Componentes culturales y pragmáticos en las clases de composición en Japón: el caso de los correos electrónicos de petición y de rechazo

Masamichi Kawaguchi
Universidad de Estudios Extranjeros de Kobe

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es analizar las diferencias pragmático-culturales entre los textos elaborados por los estudiantes japoneses de español como lengua extranjera y los hablantes nativos de este idioma, para luego tenerlas en cuenta en la planificación de las clases de composición impartidas en Japón.

Antes de entrar en materia, queremos exponer brevemente una tendencia existente en nuestro país acerca de las clases de "composición". Creemos que lo que se hace en muchas de las clases de composición impartidas en Japón no son exactamente composiciones sino traducciones de oraciones del japonés al español. Nosotros nunca opinaríamos que esto está mal porque estoy convencido de que la traducción de la lengua meta a la lengua materna, o viceversa, desempeña un papel importante a la hora de aprender una lengua extranjera, pero sí consideramos que esta actividad no es suficiente. En una comunicación real, muchas veces, o prácticamente en todos los casos, se ha de tener en cuenta los sentimientos del receptor de la información, que es, en el caso de la composición, el lector. Por ejemplo, Noda (2012), un conocido lingüista japonés, afirma lo siguiente acerca de los hablantes no nativos de japonés:

> Se observan, aun en los enunciados de los hablantes no nativos con un nivel avanzado de japonés, expresiones y actos lingüísticos que, a pesar de la atención prestada en su elaboración, no dan una buena impresión. Ya que, a diferencia de la falta de naturalidad gramatical o léxica, podrían interpretarse como un problema de la personalidad del hablante, es necesario darles más importancia que a los aspectos gramaticales y léxicos. (Noda 2012: 131, traducción propia)

Es decir, los "errores" pragmáticos pueden causar más problemas que los gramaticales o léxicos en las relaciones sociales con los interlocutores. Por tanto, a la hora de redactar un texto se ha de conocer y prestar atención a aspectos socio-pragmáticos, como el uso de las expresiones de cortesía, la forma de ordenar ideas, etc., que no son idénticos en las distintas culturas.

A partir de este planteamiento, en este trabajo, analizaremos los correos electrónicos de petición y de rechazo redactados por estudiantes japoneses de español como lengua extranjera y por hablantes nativos de español, y averiguaremos las tendencias que muestra cada grupo en cuanto a los aspectos mencionados arriba, con el fin de contribuir al mejoramiento de las futuras clases de composición. Trataremos los correos

electrónicos porque en la actualidad una buena parte de las comunicaciones diarias se realiza a través de las redes sociales y, aunque no lo era hace unas décadas, ahora es imprescindible que los alumnos tengan la capacidad de manejar la lengua extranjera en esos medios.

Anteriormente, se han publicado en Japón análisis contrastivos del discurso oral en japonés de un grupo de japoneses y del discurso oral en español de un grupo de mexicanos (Okura 2000; Okura 2002). Estas investigaciones pertenecerían al ámbito de la pragmática intercultural. El nuestro es un análisis de textos escritos en español de un grupo de japoneses y otro de españoles, y se situaría en el ámbito de la pragmática interlingüística.

2. Procedimiento

2.1. Perfil de los colaboradores

Con el fin de obtener los datos, pedimos la colaboración a un grupo de japoneses que aprenden español y a otro de hablantes nativos de español. El grupo de japoneses era de 29 estudiantes (8 hombres y 21 mujeres) de español del departamento de estudios hispánicos de una universidad japonesa. Hasta julio de 2015, que fue cuando tomamos los datos, habían estudiado español aproximadamente 2 años y 4 meses y su nivel de español fluctuaba entre el A2 y el B1.

El grupo de hablantes nativos de español estaba formado por 27 españoles de entre 18 y 37 años (12 hombres y 15 mujeres), la mayoría de los cuales eran estudiantes. Sus datos los recolectamos en mayo de 2017.

2.2. Tareas

Dimos como tarea a los dos grupos de colaboradores redactar 4 correos electrónicos imaginarios en español: (Ia), (Ib), (II) y (III). El contenido de las tareas para los españoles fue el siguiente.

(I) Imagínese que está pensando irse a Japón a estudiar. Para conseguir una beca, usted ha escrito una redacción en japonés en la solicitud (de aproximadamente 2 páginas en tamaño A4) explicando la razón por la que desea estudiar en ese país. Para comprobar si hay errores gramaticales, expresiones inapropiadas, etc., usted quiere que la revise un hablante nativo de japonés.

(Ia) Por favor, escriba un correo electrónico EN ESPAÑOL para pedirle la revisión del texto a un amigo suyo japonés que se llama Takashi.

(Ib) Escriba otro correo electrónico EN ESPAÑOL para pedirle lo mismo a un profesor japonés al que no conoce muy bien. El profesor se llama Yamada (profesor Yamada).

(II) Una amiga suya japonesa que se llama Hanako desea estudiar en España. Para conseguir una beca, ha escrito una redacción en español (de aproximadamente 2 páginas en tamaño A4) explicando la razón por la que quiere hacerlo. Para comprobar si hay errores gramaticales, expresiones inapropiadas, etc., le ha pedido a usted por correo electrónico la revisión del texto. Sin embargo, usted está muy ocupado/a con los exámenes y no tiene tiempo para ello. Por favor, escríbale un correo electrónico EN ESPAÑOL a Hanako para rechazar su petición.

(III) Un profesor japonés que se llama Tanaka (profesor Tanaka), al que usted no conoce muy bien, ha escrito un artículo en español (de aproximadamente 2 páginas en tamaño A4) para publicarlo en un periódico universitario. Para comprobar si hay errores gramaticales, expresiones inapropiadas, etc., le ha pedido a usted la revisión del texto. Sin embargo, usted está muy ocupado/a con los exámenes y no tiene tiempo para ello. Por favor, escríbale un correo electrónico EN ESPAÑOL al profesor Tanaka para rechazar su petición.

Repartimos estas 4 tareas en papel para que los colaboradores rellenaran el folio con sus correos. Tal y como se puede observar, en las tareas (Ia) y (II), tuvieron que redactar un correo para un amigo y en las (Ib) y (III), para un profesor. Por tanto, en las segundas se requiere más cuidado desde el punto de vista de la cortesía. Seleccionamos los correos de petición y de rechazo porque son actos verbales en los que el hablante ha de prestar mucha atención al aspecto pragmático, específicamente al de la cortesía.

El grupo de japoneses hizo las mismas tareas, pero hubo algunas diferencias: la primera fue que las instrucciones de las tareas estaban escritas en japonés para evitar malentendidos, y la segunda, que el idioma de la redacción por revisar y la nacionalidad del interlocutor eran distintos. Es decir, las dos primeras tareas trataban de una petición de la revisión de un texto en español a un español, y las otras dos, un rechazo a un español de la revisión de texto que escribió dicho español en japonés. Asímismo le permitimos al grupo de japoneses el uso del diccionario ya que nuestro interés estaba en el aspecto cultural-pragmático y no queríamos que dejaran de decir lo que querían a causa de la falta del conocimiento léxico-gramatical.

2.3. Etiquetaje

Después de coleccionar los datos, etiquetamos los constituyentes de todos los correos (que en adelante llamaremos "fórmulas") , desde el punto de vista funcional. Para esta tarea, nos basamos en la clasificación de Blum-Kulka (1989) para los correos de petición, y en la de Beebe y Cummings (1996), para los de rechazo, aunque les hemos hecho bastantes modificaciones de acuerdo a los datos obtenidos. Las clasificaciones de estos autores son las más conocidas y utilizadas en los análisis de los enunciados orales de petición y rechazo, respectivamente, y nosotros las hemos aplicado a los discursos escritos también. Ponemos dos ejemplos del etiquetaje:

(1) ¡Hola Takahasi$_{(sic)}$!

¿Cómo te va todo? Espero que bien. [saludo]

Me gustaría pedirte un favor [preparador]: Acabo$_{(sic)}$ de terminar de escribir una redacción en japonés para solicitar una beca y poder ir a estudiar allí [explicación de las circunstancias de la petición]. Pero no sé si habré cometido algún tipo de error al hacerla [presentación de la razón]. ¿Podrías revisármela para corregirme los errores gramaticales o expresiones inapropiadas que pueda tener? [parte principal / pregunta sobre la posibilidad]

Muchas gracias [agradecimiento] y un abrazo [despedida],

(Petición / amigo / español / 11)

(2) Estimado profesor [saludo], agradezco que haya pensando en mí para la corrección de su artículo [agradecimiento a que haya contado con el remitente], sin embargo actualmente me resulta imposible cumplir su petición [parte principal / declaración no performativa (posibilidad)] debido a los presentes examenes [razón]. Si considera volver a contactar conmigo en otras fechas estaré encantado de colaborar con usted [condiciones para la aceptación].

Un saludo [despedida]

(Rechazo / profesor / español / 1)

Cada correo consiste en una parte principal y unas partes complementarias. La parte principal es donde se realiza el acto verbal en cuestión. Es decir, en nuestro caso, son el de petición y el de rechazo, respectivamente. El resto son las partes complementarias, que se agregan a la parte principal a fin de complementar el acto principal. Hemos etiquetado todos los correos de esta manera.

Vamos a ver algunos ejemplos más. A la hora de citar los textos de los japoneses, lo hacemos tal y como escribieron. Por tanto, puede haber errores léxico-gramaticales, que en este trabajo no nos interesan:

(3) Hola, María. [Saludo informal]

Gracias por confiarme [Agradecimiento por haber contado con el remitente], pero ahora estoy muy ocupada para las examenes [Razón] y no puedo corregirlo [Parte principal, Declaración no performativa (posibilidad)], perdón [Disculpa].

Deseo que puedas conseguir la beca. [Deseo de éxito]

Después de las examenes, ¡vamos a ir a comer y chatear mucho! [Otros]

Hasta luego :) [Despedida coloquial]

(Rechazo, amigo, japonés, 22)

(4) Hola, el profesor García: [Saludo normal]

Soy estudiante del departamento de español [Identificación]. Yo pienso pedir una beca del gobierno de España. Para eso tengo que presentar un documento sobre una razon porque la pido [Circunstancias de la petición].

Si tiene tiempo [Minimización de la imposición], me gustaría que lo corrija [Parte principal, Declaración del deseo].

Un saludo, [Saludo formal]

(Petición, profesor, japonés, 13)

3. Análisis

En este apartado, comentaremos algunas de las diferencias destacadas entre los correos elaborados por los japoneses y los españoles.

3.1. <Petición> Abuso de "quiero que..." por los japoneses

En cuanto a los correos de petición, en primer lugar, nos llama la atención, el número de japoneses que utilizaron la fórmula "declaración del deseo" en la parte principal. El 53,6% la utilizó en los correos dirigidos al amigo y el 46,4%, en aquellos dirigidos al profesor, mientras que solo el 14,8% y 22,2% de los españoles, respectivamente, lo hizo. Además, todos los japoneses que eligieron esta fórmula en el correo dirigido al amigo, en total 15 personas, emplearon la misma expresión, que es "quiero que...". Por ejemplo:

(5) Quiero que corrijas los errores... (Petición, amigo, japonés, 1)

(6) Quiero que me la corrijas. (Petición, amigo, japonés, 22)

En el grupo de los españoles, hay una persona que escribió "quiero que me ayudes a revisar y corregir un texto que... (Petición, amigo, español, 15)" pero el resto de los que seleccionaron la fórmula "declaración del deseo" lo hizo mitigándola con la forma condicional, es decir, "Me gustaría que...". En resumen, los japoneses hablan de modo más directo que los españoles al hacer la petición a un amigo suyo. Quizá pueda parecer que este hecho se debe simplemente a que no conozcan otras expresiones, sin embargo, el número de personas que utilizan "quiero que..." baja notablemente en los correos dirigidos al profesor, en los que utilizan "Me gustaría que...", "Quería que...", etc. Por lo tanto, se deduce que eligieron la expresión "quiero que..." para el amigo con intención.

En nuestra opinión, puede haber dos interpretaciones para esto. La primera es que los estudiantes japoneses no entienden correctamente el uso eufemístico del condicional y piensan que se emplea según la relación social con el interlocutor, igual que las formas de tratamiento como "tú", "usted", etc. Un hecho que sustenta esta idea es que una vez nos preguntó un estudiante japonés "¿No es raro emplear el uso eufemístico del condicional con las personas que tuteo?". Esta pregunta implica que este estudiante entendía el eufemismo y las formas de tratamiento con el mismo criterio. Además, esta conceptualización podría tener relación con las formas honoríficas japonesas que se llaman *Keigo*. Creemos que una investigación sobre estas formas también podría ser interesante, pero la dejaremos para el futuro.

La segunda interpretación es que los japoneses emplearon "quiero que..." por una transferencia lingüística de su L1. Según mi intuición de hablante nativo de japonés, la forma japonesa equivalente a "quiero que..." sin ningún otro elemento eufemístico me sonaría natural y, en realidad, en las clases de gramática, impartidas normalmente en japonés, enseñamos que la expresión japonesa en cuestión es equivalente a "quiero que...". En este sentido, a lo mejor nuestra manera de explicar también podría haber influido en la selección de la expresión empleada.

3.2. <Petición> Manifestación de la importancia del asunto

Tanto en la parte principal como en la complementaria de los correos para el amigo, 7 españoles, lo que equivale al 25,9%, utilizaron una fórmula que ninguno de los japoneses empleó. Aquí podríamos denominar esta fórmula como "manifestación de la importancia del asunto", aunque en la tabla de los resultados, que no hemos expuesto en este trabajo por la limitación de páginas, está incluida en "otros". Veamos unos ejemplos:

<Parte principal>

(7) Si puedieses revisarla, me harías un gran favor. (Petición, amigo, español, 2)

(8) Si me la corrigieras me salvarías la vida. (Petición, amigo, español, 5)

(9) Me harías un favor increíble si revisaras mi redacción y me dijeras... (Petición, amigo, español, 22)

<Parte complementaria>

(10) Me harías un gran favor. (Petición, amigo, español, 6)

(11) Me sería de gran ayuda. (Petición, amigo, español, 17)

(12) Es urgente, me ayudarías mucho de verdad. (Petición, amigo, español, 25)

En estas secuencias, cada remitente pone énfasis en que la petición es muy importante y, por lo tanto, si su interlocutor la aceptara, tal como indican, le ayudaría mucho.

Las tres frases citadas arriba, en la parte principal, son oraciones condicionales con un verbo en imperfecto de subjuntivo, por tanto los remitentes presentan la condición y la consecuencia como situaciones que prácticamente no ocurrirían. Suponemos que hacen esto para que su solicitud transmita mayor humildad, por tanto se trata de una especie de eufemismo. Lo curioso de estas frases es que se está intentando que suene más suave, pero al mismo tiempo, en la totalidad de las secuencias, se está procurando que su petición sea aceptada. Es decir, lo que se implica sería: "Sé que no podrás, pero si pudieras revisarme la redacción, me ayudarías mucho, así que, por favor, hazlo".

Aquí queremos introducir el concepto de "distancia psicológica". Es posible "estrechar la distancia psicológica" realizando actos verbales positivos que satisfacen el gusto o la necesidad del interlocutor. Asimismo, se puede "mantener la distancia psicológica" a través de actos verbales para mostrar que no se tiene la intención de molestar al interlocutor. Este concepto es muy parecido a la cortesía positiva y negativa de Brown & Levinson(1987). En este término, el eufemismo se realiza para no molestar al receptor del mensaje y en ese sentido sería una estrategia para mantener la distancia psicológica entre los interlocutores. Sin embargo, manifestar "me harías un gran favor si lo hicieras", sería más bien un acto de acercamiento al interlocutor. Basándonos en el hecho de que ningún japonés utilizó esta fórmula, quizá los japoneses no sepan manejar bien esta estrategia de acercamiento al menos en español, ya que tal y como hemos comentado arriba, el eufemismo, sí lo conocen.

3.3. <Petición> Aparición de "agradecimiento"

Entre los colaboradores españoles, el 66,7% al amigo y el 70,4% al profesor expresaron su agradecimiento al final del correo de petición diciendo "Gracias por todo", "Muchísimas gracias", etc., mientras que solo 7,1% y 10,7% de los japoneses, respectivamente, lo hicieron. Tampoco es posible analizar este resultado diciendo que no saben hacerlo porque decir gracias no es nada difícil y cualquier estudiante conoce esta expresión. Por consiguiente, la mayoría de los japoneses optaron intencionalmente por no hacerlo.

Consideramos que este hecho se debe justamente a una diferencia cultural entre los dos países. Aunque no me baso en ningún dato objetivo y, por tanto, hace falta más investigación, según mi intuición, en japonés, no sería natural decir gracias antes de que el interlocutor acepte la petición. Así que se trataría también de una transferencia de la L1 a nivel cultural, pero al mismo tiempo, este hecho reflejaía la actitud que comentamos en el apartado anterior, que es la del mantenimiento de la distancia psicológica. Decir gracias antes de que acepten la petición es actuar suponiendo que la aceptarán, lo cual no se hace en Japón porque es como si se controlara el poder de decisión del interlocutor.

3.4. <Rechazo> Aparición de "disculpa"

En los correos de rechazo de los japoneses, el 93,1% para el amigo y 86,2% para el profesor, emplearon la fórmula "disculpa", pero solo 59,3% y 63,0% de los españoles

hicieron lo mismo. Esto significaría que la mayor parte de los japoneses rechaza la petición como si fuera suya la culpa. Nos parece bastante común en Japón pedir perdón a la hora de rechazar una petición aunque no sea la culpa del hablante. Por tanto, este sería otro ejemplo de transferencia de la L1.

3.5. <Rechazo> Aparición de "Presentación de una alternativa"

Casi la mitad de los españoles (48,1%) presentaron una alternativa en el correo de rechazo para el amigo y también 25,9% lo hicieron para el profesor, lo que no es muy común entre los japoneses (13,8% y 6,9%). Además, el contenido de la alternativa es el mismo en todos los correos, tanto de los españoles, como de los japoneses: comunicar que podría pedírselo a un conocido. Por ejemplo:

(13) Puede que Tomás esté más libre ahora y pueda echarte una mano, ¿quieres que hable con él? (Rechazo, amigo, español, 7)

(14) En vez de mí, te presento una amiga mía que tiene tiempo y puede corregirlos. (Rechazo, amigo, japonés, 4)

Este resultado podría deberse, una vez más, a las diferencias en cuanto a la distancia psicológica. Los españoles, a diferencia de los japoneses, aunque no puedan aceptar la petición y se vean obligados a rechazarla, tienden a intentar no dejar crecer la distancia con el interlocutor sino a estrecharla ofreciéndole otras posibilidades. Al contrario, se deduce que los japoneses procuran mantener la distancia porque sienten remordimiento sobre todo cuando rechazan la petición. Seguro que los españoles también sienten remordimiento, así que se podría concluir que la diferencia es la manera de reaccionar ante el remordimiento.

3.6. <Rechazo> Aparición de "Deseo del éxito"

Por último, comentaremos la fórmula "Deseo del éxito". El 44,4% de los españoles se la expresan al amigo y el 40,7% al profesor, mientras que 13,8% y 3,4% de los japoneses lo hacen. Veamos unos ejemplos:

(15) Espero que salgas muy bien. (Rechazo, amigo, japonés 9)

(16) Deseo que puedas conseguir la beca. (Rechazo, amigo, japonés, 22)

(17) Espero sinceramente que te la concedan. (Rechazo, amigo, español, 19)

(18) Espero que encuentre ayuda y le publiquen el artículo. (Rechazo, profesor, español, 5)

Nos llama la atención también que entre los japoneses, el número de personas que usan esta fórmula es aún menor en los correos de rechazo dirigidos al profesor (3,4%, que equivale solo a una persona). Opinaríamos que este hecho también refleja las dife-

rencias culturales en cuanto a la distancia psicológica. Entre los japoneses no es común estrechar la distancia psicológica en un contexto como este manifestando deseos de éxito, sino que prefieren no intervenir, es decir mantener una distancia psicológica.

3.7. Resumen del apartado 3

En este apartado hemos presentado los resultados de nuestra investigación y hemos comentado algunos de los puntos destacables. La observación de los datos citados arriba permite generalizar que todas las diferencias que hemos tratado se deben a transferencias mayoritariamente pragmático-culturales de la L1. Es decir, los españoles no solo intentan mantener la distancia psicológica con el receptor, sino también, al mismo tiempo, estrecharla, tanto al hacer una petición como al rechazarla. Por otro lado, los japoneses prefieren mantener la distancia psicológica. Para terminar este apartado, vamos a mostrar una pequeña prueba de ello: los comentarios de algunos de los colaboradores japoneses sobre los puntos que tuvieron en cuenta a la hora de escribir el correo de rechazo al profesor.

(19) Lo he hecho más conciso que el correo para María (porque pensé que sería mejor decir la conclusión que decir excusas (?) largamente) (japonés, 1, traducción propia)

(20) Pensé que sería mejor escribir concisamente al escribir al profesor García, así que procuré que se entendieran bien los puntos importantes del correo. (japonés, 3, traducción propia)

En este comentario, se observa que a estas dos personas japonesas les parece mejor escribir el correo concisamente sobre todo al rechazar la petición del profesor, lo que significaría que consideran preferible mantener la distancia psicológica.

4. Conclusión

En este trabajo, hemos analizado los correos electrónicos elaborados por un grupo de estudiantes japoneses de español como lengua extranjera y otro de hablantes nativos de español, y hemos comentado algunos puntos que nos han llamado la atención. Posteriormente hemos llegado a la conclusión de que las diferencias tratadas aquí se deben a transferencias pragmático-culturales de la L1. Por tanto, proponemos que se enseñen estos aspectos pragmáticos en las clases de composición de español en Japón.

Este trabajo ha sido una comparación entre japoneses y españoles pero no podemos uniformizar la manera de actuar de todas las personas de los distintos países hispanohablantes . Cada región tiene su propia cultura y costumbre. Por tanto, creemos que en futuras investigaciones es necesario realizar estudios similares con personas de otros países hispanohablantes.

Referencias Bibliográficas

BEEBE, L. M. y CUMMINGS, M. C. (1996): "Natural Speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance", en S. M. Gass and J. Neu (eds.) *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language*, Berlin: Mouton de Gruyter, 65-86.

BLUM-KULKA, S., HOUSE, J. y KASPER, G. (1989): *Cross-cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, N. J.: Abex.

BROWN, P. y LEVINSON, S. C. (1987): *Politeness: Some universals in language*, Cambridge: Cambridge University Press.

KAWAGUCHI, M. (2016): "Nihongo o bogo tosuru supeingo gakusyuusya no meeru ni mirareru poraitonesu-hyougen ni kansuru yobitekichousa (Investigación preliminar sobre las expresiones de cortesía en los correos electrónicos de los estudiantes japoneses de español como L2)", *Boletín de la Universidad de Estudios Extranjeros de Kobe*, 66:2, 131-149.

NODA, H. (2012): "Hairyo shitatsumorinanoni yoi insyou o ataenai nihongo hibogowasya no gengohyougen/gengokoudou (Expresiones y actos verbales de los hablantes no nativos de japonés, que no dan buenas impresiones a pesar de que se ha prestado atención)", Miyake K. *et al*. (eds.) *Hairyo" wa donoyouni shimesareruka* (¿Cómo se expresan las atenciones?), Tokio: Editorial Hitsuji, 131-152.

OKURA, M. (2000): "Irai no poraitonesu –Nihon no daigakusei to mekisiko no daigakusei- (La cortesía verbal de peticiones: en los casos de los estudiantes japoneses y mexicanos)", Instituto Nacional de Investigación de la Lengua Japonesa (ed.) *Nihongo to supeingo (3)* (El japonés el español (3)), Tokio: Instituto Nacional de Investigación de la Lengua Japonesa, 211-240.

OKURA, M. (2002): "Goyouron kenkyu to nihongo kyouiku –Mekisikojin to nihonjin no 'sasoi o kotowaru hatsuwa' (Investigación pragmática y la enseñanza de japonés -Enunciados de un rechazo a una invitación-)", Instituto Nacional de Investigación de la Lengua Japonesa (ed.) *Taisyou kenkyu to nihongo kyouiku* (Investigación contrastiva y la enseñanza de japonés), Tokio: Instituto Nacional de Investigación de la Lengua Japonesa, 109-127.

SAKODA, K. (2016): *Kaigai renkei ni yoru nihongo gakusyuusya koopasu no kouchiku -kenkyuu to kouchiku no yuukiteki na tsunagari ni motozuite- I-JAS kouchiku ni kansuru saisyuu houkokusyo (International Corpus of Japanese As a Second Language)*, Tokio: autopublicación.