, H. (1989). Compliment-rejection versus compliment-avoidance: Listener-based versus speaker-based pragmatic strategies. *Language and Communication*, 9, 35-47.
- Holmes, J. (1988). Paying Compliments: A Sex- Preferential Politeness Strategy. *Journal of Pragmatics*, 12, 445-465.
- Hymes, D. H. (1971). Acerca de la competencia comunicativa. En Llobera (coord.), (1995). *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, España: Edelsa, 27-47.
- Jaworski, A. (1995). This is not an empty compliment! Polish compliments and the expression of solidarity. *International Journal of Applied Linguistics*, 5, 63-94.
- Jucker, A. (2009). Speech act research between armchair, field and laboratory: The case of compliments. *Journal of Pragmatics*, 41, 1611–1635.
- Leech, G. N. (1997). *Principios de la pragmática*. (F. Alcántara, Trad.). Logroño, España: Universidad de la Rioja.

- Lopera, S. A. (2013). Reflexiones sobre el uso del acto del habla de los cumplidos. *Ikala, revista de lenguaje a cultura*, 18, 87-93.
- Lopera, S. A. (2014). *Estrategias de respuestas de los cumplidos*. Medellín, Colombia: Universidad de Medellín. Recuperado de <http://www.tonosdigital.com/ojs/index.php/tonos/article/viewFile/1320/795> [24 de abril de 2017]
- Lorenzo-Dus, N. (2001). Compliment responses among British and Spanish university students. A contrastive study. *Journal of Pragmatics*, 33, 107-127.
- Manes, J. (1983). Compliments: A mirror of cultural values. En Wolfson, J. N. y Judd, E. (eds.) *Sociolinguistics and language acquisition*. Rowley, MA: Newbury House, 96-112.
- Manes, J. & Wolfson, N. (1981). The compliment formula. En Coulmas, F. (Ed.), *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. La Haya, Holanda: Mouton Publishers, 116-132.
- Martín Peris, E. et. al. (2008), *Diccionario de términos clave de ELE*. Madrid, España: SGEL. Recuperado de http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/indice.htm [25 de mayo de 2017]
- Nunan, D. (1988). *The Learner-Centred Curriculum*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Oliveras, À. (2000). *Hacia la competencia intercultural en el aprendizaje de una lengua extranjera*. Madrid, España: Edinumen.

- Palomero, B. (2016). *El agradecimiento en español y en la interlengua: comparación entre la realización de agradecimientos por parte de hablantes nativos de español peninsular y aprendices de español anglófonos de diferentes orígenes*. Granada, España: Universidad de Granada. Recuperado de <https://www.mecd.gob.es/educacion/mc/redele/biblioteca-virtual/numerosanteriores/2016/memorias-master/belen-palomero.html> [05 de junio de 2017]
- Pomerantz, A. (1978). Compliment responses: notes on the co-operation of multiple constraints. En Schenkein, J. (ed.), *Studies in the organization of conversational interaction*. New York, EEUU: Academic Press.
- Rees-Miller, J. (2011). Compliments revisited: Contemporary compliments and gender *Journal of Pragmatics*, 43, 2673–2688
- Robles, P. (2016). La transferencia pragmática en el aprendizaje de lenguas afines: análisis de interacción escrita en español e italiano. *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, 68, 322-349. Recuperado de <http://www.ucm.es/info/circulo/no68/robles.pdf> [24 de abril de 2017]
- Searle, J. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Sercu, L. (2005). Teaching Foreign Languages in an Intercultural World, en L. Sercu, E. Bandura, P. Castro, L. Davcheva, Ch. Laskaridou, U. Lundgren, M^a del C. Méndez García y P. Ryan. (ed.), *Foreign Language Teachers and Intercultural Competence. An International Investigation*. Clevedon: Multilingual Matters, 2-5.
- Siebold, K. (2008). La cortesía verbal en los cumplidos y en las respuestas a los cumplidos en español y alemán. En: *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral, III coloquio internacional programa Edice*, 318-342.

Thomas, J. (1983). Cross-Cultural Pragmatic Failure, *Applied Linguistics*, 4, 91-112.

Trujillo, F., (2001). Objetivos en la enseñanza de lenguas extranjeras: De la competencia lingüística a la competencia intercultural. Comunicación presentada en el Congreso Nacional “Inmigración, Convivencia e Interculturalidad”, organizado en Ceuta por el Instituto de Estudios Ceutíes. Recuperado de <http://fernandotrujillo.es/wp-content/uploads/2010/05/objetivos.pdf> [02 de mayo de 2017]

Van Ek, J. (1986). *Objectives for Foreign Language Learning* (Vol I). Estrasburgo, Francia: Council of Europe.

Žegarac, V. y Pennington, M.C. (2000). Pragmatic transfer in intercultural communication. En Spencer-Oatey (coord.), *Culturally Speaking: Managing rapport through talk across cultures*, 165-190.

7. APÉNDICE

ENCUESTA TFG – TRANSFERENCIA PRAGMÁTICA



**Universidad
de Huelva**

Versión en español

Datos de los encuestados

Iniciales:

Sexo:

Edad:

Nivel de español (elegir uno): B1 / B2 / C1 /

C2

Ante todo, muchas gracias por dedicarnos parte de tu tiempo. A continuación, hemos descrito una serie de situaciones en las que recibes un cumplido. Por favor indica la respuesta – o respuestas - que darías a cada uno de los nueve cumplidos como si se tratasen de situaciones reales.

Situaciones

Responda a las siguientes situaciones debajo de cada una. Use tanto espacio como necesite.

Situación 1 (corte de pelo)

En tu última visita a la peluquería decidiste cambiar tu look y hacerte un nuevo peinado. Al salir de la peluquería, te encuentras a un viejo amigo quien, tras saludarte, te dice: “Me gusta mucho lo que te has hecho en el pelo. Pareces mucho más joven”.

Situación 2 (coche nuevo)

Eres el jefe del periódico de la universidad. Al terminar el día de trabajo, uno/a de los/las nuevos/as ayudantes y tú os encontráis y comenzáis a hablar. Esta persona te dice que aún no tiene carnet de conducir y que tiene que andar 45 minutos para llegar a su casa. Tú, que

acabas de comprar un coche nuevo tras ahorrar durante varios años, le ofreces llevarlo/la a casa. Al ver tu nuevo coche, te dice: “Menudo cochazo. Adoro el modelo que has escogido. Incluso has tenido muy buen gusto para elegir el color”.

Situación 3 (cocinar)

Trabajas como profesor particular para un grupo de alumnos al cual has invitado a cenar como despedida tras acabar las clases. Una vez acabada la cena, uno/a de los alumnos/as te dice: “No sabía que también tuvieras talento para cocinar. ¡La cena estaba exquisita!”

Situación 4 (partido de tenis)

Acabas de jugar un partido de tenis, el primero después de varios meses de entrenamiento intensivo y largas tardes de práctica. Tras ganar el partido, tu entrenador /a te dice: “Todo el esfuerzo de estos meses ha merecido la pena. Hoy has hecho un gran partido.”

Situación 5 (escrito académico)

Un/a amigo/a te pide que le dejes un trabajo que escribiste para la universidad y en el que te pusieron muy buena nota. Cuando te lo devuelve, te dice: 'Es un trabajo excelente. Lo has estructurado de forma muy clara y concisa. ¡Ojalá supiese yo escribir algo la mitad de interesante!'

Situación 6 (ropa)

El/la director/a de tu trabajo ha organizado una fiesta de despedida para una de tus compañeras. Te has vestido de forma bastante elegante para la ocasión. Al llegar a la fiesta, el/la director/a te dice: “Qué elegante que te has puesto. Es increíble lo bien que te sienta ese vestido/traje.”

Situación 7 (habilidades interpersonales)

Durante la última semana has estado colaborando en la organización de unas conferencias en tu universidad. Un/a amigo/a que también ha estado ayudando te dice: 'Estás hecho/a para esto. Eres muy amable con los demás y sabes evitar discusiones con todos'.

Situación 8 (ordenadores)

Hace aproximadamente tres meses que empezaste un curso de informática. Al acabar la clase, tu profesor/a te dice: "Se nota que eres inteligente y tienes facilidad para los ordenadores. Además, pones mucho interés en lo que hacemos en clase".

Situación 9 (ojos bonitos)

Eres el/la nuevo/a encargado/a de ventas de unos grandes almacenes y has salido a tomar café con un grupo de trabajadores a tu cargo. Uno/a de tus empleados/as que lleva muchos años en los almacenes te dice: "Tienes unos ojos muy bonitos".

ENCUESTA TFG – TRANSFERENCIA **PRAGMÁTICA**



**Universidad
de Huelva**

English version

Personal information

Initials:

Gender:

Age:

English competence: B1 / B2 / C1 / C2

First of all thank you very much for giving up some of your time. Nine different Situations are described below in which you receive a compliment on various matters. How would you respond? For each Situation, you might find more than one response socially appropriate. In that case, please write all of them on the lines provided. Please, write as much as you need.

Situations

Answer to the compliments in the gaps below. Use the space that you need.

Situation 1 (hair cut)

The last time you went to the hairdresser's, you decided to change your look and get a new haircut. Once you are out, you bump into an old friend who, after saying hello, he/she says: "I love the way you got your hair cut. It makes you look much younger!"

Situation 2 (brand new car)

You're the manager of the newspaper of your university. As you leave work one day, you bump into one of the new assistants and start talking. He/she mentions that he/she does not have driving licence and he/she has to walk for 45 minutes to get home. You have your brand new car, something you needed to save money during a couple of years to afford, and you offer him/her a lift. When he/she sees the car, he/she says: "It's smashing! I love the model. And you've got good taste in choosing the colour too!"

Situation 3 (cooking)

You work as a teacher in a language school and you've invited a group of your students to your house for a meal. After eating, one of your students says: "I didn't know you were such a talented cook. The food was amazing!"

Situation 4 (tennis game)

You've just finished playing a game of tennis (the first one after two months of intensive training); your trainer has been watching the game. When it is finished, he/she says: 'All the effort has been worthwhile. You have played brilliantly today!'

Situation 5 (essay writing)

A friend asks you to lend him/her an essay that you wrote for a course in the university and for which you got a very good mark. When he/she returns it to you he/she says: 'It's an excellent essay. You've structured it in a very clear and concise way. If only I could write something half as interesting as that!'

Situation 6 (smart clothes)

Your boss at work has organised a leaving do for a colleague. You've dressed up for the occasion. As you arrive at the party, he/she tells you how elegant you look and how much the outfit suits you.

Situation 7 (interpersonal skills)

Over the past week you've been helping to organise a conference at your university. A male/female friend, who has also been helping, says: 'You're the right person for this type of job. You're ever so nice to the others and know how to avoid disagreements with everyone!'

Situation 8 (computers)

You started a computing course three months ago. At the end of a lesson your teacher comes up to you. He/she says: 'You're very intelligent and have a flair for computers. Besides, you show a lot of interest in what we do in the lessons!'

Situation 9 (beautiful eyes)

You're the new sales manager of a large department store. You're out for coffee with a group

of people from work. One of your male/female employees, who's been with the store for many years, says to you: 'You've got beautiful eyes'.