



Universitat
de les Illes Balears

TRABAJO DE FIN DE GRADO

PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: ANÁLISIS DE LA CORTESÍA VERBAL EN ESPAÑOL Y PERSA

Mónica Mundilla Bonnín

Grado de Lengua y Literatura Españolas

Facultad de Filosofía y Letras

Año Académico 2020-21

PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: ANÁLISIS DE LA CORTESÍA VERBAL EN ESPAÑOL Y PERSA

Mónica Mundilla Bonnín

Trabajo de Fin de Grado

Facultad de Filosofía y Letras

Universidad de las Illes Balears

Año Académico 2020-21

Palabras clave del trabajo:

pragmática intercultural, teorías de cortesía, cortesía del español, cortesía persa, pragmática sociocultural, variación pragmática, *ethos* cultural.

Nombre Tutor/Tutora del Trabajo Laura Camargo Fernández

Nombre Tutor/Tutora (si procede)

Se autoriza la Universidad a incluir este trabajo en el Repositorio Institucional para su consulta en acceso abierto y difusión en línea, con fines exclusivamente académicos y de investigación

Autor		Tutor	
Sí	No	Sí	No
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Resumen

Partiendo de un marco teórico centrado en los presupuestos de la pragmática como disciplina e, insiriéndose en el subcampo de la pragmática intercultural, este estudio presenta un análisis comparativo de las estrategias de cortesía utilizadas en el español de España y el persa de Irán, ejemplificando las similitudes y diferencias que existen entre los hablantes de ambas lenguas en torno a las formulaciones de las disculpas, las invitaciones u ofrecimientos, las peticiones, los rechazos, los cumplidos y el uso de las distintas formas de tratamiento. Los datos utilizados se han extraído de la realización de un cuestionario que ha sido cumplimentado por 20 informantes iraníes y 20 españoles.

Asimismo, se ha realizado una revisión bibliográfica con la que se ha logrado definir el *ethos* cultural de cada uno de los países y enunciar algunos conceptos claves en torno a las estrategias de cortesía de ambos países con especial atención al *taarof* persa.

Índice

1. Introducción y objetivos.....	1
2. Marco teórico	2
La pragmática	2
Los actos de habla y su variación pragmática	3
Nociones fundamentales sobre cortesía y pragmática sociocultural	4
Marcos de referencia	8
3. Metodología	8
El cuestionario	8
La selección de informantes	10
La recolección de datos	11
Traducción	11
4. Desarrollo	12
Visión comparativa de los ethos culturales.....	12
Imagen social y estrategias de cortesía en persa: el <i>taarof</i>	19
Imagen social y estrategias de cortesía en el español peninsular.....	23
5. Análisis	25
Formas de tratamiento.....	25
Disculpas	26
Peticiónes	30
Invitaciones y ofertas	34
Rechazos o negaciones	39
Cumplidos y elogios	44
Otras ofensas y eventos de (des)cortesía	48
6. Conclusiones	53
7. Bibliografía	55
8. Anexo	57

I. Introducción y objetivos

Durante las últimas décadas, la pragmática sociocultural ha sido objeto de estudio de muchas investigaciones y, sin duda, el interés por el análisis de la variación pragmática entre hablantes de una misma lengua o de dos lenguas distintas ha aumentado, dando lugar a subcampos como el de la pragmática intercultural y la pragmática intercultural.

Tal y como ya anunciaba Kerbrat-Orecchioni (2004, p.39-40), la cortesía es universal, puesto que este tipo de estrategias existen en todas las sociedades, pero, a su vez, no es universal, puesto que dichas estrategias están sujetas a variación sociocultural. Por tanto, no es de extrañar que los estudios de cortesía, además de constituir un pilar fundamental de la pragmática, sean frecuentes en este campo. Existen, pues, numerosas investigaciones que se centran en el contraste entre culturas orientales y occidentales, o análisis comparativos entre la cultura anglosajona y la de países europeos.

Tras la inmersión en la cultura persa¹, pudimos observar que existen varios puntos en común entre el *ethos* cultural iraní y el español. A su vez, observamos como la cortesía en persa presenta similitudes con la de otras sociedades orientales como la japonesa o la china, a causa de la gran frecuencia con la que se utiliza la cortesía ritual. Así pues, la cultura persa podría devenir en un puente entre oriente y occidente y, por tanto, su estudio puede suponer una aportación relevante a dicho campo.

Asimismo, tal y como comentamos en trabajos previos (Mundilla, 2020, p.1), si bien es cierto que existen varias investigaciones sobre la cortesía en Irán y España respectivamente (y en comparación con otros países), no existen prácticamente investigaciones que colacionen dichos países. Por ello, creemos que un estudio contrastivo puede resultar novedoso e ilustrativo.

Nuestro objeto de estudio, por tanto, son las estrategias de cortesía en español y en farsi, partiendo del análisis de su aplicación en distintas realizaciones lingüísticas, como las peticiones, los cumplidos y su aceptación, los rechazos y las disculpas, entre

¹ Nos referimos aquí a una inmersión cultural real, derivada de varios viajes realizados a Irán en los que se convivió y estuvo en contacto constante con hablantes nativos de la lengua. Si bien es cierto que antes de su realización la lengua persa y sus hablantes ya nos despertaron interés, dichos viajes motivaron la investigación de la sociedad persa, sus costumbres, normas sociales, cultura, etc. y, en definitiva, supusieron el germen de este proyecto.

otros. Además, se analizarán algunas situaciones ritualizadas y eventos de descortesía, para ilustrar algunas de las aplicaciones de la cortesía ritual y algunos de los contextos que pueden suponer un riesgo de amenaza para la imagen en ambas sociedades, conceptos tomados de lo propuesto por Brown y Levinson (1978) en los que nos detendremos en el marco teórico.

De cualquier modo, debemos ser conscientes de las limitaciones de este estudio. Tanto el español como el farsi son lenguas habladas en un amplio territorio, que incluye varios países y sociedades que difieren entre sí, tal y como han demostrado numerosos análisis contrastivos entre el español de España y el de otros países latinoamericanos, por ejemplo. Por ello, quedan fuera de nuestro estudio el español hablado fuera de España y el persa de Afganistán o Tayikistán. Por otra parte, es preciso mencionar que este estudio es de carácter general y, aunque la variación pragmática está sujeta a la variación geográfica, no atenderemos a las diferencias entre las estrategias de cortesía que pueden existir dentro de un propio país.

Tal y como se puede deducir de lo comentado en los párrafos anteriores, los objetivos de este trabajo son demostrar que el *ethos* español y el persa tienen numerosos puntos en común y exponer las similitudes y las diferencias entre el uso que se hace de las estrategias de cortesía en ambos países, partiendo de la idea de que no existen sociedades más corteses que otras, sino que la cortesía se rige por las normas sociales y, por tanto, lo que puede ser interpretado como descortés en un contexto sociocultural concreto, puede resultar completamente cortés en otro.

II. Marco teórico

Resulta fundamental para el desarrollo de nuestro estudio y el cumplimiento de los objetivos propuestos establecer una base teórica previa. Para ello, se llevará a cabo una revisión bibliográfica de las teorías y conceptos que resultan relevantes.

La pragmática

Escandell (1993, 2006) define la pragmática como “una perspectiva diferente desde la que contemplar los fenómenos comunicativos, que tiene en cuenta los datos que nos ofrece la gramática, pero además considera todos los elementos extralingüísticos que condicionan el uso efectivo del lenguaje”.

Esta disciplina, tal y como explica Reyes (1995, 2007, p.35-36) surgió de un descontento dentro de la lingüística, que provocó la búsqueda de nuevas explicaciones para ciertos fenómenos comunicativos. Todo ello coincide con las nuevas teorías filosóficas sobre la relación entre la forma lingüística, el significado y el contexto. En los años sesenta y setenta los gramáticos reivindicaron manifiestos sobre la centralidad teórica del discurso frente a la centralidad tradicional de la oración, floreciendo así diversas corrientes como la lingüística textual o el análisis del discurso. Asimismo, surgieron teorías funcionalistas en gramática y se propuso el trabajo interdisciplinar en conjunción con la psicología, la filosofía y la sociología. La pragmática comparte el interés por la relación entre el lenguaje, la sociedad y la cultura con otras disciplinas como la sociolingüística y el análisis de la conversación. Además, todas ellas estudian la comunicación lingüística en la complejidad de sus contextos.

En cualquier caso, el campo de la pragmática es muy amplio y, en la actualidad, como resultado de la globalización en un mundo multicultural, se ha desarrollado en diversos terrenos, entre los que podemos encontrar los estudios relacionados con la pragmática intercultural. En ellos, se alude al uso de la comunicación entre hablantes que no comparten la misma lengua. Por tanto, prestan especial atención al contexto sociocultural. Este contexto toma en cuenta el conocimiento de fondo de lo que saben los hablantes de ellos mismos, la información que procede de las regulaciones sociales y culturales y la información que comparten del mundo dentro de su entorno cultural (Félix-Brasdefer, 2019, p. 9-15).

Finalmente, resulta preciso mencionar que Félix-Brasdefer (2019, p. 9) propone una distinción interesante entre pragmática intercultural y pragmática transcultural, que “se ocupa de contrastar aspectos lingüísticos, acción comunicativa y aspectos socioculturales realizados por hablantes de distintas lenguas y fondos culturales, partiendo de datos independientes de hablantes de dos o más culturas”. En este sentido, nuestro estudio podría adscribirse también a las propuestas de dicho campo.

Los actos de habla y su variación pragmática

John Austin, a quien suele considerarse iniciador de la pragmática moderna, es el filósofo pionero del estudio de los actos de habla (Reyes, 2007, p.31). En su obra *How to do things with words*, publicada en 1962, encontramos las bases de la teoría de los actos de habla (Camargo y Méndez, 2017). Según lo postulado por Austin, “el lenguaje no solamente sirve para describir el mundo, sino también para hacer cosas” (Reyes,

2007, p.31). Esta teoría fue perfeccionada y consolidada por John Searle, discípulo del filósofo.

De acuerdo con lo propuesto por Reyes (2007, p.33-34), la teoría de los actos de habla influyó mucho en las nuevas corrientes de la lingüística que veían el lenguaje no solamente como la asociación de sonidos y significado, sino como acción. Si bien es cierto que ni Austin ni Searle desarrollan una teoría de los contextos, resulta evidente que las condiciones y reglas de los actos de habla solo se cumplen en ciertos contextos. De hecho, si atendemos a la no literalidad de un gran número de actos de habla, advertiremos de que el papel del contexto sobrepasa al de las reglas mismas.

Según la terminología propuesta por Austin y Searle, la comunicación se realiza mediante tres actos simultáneos: el acto locutivo, que se refiere al enunciado, es decir, a la producción de sonidos y el significado de la oración, el acto ilocutivo, que tiene que ver con cómo se interpreta el enunciado, con la fuerza de la oración, y el acto perlocutivo, que concierne a los efectos producidos del enunciado.

Partiendo de esta base, los actos de habla se pueden dividir en directos e indirectos. Aquellos enunciados en los que encontramos una coincidencia entre el acto locutivo y la fuerza ilocutiva serán directos y, por el contrario, serán indirectos los enunciados en los que acto locutivo y fuerza ilocutiva no coincidan, es decir, aquellos en los que la finalidad no se expresa directamente.

Tal y como se comprobará más adelante, los actos de habla están sujetos a variación pragmática. En palabras de Félix-Brasdefer (2019, p.186), la variación pragmática analiza la manera en que un concepto pragmático varía según la región, la situación, la intención comunicativa del hablante, el contexto situacional, el grado de formalidad o informalidad y la realización de la (des)cortesía. Por ejemplo, aunque los hablantes de diferentes lenguas se comuniquen mediante actos de habla la selección apropiada varía según el contexto sociocultural, el contexto discursivo y las circunstancias apropiadas de la situación.

Atendiendo al tipo de variación, nuestro estudio se centrará en la variación transcultural, que es aquella que se ocupa de contrastar aspectos pragmalingüísticos o sociopragmáticos con datos independientes de dos o más lenguas (Félix-Brasdefer, 2019, p.187).

Nociones fundamentales sobre cortesía y pragmática sociocultural

Desde los inicios de la pragmática, la cortesía es reclamada como objeto de estudio (Bravo, 2004, p.6). Por ello, las teorías sobre cortesía son numerosas y los estudios derivados del análisis de estas despiertan mucho interés entre los investigadores actualmente.

Obviamente, dentro de la revisión bibliográfica que se está llevando a cabo, es necesario detenernos en algunas de las teorías más relevantes a nivel general y, por supuesto, en el campo de la pragmática sociocultural.

Partiendo de las palabras de Bravo, las teorías fundadoras de la cortesía surgen del Principio de Cooperación en la conversación propuesto por Grice en 1975 (2004, p. 7), en el que el autor presenta sus cuatro máximas conversacionales: cantidad, calidad, relevancia y pertinencia. Autores como Leech (1983) y Lakoff (1973) formularon sus teorías en torno a la adición de una quinta máxima de cortesía, según la cual “ser cortés supondrá no imponerse, dar opciones, hacer que el destinatario o los destinatarios se sientan bien, tener tacto, ser generoso y maximizar los beneficios, minimizando las ofensas” (Bravo, 2004, p. 7). Esta perspectiva pone el acento en modos fijos de plasmar la cortesía, mediante formas lingüísticas cuyos efectos sociales le son inherentes, pero debemos tener en cuenta, tal y como postula la pragmática intercultural, ya que estas reglas solo pueden ser explicadas dentro de su propia interacción social y que se adecuan al comportamiento y las convenciones socioculturales de un territorio y sociedad (Bravo, 2004, p. 7).

Otro de los conceptos fundamentales para los estudios de cortesía y para este trabajo es el de imagen pública o *face*. Según explica Félix-Brasdefer (2019, p.155), este concepto fue propuesto por el sociólogo canadiense-americano Goffman en 1967 para referirse a los valores positivos o negativos que la gente nos atribuye en la sociedad. Nuestra imagen pública se desarrolla según las demandas de la interacción, es decir, durante el acto comunicativo, los participantes negocian su imagen pública con el fin de llegar a un acuerdo común y, por tanto, esta imagen no es permanente, cada interlocutor la usa temporalmente y cambia de una situación a otra. A consecuencia de ello, la imagen debe entenderse como un concepto dinámico que va cambiando según las expectativas sociales de cada cultura.

A partir de este concepto, Brown y Levinson (1978) formulan una de las teorías de cortesía que ha tenido mayor influencia en las investigaciones posteriores y que, sin duda, ha constituido uno de los pilares fundamentales del campo. Así pues, proponen que la cortesía nace de la motivación por el deseo del individuo de mantener una imagen social

“universal”. Esta es la imagen que el individuo tiene y reclama para sí, la cual debe salvaguardar frente al riesgo de posibles amenazas (llamadas *Face Threatening Acts*, a partir de ahora FTA’s). Es decir, según estos autores, la cortesía tiene como objetivo salvaguardar esa imagen y, a partir de ello, se propondrá un listado de estrategias universales para expresar cortesía.

Partiendo de los dos tipos de imagen que proponía Goffman, según los cuales la imagen pública puede responder al deseo de no recibir imposiciones (imagen negativa) o al deseo de ser aprobado (imagen positiva) (Félix-Brasdefer, 2019, p.155), Brown y Levinson dividen las estrategias de cortesía en dos grupos: aquellas que expresan cortesía positiva y aquellas que expresan cortesía negativa. Las estrategias de cortesía positiva enfatizan la confianza, la intimidad, la reciprocidad y el acuerdo común. La meta es la aprobación de los deseos del hablante por parte del interlocutor y reforzar la cercanía. Por el contrario, las estrategias de cortesía negativa enfatizan la distancia, el respeto y minimizan la imposición para evitar un FTA. Predomina la indirección convencional y las expresiones lingüísticas para suavizar las acciones que amenazan a la imagen pública (Félix-Brasdefer, 2019, p.163).

Otros autores como Scollon y Scollon (2001) prefieren utilizar los términos afiliación, para referirse a la necesidad de los seres humanos de estar relacionados con otras personas, de estrechar lazos de solidaridad, de involucración, y no mía para referirse al respeto de la independencia del otro (Félix-Brasdefer, 2019, p.156), puesto que la denominación propuesta por Brown y Levinson puede resultar sesgada.

El modelo de Brown y Levinson, a pesar de proporcionar un gran aporte teórico al campo de la cortesía y suponer un avance significativo para la pragmática, ha sido ampliamente criticado. Gran parte de la crítica proviene directamente de investigadores que trabajan en el campo de la pragmática sociocultural y, por tanto, detenernos en sus aportaciones será fundamental para nuestro estudio.

En primer lugar, en palabras de Kerbrat-Orecchioni (2004, p.43) “se ha reprochado a esta teoría el reflejar una concepción excesivamente pesimista e, incluso, paranoide de la interacción, concebida como un terreno minado por toda suerte de FTA’s a que permanentemente hay que empeñarse en descebar, y de los interactuantes, presentados como obsesionados por esas amenazas que planean sobre sus cabezas y montando guardia sin parar alrededor de sus territorios y sus imágenes”. Ante esto, la autora propone la existencia de actos halagadores de la imagen o *Face Flattering Acts* (abreviado como FFA’s) como podrían ser los cumplidos, las felicitaciones o los agradecimientos. A partir de estas dos teorías, Albeda (2003) propondrá la distinción entre dos tipos de cortesía:

mitigadora y valorizante. La cortesía mitigadora es aquella que convive con un posible riesgo de amenazas y se dirige a evitarlas o repararlas y la valorizante es aquella que surge por motivos positivos (colaborar, agradar, apoyar al otro) y que busca crear o potenciar un efecto agradable en la interacción, sin que medie en ella un potencial de amenaza (Albelda y Briz, 2010, p.243).

Tal y como propone Kerbrat-Orecchioni (2004, p.39-40) la cortesía es universal, ya que en todas las sociedades humanas se constata la existencia de comportamientos de urbanidad que permiten mantener un mínimo de armonía entre los interactuantes, pero, al mismo tiempo, no es universal en la medida en que sus formas y condiciones de aplicación varían sensiblemente de una sociedad a otra. Muchos detractores califican de “etnocentrista” (Watts, 1992) u “occidentalocentrista” el modelo de Brown y Levinson, ya que el sistema propuesto por los autores no es aplicable a otros tipos de sociedades como han demostrado los estudios de autores como Ide (1989), Mao (1994) y Matsumoto (1988) sobre la relación entre la imagen social y las estrategias de cortesía desde culturas no occidentales como la china y la japonesa, en los que exponen que en estas sociedades el foco debe ser puesto en el grupo y no en el individuo en sí, es decir, las estrategias de cortesía están condicionadas por la variable dentro o fuera del grupo (Mundilla, 2020, p.5).

Asimismo, diversos estudios como los de Koutlaki (2002), Blum-Kulka (1989) o Wierbicka (1985, 1991), entre muchos otros, han demostrado que la manera en la que los hablantes experimentan actos como las peticiones, las ofertas o las disculpas no siempre suponen una amenaza y que, incluso, pueden devenir en FFA's. Es decir, tal y como sugiere Kerbrat-Orecchioni (2004, p.49), las concepciones difieren acerca de lo que debe ser considerado como un FTA o un FFA en una situación dada e igualmente difieren las situaciones en las que conviene ser cortés y aquellas en las que la cortesía estaría fuera de lugar.

La autora (Kerbrat-Orecchioni, 2004, p.48) propondrá que los comportamientos de cortesía varían cuantitativa y cualitativamente de una sociedad a otra. Es decir, los procedimientos de cortesía pueden ser más o menos numerosos y frecuentes según las sociedades y, además, una misma fórmula o un mismo procedimiento puede recibir valores diferentes, incluso opuestos, en una sociedad u otra o ser formulado de manera distinta. A consecuencia de esto, propone un sistema basado de cortesía en cuatro niveles (id, p.49):

- Supercortesía: nos encontramos con la presencia de un marcador excesivo en relación a las expectativas normativas vigentes
- Cortesía: se utiliza un marcador de cortesía esperado en el contexto

- Acortesía: término neutral para indicar la ausencia normal de un marcador de cortesía
- Descortesía: término utilizado para indicar la ausencia anormal de un marcador de cortesía o la presencia de un marcador de cortesía demasiado débil.

Marcos de referencia

Para finalizar, consideramos necesario detenernos en la teoría de los marcos de referencia o *frames*, ya que entroncan directamente con nuestro método de análisis.

Tal y como propone Félix-Brasdefer (2019, p.18), Baetson (1972) introdujo desde una perspectiva psicológica el concepto de *frame* o marco de referencia como una función meta comunicativa que toma en cuenta el conocimiento compartido de los participantes a fin de delimitar una acción comunicativa.

Esta teoría nos sirve para interpretar los enunciados dentro de un discurso, a partir de las experiencias pasadas, el conocimiento de fondo, las presuposiciones y los datos socioculturales compartidos (Félix-Brasdefer, 2019, p.18).

Según Minsky (1975) el saber está almacenado en la memoria en forma de estructuras de datos que representan situaciones estereotipadas: los marcos. Un marco es un armazón conservado en la memoria que puede ser adaptado para que encaje con la realidad, cambiando algunos detalles si es preciso (Brown y Yule, 1993, 2005).

En definitiva, los marcos de referencia representan un concurso de expectativas socioculturales y conocimientos compartidos por los participantes en situaciones concretas y, por tanto, son útiles para analizar el contexto desde una perspectiva comitiva y sociocultural (Félix-Brasdefer, 2019, p.18-19).

III. Metodología

El cuestionario

El método que se ha utilizado para llevar a cabo nuestra investigación es el de un cuestionario escrito. Dicho formulario se compone de tres apartados que analizaremos a continuación. El primero de ellos nos proporciona información básica sobre los encuestados, que será utilizada en el análisis de las diversas variables independientes que creemos que pueden ser relevantes en este contexto: edad, género y país de

residencia (España o Irán). Asimismo, en él se debe explicitar el consentimiento para el uso de los datos recolectados mediante sus respuestas.

Tras esto, los informantes son redirigidos a un segundo apartado, traducido al inglés y al farsi en el caso de que el hablante sea iraní. El eje central del apartado son una serie de preguntas breves que constituyen un cuestionario de producción escrita o DCT (*Discourse Completion Test*). Tal y como propone Félix-Brasfeder (2019):

Este tipo de cuestionarios se emplean para recoger datos sobre la producción de actos de habla (invitaciones, peticiones, disculpas, ofertas) bajo condiciones controladas con el fin de medir algún aspecto del conocimiento pragmalingüístico o sociopragmático del hablante. Este instrumento [...] puede recoger datos comparables de hablantes de diferentes lenguas (p. 294).

Aunque los formatos de los DCT son varios, nos hemos decantado por preguntas en las que nos encontramos una descripción de una situación a la que el informante debe responder con un turno imaginario. De este modo, si bien es cierto que el hablante está condicionado por el formato escrito, obviamente menos espontáneo y natural, el hecho de que el abanico de posibles respuestas sea muy amplio proporciona libertad en el encuestado y facilita el análisis de los actos de habla. Algunos ejemplos son los siguientes:

1. Necesitas pedirle a tu profesor/a que alargue el plazo para entregar un trabajo porque no podrás terminarlo a tiempo. ¿Cómo se lo dirías?
2. Te gusta mucho el jersey que lleva tu amiga/o y quieres hacerle un cumplido. ¿Qué dirías?
3. En una comida familiar te ofrecen más comida, pero estás lleno. ¿Qué dirías?

Según lo expuesto por Félix-Brasfeder (2019, p.295), este instrumento es popular en pragmática intercultural para recoger tanto actos de habla iniciativos (invitaciones o cumplidos) como reactivos (rechazos a invitaciones, respuestas a cumplidos, etc.). Asimismo, se puede controlar el número de situaciones en contextos formales (profesor-estudiante, jefe-empleado, etc.) e informales (amigos, compañeros, etc.). Así pues, este tipo de cuestionarios nos permite observar diferentes aspectos de la competencia pragmática, en nuestro caso las estrategias de cortesía, bajo condiciones controladas.

Es preciso comentar que en esta sección encontramos dos diferencias entre el cuestionario que cumplimentan los hablantes persas y los españoles. Dichas diferencias residen en el hecho de que a los informantes iraníes se les han añadido dos preguntas sobre el *taarof*, concepto en el que nos detendremos más adelante, para poder mostrar la visión de los nativos en torno a esta categoría, definirla y delimitar su contexto de uso.

Finalmente, nos referiremos al tercer y último apartado. En él, se propondrán una serie de situaciones seguidas de cuestiones que hacen referencia a dichos contextos para evaluar la habilidad sociopragmática de los encuestados, utilizando como método las escalas de valoración. Este método, siguiendo lo postulado por Félix-Brasfeder, se utiliza para obtener evaluaciones metapragmáticas, es decir, percepciones, del informante en reacción a algún factor contextual (2019, p. 297). Por otra parte, también es útil para saber cómo son percibidos los actos de habla corteses o descorteses según el grado de imposición, la severidad de la ofensa y la relación de poder o distancia social que existe entre los participantes (2019, p. 296). Así pues, resulta una herramienta útil en el ámbito de la pragmática contrastiva y intercultural, puesto que una misma situación, tal y como veremos, puede constituir o no una ofensa, ser percibida o no como una imposición, etc., dependiendo de factores socioculturales.

En cualquier caso, debemos ser conscientes de las limitaciones de nuestra investigación. Por ello, es preciso destacar que las situaciones han sido seleccionadas personalmente gracias al propio conocimiento de ambas sociedades y culturas, al contacto previo con hablantes nativos y, en definitiva, a nuestra experiencia personal. De este modo, asumimos que existe, en cierta medida, un sesgo de confirmación en este apartado del cuestionario.

La selección de informantes

Los informantes se han preseleccionado para constituir grupos representativos de cada franja de edad, género y país de residencia. En total, se han recogido los datos de 40 informantes, que se dividen equitativamente entre residentes de Irán y de España, formando, de este modo, grupos de 20.

Los 20 encuestados de cada país se dividen en tres franjas etarias: jóvenes (18-34 años), adultos (35-55 años) y mayores (+55 años). Como ya se ha comentado, esta

división se debe a que trabajaremos con la edad como una de las variables independientes. Es preciso mencionar que existe un cierto desequilibrio en el número de hablantes de cada una de las franjas, debido a la imposibilidad matemática. Así, los informantes jóvenes son un grupo de 8 personas y los adultos y mayores son grupos de 6. Asimismo, dentro de las distintas franjas etarias encontraremos una división por género. De este modo, dentro de cada subgrupo la mitad de los informantes serán hombres y la otra restante estará constituida por mujeres.

La recolección de los datos

El cuestionario ha sido cumplimentado por los diversos hablantes mediante la vía telemática, accediendo al siguiente enlace: <https://forms.gle/rGmCaJUhtVJhv5Df6>². La plataforma utilizada ha sido Google Forms, debido a su accesibilidad en ambos países (algunas páginas web y plataformas no pueden ser consultadas en Irán a causa de una regulación gubernamental) y sencillez, tanto para responder al formulario, como para exportar y analizar los resultados.

Traducción

Resulta necesario detenernos en algunas consideraciones metodológicas en lo que concierne a la traducción de las preguntas y las respuestas de los hablantes persas. Puesto que mi conocimiento de la lengua no es tan alto como para poder realizar dichas traducciones personalmente, se ha contado con la ayuda de un traductor nativo, Amir Ali Jokar. Así, se me han proporcionado las traducciones al persa de las preguntas del cuestionario (las cuales se han escrito previamente en inglés) y las traducciones al inglés de las respuestas de los hablantes persas. Asimismo, se me ha prestado ayuda en la explicación de expresiones de la lengua que no tienen un equivalente en inglés o español.³

² Para poder ser consultado, se adjunta una copia de dicho cuestionario en el anexo a este trabajo.

³ Nuestro traductor dispone de un nivel de inglés equivalente a un B2/C1.

IV. Desarrollo

Según lo expuesto por el Diccionario panhispánico del español jurídico de la Real Academia Española, el *ethos* es el “conjunto de rasgos y modos de comportamiento que conforman el carácter o la identidad de una persona o una comunidad”. Teniendo en cuenta todo lo expuesto anteriormente en el marco teórico y la importancia del contexto sociocultural en el campo de la pragmática intercultural, resulta fundamental para este estudio profundizar en la definición del *ethos* cultural español y del *ethos* cultural iraní. Para llevar a cabo esta tarea nos centraremos en lo propuesto por Tahere Ghasemi (2018) en su tesis doctoral *Enseñanza de español a los hablantes persas*. A continuación, se expondrán algunas generalidades de las estrategias de cortesía en farsi y en español, realizando así una revisión bibliográfica de estudios pertinentes.

En cualquier caso, es preciso tener en cuenta que “nunca podremos reflejar imagen completa de la riqueza cultural que abarca una misma cultura, como las variedades diatópicas, diafásicas y diastráticas que enriquecen tanto la lengua como la cultura de un país. Hay que considerar, que los supuestos rasgos extraídos que podrían ser aplicados a toda la sociedad [...] supondrían una generalización equivocada que favorecería la creación de estereotipos” (Ghasemi, 2018, p. 216). Por otra parte, debemos contemplar que existe una gran diversidad entre los individuos de un mismo Estado. Si bien es cierto que este estudio es de carácter general y no se profundizará, como se ha explicado con anterioridad, en variación dialectal o individualizaciones, nuestro análisis parte de la base de que “las comparaciones y las generalizaciones entre culturas siempre son en potencia peligrosas. El estatus social, la educación, la religión, la afiliación política, la personalidad, la experiencia pasada, el afecto mostrado en el hogar y otros factores innumerables influyen en la conducta humana y la cultura.” (Ghasemi, 2018, p. 217).

Visión comparativa de los *ethos* culturales

Una vez realizadas las aclaraciones necesarias, procedemos a ofrecer una visión comparativa de ambos *ethos* culturales.

En primer lugar, seguiremos los postulados del modelo contextual propuesto por Edward Hall en *Beyond Culture* (1976), ampliado en 1978. Según lo sugerido por dicho autor, nos encontraremos con culturas de alto y bajo contexto. Las culturas de alto contexto son aquellas en la que el lenguaje no verbal (la proxémica, la kinésica)

suponen un mayor aporte de información. Es decir, la información pragmática inferible es mayor, puesto que no se necesita de un menor grado de explicitud lingüística al descodificar un mensaje. Por su parte, las culturas de bajo contexto el lenguaje no verbal supone un aporte de información menor y, por tanto, es necesario que la comunicación presente un mayor grado de explicitud lingüística para poder descodificar un mensaje.

En las culturas de alto contexto nos encontramos con “redes amplias de relaciones entre familiares, amigos, etc. [...] ello implica que estén tan informados de los acontecimientos que sucede en cada uno, que sus interacciones diarias no requieren mucha información preparatoria; al contrario de lo que ocurre en los pueblos de bajo contexto, donde la gente tiende a mantener separados los asuntos de la vida personal y los laborales” (Ghasemi, 2018, p. 217). Así pues, coincidimos con lo expuesto por la autora al afirmar que tanto la cultura persa como la española son culturas de alto contexto (Ghasemi, 2018, p. 217). Asimismo, Irán, frente a España, se sitúa en una posición algo más elevada en la escala de las culturas de alto contexto (Ghasemi, 2018, p. 218). Resulta relevante, pues, comentar que este aspecto se ha visto reflejado en el cuestionario realizado en este estudio, ya que los hablantes persas han optado en ocasiones por el uso de emojis, tratando de emular el lenguaje no verbal.

Otro de los aspectos que se tratan en este modelo es el espacio físico. Es decir, se tiene en consideración la proxémica. En torno a ello y coincidiendo de nuevo con Ghasemi, ambas culturas se caracterizan por la cercanía física entre hablantes y las distancias son más cortas que en otras sociedades europeas o anglosajonas. Además, es preciso comentar que en Irán se mantiene una mayor distancia física en comparación a otras culturas de Medio Oriente (2018, p. 218).

Desde mi punto de vista, es preciso puntualizar que en Irán la distancia física durante el acto comunicativo depende de otro factor fundamental, el género de los hablantes. Por ejemplo, “los saludos entre hombres y mujeres suelen ser formales y manteniendo las distancias” (Ghasemi, 2018, p. 2019). Esto se debe a los postulados del islam, religión oficial del país, según los cuales se impone en muchos casos la distancia física entre hablantes de género opuesto, es decir, entre hombres y mujeres. Obviamente, estos presupuestos no son aplicables a los habitantes que no se consideran seguidores de esta religión. Para determinar el impacto que tiene la religión en cada una de las sociedades (y, por tanto, culturas) objeto de estudio, se ha añadido la pregunta “¿Te consideras una persona religiosa o seguidor de alguna religión?” a nuestro cuestionario.

¿Te consideras una persona religiosa o seguidor de alguna religión?

20 respuestas

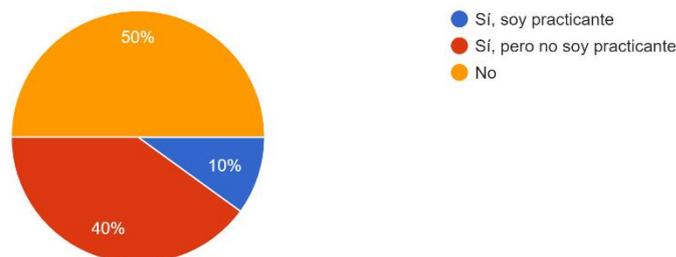


Gráfico 1: Religión, resultados de los hablantes españoles

Do you consider yourself a religious person or do you follow any religion? / آیا شما فردی مذهبی هستید و یا از /

پيروان ادیان می‌باشید؟

20 respuestas

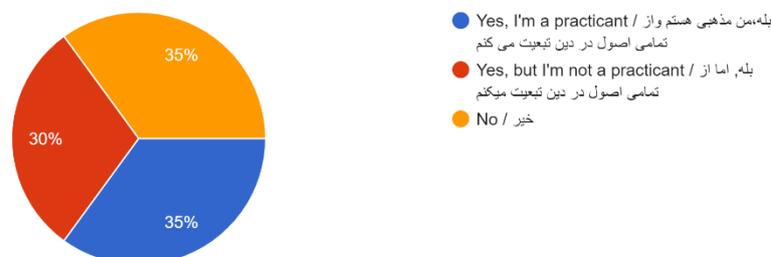


Gráfico 2: Religión, resultados de los hablantes persas

Tal y como podemos apreciar en los gráficos superiores, obtenidos de las respuestas del formulario realizado, solo el 10% de los españoles encuestados se considera religioso y practicante, mientras que en el grupo de los hablantes persas la cifra asciende al 35%. Asimismo, el 65% de los iraníes se consideran seguidores de una religión, frente a la cifra algo inferior (del 50%) de los hablantes españoles. También resulta fundamental constatar que el 50% de los españoles no se consideran creyentes, cifra superior al 35% de los persas. El análisis de estos gráficos, por tanto, demuestra que la religión tiene un mayor impacto en el *ethos* cultural persa. Aun así, no debemos caer en el error de caracterizar a esta sociedad como intrínsecamente religiosa, puesto que, como hemos podido apreciar, existe un alto porcentaje de la población que no se considera creyente o que no practica los postulados del islam. En cualquier caso, tanto en Irán como en España existen otros factores que determinan la distancia física entre interlocutores como el grado de familiaridad o la distancia social.

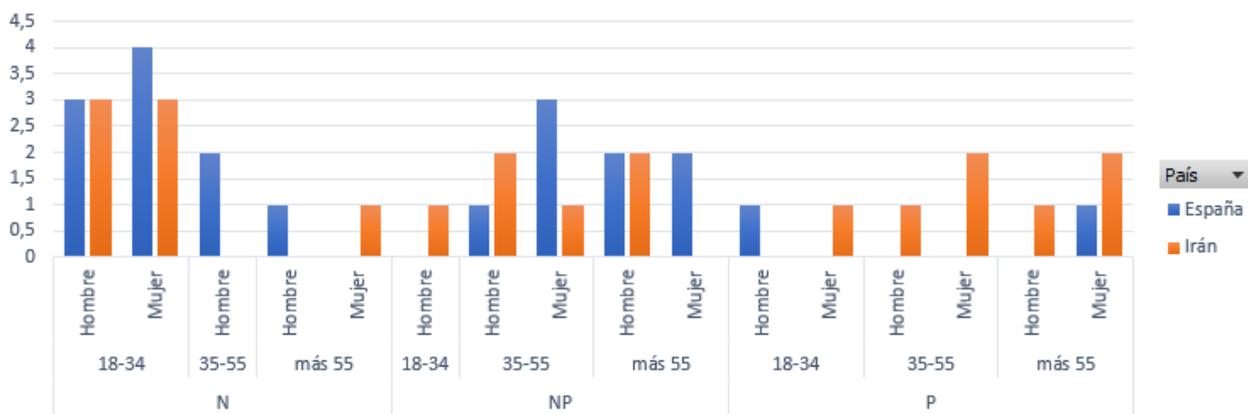


Gráfico 3: Número de informante por religión y país, general ⁴

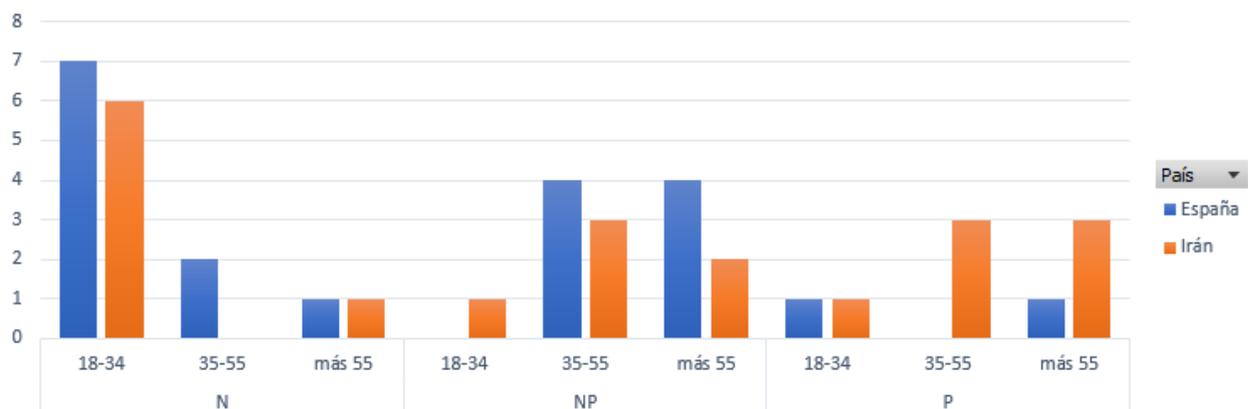


Gráfico 4: Número de informante por religión, país y edad.

Con respecto a la variación etaria y por género, tal y como indican los gráficos 3 y 4, parece ser que tanto en España como en Irán la mayoría de no practicantes son los jóvenes de 18 a 34 años. Si tenemos en cuenta que los jóvenes son frecuentemente catalizadores del cambio, todo parecería apuntar a que en ambas sociedades nos encontramos con un cambio en marcha que consiste en una tendencia al ateísmo o agnosticismo. En cualquier caso, pareciera ser que este cambio se encuentra en un estadio más avanzado en la sociedad española, puesto que la cantidad de creyentes practicantes es muy baja en el país y, por el contrario, este proceso se encuentra en un punto anterior en Irán, donde el número de creyentes practicantes es mayor. Atendiendo al género, bajo nuestro punto de vista, serían necesarios más informantes para poder formular una hipótesis en torno al prestigio social de la religión en ambos países y su relación con esta variable.

Volviendo a lo propuesto por Ghasemi (2018), el último de los conceptos de este modelo gira en torno a la cronémica. Según estos postulados:

⁴ N – no creyente / NP – creyente no practicante / P – creyente practicante

El tiempo puede percibirse de dos formas: monocrónico y policrónico. El primero se refiere a que los pertenecientes a esa cultura respetan mucho la puntualidad, las citas, [...] todas las cosas tienen que seguir un orden lineal y secuencia temporal. Por lo tanto, se realiza una sola tarea a la vez, y hasta que esa no se acabe no atenderán otros temas. [...] Al contrario, en las culturas policrónicas, uno puede hacer varias tareas a la vez, entonces por ejemplo no hay que enojarse, si durante una reunión, la persona perteneciente a esa cultura, se ausenta varias veces para atender otros asuntos. Las fechas y horas de las citas son flexibles y objetivas, se tiende a planificar a corto plazo y las relaciones familiares tienen prioridad sobre las relaciones profesionales (p. 219).

Así pues, desde mi punto de vista, tanto la cultura persa como la española en conjunto perciben el tiempo de monocrómicamente, aunque esto puede estar sujeto a variaciones individuales.

A continuación, analizaremos ambas culturas partiendo de lo expuesto por Ghasemi (2018, p. 219) en sus consideraciones sobre el modelo de Hofstede. Así, nos centraremos en cinco factores: la distancia al poder, el individualismo o colectivismo, el índice de masculinidad, el control de incertidumbre y la orientación a corto o largo plazo.

El primero de los objetos de análisis que trataremos será la distancia al poder. Tal y como propone la autora (2018, p.220), “cuando en una sociedad veamos una distancia considerable del poder, [...] el estatus social afecta en la valoración personal y los superiores e inferiores están socialmente separados [...]. Cuando esa distancia sea pequeña [...] los individuos se valoran separadamente de su estatus social y hay una sociedad más unificada e igual”. Es decir, cuanto mayor es la distancia al poder, mayor es la influencia del estatus social en una sociedad y viceversa. En la escala de Hofstede, Irán y España obtienen una puntuación muy similar, que los sitúa en una posición intermedia (España 57 puntos e Irán 58 puntos). Por tanto, tanto en la sociedad española como en la persa el estatus social afectará a las relaciones personales de una manera similar.

Esta similitud resulta llamativa, puesto que al analizar las puntuaciones de otros de los países asiáticos o del Medio Oriente que se incluyeron en el estudio podemos observar que la distancia al poder es mayor. Ejemplos de ello son: China (80), Países Árabes (80), India (77) e Indonesia (78). Esto denota, una vez más, que existen muchas

similitudes entre el *ethos* cultural persa y el español. En definitiva, en este sentido, la sociedad iraní parece identificarse más con Occidente que con Oriente.

Tras esto, es preciso detenernos en el grado de colectivismo o individualismo. En palabras de Ghasemi (2018):

El individualismo y el colectivismo [...] indican múltiples aspectos de una sociedad, como son la educación, las relaciones familiares, el lugar de trabajo, o las relaciones con el Estado. En un país con alto nivel de individualismo, uno se preocupa más por sí mismo y su familia más cercana, al contrario, un índice alto de colectivismo demuestra una preocupación mayor para los miembros de una familia más amplia, como abuelos, tíos, primos, etc. Entonces este índice, demuestra el nivel de integración de un individuo en la sociedad y el sentimiento de pertenencia a los grupos (p.222).

Según los resultados obtenidos por Hofstede, España, con 51 puntos, se muestra más individualista que Irán, con 41. Es preciso notar que, si bien es cierto que la sociedad persa parece ser más colectivista que la española, la puntuación obtenida por los iraníes es más alta que la de otros países orientales como China (20), Pakistán (14), Indonesia (14), Taiwán (17), Corea del Sur (18) y, en menor medida, Países Árabes (38). Esto apunta, de nuevo, a una similitud mayor a lo esperable entre el *ethos* cultural persa y el de los países occidentales, en concreto España.

Como ya se ha comentado, Irán es más colectivista. Esto supone que “las buenas relaciones entre los miembros de la familia, amigos, clientes, trabajadores, distribuidores o proveedores juegan un papel más central en la sociedad, por lo que importa mucho mantenerlas” (Ghasemi, 2018, p.226). Este factor resulta especialmente relevante en nuestro estudio, puesto que afecta directamente a las estrategias de cortesía. En cualquier caso, el colectivismo o individualismo es, bajo mi punto de vista, muy sensible a la variación geográfica, puesto que dentro de una misma sociedad podemos encontrar distintos grados de colectivismo (o individualismo) dependiendo del territorio y su población. Por ejemplo, las zonas más rurales serán más colectivistas y las zonas más urbanas serán más individualistas.

Asimismo, el hecho de que la sociedad persa se muestre como más colectivista puede relacionarse con la mayor influencia de la religión. Tal y como se ha comentado, si bien es cierto que la religión no es el foco principal del *ethos* cultural iraní, existe un mayor número de creyentes en el territorio. Independientemente de la religión que

profesen los habitantes (islam y cristianismo, en nuestro caso), las sociedades más creyentes se asociarán con las más colectivistas a causa de los preceptos de estas doctrinas.

A continuación, nos centraremos en el índice de masculinidad o feminidad, otro de los criterios seguidos por Hofstede en su análisis. Este criterio se basa en la recolección de los valores que se atribuyen a ambos géneros, con el fin de medir el grado de desigualdad de género entre distintas culturas (Ghasemi, 2018, p.226). Al contrario de lo que podría esperarse, Irán y España tienen, de nuevo, puntuaciones muy similares (43 y 42). Por tanto, esto supone una ratificación a lo ya expuesto anteriormente.

Tras lo comentado anteriormente, resulta necesario realizar algunas consideraciones en torno al control de la incertidumbre, otro de los factores de los que parte Hofstede. Tal y como Ghasemi propone, este criterio “trata de la tolerancia de una sociedad ante la incertidumbre y la ambigüedad [...] se refiere al nivel de tolerancia del pueblo ante lo desconocido” (2018, p.229). Según lo propuesto por el autor, España, con 86 puntos, parece tener un control de la incertidumbre más alto que Irán, con 59 puntos. “Normalmente los remedios ante el temor a lo desconocido son: la religión, la ley y la tecnología” (id, p.229), partiendo de este supuesto, resulta lógico que en Irán, país que presenta un índice de control de la incertidumbre más bajo, nos encontremos con una sociedad más creyente que en España.

Finalmente, nos centraremos en el último factor propuesto por Hofstede: la orientación a corto o largo plazo. Es preciso tener en cuenta que este criterio se añadió posteriormente y que, a consecuencia de esto, no aparecen en el estudio del autor España ni Irán. En cualquier caso, creemos que puede resultar interesante presentar una serie de suposiciones al respecto, a partir de la comparativa con otros países que sí que están incluidos y de nuestra propia percepción.

Así pues, bajo nuestro punto de vista, España se situaría más cerca de la orientación a corto plazo, a causa de su semejanza con los países occidentales, e Irán, presentaría una orientación a largo plazo, mostrando ciertas similitudes con los países orientales. En cualquier caso, ambos se situarían cerca de la media, ya que, tal y como hemos podido comprobar anteriormente, sus *ethos* culturales resultan parecidos en muchos aspectos.

Ambas culturas son de alto contexto, caracterizándose por la proximidad de las relaciones (entre familia, amigos, compañeros de universidad, trabajo, colegio, clientes etc.), de ahí que dispongan de un alto contenido de información mutua. El concepto del tiempo es de carácter policrónico y los espacios de comunicación se caracterizan por la cercanía física entre los interlocutores. Asimismo, en las tablas que miden el individualismo, la distancia de poder y la masculinidad, ambas se encuentran en posiciones intermedias. Por último, en cuanto al control de la incertidumbre, se ve que en España hay una gran necesidad de tener certeza sobre las cosas y ante el futuro; mientras que Irán se presenta mucho más flexible respecto a la ambigüedad y lo desconocido, teniendo una puntuación media.

Imagen social y estrategias de cortesía en persa: el taroof

La imagen social (*face*) de los hablantes persas conjuga dos conceptos (Koutlaki, 1997, 2014, en Mundilla, 2020, p.7):

- *Shaxsiat* ('orgullo', 'personalidad', 'autorrespeto', 'posición social'). Este concepto se refiere a la relación del individuo y su entorno, es inalterable.
- *Ehteram* ('honor', 'respeto', 'estima'). Este concepto es dispensado por el emisor al receptor (y viceversa). Así pues, este respeto puede ser o no dispensado según la preferencia del hablante. Aunque suele estar siempre presente en las interacciones sociales persas, su dispensación suele estar ligada al grado de *shaxsiat* que se le atribuye al interlocutor.

Las estrategias de cortesía en persa se basan, por tanto, en manifestar el propio *etheram* y, a su vez, mantener y realzar el *shaxsiat* de los otros. Es decir, el individuo tratará al mismo tiempo de mostrar su posición o valor social, su orgullo, su individualidad, y mostrar respeto o estima hacia los otros, para seguir siendo valorado positivamente en la sociedad y, simultáneamente, afianzar sus relaciones sociales.

Según lo postulado por Koutlaki (1997, p.134-135), cuanto más cortés sea una persona, más *shaxsiat* tendrá y, por tanto, para que un hablante pueda mantener su propio *shaxsiat* deberá mantener el de sus interlocutores. En cualquier caso, si bien es cierto que a priori pudiera parecer que este concepto se asemeja al de imagen positiva de Brown y Levinson (*Politeness. Some Universals in Language Usage*, 1978), el *shaxsiat* no puede ser desligado de los valores grupales. Actuar en contra de los valores

sociales afecta al individuo, pero también al grupo. Para los persas, es fundamental que un individuo defienda la imagen pública del grupo y se adhiera a sus valores. Por tanto, los valores y deseos individuales y grupales son importantes por igual en la sociedad persa. El *etheram* de un hablante se muestra mediante el uso de las formas de tratamiento adecuadas, la conformidad con las normas sociales y el seguimiento de las convenciones establecidas por el *taarof*, concepto en el que nos detendremos más adelante. Mediante la muestra de *etheram* el hablante manifiesta su propio *shaxsiat*, no solo ante su interlocutor sino ante cualquier persona presente. Todo esto sugiere que en la sociedad iraní lo que Brown y Levinson denominan como imagen positiva también es realizada mediante la deferencia mutua y, por ello, su teoría de cortesía no puede ser utilizada para definir la imagen persa en su totalidad.

Por otra parte, tal y como propone Pourmohammadi (2018, p.4.), la cortesía de cada lengua tiene aspectos propios y específicos. Por ejemplo, el *mizani* y *lian* en chino, el *teinei* en japonés y el *taarof* en persa. Si bien es cierto que usar el *taarof* no es la única manera de ser cortés en persa, las estrategias de cortesía en esta lengua no pueden ser concebidas sin este. Así pues, “cualquier descripción o análisis del sistema de cortesía iraní sin una referencia al *taarof* será deficiente e incompleta” (Koutlaki, 1997, en Pourmohammadi, 2018, p.6)

Así pues, el *taarof* es un sistema altamente complejo de cortesía ritual que afecta a múltiples niveles de la estructura lingüística como los sonidos, la morfosintaxis, las expresiones formularias, las construcciones del turno y otros factores del discurso (Sharifian, 2011, en Pourmohammadi, 2018, p.5.). En cualquier caso, esta es una definición escueta, ya que el término es muy complejo, cuya definición resulta compleja incluso para los hablantes nativos y que, además, no presenta un equivalente en su traducción al español. Etimológicamente, *taarof* proviene del árabe y significa “reconocimiento mutuo”, esto implica que funciona como una herramienta usada por los interlocutores para negociar sus relaciones (Koutlaki, 1997, p.51 en Mundilla, 2020, p.6).

Beeman (1976), uno de los primeros investigadores de la pragmática en lengua persa, propone la definición del *taarof* como “un concepto extraordinariamente difícil de describir que abarca un complejo tablero de comportamientos que marcan y acentúan deferencia en el estatus social” y “la realización activa y ritualizada de percepciones diferenciales de superioridad e inferioridad en la interacción” (Mundilla, 2020, p.5). Asimismo, Beeman afirma que “el *taarof* proporciona la herramienta para la constante

evaluación de la naturaleza cualitativa de las diferencias sociales que existen entre los miembros de cualquier constelación particular de individuos que se encuentran en la arena de interacción [...]” (Koutlaki, 1997, p.37). Esta definición, tal y como postula la autora, resulta deficiente y demasiado escueta, ya que, en primer lugar, sugiere que el *taarof* se usa exclusivamente cuando el hablante y el oyente difieren en su estatus social, es decir, cuando existe una jerarquía en la que el hablante se considera inferior al oyente. Frente a esto, es preciso mencionar que el *taarof* es utilizado también entre iguales y en situaciones de alta familiaridad, “donde el efecto ficticio de elevación del otro sirve para conservar la imagen de ambos interlocutores y reforzar su solidaridad” (Koutlaki, 1997, p.37), tal y como se ejemplificará más adelante. Por otra parte, solo asocia el término a metas transaccionales, ignorando las fáticas, que tienen mucha importancia en la cortesía persa.

Para tratar de definir el concepto, se ha formulado la pregunta “¿cómo describirías el *taarof*?” a los 20 informantes persas seleccionados para contestar el formulario. A continuación, me dispongo a exponer algunas de las respuestas obtenidas, ilustrando así la visión de los hablantes nativos de este concepto:

- “Es uno de los comportamientos específicos de la cultura iraní. Es muy común, puede ser usado en muchas situaciones y se basa en las características iraníes de respeto y acogimiento”
- “Es una de las normas sociales de la cultura de Irán, es una muestra de respeto a los otros, depende del estatus social de las personas y consiste en algunos comportamientos para respetar al otro”
- “Es una de las normas sociales que solo puedes encontrar entre los hablantes persas. Esta norma se basa en el estatus social de la persona. No hay algo similar en otros países”
- “El *taarof* se ha convertido en un comportamiento cultural de la cultura persa, es mostrar amor, respeto y acogimiento a los otros”
- “En Irán, por la importancia de respetar a los otros, el *taarof* devino en una norma cultural y en un signo de acogimiento para los huéspedes”
- “El *taarof* es el respeto hacia los otros en nuestra cultura”
- “Es mostrar amor y calidez a otra persona”
- “Un juego de roles para mostrar un respeto no muy real”

Tal y como hemos podido apreciar, los hablantes persas mencionan siempre que el *taarof* es una norma o comportamiento social típico de la cultura persa, que se relaciona

con el respeto (18 de 20 informantes han utilizado este término en su definición) y la muestra de acogimiento o cariño. Si bien es cierto que algunas respuestas remarcan que el *taarof* depende del estatus social o jerarquía entre los hablantes, la mayoría de los informantes han especificado en la siguiente pregunta que estas estrategias de cortesía también son utilizadas en contextos informales, entre iguales (amigos, familia, compañeros). Para dar cuenta de ello, es preciso adjuntar algunas de las respuestas a ¿cuándo usas el *taarof*?:

- “¡La mayoría del tiempo!”
- “Cuando conocemos a algún desconocido o con amigos íntimos o familia en reuniones familiares o fiestas”
- “Cuando estás con gente en cualquier lugar, incluso al beber agua”
- “En todas las situaciones comunicativas”
- “Por ejemplo al despedirse, cuando estás comprando, cuando tienes una conversación informal, etc.”
- “En fiestas, mientras estás en una comida, en general en todas las actividades en las que estés con gente”

Asimismo, tal y como hemos podido observar anteriormente, algunos informantes muestran cierto rechazo o, al menos, tienen una actitud negativa hacia al *taarof*, al considerar que se trata de un fingimiento, es decir, no refleja las intenciones reales de los hablantes. A mi parecer, esto sucede a causa de que el *taarof* puede responder tanto a comportamientos genuinos, como superficiales (no genuinos). Por genuino nos referimos a una oferta o comportamiento verbal que se espera que sea aceptada y que, por tanto, responde a la intención real del hablante y cumple con las expectativas sociales. Una oferta superficial es aquella que no pretende ser genuina, pero sirve a una función fática. Es decir, aunque el contenido de esta no sea completamente real, responde a la convención social o cultural y, por tanto, deviene en una estrategia de cortesía. (Koutlaki, 1997, p.55). En cualquier caso, aunque un comportamiento verbal se considere superficial, se mantiene el mismo objetivo pragmático, en el que nos detendremos próximamente, de afianzar lazos sociales y, a su vez, mostrar deferencia.

Coincidiendo con lo propuesto por Koutlaki (1997, p.55), postulamos que el *taarof* es una combinación de:

1. Cualquier oferta genuina de comida, bebida, ayuda, servicio, hospitalidad e invitación anticipada.

2. Cualquier comportamiento verbal percibido como superficial o ritual o, en general, no destinado a ser tomado al pie de la letra, incluidas las ofertas de comida, bebida, ayuda, servicio, hospitalidad o invitación ad hoc
3. El rechazo ritualizado a cualquiera de las ofertas o invitaciones mencionadas anteriormente
4. Expresiones formularias estándar de rebajamiento del yo (*self-lowering*) o elevación del otro (*other-raising*)
5. Cualquier frase, expresión o discurso no formulario que tiene el mismo efecto de rebajamiento del yo o elevación del otro

Finalmente, es preciso mencionar que, en palabras de la autora, podemos clasificar las estrategias de cortesía en persa partiendo de tres máximas: la deferencia, la humildad y la cordialidad. La deferencia y humildad en la práctica, ya que un hablante se rebajará y elevará a su interlocutor al mismo tiempo. La cordialidad aparecerá sobre todo en los cumplidos y las respuestas a estos (Koutlaki, 1997, p. 55).

Imagen social y estrategias de cortesía en el español peninsular

Tal y como afirma Bernal (2007, p. 50), el concepto de imagen en la sociedad española encarna los contenidos de *generosidad* y de *originalidad*. Asimismo, si bien es cierto que esto está sujeto a variación geográfica, postulamos que cultura española se caracteriza, en general, por el acercamiento social.

En cualquier caso, debemos tener en cuenta que los conceptos de acercamiento / distanciamiento son graduales, porque entre ambos existen grados intermedios, y relativos, ya que varían a partir de la situación comunicativa, el uso y el usuario (Briz, 2011, p.17).

El acercamiento se vincula, tal y como postula Briz (2011), al con una tendencia a la solidaridad. Así pues, “los españoles estrechan generalmente y en seguida los espacios interpersonales, tienden a construir puentes y espacios comunes con el otro, existan previamente o no (tiende a una +relación vivencial de proximidad), nivelan las diferencias sociales y funcionales mostrando una relación +simétrica” (p.12.). Es de esperar, por tanto, que una cultura de acercamiento de este tipo favorezca la coloquialidad.

Por otra parte, es preciso detenernos en el prejuicio que existe sobre la caracterización del español de España como descortés. Esto se debe a factores como el

tono de los hablantes españoles, el grado de dirección preferido y la menor frecuencia de atenuadores. Tal y como propone Briz, (2011, p. 18) los españoles no son descorteses, sino que el código cultural y social de la cortesía no coincide con el de otras lenguas. Ni tampoco sus realizaciones discursivas verbales y no verbales. Para probar esto, trataremos de refutar los argumentos que se suelen tomar para defender dicho prejuicio.

En primer lugar, siguiendo lo postulado por el autor (Briz, 2011, p.6) la percepción del tono de los españoles como agresivo o cortante podría tener que ver con la alta frecuencia de intensificadores, así como con propiedades de la voz como la mayor velocidad de habla o los menores contrastes melódicos.

Con respecto al grado de dirección, resulta necesario recoger lo comentado por Escandell (1995, p.23-24). No todo lo que resulta cortés es indirecto. Por ejemplo, uno de los argumentos que se utilizaban para justificar que actos como las peticiones indirectas fueran más corteses es el de que ofrecían más facilidades para negarse a realizar la acción solicitada, pero esto depende mucho más de factores sociales (como la relación entre los interlocutores y sus derechos relativos o el tipo de intercambio) que de factores lingüísticos. Si estas estrategias indirectas resultan corteses es porque la sociedad las ha catalogado como tales. Por otra parte, esto también puede demostrarse a partir de las alusiones o estrategias encubiertas, ya que, si bien es cierto que presentan un mayor grado de indirección, no resultan corteses en muchos conceptos.

A nuestro parecer, las palabras de Escandell tienen mucho sentido en su aplicación a la supuesta descortesía española en la que, por ejemplo, es común el uso de imperativos no atenuados en actos como las peticiones, sin constituir una amenaza para el oyente. Tal y como propone Briz, (2011, p.14), esta preferencia puede ser representativa de una cultura orientada hacia la solidaridad.

Por último, con respecto a la menor frecuencia de atenuadores, compartimos, de nuevo, lo propuesto por Briz (2011) “una cultura de acercamiento o que tiende a construir, por lo general, ese acercamiento, favorece la menor frecuencia de atenuantes, pues nada ni nadie está o se siente en principio amenazado. Por eso, menos atenuado, como venimos señalando, no significa en todos los contextos [...] descortesía” (p. 14) Asimismo, es preciso añadir que el uso excesivo de atenuantes sería percibido en una sociedad como la española como un distanciamiento y, por tanto, su efecto sería el contrario al buscado (Briz, 2011, p.11).

Finalmente, es preciso comentar que, si bien es cierto que el lenguaje utilizado por los españoles es directo y la frecuencia de los atenuadores es baja, es común el uso de estrategias de cortesía valorizante, como podrían ser los elogios o los solapamientos.

V. Análisis

Formas de tratamiento

Las formas de tratamiento utilizadas pueden denotar un uso de cortesía verbal. Por ello, es preciso deteneros en los usos deferenciales de estas.

En español peninsular, se distinguen dos pronombres, con sus respectivos plurales, en el uso de la segunda persona: *tú – vosotros/as*, que es utilizado en situaciones de familiaridad y confianza, y *usted – ustedes*, que expresa formalidad, deferencia o respeto y, generalmente, es utilizado en situaciones en las que el hablante no conoce al oyente o existe una diferencia etaria o desigualdad jerárquica entre ambos. Ejemplos de ello han aparecido, pues, en las interacciones entre jefe y empleado y en el entorno vecinal.

Las formas de tratamiento en persa reflejan el principio de elevación del otro. Por ello, los usos deferenciales difieren con los del español. Así pues, se utiliza “*to*”, para referirse a una 2ª persona del singular en contextos de muy alta familiaridad y confianza, es decir, entre participantes que forman parte del mismo grupo. La forma deferencial es “*shoma*” y se acompaña de verbos conjugados en plural. Este término también se utiliza para expresar los plurales de “*to*” y el propio deferencial. La principal diferencia entre su uso deferencial (singular) y no referencial (plural) reside en el uso del plural para un referente singular de 2ª persona (deferencial) o para un referente plural. “*Shoma*” se utiliza tanto en contextos formales, como sucede en español, como en contextos informales en los que los interlocutores no pertenezcan al mismo círculo íntimo, aunque pueda existir entre ellos cierta cercanía o familiaridad. Por ejemplo, el tratamiento deferencial es también utilizado entre familiares o compañeros de trabajo o estudios.

Para ilustrar esto, adjuntamos una tabla con el cómputo de veces que los españoles y persas han utilizado el deferencial:

Españoles

Persas

	<i>n.º de veces</i>	<i>n.º de veces</i>
Situaciones prototípicamente formales	17	53
Situaciones prototípicamente informales	0	47

Tabla 1: uso del deferencial en español y persa

Resulta llamativo que no todos los españoles hayan utilizado el trato diferencial en situaciones prototípicamente formales, pero debemos remarcar que la selección de una forma de tratamiento u otra depende de la propia valoración que realice el hablante de la situación. Asimismo, tal y como podemos observar, los hablantes persas suelen utilizar más las formas diferenciales que los españoles. Esto puede deberse a la solidaridad de los españoles y a su voluntad de crear o estrechar lazos, remitiendo así a lo explicado en apartados anteriores.

Disculpas

Tal y como propone Escandell (1995, p.44-45), en la mayoría de las sociedades occidentales entre las que incluimos a España el acto de disculparse suele ser bastante complejo. Así, pues en una disculpa prototípica se pueden identificar hasta cinco componentes distintos: la expresión de la disculpa, la aceptación de la responsabilidad (mediante la autoacusación explícita, la expresión de la falta de intencionalidad o la justificación del enfado del interlocutor), la explicación, la oferta compensatoria y el propósito de la enmienda. Si bien es cierto que estos cinco componentes solo aparecen en una disculpa completamente prototípica, lo más común es que se utilicen al menos dos o tres de ellos. Esto difiere de lo que sucede en culturas orientales como la japonesa exclusivamente se utiliza la expresión de la disculpa, que ha de ser repetida varias veces.

Antes de adentrarnos en el análisis de los resultados obtenidos, es preciso detenernos en algunas consideraciones sobre las disculpas en persa. Siguiendo lo expuesto por Koutlaki (1997, p. 81-83), las disculpas en persa se recogen bajo la máxima de humildad, puesto que advierten nominalmente de una deficiencia o una ruptura con las normas sociales de la cual el hablante se hace responsable, mostrando humildad a partir del rebajamiento del yo (*self-lowering*) y de la elevación del otro (*other-raising*). En

persa las disculpas y la expresión de gratitud pueden utilizarse indistintamente en lo que la autora denomina “disculpas ostensibles” (*ostensible apologies*). Es decir, existen situaciones en las que tanto las disculpas como la expresión de gratitud son apropiadas. Estas disculpas se ligan al uso del *taarof*. Así pues, en persa es habitual que tras una visita el invitado utilice una expresión como *bebæxšid zæhmæt dadim*, (‘perdón por los problemas que hemos dado’ o ‘perdón por molestar’) para expresar su gratitud al anfitrión.

Asimismo, debemos tener en cuenta que al estudiar las disculpas de manera intercultural las nociones de ofensa y obligación pueden diferir. Por ello, se ha utilizado una situación coloquial y cotidiana que supone una ofensa para la sociedad de ambos países.

A continuación, se adjuntan los gráficos obtenidos de las respuestas a la pregunta siguiente: Estás comiendo con un amigo/amiga. Se te ha derramado tu bebida y le has manchado. ¿Cómo te disculparías?

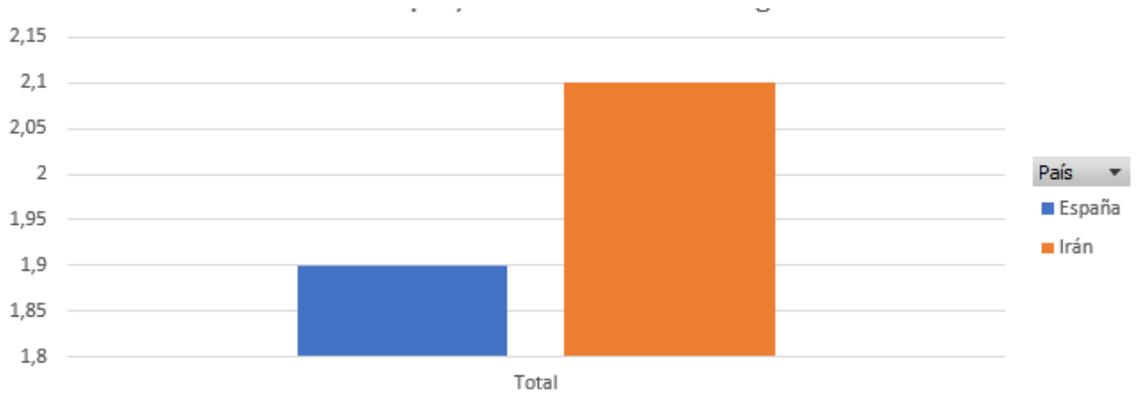


Gráfico 4: Promedio de la cantidad de componentes de cortesía en disculpas

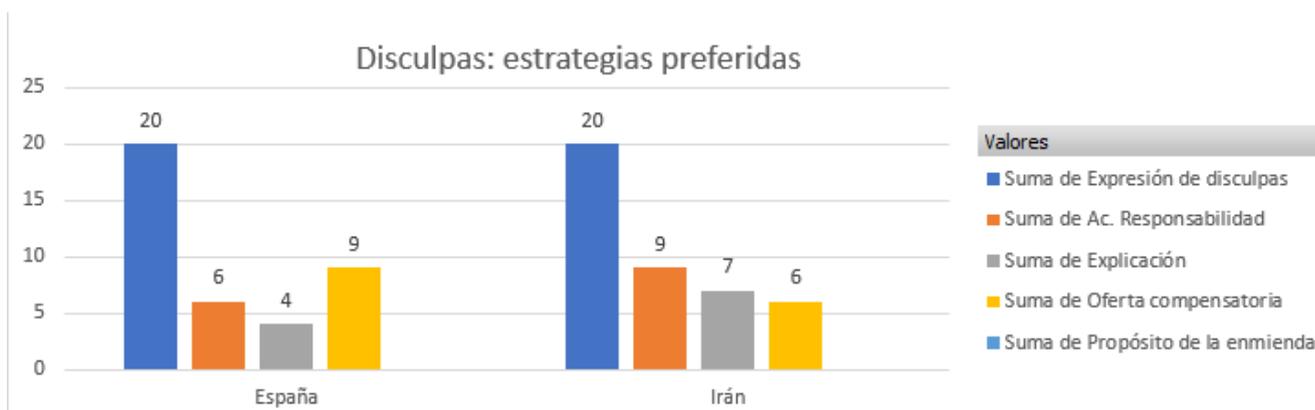


Gráfico 5: Estrategias preferidas en disculpas por país

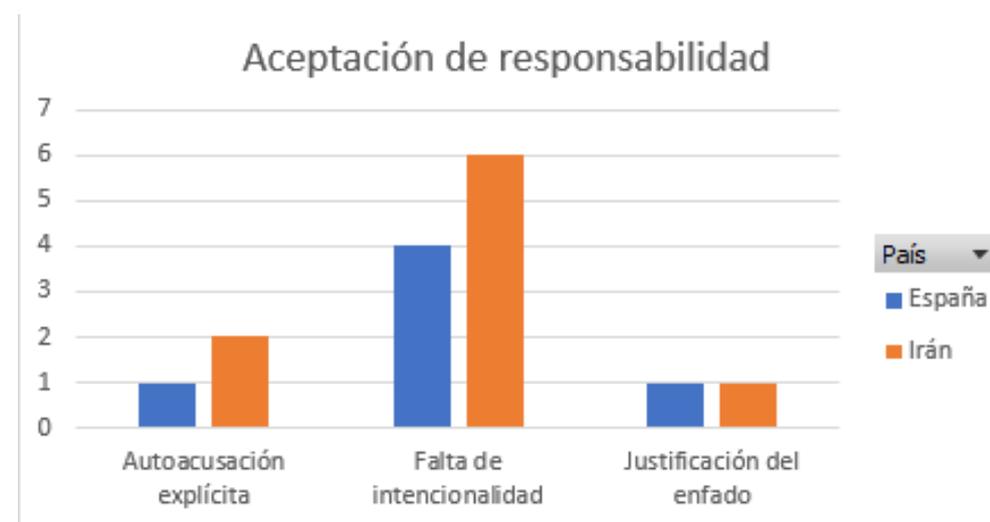


Gráfico 6: Modos de aceptación de responsabilidad por país

Tal y como podemos apreciar en el primero de los gráficos superiores, España e Irán presentan una diferencia ínfima en el promedio de la cantidad de componentes que encontramos en las disculpas. En ambos casos, lo más común ha sido encontrar dos de estos componentes, siendo siempre uno de ellos la expresión de disculpas. En ambos países es frecuente la concatenación de distintas expresiones de disculpas como perdón, lo siento o me sabe mal. Asimismo, es frecuente el uso de intensificadores como aumentativos o cuantificadores (“lo siento mucho o muchísimo”, “me sabe muy mal”, “perdón de verdad”, “en serio lo siento”).

Los hablantes persas han presentado una particularidad reseñable, que responde al modelo de rebajamiento del yo del que hemos hablado anteriormente. Algunos informantes han expresado explícitamente su sentimiento de vergüenza y, casi la mitad de los informantes persas (45%) ha aceptado su responsabilidad, frente a un 30% de los españoles. En cualquier caso, tanto en Irán como en España se suele apelar con más frecuencia a la falta de intencionalidad.

Si la estrategia preferida por los hablantes persas es la aceptación de la responsabilidad, la de los hablantes españoles es la oferta compensatoria. Así pues, los españoles tienden más a ofrecer soluciones o alternativas para mitigar la amenaza, mientras que los persas tienden a aceptar su responsabilidad y al autorebajamiento. Ligado a esto, los persas se muestran más dados a dar explicaciones.

Todo lo expuesto, por tanto, podría resumirse en que no encontramos variación cuantitativa en las disculpas de persas y españoles, pero sí que existen algunas diferencias cualitativas en torno a las estrategias utilizadas. En cualquier caso, las disculpas en persa, exceptuando las ostensibles, y en español se realizan de una manera similar.

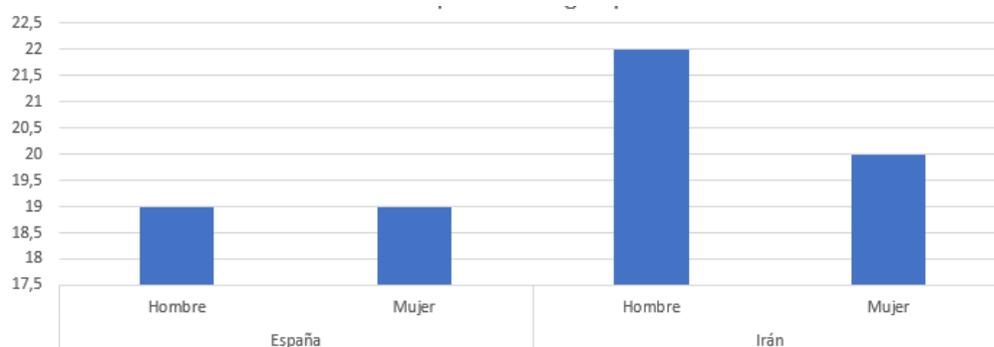


Gráfico 7: Cantidad de estrategias utilizadas para las disculpas en relación al género

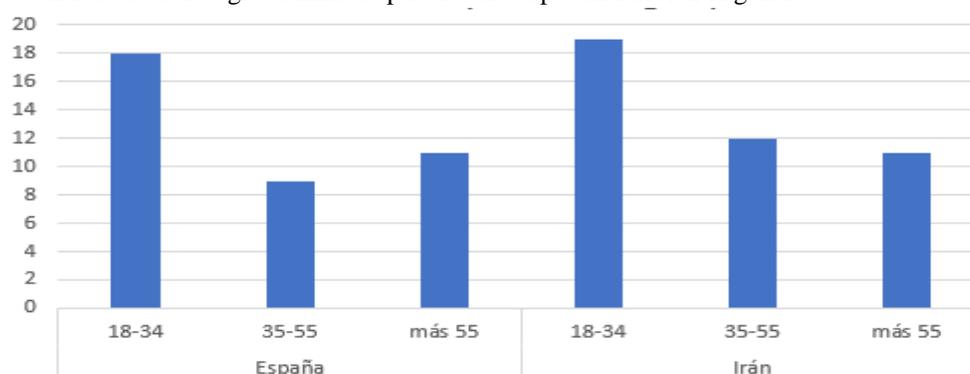


Gráfico 8: Cantidad de estrategias utilizadas para las disculpas en relación a la edad

Atendiendo a lo expuesto en estas dos gráficas, parece ser que en Irán los hombres son los que utilizan una mayor cantidad de componentes o estrategias a la hora de disculparse. Esto choca con la idea de que las mujeres suelen utilizar un lenguaje más cortés. En cualquier caso, la diferencia entre los hombres y las mujeres iraníes no es tan grande como para sostener una hipótesis firme y serían precisos más datos para indagar en este campo. Con respecto a los hablantes españoles, nos encontramos con una división equitativa entre ambos géneros.

Algo que resulta llamativo es que los jóvenes de ambos países utilicen en las disculpas la combinación de un mayor número de estrategias de cortesía. Si bien es cierto que debemos tener en cuenta que el número de informantes jóvenes es mayor que el de los adultos mayores y, por tanto, la diferencia no es tan grande, podríamos argumentar que o bien situación resulta más amenazante para este rango de edad y por ello se utilizan más estrategias de mitigación, o bien existe en ambos países una tendencia al mayor uso de mitigadores, que puede suponer en un futuro un cambio lingüístico. De nuevo, estas hipótesis parten de meras observaciones y deberían fundamentarse en una mayor cantidad de datos.

Finalmente, es preciso comentar que las disculpas son utilizadas como recurso cortés mitigador de amenazas y, por tanto, aparecerán en varios de los apartados que trataremos posteriormente.

Peticiones

Las peticiones son actos directivos, ya que intentan influir en el comportamiento del otro. En primer lugar, analizaremos el grado de indirección o dirección de las peticiones en persa y en español y, a continuación, seguiremos lo propuesto por el *Center For Advanced Research On Language Acquisition* (CARLA) de la Universidad de Minnesota para analizar los modificadores externos e internos que aparecen las formulaciones de nuestras respuestas. El esquema seguido es el siguiente:

Modificación interna

Atenuadores sintácticos

1. Interrogativa (abreviado como int.)
2. Verbo en pasado (abreviado como v. pas.)
3. Verbo condicional o condición (cond.)
4. Uso del verbo deseo (abreviado como des.)⁵

Atenuadores léxico - fraseológicos

1. Dispositivos de consulta: el hablante busca involucrar al oyente y pide su cooperación (abreviado como D.C.)

⁵ Este factor no aparece en la clasificación del CARLA, pero ha sido añadido porque el estudio así lo requería

2. Subestimadores: el hablante minimiza la acción u objeto requerido (abreviado como sub.)
3. Protectores: el hablante evita la especificación con respecto a la solicitud (abreviado como prot.)
4. Rebajadores de tono: el hablante modula el impacto de la solicitud señalando la posibilidad de incumplimiento, (abreviado como R.T.)⁶
5. Uso de formas lexicalizadas de cortesía como gracias o por favor (abreviado como F.L.)⁷

Apoyos o modificadores externos

1. Comprobante de disponibilidad: el hablante comprueba si se da la condición previa para que el cumplimiento sea verdadero
2. Cumplido o muestra de afectividad: se expresa aprecio hacia el receptor para poder conseguir que se cumpla la petición
3. Desarmadores: el hablante muestra consciencia de una ofensa potencial y de un posible rechazo por parte del receptor
4. Minimizador del coste: el hablante indica la consideración de la imposición al solicitante involucrado en el cumplimiento de la petición

Antes de detenernos en el análisis, es preciso explicitar el contenido de cada una de las preguntas que se han utilizado para la recolección de datos en este apartado:

- P3: Necesitas pedirle a tu profesor/a que alargue el plazo para entregar un trabajo porque no podrás terminarlo a tiempo. ¿Cómo se lo dirías?
- P9: Has faltado a clase y quieres pedirle los apuntes a un compañero/a. ¿Qué dirías?
- P10: Quieres pedirle un día libre a tu jefe/a para ir a un concierto. ¿Qué dirías?

Tras esto, se adjuntan las tablas obtenidas a partir de la clasificación propuesta:

	Español		Persa		
	<i>n.º</i>	%	<i>n.º</i>	%	
P3					
	Directa	4	20%	12	60%

⁶ (c.f. 5)

⁷ (c.f. 5)

	Ind. Convencional	15	75%	4	20%
	Ind. no convencional	0	0%	0	0%
	No válidas	1	-	4	-
	Total	20		20	
P9	Directa	4	20%	9	45%
	Ind. Convencional	14	70%	9	45%
	Ind. no convencional	0	0%	1	5%
	No válidas	2	-	1	-
	Total	20		20	
P10	Directa	4	20%	11	55%
	Ind. Convencional	12	60%	8	40%
	Ind. no convencional	0	0%	0	0%
	No válidas	4	-	1	-
	Total	20		20	

Tabla 2: grado de (in)dirección en peticiones

MODIFICADORES EXTERNOS					
		<i>Comprobante de disponibilidad</i>	<i>Cumplido / muestra afectividad</i>	<i>Desarmador</i>	<i>Minimizador del coste.</i>
Español	P3	0	1	4	3
	P9	1	2	4	4
	P10	0	0	9	4
	Total	1	3	17	11
	%	3,13%	9,38%	53,13%	34,38%
Persa	P3	0	2	11	0
	P9	2	2	1	3
	P10	0	0	7	0
	Total	2	4	19	3
	%	7,14%	14,29%	67,86%	10,71%

Tabla 3: modificadores externos en peticiones

MODIFICADORES INTERNOS										
		Int.	V. Pas.	Con.	Des.	Sub.	D.C.	Prot.	R.T.	F.L.
Español	P3	13	0	14	0	4	2	1	0	4
	P9	16	0	8	0	0	0	0	0	9

	P10	8	1	11	0	0	1	1	1	1
	Total	37	1	33	0	4	3	2	1	14
	%	38,95 %	1,05%	34,74 %	0%	4,21%	3,16%	2,11%	1,05%	14,74 %
Persa	P3	2	1	5	1	1	1	0	0	7
	P9	14	0	11	0	0	0	1	0	12
	P10	9	0	9	0	0	0	0	0	6
	Total	25	1	35	1	1	1	1	0	35
	%	25%	1%	35%	1%	1%	1%	1%	0%	35%

Tabla 4: modificadores internos en las peticiones

Según lo expuesto por Brown y Levinson (1978), las preguntas 3 y 10 suponen un mayor riesgo de amenaza para la imagen, ya que entre profesor – alumno y jefe – empleado existen relaciones de poder y, de algún modo, distancia social. En cualquier caso, son situaciones prototípicamente más formales que la pregunta 9.

Tras esto, nos centraremos en la tabla 2, en la que se recogen los datos obtenidos sobre el grado de dirección o indirectión. Tal y como podemos apreciar, los españoles utilizan en los tres casos estrategias directas, aunque son predominantes las indirectas convencionales. Contrastando con lo esperable, entre los persas predominan las estrategias directas, independientemente de la formalidad o informalidad. Esto podría hacernos pensar que las peticiones en persa resultan descorteses, pero, en realidad, el uso de estrategias directas en las peticiones resulta completamente cortés en persa, sobre todo cuando se utilizan modificadores externos e internos, como veremos seguidamente. Algo que refuerza esta teoría son las formas de tratamiento. Por ejemplo, los persas han utilizado el tratamiento deferencial con *shoma* en la pregunta 3 en 14 ocasiones, 7 veces en la pregunta 9 y 20 en la 10, mientras que los españoles han utilizado usted exclusivamente 11 veces (4 en la pregunta 10 y 7 en la 3).

Asimismo, tal y como podemos apreciar en las tablas 3 y 4, tanto los españoles como los persas utilizan modificadores externos e internos para mitigar o suavizar el impacto de las peticiones. En cuanto a los modificadores externos, las estrategias preferidas en persa y en español son muy similares, siendo predominantes los desarmadores. Aun así, podemos notar una diferencia en el uso de minimizadores del coste, que son mucho más utilizados por parte de los españoles. Los persas, por su parte, utilizan más

los cumplidos o muestras de afectividad que los españoles, aunque la diferencia entre los porcentajes no es demasiado grande.

Con respecto a los modificadores internos, la estrategia preferida por ambos es el uso del condicional o la expresión de una condición. Las diferencias principales entre iraníes y españoles residen en el uso de formas lexicalizadas de cortesía, que parece estar más extendido en Irán, y el uso de interrogativas, que es más frecuente entre españoles. El resto estrategias tienen poca presencia en las peticiones de persas y españoles.

Invitaciones y ofertas

En palabras de Barros (2010), “las invitaciones son uno de los recursos prototípicos de los que dispone el hablante para la expresión de cortesía valorizadora: están dirigidas hacia el oyente, pero repercuten en la imagen de afiliación de emisor y receptor. [...] Son actos de habla comisivos cuyo objeto ilocutivo consiste en la expresión de la intención del hablante de beneficiar al oyente. A diferencia de los actos de habla expresivos, la proposición de los comisivos no es factitiva, sino que denota una situación futura, o sea, una acción que realizará el hablante” (s.p.).

Si en español las invitaciones son, por norma, genuinas, en persa existen las invitaciones ostensibles (invitaciones con función fática), que responden a un uso de cortesía ritual y que no son interpretadas como genuinas, aunque responden al principio de cordialidad anteriormente mencionado. Tal y como propone Koutlaki (1997, p.95), una invitación genuina se emitirá con antelación, haciendo mención a la fecha de la actividad, aunque no necesariamente al tiempo exacto, y, según las normas sociales persas, será rechazada al menos dos veces. Tras ser rechazada, el hablante deberá insistir, por norma general, al menos tres veces (Koutlaki, 1997, p.89).

En contextos en los que la cercanía y familiar es muy alta (entre amigos cercanos o familia inmediata), las invitaciones podrán ser rechazadas una única vez y se acompañarán de una expresión como “*no tengo taarof contigo*” o “*no estoy haciendo taarof*”. Esto ha sucedido en rechazos a comida en nuestro corpus. En cualquier caso, los rechazos se analizarán pormenorizadamente en el siguiente apartado.

A continuación, presentamos los resultados obtenidos del análisis de una situación propuesta, que los persas han identificado como una invitación no genuina:

Situación 2

Sales del trabajo con tu compañero/a y estáis algo cansados. Él/ella te invita a su casa.

2. a) ¿Crees que realmente quiere que vayas a su casa?

2. b) ¿Crees que es su obligación invitarte?

2. c) ¿Crees que deberías ir?

2. d) ¿Crees que espera que vayas?

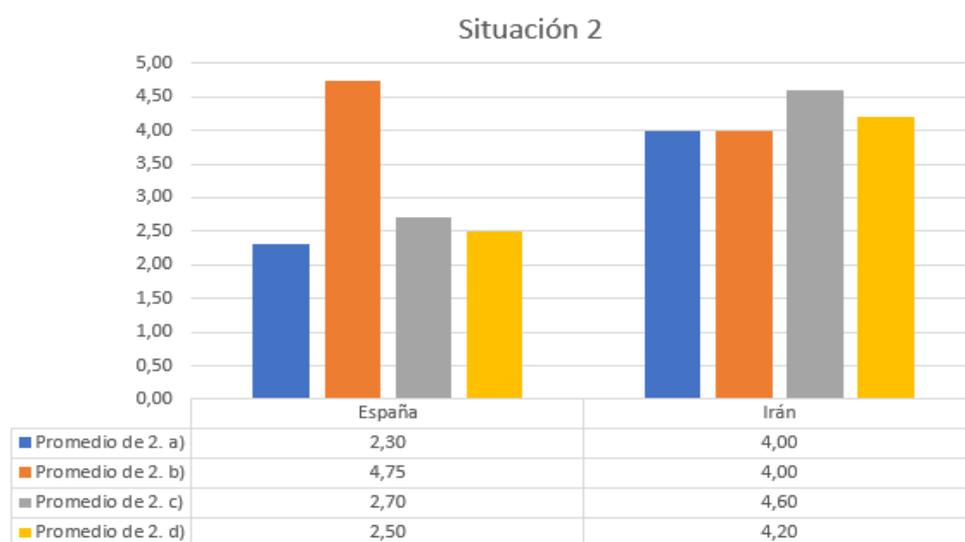


Gráfico 9: Situación 2, general

Si analizamos los promedios obtenidos de la puntuación recibida, recordando que se las valoraciones se sitúan en una escala de 1-5 en la que 1 es definitivamente y 5 en absoluto, podemos observar como los hablantes persas, al ser conocedores de que se trata de una invitación ostensible y no genuina, obtienen un promedio más alto que los españoles, que asumen que el hablante que realiza la invitación es sincero.

Esto se ve reforzado con lo obtenido en c) y d), ya que los persas son conscientes de que su interlocutor no espera que acudan a su domicilio y tampoco consideran oportuno aceptar la invitación, puesto que iría en contra de las expectativas sociales. Los españoles, en cambio, creen que el emisor está realizando un esfuerzo por estrechar los lazos sociales y, por tanto, consideran que la aceptación como una posibilidad.

El hecho de que ninguna de las dos sociedades considere la invitación como algo obligatorio resulta llamativo. En el caso de los españoles, este resultado era esperable, partiendo de lo expuesto anteriormente, pero promedio obtenido por los persas

rompe con las expectativas. Si bien es cierto que, a priori, podríamos suponer que los iraníes considerarían que las peticiones ostensibles deben realizarse para adherirse a las normas sociales y no cometer amenazas, los resultados de este análisis sugieren que la adherencia a las normas del *taarof* es optativa, aunque, por supuesto, el hablante que las utilice resultará más cortés y realzará su propia imagen.

Tras esto, nos centraremos en el análisis de las distintas estrategias o fórmulas utilizadas en las peticiones. Para ello, se ha elaborado una tabla con las respuestas a la pregunta 7 (Quieres invitar a unos familiares a cenar a casa. ¿Qué les dirías?), que, a su vez, deviene en un ejemplo de invitación genuina:

	Español		Persa	
	n.º de veces	%	n.º de veces	%
Imperativo	2	6,67%	10	47,62%
Interrogativa	14	46,67%	2	9,52%
Fórmula condicional	6	20%	4	19,05%
Performativo	8	26,67%	1	4,76%
Oferta irrechazable	0	0%	3	14,29%
Estrategias exclusivas del <i>taarof</i>	0	0%	1	4,76%

Tabla 5: estrategias preferidas para formular invitaciones

Tal y como podemos observar, los resultados de nuestro análisis muestran que las estrategias preferidas en la realización de invitaciones difieren mucho entre las dos lenguas. Entre los españoles, las estrategias más utilizadas han sido las interrogativas como *¿Os apetece venir a casa a cenar?* o *¿Os apetece venir esta noche por casa para cenar?*, aunque también han sido utilizadas las fórmulas condicionales (como, por ejemplo, *“me gustaría invitaros a cenar a casa el próximo fin de semana”*) y los performativos, como *“familia os invito a cenar a casa”*. Resulta sorprendente el bajo resultado que obtienen los imperativos en el caso de los españoles, pero esto podría deberse a la voluntad de estrechar lazos sociales.

Los persas, por otro lado, parecen preferir indudablemente los imperativos. Este suceso refuerza la idea de que la cortesía no siempre se expresa de manera directa, tal y como postulaba Escandell (1995). El uso de imperativo en las invitaciones persas resulta totalmente cortés en su sociedad. Lo mismo sucede con lo que hemos denominado “ofertas irrechazables”, que son ofertas formuladas, aparentemente, a modo de imposiciones. Algunos ejemplos de ello son “*te estaremos esperando para cenar*” o “*te esperamos para cenar*”. En cualquier caso, pese a su denominación, estas invitaciones también resultan corteses y pueden ser rechazadas. Además, en la mayoría de casos, los persas utilizan la forma de tratamiento deferencial (en concreto en 15/20) y atenuadores como “*nos hará muy feliz que vengas*” para suavizar el impacto de los imperativos.

Finalmente, creemos necesario detenernos en una respuesta en concreto, “*déjanos ser tus sirvientes*”, cuya fórmula ha sido clasificada como “estrategia exclusiva del *taarof*”. En persa, el uso de palabras como criado o sirviente para referirse al yo es típico del *taarof* y refleja el uso de estrategias de rebajamiento del yo y elevación del otro. El hecho de que se utilice una petición para formular una invitación también es algo típico de esta cortesía ritual.

Para concluir con el análisis de los ofrecimientos e invitaciones, adjuntamos los resultados obtenidos de las situaciones 3 y 4, que ejemplifican los ofrecimientos de comida, bebida y tabaco:

Situación 3

Estás comiendo un bocadillo en tu descanso del trabajo. Tu compañero/a ya ha comido.

3. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerle tu comida?
3. b) ¿Crees que tu compañero/a debe aceptar tu comida?
3. c) En caso de que tu compañero/a rechazase la comida, ¿crees que deberías seguir insistiendo?
3. d) ¿Te sentirías mal si tu compañero/a aceptase la comida?

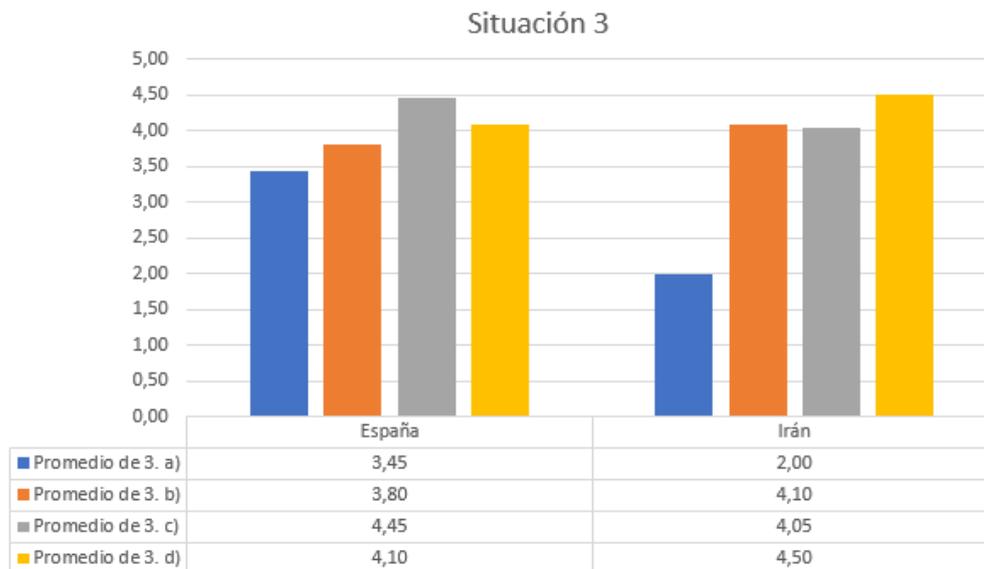


Gráfico 10: Situación 3, general

Situación 4

Eres fumador y quieres encenderte un cigarrillo.

4. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerle un cigarrillo a los presentes?

4. b) ¿Crees que los fumadores presentes se sentirán mal si no les ofreces un cigarrillo?

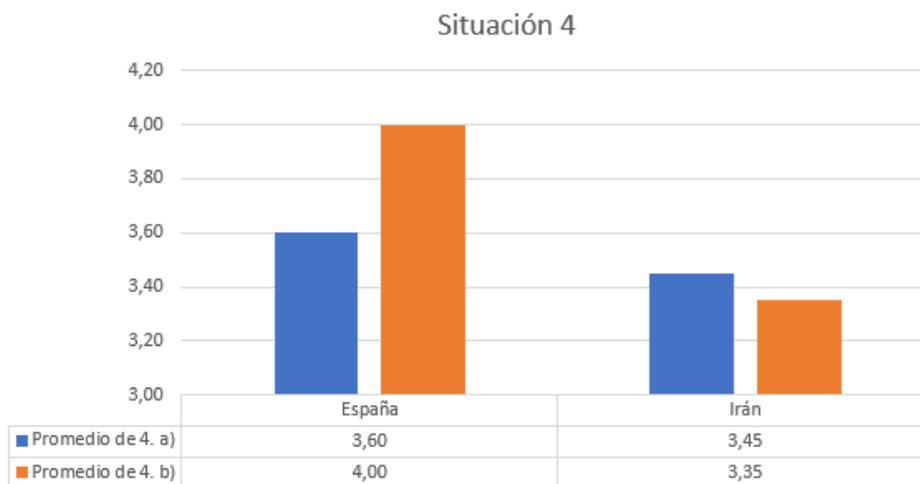


Gráfico 11: Situación 4, general

Tal y como propone Koutlaki (1997, p. 56) uno de los ámbitos de uso del *taarof* son las ofertas de comida y bebida:

Quando alguien está comiendo o bebiendo algo, ya sea en un contexto familiar o en un lugar público en presencia de familiares o conocidos, definitivamente debe decir

befarma` ('aquí tienes, toma un poco'), ofreciéndose a compartirlo con quien esté presente. Por supuesto, es posible que realmente no quiera o no tenga la intención de compartirlo, pero de todos modos debe hacerlo para parecer cortés. El destinatario también hará *taarof* rechazarlo incluso si quisiera tenerlo, también para ser cortés.

Asimismo, según esta autora (1997, p.87), la norma social persa dictamina que este tipo de ofertas también deben ser realizadas incluso si la persona presente es un desconocido. Este tipo de ofertas, en definitiva, muestran que la máxima de cordialidad está presente no solo ante conocidos, sino también ante extraños.

Las respuestas obtenidas en la situación 3 demuestran que los persas se sienten más obligados a ofrecer su comida, mientras que los españoles se muestran algo más neutrales. En ambos casos, los hablantes consideran que el otro no debería aceptar la comida, en ambos casos, eso indica que tanto persas como españoles creen que en caso de que una oferta de este tipo se realice, esta no sería genuina y respondería a un uso de estrategias de cortesía. De cualquier modo, españoles y persas coinciden en que el hecho de que se aceptase la comida no supondría una amenaza ni generaría sentimientos negativos al yo.

Por otra parte, parece ser que en este tipo de ofertas los persas no creen necesaria la insistencia tras el rechazo. Esto contrasta con lo expuesto sobre las invitaciones anteriormente, pero, a nuestro parecer, se debe que se trata de una oferta ritualizada y no genuina.

Al analizar la situación 4, comprobamos que las ofertas de tabaco no están tan ritualizadas en la sociedad persa como las ofertas de comida y bebida. Así pues, los iraníes se sitúan muy cerca de la neutralidad. Resulta curiosa la interpretación de las respuestas de los españoles ante esta situación, puesto que, a juzgar por el promedio de b, existe cierto consenso en el hecho de que no invitar a un cigarrillo a los fumadores presentes en la sala puede suponer una amenaza o, al menos, generar sentimientos negativos en ellos. En cualquier caso, el promedio de los españoles indica que esta oferta no está ligada a la obligatoriedad.

Rechazos o negaciones

Tal y como propone Félix-Brasdefer (2019, p. 195), el acto de habla del rechazo es un acto comisivo porque la acción rechazada compromete al hablante a ejecutar una acción

por ejemplo rechazar una invitación o una oferta. Asimismo, es un acto reactivo porque funciona como una respuesta a un acto iniciado.

Por otra parte, en palabras de Félix-Brasdefer (2019, p. 195) el rechazo es un acto de habla complejo que puede formularse de manera directa indirecta y mediante expresiones positivas (de gratitud, empatía, etc.). Cuando un hablante formula un rechazo, puede correr el riesgo de cometer un FTA y, en cualquier caso, la negativa ante una oferta, invitación o petición sitúa hablante en una posición difícil. A consecuencia de esto, es frecuente que se recurran a mitigadores o atenuadores para suavizar el impacto negativo y mantener el equilibrio de las relaciones interpersonales.

Igualmente, debemos tener en cuenta que las expresiones mitigadoras y su frecuencia varían de cultura a cultura (Félix-Brasdefer, 2019, p. 197) y que cabe la posibilidad de que los rechazos supongan un mayor o menor riesgo para el hablante dependiendo del *ethos* cultural predominante en su sociedad.

A continuación, se adjuntan las tablas derivadas de las respuestas obtenidas mediante nuestro cuestionario, para posteriormente ser analizadas. Resulta necesario mencionar que la clasificación de las estrategias utilizadas en los rechazos se ha tomado de lo propuesto por Félix-Brasdefer (2019, p. 196).

	Español		Persa		
	n.º	%	n.º	%	
P1	Directo	0	0%	0	0%
	Ind. Explícito	11	55%	9	45%
	Ind. no explícito	5	25%	9	45%
	No rechazo	4	20%	2	10%
	Subtotal	20	100%	20	100%
P2	Directo	7	35%	2	10%
	Ind. Explícito	11	55%	5	25%
	Ind. no explícito	1	5%	12	60%
	No rechazo	1	5%	1	5%
	Subtotal	20	100%	20	100%
P6	Directo	3	15%	2	10%
	Ind. Explícito	13	65%	4	20%
	Ind. no explícito	4	20%	13	65%
	No rechazo	0	0%	1	5%

Subtotal	20	100%		20	100%
-----------------	----	------	--	----	------

Tabla 6: grado de (in)dirección en los rechazos ⁸

En primer lugar, nos detendremos en el análisis de la tabla superior, cuyo objeto de estudio es el grado de indirección o dirección utilizado en los rechazos. `

En la primera pregunta nos situamos en el entorno social de las amistades. Los hablantes debían rechazar una invitación a causa de un examen. Todas las respuestas, tanto de los españoles como de los persas, han utilizado la indirección, aunque hemos podido advertir ciertas diferencias en el grado de explicitud utilizado en cada uno de los grupos de informantes. Como podemos observar, los españoles prefieren la indirección explícita, mediante el uso de la negación, dejando completamente clara la negativa ante dicha invitación. Por su parte, los persas utilizan la indirección explícita y no explícita indistintamente, aunque el uso de la indirección no explícita es mayor entre los iraníes. Es curioso notar que en ambos casos nos hemos encontrado con informantes que no han rechazado la petición. Esto parece responder a una voluntad de estrechar los lazos sociales, a pesar de que esto traiga consigo repercusiones negativas para los informantes.

La segunda pregunta se sitúa en el entorno familiar y responde al rechazo de un ofrecimiento de comida. En esta ocasión, sí que se han utilizado rechazos directos, sobre todo por parte de los españoles. esto corrobora lo expuesto anteriormente, ya que el uso de estas estrategias directas responde a la máxima de solidaridad y su uso no supone la realización de un FTA o un acto de descortesía. En cualquier caso, lo preferido por los españoles es, de nuevo, la indirección explícita. Con respecto a los persas, encontramos una clara preferencia por la indirección no explícita, aunque también encontramos casos de indirección explícita y rechazos directos (en un porcentaje mucho más bajo que el de los españoles).

Por su parte, la tercera pregunta (P6 en el cuestionario) se inserta en el entorno laboral y, por tanto, la distancia social y la jerarquía es mayor. Los resultados son muy similares a los obtenidos anteriormente y refuerza la idea de que los persas optan más seguidamente por la indirección no explícita y los españoles por la indirección explícita.

⁸ P1 – Tu amigo/a te invita a cenar a casa, pero tienes un examen importante al día siguiente y deberías estudiar más. ¿Qué dirías y harías?

P2 - En una comida familiar te ofrecen más comida, pero estás lleno. ¿Qué dirías?

P6 - Tu jefe/a te ofrece un refresco en una comida de empresa, pero no tomas gas. ¿Qué dirías?

	Español		Persa	
	n.º	%	n.º	%
P1				
Razón / justificación	11	31,43%	16	31,37%
Respuesta indefinida	0	0%	0	0%
Expresión de deseo	0	0%	0	0%
Condición fut. / pas.	1	2,86%	0	0%
Promesa de acept. fut.	0	0%	1	1,96%
Disculpas	12	34,29%	9	17,65%
Alternativas	0	0%	2	3,92%
Posponer	7	20%	8	15,69%
Evasiva	0	0%	0	0%
Esfuerzo para disuadir	0	0%	0	0%
Expresión positiva	1	2,86%	9	17,65%
Agradecimiento	2	5,71%	4	7,84%
Empatía	0	0%	0	0%
No rechazo	4	11,43%	2	3,92%
Subtotal	35	100%	51	100%
P2				
Razón / justificación	12	37,5%	16	33,33%
Respuesta indefinida	0	0%	0	0%
Expresión de deseo	0	0%	0	0%
Condición fut. / pas.	0	0%	0	0%
Promesa de acept. fut.	0	0%	0	0%
Disculpas	0	0%	0	0%
Alternativas	1	3,13%	0	0%
Posponer	0	0%	0	0%
Evasiva	0	0%	0	0%
Esfuerzo para disuadir	0	0%	0	0%
Expresión positiva	4	12,5%	14	29,17%
Agradecimiento	14	43,75%	16	33,33%
Empatía	0	0%	1	2,08%
No rechazo	1	3,13%	1	2,08%
Subtotal	32	100%	48	100%
P6				
Razón / justificación	12	32,43%	13	39,39%
Respuesta indefinida	0	0%	0	0%
Expresión de deseo	0	0%	0	0%
Condición fut. / pas.	0	0%	0	0%
Promesa de acept. fut.	0	0%	0	0%
Disculpas	1	2,7%	0	0%
Alternativas	4	10,81%	0	0%
Posponer	0	0%	0	0%
Evasiva	2	5,41%	0	0%
Esfuerzo para disuadir	0	0%	0	0%

Expresión positiva	0	0%	4	
Agradecimiento	18	48,65%	15	45,45%
Empatía	0	0%	0	0%
No rechazo	0	0%	1	3,03%
Subtotal	37	100%	33	100%
TOTAL GENERAL	104		132	

Tabla 7: estrategias preferidas en los rechazos

Tal y como podemos observar en la tabla superior, tanto los españoles como los persas utilizan la justificación o el aporte de razones muy frecuentemente como estrategia mitigadora, obteniendo así un porcentaje alto en todas las preguntas. Otras estrategias que también han sido utilizadas con frecuencia por los hablantes de ambos países son los agradecimientos. Asimismo, se ha incluido la negativa al rechazo como una nueva estrategia, basándonos en lo postulado anteriormente.

Centrándonos ahora en la primera pregunta, las disculpas parecen ser la estrategia preferida de los españoles, mientras que la justificación es la preferida por los persas (aunque súper su porcentaje entre los informantes de España es elevado, tal y como se ha comentado en el párrafo anterior). En cualquier caso, las similitudes entre los resultados de ambos países, ya que los persas también utilizan las disculpas con alta frecuencia y tanto los hablantes de España como los de Irán utilizan la posposición en un porcentaje similar. La diferencia principal entre ambas sociedades reside en el uso de expresiones positivas, que resulta una estrategia preferida para los persas, pero casi no es utilizada por los españoles. Finalmente resulta necesario mencionar que nos encontramos un caso de condición futura (*A lo mejor si la cena fuera muy corta podría*) entre los hablantes españoles y un caso de promesa de aceptación futura entre los persas (*La próxima vez allí estaré*).

Con respecto a la segunda pregunta, teniendo en cuenta lo comentado anteriormente de manera más general, lo único reseñable es que, de nuevo, entre los persas es utilizada con gran frecuencia la expresión positiva como estrategia afiliativa, muchas veces asociada al *taarof*, siendo el porcentaje de los españoles mucho inferior en el uso de este recurso. Asimismo, entre los persas encontramos un caso de expresión de empatía (*no dejes que tus manos te duelan*), relacionada también con el *taarof*, y entre los españoles aparece en una ocasión la proposición de alternativas (*¿Ayudo a preparar los cafés?*).

Tras esto es preciso atender a la tercera (o sexta) pregunta. Debemos tener en cuenta que nos situamos en un entorno en el que el hablante debería ser prototípicamente más cortés, ya que la distancia social es mayor y la situación es más formal que las anteriores. Resulta curioso, pues, que los hablantes persas utilicen menos estrategias de mitigación del rechazo que en las situaciones anteriores y, sobre todo, que el uso de dichas estrategias sea menor entre los persas que entre los españoles. Esto podría deberse a que el rechazo en esta situación no suponiere un riesgo de amenaza alto para los iraníes. En cualquier caso, las estrategias preferidas por los persas son las mencionadas en el apartado general (justificaciones y agradecimientos), junto a las expresiones positivas. Por parte de los españoles cabe destacar dos usos de evasivas y cuatro de alternativas.

Finalmente, resulta necesario comentar que los persas parecen utilizar estrategias de mitigación en los rechazos con más frecuencia que los españoles. Tal y como podemos observar, los hablantes iraníes han utilizado 132 estrategias de mitigación en las tres situaciones, dando lugar a una frecuencia de 2'2 estrategias/hablante, mientras que los españoles han utilizado 104 y, por tanto, la frecuencia obtenida es de 1'7 estrategias/hablante.

Cumplidos y elogios

Tal y como propone Félix-Brasdefer (2019, p.203), el cumplido es un acto expresivo que se define como la expresión espontánea de admiración o aprobación en relación a un atributo de la apariencia del interlocutor, habilidades, logros o posesiones. La función central de un cumplido es crear o reforzar la solidaridad entre los interlocutores.

Según lo expuesto por Koutlaki (1997, p.70), los cumplidos en persa son actos elevadores del otro y se utilizan para mostrar *ehteram* hacia el otro, atendiendo tanto al *shaxsiat* como al suyo propio. En cualquier caso, al igual que en español, los cumplidos son expresiones de buenos deseos y de alegría sincera, causadas por una posesión del oyente o una cualidad admirable y, por tanto, realzan la imagen del otro (Koutlaki, 1997, p.140).

Tal y como podemos apreciar en la tabla inferior, los cumplidos suelen realizarse de manera directa en ambas lenguas:

	Español		Persa		
	n.º	%	n.º	%	
P5	Directa	20	100%	20	100%
	Indirecta convencional	0	0%	0	0%
	Indirecta no convencional	0	0%	0	0%
	Total	20	100	20	100
P12	Aceptación directa	15	75%	7	35%
	Aceptación atenuada	3	15%	3	15%
	Elogio de vuelta al emisor	0	0%	9	45%
	No aceptación	2	10%	1	5%
	Total	20	100	20	100

Tabla 8: grado de dirección de cumplidos y aceptación de cumplidos⁹

A continuación, es preciso detenernos en el análisis de los resultados obtenidos de la duodécima pregunta, en la que se recogen las estrategias preferidas para la aceptación de cumplidos.

Existen, pues, diferencias notables en este campo. En su gran mayoría, los españoles prefieren la aceptación directa del cumplido, mediante el uso de agradecimientos. En menor medida, el cumplido puede ser rechazado con fórmulas como *¿Seguro que me queda bien?* o *me lo he cortado aquí al lado y ha sido muy barato, si quieres te digo dónde es* (el agradecimiento no aparece de forma explícita ni implícita) o aceptado de un modo atenuado, mediante el agradecimiento y una explicación, por ejemplo.

Por su parte, los hablantes persas utilizan preferiblemente el elogio de vuelta al emisor o interlocutor, aunque también aparece con frecuencia la aceptación directa. Esto cerciora lo propuesto por Koutlaki (1997, p.71) al afirmar que “aunque una expresión de gratitud como respuesta a un cumplido es posible, la manera más común de responder a un cumplido es felicitando o elogiando al iniciador, todo ello es debido a la aplicación del principio de la elevación del otro y la máxima de humildad”. Uno de los elogios que se han repetido con más frecuencia es *“tus ojos lo ven bonito”*, expresión típica del *taarof* persa. Asimismo, al igual que sucedía con los españoles, encontramos algunos casos de no aceptación del cumplido y de atenuación atenuada.

⁹ P5 – Te gusta mucho el jersey que lleva tu amiga/o y quieres hacerle un cumplido. ¿Qué dirías?
P12 - Tu amigo/a te acaba de decir que le encanta tu nuevo corte de pelo. ¿Qué dirías?

	Español		Persa	
	n.º	%	n.º	%
P5 Evaluación positiva	20	46,51%	17	32,69%
Marca de afiliación	6	13,95%	16	30,77%
Intensificación	14	32,56%	16	30,77%
Pregunta afiliativa	3	6,98%	3	5,77%
TOTAL	43	100%	52	100%
Frecuencia estrategia/cumplido	2,15		2,6	

Tabla 9: estrategias pragmáticas utilizadas en los cumplidos

Tras lo expuesto anteriormente, nos disponemos a analizar los usos y la frecuencia de las estrategias pragmáticas utilizadas en los cumplidos, siguiendo lo propuesto por Félix-Brasdefer (2019, p.275).

En primer lugar, la frecuencia estrategia / cumplido es algo más elevada entre los hablantes persas (2,6) que entre los españoles (2,15). Esto sugiere que los iraníes utilizan generalmente un mayor número de estrategias pragmáticas, algo que entronca, de nuevo, directamente con el *tarooft*.

Por otro lado, es preciso constatar la diferencia en la preferencia de uso de las distintas estrategias. En los cumplidos de los españoles, pues, predominan la evaluación positiva (exclamativas con qué + adjetivo, uso de me gusta / encanta / mola / flipa) y la intensificación. Los persas, por su parte, utilizan por igual la evaluación positiva, la intensificación y la marca o expresión de afiliación (ejemplos de esta estrategia podrían ser: “*se te ve extremadamente bonito*”, “*tienes muy buen gusto*” y “*se ve incluso más bonito en tu cuerpo*”). Es preciso notar que la marca de afiliación parece ser más utilizada por los persas que por los españoles.

A modo de apunte, tanto persas como españoles han formulado preguntas cuya función es reforzar los lazos sociales o mostrar afiliación y que, por tanto, han sido denominadas “preguntas afiliativas”. Ejemplos de ello son: “*¿De dónde es?*” y “*¿De dónde lo has sacado?*”.

Para finalizar el análisis de los cumplidos y sus respuestas, es preciso detenernos en los resultados obtenidos de la situación 1 propuesta en las escalas de valoración:

Situación 1

Tu amigo/a lleva un reloj muy bonito y le haces un cumplido por ello. Tras esto te ofrece quedártelo

1. a) ¿Crees que realmente quiere que te quedes el reloj?
1. b) ¿Crees que es obligatorio que tu amigo/a te ofrezca que te quedes con su reloj?
1. c) Si siguiera insistiendo en ello, ¿crees que deberías quedarte el reloj?

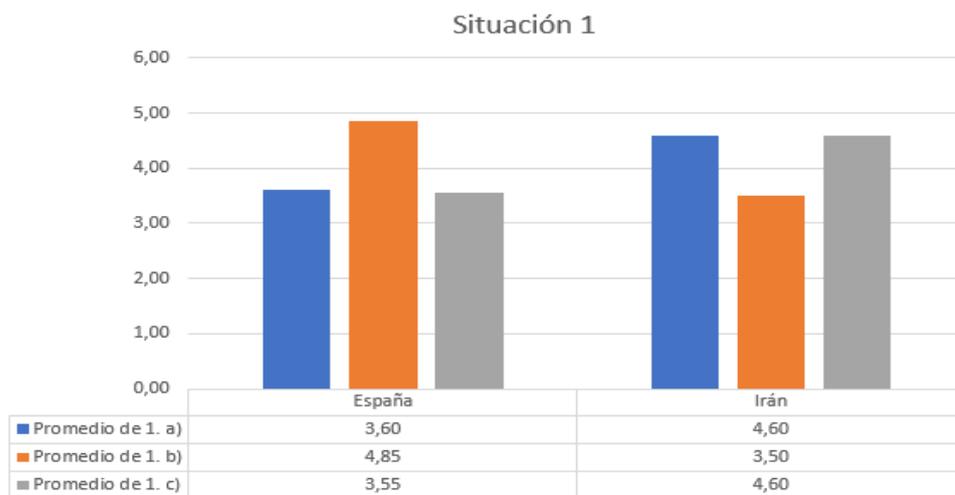


Gráfico 12: Situación 1, general

Tal y como propone Koutlaki (1997, p.55), los cumplidos y sus respuestas se recogen en persa bajo la máxima de cordialidad. Por tanto, tal y como es esperable, el *taarof* también puede ser utilizado en situaciones como la superior. Una fórmula de respuesta a un cumplido (dirigido a apreciar o valorar positivamente una posesión ajena) muy habitual en persa y típica del *taarof* es “*pishkeshe shoma*”, que significa “puedes quedártelo”.

Los resultados obtenidos parten de este modelo comunicativo y corresponden con lo esperable. Así pues, los hablantes persas, conocedores de esta norma social, son conscientes de que el interlocutor no está realizando una oferta genuina y, por tanto, la gran mayoría de ellos no accederían a quedarse con el reloj. Los españoles, por su parte, se sitúan en una actitud algo más neutral. Si bien es cierto que algunos creen que esta oferta no es genuina, otros parecen no saber si lo es o no. A nuestro parecer, el hecho de que el porcentaje sea algo menor de la media podría deberse a una interpretación del comentario del emisor en clave de humor. En cualquier caso, los hablantes españoles

parecen estar algo más dispuestos que los persas a aceptar el supuesto regalo tras la insistencia del otro.

A diferencia de otras situaciones comentadas anteriormente, la oferta del hablante como respuesta al cumplido es juzgada como algo más obligatoria. A nuestro parecer, esto puede deberse a que su uso está muy extendido y deviene, prácticamente, en un ritual.

Otras ofensas y eventos de (des)cortesía

Para finalizar nuestro análisis, creemos necesario analizar algunos de los supuestos que pueden constituir eventos de cortesía o descortesía, para determinar, de este modo, algunas situaciones que pueden suponer un alto riesgo de amenaza para la imagen o, por el contrario, un realce para la imagen social de los hablantes españoles o persas. Para ello, se tomarán algunas de las respuestas a las escalas de valoración propuestas en nuestro formulario y a los resultados obtenidos de la pregunta breve número 8.

En primer lugar, atenderemos a algunas situaciones que presentan cierto grado de ritualización, sobre todo en la cultura persa, como pueden ser las comidas familiares o los encuentros sociales. Así pues, el análisis partirá de los datos recogidos en los contextos propuestos a continuación.

Situación 6

Estás en una comida familiar. Tú no eres el anfitrión.

6. a) ¿Crees que debes esperar a que todos estén sentados en la mesa para empezar a comer?
6. b) ¿Crees que es apropiado tener una conversación mientras se está comiendo o se está en la mesa?
6. c) ¿Crees que es apropiado que alguien se tumbe al lado de los comensales mientras aún comen?
6. d) ¿Crees que es apropiado que alguien se levante o se vaya de la mesa mientras el resto aún está comiendo?
6. e) La comida que te han dado está realmente mala. ¿Crees que es apropiado decirlo?
6. f) La comida que te han dado está realmente mala. ¿Crees que debes comértela igualmente?



Gráfico 13: Situación 6, general

Tal y como podemos deducir de los resultados obtenidos, las preguntas que se han formulado a partir de la situación 6 advierten de algunos eventos de descortesía. La diferencia principal entre las evaluaciones de los hablantes españoles y persas es que para los iraníes mantener una conversación durante una comida resulta descortés, mientras que para los españoles es completamente adecuado e, incluso, cortés, ya que deviene en una estrategia para evitar el silencio y afianzar las relaciones sociales.

Partiendo de los resultados de a), c) y d) podemos afirmar que no esperar a todos los comensales en una comida y abandonar la mesa antes de que todos los presentes hayan acabado de comer es descortés en ambas sociedades.

Atendiendo a los datos de e) y f), podemos observar cómo tanto españoles como persas creen que resultaría descortés comunicar una insatisfacción con la comida. El hecho de que los informantes de ambos países consideran necesario comérsela a pesar de la insatisfacción que sienten ante esta responde a la voluntad de no cometer una amenaza para la imagen del otro.

Situación 7

Eres el anfitrión/la anfitriona de una comida familiar.

7. a) ¿Crees que es más importante la satisfacción de los huéspedes que la tuya propia?

7. b) ¿Dejarías de comer para servir mejor a tus huéspedes (comerías cuando estos acaben de hacerlo)?

7. c) ¿Crees que es aceptable que en lugar de cocinar para tus huéspedes compres comida de un restaurante?

7. d) ¿Crees que es tu obligación invitar a tus huéspedes a pasar el día en tu casa o invitarlos a dormir?

7. e) ¿Crees que serías un mal anfitrión/ una mala anfitriona si no preparas la casa para recibir a tus huéspedes? (limpiar, comprar tentempiés, preparar algo para beber, etc.)

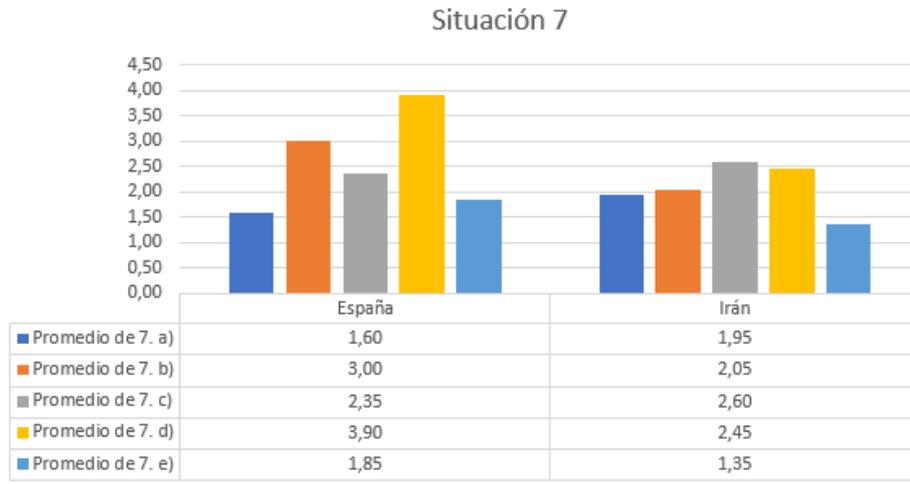


Gráfico 14: Situación 7, general

Tal y como se ha explicado anteriormente, en la sociedad persa son muy importantes los valores de grupo, sobre todo los que se asocian a la hospitalidad, la voluntad de ser servicial y la humildad, dando lugar al uso de estrategias elevadoras del otro y rebajadoras del yo. En el contexto de las comidas familiares o reuniones sociales esto fácilmente aplicable. Si bien es cierto que, como podemos observar en a), tanto españoles como persas consideran que la satisfacción del huésped es más importante que la del anfitrión, los iraníes han obtenido un porcentaje inferior en b), d) y e) y superior en c), mostrando así que, en este sentido, los persas sienten la necesidad de ser más serviciales que los españoles. Los resultados de d) son los que más difieren entre persas y españoles. A nuestro parecer, esto se debe a que estas invitaciones, así como se ha comentado en puntos anteriores, forman parte de la norma social iraní y, por tanto, su no realización supondría un ataque a la imagen del otro y devendría en un acto descortés. En cualquier caso, la menor voluntad de ser servicial por parte de los españoles no debe asociarse con la descortesía, puesto que esto forma parte de su *ethos* cultural.

Situación 5

Vas con tu primo/a una tienda de ropa y él/ella quiere comprarse una camiseta

5. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerte a pagarla?

5. b) ¿Te ofrecerías a pagar la camiseta aunque no tuvieras mucho dinero?

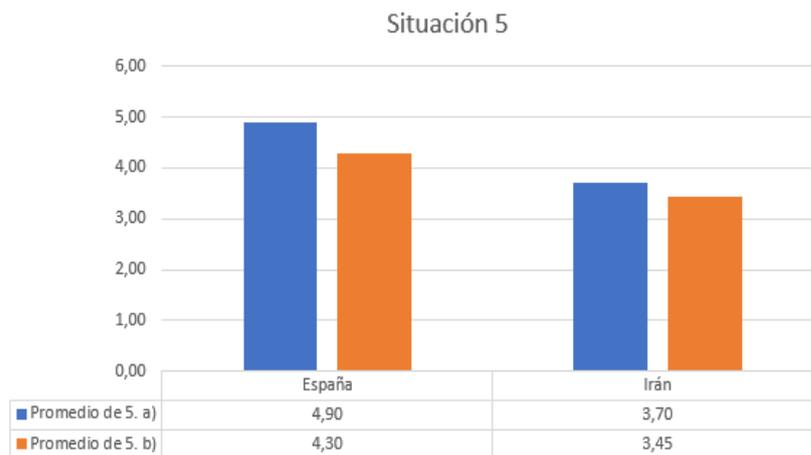


Gráfico 15: Situación 5, general

Las respuestas obtenidas de esta situación deben ser analizadas partiendo de lo comentado en la situación 7. Así pues, podemos observar como la voluntad de ser servicial de los persas se extiende a otros contextos, mientras que esto no sucede con los españoles. Si bien es cierto que tanto españoles como persas consideran que ofrecerse a pagar no es obligatorio (a), el porcentaje obtenido por los persas es inferior y se acerca más a la neutralidad. Lo mismo sucede en b), que muestra como un mayor número de iraníes se ofrecerían a pagar dicha camiseta a pesar de no disponer de grandes cantidades de dinero, anteponiendo los deseos y necesidades del otro a los propios. En cualquier caso, los resultados obtenidos muestran que la no realización de esta oferta no supondría un riesgo de amenaza para los españoles ni para los iraníes.

Situación 8

Estás con tu familia y tu pareja.

8. a) ¿Crees que es aceptable besarla frente a tus familiares?

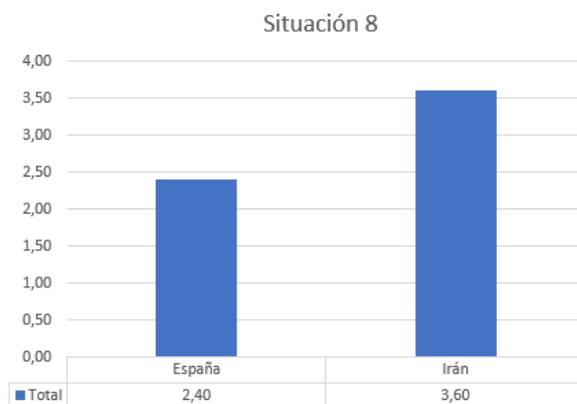


Gráfico 16: Situación 8, general

Las muestras de afecto en público están estigmatizadas en Irán y, por tanto, constituyen una situación en la que existe un riesgo alto de amenaza para la propia imagen y la imagen del otro. Atendiendo al gráfico, parece ser que la actitud de los españoles con respecto a estas es neutral o positiva, mientras que la de los persas es negativa, aunque no en extremo. Esta actitud negativa no presenta variación de género, es decir, los porcentajes obtenidos por hombres y mujeres son muy similares. En cualquier caso, tal y como se muestra en la tabla que se incluye a continuación, parece ser que los jóvenes iraníes tienen una actitud más positiva ante esta situación, mientras que en el caso de los españoles son los adultos (35-55) los que presentan un porcentaje más bajo, considerando, pues, el contexto como más aceptable:

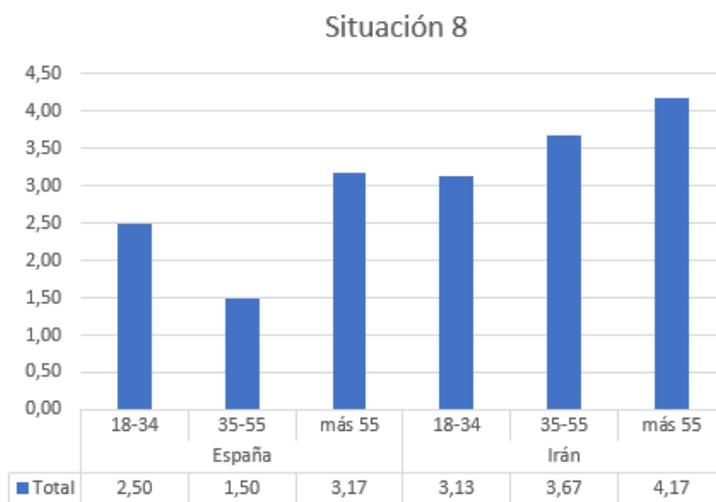


Gráfico 17: situación 8, variable edad

Finalmente, nos detendremos en la sensibilidad a la deuda y las invitaciones en torno a los pagos. Para ello utilizaremos los datos obtenidos de la pregunta 8 de nuestro cuestionario: sales a comer con un amigo/a e insiste en pagarte la comida. ¿Qué dirías y harías?

Las respuestas más frecuentes entre los españoles han sido ofrecer un pago a medias o aceptar la invitación explicitando un compromiso de invitación futura. Los persas, en cambio, insisten mayoritariamente en no aceptar la invitación y pagar por la comida de ambos comensales, explicitando que la otra persona podrá invitarle en otra ocasión, aunque algunos de los informantes han respondido que ante mucha insistencia acabarían cediendo. Esto demuestra que en ambas culturas existe una gran sensibilidad a la deuda, pero que los persas se muestran incluso más reticentes a ella que los españoles.

VI. Conclusiones

Todo lo expuesto en los puntos anteriores nos ha llevado a una serie de conclusiones que se enunciarán a continuación:

Los españoles utilizan estrategias de cortesía, generalmente, para afianzar sus lazos sociales, crear vínculos y ser solidarios. Los iraníes, por su parte, las utilizarán para expresar deferencia, humildad y cordialidad (de las que se deduce la hospitalidad).

Los *ethos* culturales de España e Irán son muy similares y, por tanto, las estrategias de cortesía preferidas coinciden en muchos casos, como sucede con las disculpas o los cumplidos. En cualquier caso, en persa la cortesía está fuertemente ligada al *taarof* o cortesía ritual, dando lugar a actos como disculpas u ofertas ostensibles, que no parecen ser frecuentes en español.

El hecho que los persas utilicen constantemente estrategias de rebajamiento del yo y elevación del otro muestra las similitudes que existen entre la cortesía persa y la de otras sociedades orientales, pero las diversas confluencias con la cortesía española refuerzan la hipótesis de que esta puede ser considerada un puente entre Oriente y Occidente.

El grado de imposición de un acto comisivo depende de las normas sociales y, por tanto, es errónea la asociación entre directo o no atenuado y descortés. Tal y como hemos demostrado, los persas utilizan estrategias muy directas en peticiones, ofertas e invitaciones, mientras que tienden más a la indirección en los rechazos, que se suelen formular de manera muy poco explícita. En España, son utilizadas también estrategias directas, aunque se suele tender a la indirección, sobre todo en peticiones, invitaciones y ofertas. Asimismo, suelen ser más explícitos al formular un rechazo.

En cuanto a la aceptación de cumplidos, entre los informantes españoles ha predominado la aceptación directa, mientras que los iraníes han preferido mayoritariamente utilizar un elogio de vuelta al hablante.

Con respecto a las formas de tratamiento, el trato deferencial en Irán es muy superior al de España, ya que es utilizado también en situaciones no formales, entre hablantes que no mantienen una relación demasiado íntima o que no pertenecen a un

grupo muy reducido. Finalmente, se han ejemplificado algunas de las situaciones que pueden suponer un alto riesgo de amenaza para la imagen social en España e Irán.

En definitiva, con este análisis hemos demostrado lo propuesto en nuestros objetivos, mostrando las diferencias y similitudes existentes en las estrategias de cortesía utilizadas por los hablantes de ambos países, dejando atrás el prejuicio de que existen sociedades más corteses que otras y observando los distintos fenómenos desde una mirada más objetiva, a través del uso de un cuestionario respondido por 40 informantes de ambas nacionalidades.

Atendiendo, de nuevo, a las limitaciones de este estudio, somos conscientes de que las consideraciones realizadas con respecto a la variación por género y edad quedan aún por explorar y que podrían ser fruto de investigaciones futuras, en las que se debería incluir una muestra de población mayor para obtener resultados significativos. Asimismo, la variación geográfica dentro de cada uno de los países o, incluso, el contraste entre las estrategias de cortesía entre la población rural y urbana son campos de interés, cuyo estudio podría complementar lo expuesto en nuestra investigación.

VII. Bibliografía

Albelda, M. y A. Briz (2010). Cortesía y atenuantes verbales en las dos orillas a través de muestras orales, en M. Aleza y J. M. Enguita (eds.), *La lengua española en América: normas y usos actuales*, Valencia, Universidad de Valencia. pp. 237-257.

Barros, M. J. (2010). *Actos de habla y cortesía valorizadora: las invitaciones*, Revista electrónica de estudios filológicos, 19, (s.p).
<https://www.um.es/tonosdigital/znum19/secciones/estudios-4bis.htm>

Bernal, M. (2007). *Categorización sociopragmática de la cortesía y de la descortesía. Un estudio de la conversación coloquial española* [Tesis doctoral, Universidad de Estocolmo].

Blum-Kulka, S., J. House y G. Kasper (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Nueva Jersey, Ablex Publishing Corporation.

Bravo, D.; Briz Gómez, A. (eds.) (2004). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona, Ariel.

Bravo, D.; Placencia, E.M. (ed.) (2002). *Actos de habla y cortesía en español*, Muenchen, Lincom Europa.

Briz, A. (2010), *La cortesía al hablar español*, III Jornadas de Formación de Profesores de ELE en China. Suplementos SinoELE, 3.

Brown, G. y Yule G (2005). *Análisis del discurso*, Madrid, Visor.

Brown, P y Levinson, S. C. ([1978] 1987). *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, CUP.

Camargo Fernández, L.; Méndez Guerrero, B. (2017). Pragmática y enseñanza de ELE. En Cestero Mancera, A. Mª e Inmaculada Penadés (eds.), *Manual del profesor de ELE*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, pp. 963-1011.

Center For Advanced Research On Language Acquisition, (s.f.), *Request Strategies Across Languages*. University of Minesota. (s.p.).
https://carla.umn.edu/speechacts/requests/research.html#int_mods

Escandell, M. V. (1995). *Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas*, Revista española de lingüística, 1, pp. 31-66.

Félix-Brasdefer, C. (2019). *Pragmática del español: contexto, uso y variación*, Londres, Routledge.

Ghasemi, T. (2018). *Enseñanza de español a los hablantes persas*. [Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid].

Goffman, E. (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*. Nueva York, Doubleday Anchor Books.

Grice, H. P. ([1967] 1975). *Logic and conversation*, en P. Cole y J.L. Morgan (eds), *Syntax and Semantics*, 3: Speech Acts. Nueva York, Academic Press.

Ide, S. (1989). *Formal forms and discernment, two neglected aspects of universals of linguistic politeness*. *Multilingua*, 8.

Izadi, A. y Zilaie, F. (2017). *Refusal strategies in Persian*. *International Journal of Applied Linguistics*, 25.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1994). *Les interactions verbales*, París, A. Collin.

- (2001). *Les actes de langage dans le discours. Théorie et fonctionnement*. Mitterand H. (ed.). París, Nathan.

- (2004). ¿Es universal la cortesía?, en Bravo, D., y A. Briz (eds.) *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona, Ariel.

Koutlaki, S. (1997). *The Persian system of politeness and the Persian folk concept of face, with some reference to EFL teaching to Iranian native speakers*. [Tesis doctoral no publicada, Universidad de Gales].

Lakoff, R. T. (1973). *The logic of politeness; or, minding your p's and q's*, Papers from the Regional Meeting, Chicago Linguistic Society, 9.

Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London, Longman.

Mao, L. R. (1994). *Beyond politeness theory: "Face" revisited and renewed*, *Journal of Pragmatics*, 21.

Matsumoto, Y. (1988). *Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese*, *Journal of Pragmatics*, 12.

Mundilla, M. (2020). *Análisis comparativo de las estrategias de cortesía utilizadas en el español de España y en el farsi*. [Trabajo final de la asignatura de Pragmática del Español, Universitat de les Illes Balears].

Pourmohammadi, E. (2018). *The use of "taarof": the generation and gender factors in Iranian politeness system*. [Tesis doctoral, Universidad de Saskatchewan Saskatoon]

Wierzbicka, A. (1985). *Different cultures, different languages, different speech acts*, *Journal of Pragmatics*, 9.

VIII. Anexo

Se adjunta en la siguiente página una copia del cuestionario.

TFG Mónica Mundilla / End of degree project

Mónica Mundilla

Todos los datos recopilados en este formulario serán anónimos y se utilizarán exclusivamente para la investigación que concierne al trabajo de fin de grado de Mónica Mundilla.

All of the data collected with this form will be anonymous and will be used exclusively for the research concerning Mónica Mundilla's end of degree project.

تمامی اطلاعات جمع آوری شده در این فرم محفوظ مانده و تنها برای گردآوری اطلاعات در این پروژه استفاده خواهد شد.

*Obligatorio

1. Consiento que mis datos sean utilizados para la investigación / I consent to my data being used for research / ***من قبول میکنم که اطلاعاتم در این تحقیق مورد استفاده قرار بگیرد**

Marca solo un óvalo.

Sí / yes / بله

No / خیر

2. ¿Con qué género te identificas? / What gender do you identify with? / **شما در چه جنسیتی قرار دارید؟***

Marca solo un óvalo.

Mujer / female / زن

Hombre / male / مرد

Prefiero no decirlo / I prefer not to say it / ترجیه میدهم نگویم

Otro: _____

3. ¿En cuál de los siguientes grupos de edad te sitúas? / In which of the following age groups do you fall? / شما در چه گروه سنی ای قرار دارید؟ *

Marca solo un óvalo.

- 18-34 / ۱۸-۳۴
- 35-55 / ۳۵-۵۵
- +55 / +۵۵

4. ¿Cuál es tu país de residencia? / What is your country of residence? / در چه کشوری سکونت دارید؟ *

Marca solo un óvalo.

- España / Spain *Salta a la pregunta 5*
- Iran / ایران *Salta a la pregunta 51*

Hablantes
españoles

Contesta esta sección si eres hablante nativo de español y resides en España

5. ¿En qué ciudad o pueblo vives? Puedes nombrar varias en caso de que hayas vivido en dos o más ciudades o pueblos. *

6. ¿Te consideras una persona religiosa o seguidor de alguna religión? *

Marca solo un óvalo.

- Sí, soy practicante
- Sí, pero no soy practicante
- No

Preguntas de respuesta breve

A continuación se te presentarán una serie de situaciones. Debes contestar brevemente qué dirías o harías en cada situación.

Por ejemplo:

- Situación: Tu madre te pide que laves los platos, pero estás muy ocupado porque tienes que entregar un trabajo. ¿Qué dirías?

- Respuesta: Mamá lo siento, pero ahora no puedo. Cuando acabe este trabajo lo hago.

7. Tu amigo/a te invita a cenar a casa, pero tienes un examen importante al día siguiente y deberías estudiar más. ¿Qué dirías y harías? *

8. En una comida familiar te ofrecen más comida, pero estás lleno. ¿Qué dirías? *

9. Necesitas pedirle a tu profesor/a que alargue el plazo para entregar un trabajo porque no podrás terminarlo a tiempo. ¿Cómo se lo dirías? *

10. En la puerta de tu edificio te encuentras con tu vecino/a. Los dos tenéis que entrar. ¿Qué dirías y harías? *

11. Te gusta mucho el jersey que lleva tu amiga/o y quieres hacerle un cumplido. ¿Qué dirías? *

12. Tu jefe/a te ofrece un refresco en una comida de empresa, pero no tomas gas. ¿Qué dirías? *

13. Quieres invitar a unos familiares a cenar a casa. ¿Qué les dirías? *

14. Sales a comer con un amigo/a e insiste en pagarte la comida. ¿Qué dirías y harías? *

15. Has faltado a clase y quieres pedirle los apuntes a un compañero/a. ¿Qué dirías? *

16. Quieres pedirle un día libre a tu jefe/a para ir a un concierto. ¿Qué dirías? *

17. Has invitado a unos amigos a casa, pero quieren marcharse muy pronto porque están ocupados. ¿Qué dirías y harías? *

18. Tu amigo/a te acaba de decir que le encanta tu nuevo corte de pelo. ¿Qué dirías? *

19. Tu tío/a te ha dicho que necesita lavar su coche. Tú necesitas un coche para ir a ver a un amigo/a porque el tuyo está roto y quieres hacer un trato con él/ella. ¿Qué dirías? *

20. Estás comiendo con un amigo/amiga. Se te ha derramado tu bebida y le has manchado. ¿Cómo te disculparías?

Escalas de valoración

En este apartado se presentarán de nuevo algunas situaciones. Tras esto aparecerán una serie de preguntas que debes contestar mediante una valoración numérica de 1 a 5.

*1 - "definitivamente", 3 - actitud neutral y 5 - "en absoluto".

Situación 1: Tu amigo/a lleva un reloj muy bonito y le haces un cumplido por ello. Tras esto te ofrece quedártelo

21. 1. a) ¿Crees que realmente quiere que te quedes el reloj? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

22. 1. b) ¿Crees que es obligatorio que tu amigo/a te ofrezca que te quedes con su reloj? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

23. 1. c) Si siguiera insistiendo en ello, ¿crees que deberías quedarte el reloj? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 2: Sales del trabajo con tu compañero/a y estáis algo cansados. Él/ella te invita a su casa.

24. 2. a) ¿Crees que realmente quiere que vayas a su casa? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

25. 2. b) ¿Crees que es su obligación invitarte? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

26. 2. c) ¿Crees que deberías ir? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

27. 2. d) ¿Crees que espera que vayas? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 3: Estás comiendo un bocadillo en tu descanso del trabajo. Tu compañero/a ya ha comido.

28. 3. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerle tu comida? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

29. 3. b) ¿Crees que tu compañero/a debe aceptar tu comida? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

30. 3. c) En caso de que tu compañero/a rechazase la comida, ¿crees que deberías seguir insistiendo? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

31. 3. d) ¿Te sentirías mal si tu compañero/a aceptase la comida? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 4: Eres fumador y quieres encenderte un cigarrillo.

32. 4. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerle un cigarrillo a los presentes? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

33. 4. b) ¿Crees que los fumadores presentes se sentirán mal si no les ofreces un cigarrillo? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 5: Vas con tu primo/a a una tienda de ropa y él/ella quiere comprarse una camiseta

34. 5. a) ¿Crees que es tu obligación ofrecerte a pagarla? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

35. 5. b) ¿Te ofrecerías a pagar la camiseta aunque no tuvieras mucho dinero? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 6: Estás en una comida familiar. Tú no eres el anfitrión.

36. 6. a) ¿Crees que debes esperar a que todos estén sentados en la mesa para empezar a comer? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

37. 6. b) ¿Crees que es apropiado tener una conversación mientras se está comiendo o se está en la mesa? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

38. 6. c) ¿Crees que es apropiado que alguien se tumbe al lado de los comensales mientras aún comen? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

39. 6. d) ¿Crees que es apropiado que alguien se levante o se vaya de la mesa mientras el resto aún está comiendo? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

40. 6. e) La comida que te han dado está realmente mala. ¿Crees que es apropiado decirlo? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

41. 6. f) La comida que te han dado está realmente mala. ¿Crees que debes comértela igualmente? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 7: Eres el anfitrión/la anfitriona de una comida familiar.

42. 7. a) ¿Crees que es más importante la satisfacción de los huéspedes que la tuya propia? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

43. 7. b) ¿Dejarías de comer para servir mejor a tus huéspedes (comerías cuando estos acaben de hacerlo)? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

44. 7. c) ¿Crees que es aceptable que en lugar de cocinar para tus huéspedes compres comida de un restaurante? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

45. 7. d) ¿Crees que es tu obligación invitar a tus huéspedes a pasar el día en tu casa o invitarlos a dormir? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

46. 7. e) ¿Crees que serías un mal anfitrión/ una mala anfitriona si no preparas la casa para recibir a tus huéspedes? (limpiar, comprar tentempiés, preparar algo para beber, etc.) *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 8: Estás con tu familia y tu pareja

47. 8. a) ¿Crees que es aceptable besarla frente a tus familiares? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Situación 9: Estás con unos amigos, pero otro/a amigo/a (que no está presente) te ha invitado a pasar el rato con él/ella.

48. 9. a) ¿Crees que es tu obligación invitar también a los amigos con los que estás? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

49. 9. b) ¿Crees que tus amigos se sentirán mal si no los invitas? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

50. 9. c) ¿Crees que se espera que tus amigos acepten la invitación? *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitivamente	<input type="radio"/>	En absoluto				

Salta a la sección 4 (¡Has acabado el cuestionario! / You've finished the form! / شما فرم را تکمیل کردید!)

Persian speakers / فارسی
زبانان

Answer this section if you are a native persian speaker and you live in Iran. /

در صورتی که شما فارسی زبان هستید و در ایران زندگی می کنید به این بخش پاسخ دهید.

51. What city or village do you live in? If you have lived in two or more different cities or villages, name them. / در چه شهر یا روستایی زندگی میکنید؟ اگر تا کنون در دو شهر یا روستای متفاوت ، نام ببرید .*

52. Do you consider yourself a religious person or do you follow any religion? / آیا شما فردی مذهبی هستید و یا از پیروان ادیان می باشید؟ *

Marca solo un óvalo.

- Yes, I'm a practicant / بله، من مذهبی هستم و از تمامی اصول در دین تبعیت می کنم
- Yes, but I'm not a practicant / بله، اما از تمامی اصول در دین تبعیت نمیکنم
- No / خیر

53. How would you define ta'arof? / چگونه تعارف کردن در فرهنگ ایرانی را تعریف می کنید؟ *

54. When do you use ta'arof? / چه موقع از تعارف استفاده می شود؟ *

Short answer questions / سوالات پاسخ کوتاه

Now I'll present you some situations. You must answer shortly what you would say or do in each one of them. Here's an example:

- Situation: Your mum asks you to wash the dishes but you are very busy because you have to submit a work.

What would you say?

- Answer: Mum I'm sorry but now I can't. Whenever I finish this work I'll do it.

اکنون چندین موقعیت را برای شما بیان می کنم. شما باید به صورت کوتاه به هر کدام از آن ها پاسخ دهید.

به عنوان مثال:

- موقعیت: مادرتان از شما درخواست می کند تا ظرف ها را بشوید درحالی که شما باید کاری را انجام دهید. چه می گوئید؟

- پاسخ: مامان ببخشید اما الان نمی تونم. هر وقت کارم تموم کردم میام می شورم.

55. Your friend invites you to have dinner at his/her place, but you have an important exam the next day and you should study more. What would you say and do? / یکی از دوستانتان شما را برای شام به خانه اش دعوت می کند ، درحالی که فردای آن روز شما امتحان بسیار مهمی دارید و باید بیشتر مطالعه کنید. چه کاری می کنید و چه به دوستانتان می گوئید؟ *

56. In a family lunch someone offers you more food but you are full. What would you say? / در یک شام خانوادگی میزبان به شما تعارف می‌کند که بیشتر بخورید درحالی که شما سیر هستید. به میزبان چه می‌گویید؟ *
-
57. You need to ask your teacher to give you extra time to submit a work because you won't be able to finish it in time. How would you tell him/her? / شما نیاز به وقت بیشتر برای ارسال یک مقاله / یا تحقیق به استاد دارید زیرا قادر به اتمام آن در زمان مشخص شده نخواهید بود. به چه شکلی از استاد درخواست می‌کنید و چه می‌گویید؟ *
-
58. You find your neighbour in front of your building's door. Both of you have to get in. What would you say and do? / شما در حالی که می‌خواهید از در ورودی ساختمان وارد شوید یکی از همسایگان را / می‌بینید که می‌خواهد از درب ورودی همانند شما وارد ساختمان شود. چه می‌گویید و چکار می‌کنید؟ *
-
59. You like your friend's jumper a lot and you want to compliment him/her. What would you say? / شما از بلوز دوستتان خوشتان می‌آید و می‌خواهید از آن تعریف کنید. چه می‌گویید؟ *
-
60. Your boss offers you a soda but you don't drink anything that has gas anymore. What would you say? / رئیس‌تان به شما نوشابه می‌گازد اما تعارف می‌کند درحالی که شما دیگر نوشیدنی گازدار نمی‌نوشید. چه می‌گویید؟ *
-
61. You want to invite some relatives to your place for dinner. What would you say? / شما می‌خواهید آشنایان را به خانه دعوت کنید. چه می‌گویید؟ *
-

62. You went out with your friend to eat lunch and he insists on paying for the food. What would you say and do? / شما به همراه یکی از دوستانتان برای صرف ناهار به رستوران میروید و او به شما * اصرار می کند که بگذارید او هزینه را پرداخت کند. چه می گوئید و چه کار می کنید؟
-
63. You missed one class and you want to ask a classmate for the notes. What would you say? / شما به کلاس نرسیدید و میخواهید از یکی از همکلاسی هایتان برای جزوه درخواست کنید. چه می گوئید؟
-
64. You want to ask your boss for a day off to go to a concert. What would you say? / شما میخواهید * از ریاستان برای رفتن به کنسرت مرخصی بگیرید. چه می گوئید؟
-
65. You invited some friends to your place but they want to leave so soon because they are busy. What would you say and do? / شما چند تا از دوستانتان را به خانه ی تان دعوت کرده اید اما آن ها باید * خیلی زود بروند چون کار دارند. چه می گوئید و چه می کنید؟
-
66. Your friend just told you he/she loves your new haircut. What would you say? / دوست شما به * شما می گوید که از مدل موی جدیدتان خوشش می آید. چه می گوئید؟
-
67. Your uncle/aunt told you that he/she needs to wash his car. You need a car to go and meet with your friend because yours is broken and you want to make a deal with him. What would you say? / عمو / خاله شما به شما می گوید که باید ماشینش را بشوید. درحالی که شما برای ملاقات (عمو/خاله) دوستتان به ماشین احتیاج داری چرا که ماشین شما خراب شده است پس شما باید با او کنار بیایید. به او (عمو/خاله) چه می گوئید؟
-

68. You were eating with a friend. You spilled your drink all over him/her. ¿How would you say sorry? / شما در حال خوردن غذا با دوستتان هستید. شما به ناخواسته نوشیدنی را روی او می ریزید. چگونه از او / عذرخواهی میکنید؟

Rating scales / مقیاس های رتبه بندی

In this section you will be presented with some situations again. After that, you'll have to answer some questions with a numerical rating from 1 to 5.

*1 - "definitely", 3 - neutral attitude, 5 - "absolutely not"

Situation 1: Your friend is wearing a very beautiful watch and you compliment him/her for it.

موقعیت ۱: شما از ساعت مچی زیبایی که دوست شما به دست / After that, he offers you to keep it for yourself. / دارد خوششان آمده و از آن تعریف می کنید. سپس او به شما تعارف می کند که آن را نزد خود نگه دارید.

69. 1. a) Do you think he/she really wants you to keep the watch? / آیا فکر می کنید که او واقعاً می / خواهد که شما ساعت را برای خود داشته باشید؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

70. 1. b) ¿Do you think it's compulsory that your friend offers you to keep his watch? / آیا فکر می کنید که این لازم است که دوست شما به شما برای نگه داشتن ساعت تعارف کند؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

71. 1. c) If he/she kept insisting on it, do you think you should keep the watch? / اگر او به شما * اصرار کند آیا واقعاً فکر می کنید که شما باید ساعت را از او قبول کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعاً	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 2: You and your co-worker just got out of work and you are both a bit tired. He/she invites you to his/her house. / شما و همکارانتان هر دو از سرکار به سمت خانه حرکت می کنید در حالی. که هر جفت شما کمی خسته هستید. او شما را به خانه اش دعوت می کند

72. 2. a) Do you think he/she really wants you to go to his/her home? / آیا فکر می کنید که او واقعاً از * شما می خواهد که به خانه اش بروید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعاً	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

73. 2. b) Do you think it's his/her obligation to invite you? / آیا فکر می کنید که این وظیفه اوست که * تعارف کند که شما به خانه اش بروید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعاً	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

74. 2. c) Do you think you should go? / آیا فکر می کنید که شما باید به خانه اش بروید؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

75. 2. d) Do you think he/she's expecting you to go? / آیا فکر می کنید که او از شما انتظار دارد که با او / بروید؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

Situation 3: You're eating a sandwich in your work break. Your co-worker has already eaten. / موقعیت ۳: شما در حال خوردن ساندویچ در زمان استراحت کاری تان هستید در حالیکه همکار تان قبلاً ناهار خورده است

76. 3. a) Do you think it's your obligation to offer him /her your food? / آیا فکر می کنید که این وظیفه / شماست که به او غذا تعارف کنید؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

77. 3. b) Do you think your co-worker should accept the food? / آیا فکر می کنید که پس از تعارف کردن، همکار شما باید درخواست شما را قبول کند؟ *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Definitely / قطعا Absolutely not / به هیچ وجه

78. 3. c) If he/she rejected the food, ¿do you think you have to keep insisting? / اگر او درخواست / شما را رد کرد آیا فکر میکنید که باید همچنان به او اصرار کنید؟ * شما را رد کرد آیا فکر میکنید که باید همچنان به او اصرار کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

79. 3. d) Would you feel bad if your co-worker accepted the food? / اگر همکار شما تعارف غذای شما / شما را قبول کرد آیا شما ناراحت می شوید؟ * را قبول کرد آیا شما ناراحت می شوید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 4: You're a smoker and you want to light a cigarette. / شما فردی سیگاری هستید و / موقعیت ۴: شما فردی سیگاری هستید و / قصد دارید سیگار روشن کنید.

80. 4. a) Do you think it's your obligation to offer a cigarette to the people that are there? / آیا فکر می کنید که این وظیفه شماست که به افراد حاضر در آنجا سیگار تعارف کنید؟ * فکر می کنید که این وظیفه شماست که به افراد حاضر در آنجا سیگار تعارف کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

81. 4. b) Do you think that the smokers there would feel bad if you don't offer them a cigarette?
 آیا فکر می کنید که افرادی که در جمع حاضر هستند و سیگاری نیز هستند احساس بدی خواهند داشت که شما به /
 * آنها سیگار تعارف نکرده اید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 5: You go with your cousin to a shop and he wants to buy a shirt. / موقعیت ۵: دختر خاله یا /
 پسر خاله تان قصد خرید پیراهن دارد و شما به همراه او به خرید می روید.

82. 5. a) Do you think it's your obligation to offer yourself to pay for it? / آیا فکر می کنید که این /
 * وظیفه شماست که به او تعارف کنید تا پول را پرداخت کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

83. 5. b) Would you offer yourself to pay for it even if you hadn't much money? / آیا شما او برای /
 * پرداخت هزینه لباس تعارف خواهید کرد در حالیکه می دانید پول زیادی همراه تان نیست؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 6: You are at a family lunch. You ain't the host. / شما در یک ناهار خانوادگی مهمان /
 هستید.

84. 6. a) Do you think you should wait for everyone to be sitting on the table to start eating? / آیا * فکر می کنید که باید منتظر شوید همه سر سفره بنشینند تا شروع به خوردن غذا کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

85. 6. b) Do you think it's appropriate to have a conversation while eating or being at the table? / آیا فکر می کنید که بحث کردن سر سفره در زمان غذا خوردن کار شایسته ای است؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

86. 6. c) Do you think it's appropriate that someone lays next to the rest while they still eat? / آیا فکر می کنید شایسته است که کسی پیش سفره و کنار بقیه دراز بکشد در حالی که آن ها هنوز مشغول خوردن هستند *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

87. 6. d) Do you think it's appropriate that someone leaves the table while the rest are still eating? / آیا فکر میکنید اگر کسی که زودتر از بقیه غذایش را تمام کرده شایسته است زودتر از بقیه سفره را ترک کند در حالی که بقیه در حال خوردن هستند؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

88. 6. e) The food that they gave you tastes awful. Do you think it's appropriate to say it? / غذایی که میزبان برای شما تهیه کرده است بسیار بد مزه است. آیا فکر می‌کنید این شایسته است که به او بگویید؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

89. 6. f) The food that they gave you tastes awful. Do you think you should eat it anyway? / غذایی که میزبان برای شما تهیه کرده است بسیار بد مزه است. آیا فکر می‌کنید که شما به هر حال باید آن را میل کنید؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 7: You are the host of a family lunch. / موقعیت ۷: شما میزبان یک ناهار خانوادگی هستید.

90. 7. a) Do you think that the satisfaction of your guest is more important than your own? / آیا فکر می‌کنید که رضایت میهمانان شما با اهمیت تر از خود راحتی شماست؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

91. 7. b) Would you quit eating to serve your guest better (you would eat after they finish)? / آیا شما دست از غذا خوردن برمی‌دارید که به میزبانی برای ناهار بپردازید؟ *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

92. 7. c) Do you think it's acceptable that instead of cooking for your guest you buy food from a restaurant? / آیا فکر می‌کنید که این قابل قبول است که به جای غذا درست کردن برای مهمان تان از بیرون غذا * سفارش دهید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

93. 7. d) Do you think it's your obligation to invite your guest to spend the day at your home or invite them to stay for the night? / آیا فکر می‌کنید وظیفه شماست که تعارف کنید مهمانان باقی روز و یا * حتی برای شام پیش شما بمانند؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

94. 7. e) Do you think you'd be a bad host if you don't make the house ready for your guest? (cleaning, buying snacks, getting ready something to drink, etc.) / آیا فکر می‌کنید که شما میزبان / بدی خواهید بود اگر خانه را برای میهمانان آماده نکنید؟ (ماه مانند تمیز کردن خانه، خرید برای مهمان و آماده کردن نوشیدنی برای مهمان *).

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 8: You are with your family and your partner / موقعیت ۸: شما به همراه همسر تان پیش خانواده تان / هستیید.

95. 8. a) Do you think it's acceptable to kiss him/her in front of your relatives? / آیا فکر می کنید این * قابل قبول است که او را در مقابل اعضای خانواده ببوسید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

Situation 9: You are with a group of friends but another friend (that ain't with you) invited you to spend some time with him. / موقعیت ۹: شما در کنار دوستانتان هستید در حالی که یکی دیگر از دوستانتان که در کنار شما نیست به شما تماس می گیرد و شما را به جایی دعوت میکند.

96. 9. a) Do you think it's your obligation to invite the friends that you're with? / آیا فکر می کنید این * این وظیفه شماست دوستانی که در کنار شما هستند را از جانب خودتان دعوت کنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

97. 9. b) Do you think your friends would feel bad if you don't invite them? / آیا فکر می کنید که * دوستانتان ناراحت خواهند شد اگر آن ها را دعوت نکنید؟

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5		
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

98. 9. c) Do you think it's expected that your friends accept the invitation? / آیا فکر می کنید که * دوستان شما دعوت شما را خواهند پذیرفت؟

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Definitely / قطعا	<input type="radio"/>	Absolutely not / به هیچ وجه				

¡Has acabado el cuestionario! / You've finished the form! / شما فرم را تکمیل کردید!

Muchísimas gracias por tomarte el tiempo de ayudarme en este proyecto, que tengas un gran día. Para cualquier pregunta, puedes contactarme por email en monicamundilla@gmail.com.

Thank you so much for spending your time helping me with this project, have a nice day. For any questions related, you can contact me via email: monicamundilla@gmail.com.

بسیار متشکر که وقتتان را صرف کمک کردن به من برای اتمام این پروژه کردید. روز خوش برای طرح هرگونه سوال , شما میتوانید از طریق ایمیل من به آدرس monicamundilla@gmail.com

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios