

“Me es imposible”: elección del género discursivo y estrategias pragmáticas del rechazo en la comunicación académica digital de españoles y brasileños

SARA GONZÁLEZ BERRIO

Profesora asociada en el
Dpto. de Lenguas Aplicadas
Universidad Nebrija
Facultad de Lenguas y
Educación
Campus Madrid-Princesa
Calle de Santa Cruz de Mar-
cenado, 27
28015 Madrid
sgonzalezbe@nebrija.es

SUSANA MARTÍN LERALTA

Decana
Universidad Nebrija
Facultad de Lenguas y
Educación
Campus Madrid-Princesa
Calle de Santa Cruz de Mar-
cenado, 27
28015 Madrid
smartinl@nebrija.es

NILDICÉIA APARECIDA ROCHA

Profesora titular en el Dpto.
de Lenguas Modernas
Universidade Estadual Pau-
lista (FCLAr-UNESP)
Rodovia Araraquara-Jaú, km 1
CEP 14800-901
Fone (55) 16 3301-6200
nildiceia.rocha@unesp.br

“ME ES IMPOSIBLE”: ELECCIÓN DEL GÉNERO DISCURSIVO Y ESTRATEGIAS PRAGMÁTICAS DEL RECHAZO EN LA COMUNICACIÓN ACADÉMICA DIGITAL DE ESPAÑOLES Y BRASILEÑOS

RESUMEN: El presente artículo analiza empíricamente la elección del género discursivo y las estrategias pragmáticas en rechazos elaborados por 30 estudiantes universitarios españoles y 30 brasileños. Con esa finalidad, se aplicó un DCT compuesto por ocho situaciones, con distinto grado de imposición, poder relativo y distancia social, a las que los participantes debían responder mediante un correo electrónico o un mensaje de Facebook. Los datos obtenidos a partir del análisis de corpus muestran una ligera preferencia de los brasileños por los mensajes de Facebook y de los españoles por los correos electrónicos. Destaca la predilección por las estrategias directas en los dos grupos, especialmente en rechazos con bajo grado de imposición o alta distancia social. En definitiva, tras la falsa imagen de transparencia que comparten las lenguas afines, se esconden diferencias de índole pragmática que es necesario desentrañar para evitar fallos pragmáticos y conseguir que la comunicación intercultural tenga éxito.

PALABRAS CLAVE: pragmática intercultural; españoles; brasileños; rechazos; géneros digitales.

SUMARIO: 1. Introducción 2. El rechazo 3. Estudios interculturales del rechazo 4. Géneros discursivos estudiados 5. Metodología de investigación 6. Resultados 6.1. Elección del género 6.2. Estrategias de cortesía 7. Interpretación de resultados 8. Conclusiones.

“THAT’S IMPOSSIBLE FOR ME”: THE GENRE AND PRAGMATIC STRATEGY CHOSEN BY SPANIARDS AND BRAZILIANS WHEN REFUSING IN DIGITAL AND ACADEMIC INTERACTIONS

ABSTRACT: This article empirically analyzes the genre and pragmatic strategy chosen by 30 Spanish and 30 Brazilian university students. In order to achieve this goal, both groups conducted a DCT composed of eight academic situations with different relative power, social distance and power rankings. In each situation they had to decide whether to send an e-mail or a private message on Facebook. The data gathered from the corpus shows that the Brazilians have a slight preference for private messages on Facebook whereas the Spaniards demonstrated an orientation toward e-mails. However, both groups had a predilection for direct strategies, especially when refusing in low power rank or high social distance situations. All in all, there are pragmatic differences hidden behind the false image of transparency that related languages share. It is necessary to unveil them in order to avoid pragmatic failures and achieve successful cross-cultural interactions.

KEYWORDS: cross-cultural pragmatics; Spaniards; Brazilians; refusals; digital genres.

SUMMARY: 1. Introduction 2. The refusal 3. Previous studies in cross-cultural refusals 4. Studied genres 5. Method 6. Results 6.1. Genre 6.2. Politeness strategies 7. Discussion 8. Conclusions.

« C’EST IMPOSSIBLE POUR MOI » : LE CHOIX DU GENRE DISCURSIF ET DES STRATÉGIES PRAGMATIQUES DU REFUS DANS LA COMMUNICATION ACADÉMIQUE ET NUMÉRIQUE DES ESPAGNOLS ET DES BRÉSILIENS

RÉSUMÉ: Cet article analyse empiriquement le choix du genre discursif et les stratégies pragmatiques des refus de 30 étudiants universitaires espagnols et 30 brésiliens. A cet effet, un DCT composé de huit situations, avec différents degrés d'imposition, de pouvoir relatif et de distance sociale, a été appliqué et les participants devaient y répondre par e-mail ou message de Facebook. Les données obtenues à partir du corpus montrent une légère préférence des Brésiliens pour les messages de Facebook et des Espagnols pour les e-mails. Néanmoins, les deux groupes préfèrent les stratégies directes, en particulier dans les rejets avec un bas degré d'imposition ou une haute distance sociale. En définitive, derrière la fausse image de transparence partagée par des langues proches, il existe des différences de nature pragmatique qu'il faut démêler pour éviter des erreurs et assurer le succès de la communication interculturelle.

MOTS-CLÉS: pragmatique interculturelle ; espagnols ; brésiliens ; refus ; genres numériques.

SOMMAIRE: 1. Introduction 2. Le refus 3. Études interculturelles du refus 4. Genres discursifs étudiés 5. Méthodologie 6. Résultats 6.1. Choix du genre 6.2. Stratégies de politesse 7. Interprétation des résultats 8. Conclusions.

Fecha de Recepción: 07/09/2020

Fecha de Revisión: 21/12/2020

Fecha de Aceptación: 25/03/2021

Fecha de Publicación: 01/12/2021 DOI: <http://dx.doi.org/10.25267/Pragmalinguistica.2021.i29.10>

“Me es imposible”: elección del género discursivo y estrategias pragmáticas del rechazo en la comunicación académica digital de españoles y brasileños

SARA GONZÁLEZ BERRIO, SUSANA MARTÍN LERALTA & NILDICÉIA APARECIDA ROCHA

1. INTRODUCCIÓN

La generalización de las comunicaciones a través de Internet ha tenido un efecto indiscutible en las prácticas escritas, pues la manera de comunicarse en línea ha dado lugar a nuevas formas de escritura. Según Casanny (2012), la red ha terminado con el monopolio que tenía la escritura normativa hasta ahora, ya que el surgimiento de los géneros digitales exige dominar multitud de géneros y registros que antes no estaban contemplados en la escritura.

Por otra parte, en los intercambios comunicativos entre hablantes de lenguas afines, como son el portugués brasileño y el español peninsular, la intercomprensión puede transmitir una falsa sensación de transparencia. Tal y como señala Calvi (2004), gran parte de las diferencias entre lenguas próximas se encuentran en el plano discursivo y pragmático de la lengua, más que en el sintáctico o formal. De ahí la necesidad de analizar estos aspectos con el fin de que la comunicación intercultural resulte más satisfactoria y eficaz para el conjunto de sus interlocutores.

El presente estudio pragmático contrastivo pretende comparar la elección del género discursivo, las estrategias de rechazo y la influencia de tres variables situacionales –poder relativo, distancia social y grado de imposición– en dos corpus de rechazos del ámbito académico, con la finalidad de describir el comportamiento de los estudiantes españoles y brasileños al realizar este acto de habla por escrito. Para ello, se compilaron sendos corpus de 240 producciones escritas de cada grupo de hablantes, a partir de la aplicación de un DCT (*Discourse Completion Test*) previamente validado. Los resultados apuntan a una diferencia en el género elegido en función del poder relativo y a una coincidencia en el uso de las estrategias directas en todos los casos, si bien con más frecuencia cuando el grado de imposición es bajo o la distancia social es alta. El comportamiento identificado se aleja del manifestado por otros grupos de hablantes, descritos en la bibliografía previa, y contribuye a engrosar el estado de la cuestión, a la vez que tiene aplicabilidad al ámbito de la enseñanza/aprendizaje del español y el portugués brasileño como lenguas próximas.

2. EL RECHAZO

El rechazo es un acto de habla comisivo que expresa la intención del hablante de no realizar una determinada acción en perjuicio del oyente. De ahí que se considere un acto de habla no cortés que amenaza la imagen del interlocutor (FTA o AAIP). Tal y como

señalan González y García (2017), el rechazo supone una amenaza para la imagen positiva del oyente porque puede sentir que sus ideas u opiniones no son valoradas. Por otro lado, también pone en peligro la imagen negativa del oyente al evitar que se cumpla el plan que había definido previamente. Además, el rechazo también conlleva un riesgo para la imagen positiva del hablante, al poder parecer egoísta o poco solidario, y para la negativa en el caso de que sea malinterpretado y vea coartada su libertad de acción.

Este acto de habla forma parte de los llamados actos adyacentes o reactivos, pues para realizarse tiene que haber, como mínimo, dos turnos de habla alternativos. En otras palabras, los rechazos siempre son la respuesta a una invitación, solicitud o petición anterior, por lo que nunca pueden realizarse de forma aislada. Cuando el acto precedente es una invitación o una oferta, los estudios basados en corpus orales destacan la insistencia como práctica sociocultural esperada en diferentes regiones de habla hispana. De acuerdo con Félix-Brasdefer (2019), este comportamiento refuerza la imagen de afiliación con el interlocutor y se considera cortés, mientras que su ausencia podría llegar a percibirse como descortés o mal educada. Por lo tanto, en los estudios realizados hasta la fecha con distintas variedades del mundo hispano (García, 1992, 1993, 1999, 2007; Félix-Brasdefer, 2003, 2004, 2006, 2008, 2013), es habitual estructurar los rechazos en dos momentos: (i) invitación-respuesta e (ii) insistencia-respuesta. Según Félix-Brasdefer (2019), en la primera etapa son más frecuentes las estrategias de deferencia como muestra de respeto hacia el interlocutor y, en la segunda, las de solidaridad al crear la expectativa de aceptar la propuesta. La presente investigación, al estudiar los rechazos en corpus escritos, no considera estas dos etapas de los rechazos. Sin embargo, somos conscientes de que podría existir la posibilidad de que el interlocutor insistiese en algunos casos y, en esas situaciones, se podría producir un segundo rechazo en respuesta a dicha insistencia. Con todo, esta segunda fase no forma parte de nuestro estudio.

Entre los componentes del rechazo, partiendo de la clasificación de Blum-Kulka *et al.* (1989), destacamos cuatro: el acto de habla nuclear, la estrategia del rechazo, los modificadores internos y los modificadores externos (o movimientos de apoyo). El acto de habla nuclear es la expresión que contiene el rechazo y la estrategia empleada está relacionada con su grado de sinceridad, ya que se puede rechazar de forma más o menos directa. Los modificadores internos son aquellos elementos de apoyo presentes en el propio acto nuclear y los externos son aquellos actos de habla periféricos que mitigan la fuerza del rechazo (justificaciones, disculpas, agradecimientos, etc.).

La definición del rechazo adoptada en la presente investigación engloba la teoría de los actos de habla y el concepto de género discursivo, lo que nos permite adoptar una visión más real del acto comunicativo en su totalidad. Al fin y al cabo, es imposible producir actos de habla aislados, exentos de géneros discursivos. Nuestra propuesta de rechazo, por tanto, podría resumirse de la siguiente manera:

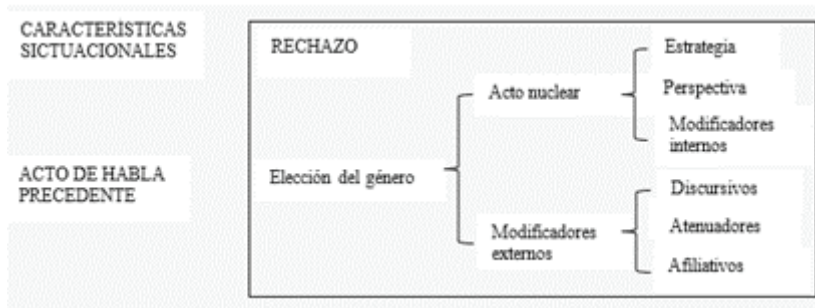


Figura 1: Definición del rechazo en nuestro estudio

Como representa la Figura 1, entendemos por rechazo la respuesta negativa a una propuesta, petición o invitación anterior realizada en unas características situacionales específicas y mediante la elección de un género discursivo concreto. El emisor del rechazo elige el género que quiere emplear para transmitir el mensaje, la estrategia, la perspectiva, los modificadores internos del acto de habla nuclear y los modificadores externos discursivos, atenuadores o afiliativos que lo acompañan.

3. ESTUDIOS INTERCULTURALES DEL RECHAZO

Entre los estudios interculturales del rechazo destaca el realizado por Huelva, Santiago y Rabasa (2010), en el que aplicaron un cuestionario de hábitos sociales a cuatro informantes (dos españolas y dos brasileñas) para observar las estrategias de cortesía utilizadas y posibles diferencias interculturales. En vista de los datos obtenidos, señalan que, si la situación es poco amenazadora, prácticamente todas rechazarían la oferta de forma más atenuada en portugués.

Posteriormente, González, Martín y Rocha (2018) llevaron a cabo un análisis de los rechazos elaborados por 20 nativos de portugués brasileño, procedentes del interior paulista, y 20 de español peninsular. Tras la aplicación de un DCT con 16 situaciones (ocho peticiones y ocho rechazos), las autoras señalaron que ambos grupos empleaban más agradecimientos cuando la distancia social era alta. Sin embargo, las excusas, las propuestas compensatorias y las alternativas aparecían con mayor frecuencia al disminuir la distancia social. Las excusas, además, aumentaban cuando el grado de imposición era mayor.

Cortés (2017) analizó mediante un DCT las respuestas de 185 italianos y 62 colombianos al rechazar una invitación. El autor observó que ambos grupos de informantes rechazaron la cita de forma explícita y dando una explicación. No obstante, el autor sugiere que, en el contexto colombiano, cancelar una cita es algo más aceptado y no son necesarias tantas explicaciones o acciones correctoras. Posteriormente, Cortés y Nuzzo (2020) realizaron un estudio de características similares con 378 informantes (189 italianos y 189 colombianos) y corroboraron los resultados mencionados con anterioridad.

Binti (2013) identificó semejanzas y diferencias entre rechazos del español peninsular y el malayo a partir de un DCT con 18 situaciones. En sus conclusiones, la autora señala que los rechazos de los españoles fueron más directos, tenían excusas más específicas y, al igual que los malayos, no fueron sensibles al estatus ni a la distancia social. En la misma línea, Siebold y Busch (2015) realizaron una investigación sobre rechazos con 11 estudiantes alemanes y 13 españoles a partir de juegos de rol. Tras el análisis, las autoras señalan que los españoles prefirieron las estrategias indirectas en un 83% de los casos, frente al 74% de los alemanes. En cambio, el empleo de estrategias directas fue mayor entre los alemanes (26%) que entre los españoles (17%). En el caso de las estrategias indirectas, los informantes españoles hicieron más hincapié que los alemanes en factores externos que les impedían aceptar, como la falta de dinero (45% frente a 34%), y fueron más propensos a sugerir una fecha alternativa para realizar la actividad, características que según la autora contribuyen a salvaguardar la imagen positiva de ambos interlocutores.

Por último, destacamos el estudio de Rocha, Torre y Mello (2015), quienes analizaron 120 cuestionarios de rechazos (60 en portugués brasileño y 60 en italiano), realizados por hablantes nativos universitarios. Los resultados del estudio muestran que los dos grupos optan con mayor frecuencia por el rechazo atenuado y la justificación falsa, si bien los brasileños presentan una tendencia ligeramente superior que los italianos. Además, destacan que los estudiantes brasileños recurren a justificaciones falsas en mayor medida si el interlocutor es mayor que el hablante o si existe una relación profesional entre ellos.

4. GÉNEROS DISCURSIVOS ESTUDIADOS

Según Bhatia (2004), el estudio de un género de forma aislada es útil desde el punto de vista pedagógico, pero no capta la complejidad real del mundo académico y profesional. En el *mundo real discursivo* lo más común es que los géneros aparezcan en relación con otros, que se sobrepongan o incluso que se establezcan relaciones conflictivas entre ellos. Podemos ejemplificar dicha interrelación con las muestras de nuestro corpus, donde los rechazos siempre son la respuesta a un género anterior que, aunque no se especifique en la contextualización, muchas veces sí es explicitado por los informantes en sus producciones con frases del tipo: *como comentamos la semana pasada en clase; he recibido un e-mail con una invitación para...* Por lo tanto, podemos hablar de *cadena de géneros* (Swales, 2004).

Los géneros discursivos digitales cuestionan algunas de las características asociadas tradicionalmente a las formas de interacción verbal. Por un lado, la presencia física, la oralidad y el carácter sincrónico propios de la interacción conversacional, pues las herramientas digitales permiten participar en conversaciones por escrito, de manera asincrónica y a distancia. Por otro lado, el nivel de formalidad y el estatus que se relacionaba con la palabra escrita, ya que han surgido géneros asociados a un registro escrito informal que no gozan de tanto prestigio social, como

pueda ser el intercambio de mensajes a través de WhatsApp. Además, la comunicación mediada por la tecnología ha puesto en entredicho una clasificación independiente de los géneros dada la creciente interrelación entre ellos.

En cuanto a los criterios seguidos para seleccionar los géneros de nuestro estudio, el principal es su frecuencia de aparición entre el *conjunto de géneros* (Bazerman, 2004) que interactúan habitualmente en las comunidades discursivas que analizamos: estudiantes universitarios brasileños y españoles. Según explica Bezerra (2017: 52), los conjuntos de géneros dan lugar a un *sistema de géneros* que adopta una *perspectiva colectiva* al “englobar al conjunto de géneros individuales para situarlos en sistemas de actividades más amplios”. En este caso, el sistema de géneros estaría compuesto no solo por el conjunto de géneros de los estudiantes universitarios, sino también por el conjunto de géneros de los profesores o de otros agentes del sistema educativo de enseñanza superior.

Otro concepto para explicar la posible interrelación entre los correos electrónicos y los mensajes de Facebook objeto de análisis es el de *colonias de géneros* (Bhatia, 2004). De acuerdo con el autor, se trata de un conjunto de géneros que están íntimamente relacionados y suelen compartir los mismos propósitos comunicativos, pero se diferencian, entre otros factores, por los contextos de uso o la relación que se establece entre los participantes. Este concepto, tal y como apunta (Bezerra, 2017), incluye un sentido de colonización de unos géneros a otros, dando lugar a formas híbridas. En definitiva, los géneros deben entenderse como dinámicos, sujetos a cambios constantes e interrelacionados entre sí.

A continuación, detallamos brevemente las principales características de los géneros discursivos seleccionados: el correo electrónico y la mensajería instantánea o chat en redes sociales. El correo electrónico es un género muy versátil, pues se puede utilizar para intercambios formales o informales, profesionales o personales, extensos o breves, con destinatarios conocidos o desconocidos. Además, permite anexar documentos y redactar un texto con hipervínculos. Si bien conserva atributos de las correspondencias analógicas (permanencia, posibilidad de relectura, desvinculación del contexto físico...), podemos afirmar que ha superado sus mayores limitaciones: el tiempo de llegada y la interacción con el destinatario. En lo que respecta a la lengua empleada en los correos electrónicos, destaca el carácter cotidiano y la importancia de la función comunicativa por encima de la expresión y corrección sintácticas (López, 2006). No obstante, si lo comparamos con otros géneros discursivos digitales, el correo electrónico presenta un registro más formal y un estilo más cuidado que otros como el chat.

En este sentido, cabe destacar que los intercambios a través de la mensajería instantánea de Facebook suelen emplear un registro informal, generalmente con destinatarios conocidos, y en el ámbito privado o de ocio. Si bien es común distinguir entre conversaciones de chat de tipo sincrónico y asincrónico, es habitual que se produzcan conversaciones de ambos tipos, puesto que existe la posibilidad de escribir a alguien que

no se encuentre conectado en ese momento. En ese caso, quien ha escrito el mensaje espera que el receptor le conteste en cuanto lo lea, pues se valora la rapidez de respuesta más que en los correos electrónicos.

5. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio cualitativo de carácter exploratorio se realizó a partir de un análisis de corpus de 480 producciones escritas: 240 realizadas por hablantes nativos de portugués brasileño, procedentes del interior del Estado de São Paulo, y 240 por hablantes nativos españoles, procedentes de Madrid y alrededores. El grupo de informantes brasileños estaba compuesto por 4 hombres y 26 mujeres del cuarto curso del Grado en Letras (portugués/inglés) de la *Universidade Estadual Paulista* (UNESP/FCLAr). El grupo de españoles estaba formado por 7 hombres y 23 mujeres del doble Grado en Educación Primaria e Infantil en la Universidad Nebrija. Se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia al manejar en ambos casos clases intactas.

Para la compilación del corpus aplicamos un DCT, previamente validado y pilotado¹, que consistió en una prueba de producción escrita con ocho situaciones diferentes a las que debían responder con un rechazo. Los informantes debían escoger, en cada caso, el género discursivo que consideraban más adecuado para producir su discurso enviando correos electrónicos o mensajes privados de Facebook a cuentas reales creadas específicamente para la investigación. De esta forma, pretendíamos subsanar o reducir las limitaciones que apunta Doquin de Saint Preux (2011) de autores como Kasper (2000) al constatar que las muestras de lengua recogidas a través de DCTs no representan con exactitud el lenguaje natural. Asimismo, es importante destacar que las situaciones eran lo más detalladas posible, pues según el estudio realizado por Billmyer y Varghese (2000, citado en Doquin de Saint Preux, 2011), los resultados obtenidos se acercarían más a discursos naturales.

Para la elaboración de las situaciones, cruzamos los valores dicotómicos (alto/bajo) de las tres variables situacionales de nuestro estudio (poder relativo, distancia social y grado de imposición). De esta forma, tal y como figura en la Tabla 1, obtuvimos las características contextuales de los ocho rechazos que están presentes en el DCT. Además, tuvimos en cuenta que todas las situaciones presentadas fuesen familiares y cotidianas tanto en el ámbito académico brasileño como español; y que los informantes asumiesen el papel de alumno/a, compañero/a o amigo/a en todas ellas. De esta forma, nos aseguramos de que sus respuestas fuesen lo más naturales posibles y no de que dijese lo que creyeran que escribirían si incluyésemos situaciones ajenas a su realidad.

¹ Para más información sobre la validación y el pilotaje, véase González, Martín y Rocha (2018).

SITUACIÓN	RECHAZOS
S1. Prácticas	Llevas meses en contacto con un profesor de una universidad extranjera, al que no conoces personalmente, porque quieres hacer un intercambio y participar en su grupo de investigación. Finalmente, ese profesor ha conseguido establecer un convenio entre las dos universidades para que puedas hacer el intercambio. Te ha escrito para proponerte hacer unas prácticas de 10 horas semanales durante tu estancia. Le tienes que escribir para rechazar su propuesta.
P+; D+; R+	
S2. Conferencias	Una profesora de tu universidad a la que no conoces ha escrito a todos los estudiantes de tu curso para invitarlos a participar como oyentes en unas conferencias interdisciplinares sobre cómo hacer que la universidad sea más sostenible. Le tienes que escribir para rechazar su invitación.
P+; D+; R-	
S3. Monografía	Llevas seis meses trabajando en tu monografía de fin de carrera/máster bajo la supervisión de tu tutora, con la que ya tienes confianza. Te ha escrito para pedirte la versión final del trabajo porque ya ha pasado la fecha límite. No has terminado y, por lo tanto, no se la vas a enviar. Tienes que responderle.
P+; D+; R+	
S4. Congreso	Un profesor tuyo de reconocido prestigio en la universidad te pregunta si te parece bien cambiar una de las clases porque va a asistir a un congreso. Tienes confianza con él porque te da clases desde hace un año y en clase sois un grupo de alumnos pequeño. Tienes que rechazar su propuesta.
P+; D-; R-	
S5. Asignatura	Un estudiante, al que solo conoces de vista porque tenéis un amigo en común, te ha escrito para pedirte los apuntes de una asignatura anual muy difícil. Tú llevas muchísimo tiempo estudiando y preparándolos. No quieres dejárselos y tienes que responderle.
P-; D+; R+	
S6. Evento	Un alumno de la comisión de estudiantes, al que no conoces, te ha escrito para invitarte a un evento que organizan con alumnos extranjeros. Tienes que rechazar su invitación.
P-; D+; R-	
S7. Trabajo	Uno de tus mejores amigos de clase te ha escrito para hacer juntos un trabajo de la universidad que hay que hacer en parejas. Ya habéis trabajado juntos otras veces, pero no te gustó nada el resultado y no quieres repetir la experiencia. Tienes que responderle para rechazar su propuesta.
P-; D-; R+	
S8. Amigo	Un amigo muy cercano te ha escrito para salir a tomar algo. Le tienes que escribir para rechazar la invitación.
P-; D-; R-	

Tabla 1: Características de las situaciones del DCT

En lo que respecta a las variables dependientes, consideramos la elección del género discursivo y la estrategia de cortesía empleada. La primera variable se operativizó en dos géneros discursivos: correos electrónicos y mensajes privados de Facebook. Ambos son frecuentes en el contexto académico, pero entendemos que mantienen características discursivas propias y responden a diferentes necesidades comunicativas. En el DCT aplicado, antes de redactar el texto correspondiente para cada una de las ocho situaciones, los informantes debían

decidir si les parecía más adecuado enviar un correo electrónico o un mensaje privado en Facebook. De esta forma, se esperaba que el texto que redactasen para esa situación respetase las convenciones discursivas propias del género elegido.

Basándonos en las clasificaciones de Blum-Kulka *et al.* (1989) y Haverkate (1994), entendemos que las estrategias de cortesía presentes en los rechazos atienden a tres categorías: (i) directa, (ii) indirecta convencional e (iii) indirecta no convencional. Existe una cuarta estrategia que consiste en no realizar el acto de habla, pero al no aparecer en nuestro corpus no se incluyó como uno de los valores que puede adquirir esta variable.

Las variables independientes del estudio son, por un lado, la lengua materna y, por otro, las variables situacionales que proponen Brown y Levinson (1987) como principales factores que intervienen en la cortesía:

- *El poder relativo entre los interlocutores.* Constituye la dimensión vertical de la relación social. En nuestro estudio adquiere los valores alto (P+) cuando existe una relación asimétrica (un alumno se dirige a un profesor) o bajo (P-) cuando la relación es simétrica (un estudiante le escribe a un compañero de clase o amigo).

- *La distancia social entre los interlocutores.* Constituye el eje horizontal de la relación social y se refiere al grado de familiaridad. En nuestro estudio adquiere los valores alto (D+) cuando los interlocutores son desconocidos y bajo (D-) cuando se conocen y tienen confianza.

- *El grado de imposición.* Esta variable se mide respecto a la imagen pública y expresa el grado de dificultad que supone realizar un determinado acto de habla en función de su relación coste-beneficio. En nuestro estudio, adquiere los valores alto (R+) cuando es algo complicado de rechazar y bajo (R-) cuando es algo sencillo. Por ejemplo, consideramos alto grado de imposición rechazar una propuesta de prácticas de un profesor con el que llevas varios meses en contacto y bajo grado de imposición rechazar una invitación para salir a tomar algo con un amigo muy cercano.

6. RESULTADOS

6.1.1 ELECCIÓN DEL GÉNERO

Como se aprecia en la Tabla 2, en ningún grupo la elección de uno u otro género supera el 60%. Sin embargo, los brasileños envían más mensajes de Facebook (52,5%) y los españoles prefieren los correos electrónicos (57,08%). Esto significa que en algunas situaciones en las que los españoles (ENAT) optan por enviar correos electrónicos, los brasileños (BNAT) se decantan por mensajes de Facebook.

	Género discursivo	Total	%
Brasileños (N=240)	Correo electrónico	114	47,50
	Mensaje de Facebook	126	52,50
Españoles (N=240)	Correo electrónico	137	57,08
	Mensaje de Facebook	103	42,92

Tabla 2: Elección del género discursivo

Con el objetivo de localizar tales diferencias, a continuación, presentamos la elección del género para cada situación y grupo de informantes. Como se puede apreciar en la Tabla 3, las principales discrepancias residen en las situaciones S3, S4 y S6, pues en todas ellas los españoles envían correos electrónicos con mayor frecuencia que los brasileños.

Situación	Variables situacionales	Grupo	Correos electrónicos		Indirecta no convencional		Total
			Total	%	Total	%	
S1. Prácticas	P+; D+; R+	Espanoles	30	100	0	0	30
		Brasileños	30	100	0	0	30
S2. Conferencias	P+; D+; R-	Espanoles	30	100	0	0	30
		Brasileños	30	100	0	0	30
S3. TFM	P+; D-; R+	Espanoles	29	97	1	3	30
		Brasileños	23	77	7	23	30
S4. Congreso	P+; D-; R-	Espanoles	30	100	0	0	30
		Brasileños	24	80	6	20	30
S5. Apuntes	P-; D+; R+	Espanoles	0	0	30	100	30
		Brasileños	1	3	29	97	30
S6. Evento	P-; D+; R-	Espanoles	18	60	12	40	30
		Brasileños	6	20	24	80	30
S7. Parejas	P-; D-; R+	Espanoles	0	0	30	100	30
		Brasileños	0	0	30	100	30
S8. Bar	P-; D-; R-	Espanoles	0	0	30	100	30
		Brasileños	0	0	30	100	30

Tabla 3: Elección del género discursivo en cada situación

A continuación, la Figura 2 muestra la influencia de las tres variables situacionales consideradas (poder relativo, distancia social y grado de imposición) en la elección de los géneros discursivos

estudiados. A grandes rasgos, se puede observar que los dos grupos de informantes presentan una misma tendencia: envían más correos electrónicos en situaciones caracterizadas por un alto poder relativo, una alta distancia social o un bajo grado de imposición. A juzgar por los datos obtenidos, la variable que más influye es el poder relativo, ya que ambos grupos superan el 85% cuando esta variable aumenta (BNAT 93,9%; ENAT 86,9%). Le sigue la distancia social con porcentajes que superan el 56% cuando es alta (BNAT 58,8%; ENAT 56,9%). Por último, encontramos el grado de imposición, que sigue una tendencia inversa, pues el envío de correos aumenta en rechazos con bajo grado de imposición (BNAT 52,6%; ENAT 56,9%). No obstante, este ligero aumento no parece determinar la elección del género.

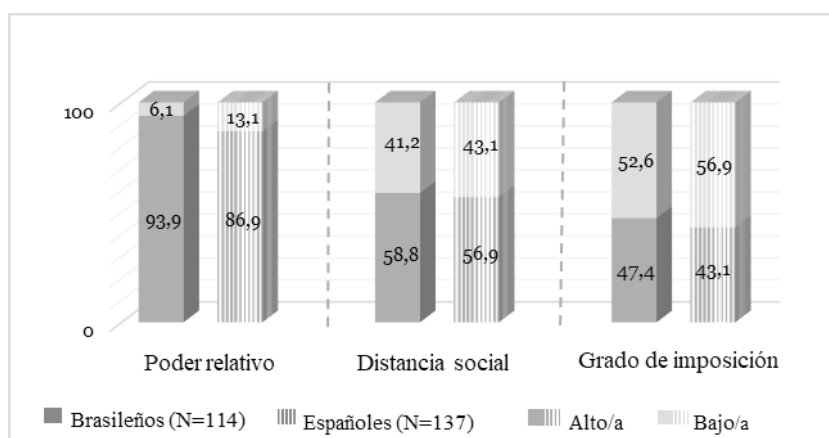


Figura 2: Porcentaje de correos electrónicos

En lo que respecta al envío de mensajes de Facebook, la Figura 3 nos muestra que la tendencia descrita al elegir los correos electrónicos se invierte. En este caso, la elección de mensajes privados de Facebook aumenta si el poder relativo es bajo, la distancia social es baja o el grado de imposición es alto. Llama la atención especialmente el caso de los españoles, pues cuando la distancia social es baja, se decantan por este género discursivo en un 99% de los casos, frente al 89,7% del grupo BNAT. De nuevo, el poder relativo es la variable que predomina al elegir este género discursivo en lugar de los correos electrónicos. Le sigue la distancia social (BNAT 57,9%; ENAT 59,2%) y, por último, el grado de imposición (BNAT 52,4%; ENAT 59,2%).

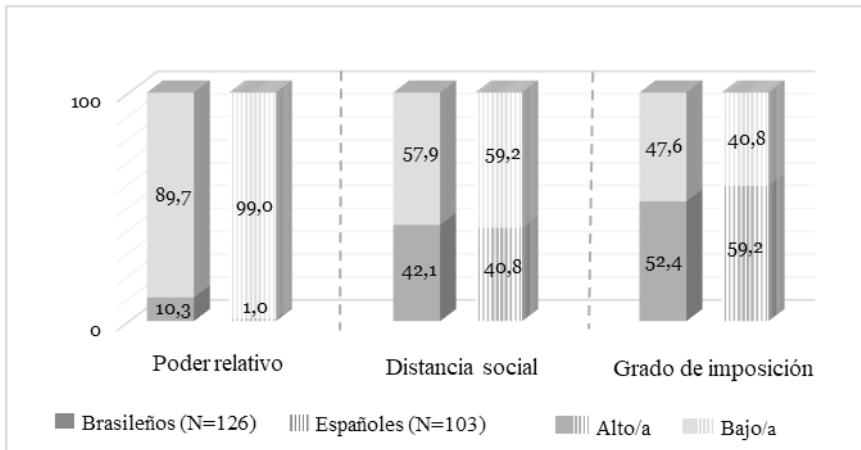


Figura 3: Elección de mensajes privados de Facebook

6.2. ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

Los datos de la Tabla 4 nos indican que, en los dos grupos de informantes, la estrategia preferida es la directa. No obstante, quienes más la emplean son los españoles (59,58% frente a 53,33%). También son frecuentes las estrategias indirectas no convencionales, sobre todo, entre los brasileños (37,08% frente a 28,33%). La estrategia menos registrada en los dos corpus es la indirecta convencional (ENAT 12,08%; BNAT 9,58%).

	Estrategia del rechazo	Total	%	Ejemplos
Brasilianos (N=240)	Directa	128	53,33	<i>-Não posso lhe enviar a versão final do meu tcc</i> <i>-Infelizmente, não será possível essa mudança</i> <i>-Não vai dar pra eu ir hoje</i> <i>-Num da</i>
	Indirecta convencional			
	Indirecta no convencional	23	9,58	<i>-Para mim, fica muito complicado</i> <i>-Ai fica meio impossível msm</i> <i>-Não tô muito na vibe de balada</i>
	Indirecta convencional	89	37,08	<i>-Eu já estou fazendo dupla com a Júlia</i> <i>-Infelizmente tenho um compromisso marcado para a data</i>

	Estrategia del rechazo	Total	%	Ejemplos
Españoles (N=240)	Directa	143	59,58	<i>-Me es imposible asistir</i> <i>-No podré asistir a la conferencia</i> <i>-No voy a poder asistir</i> <i>-Pfff que va tía [sic]</i>
	Indirecta convencional			
	Indirecta no convencional	29	12,08	<i>-No creo que sea la mejor idea</i> <i>-Me va un poco mal</i> <i>-Me temo que no voy a poder</i>
		68	28,33	<i>-Dame un día más por favor</i> <i>-Te importa ponerte con Fernando y yo con -Yone?</i>

Tabla 4: Elección de la estrategia del rechazo

Como muestran los ejemplos de la Tabla 4, al rechazar de forma directa, se expresa de forma explícita la no aceptación de la invitación, propuesta o petición. Los estudiantes de los dos grupos utilizan con frecuencia la partícula negativa “no” y la perífrasis modal “poder + infinitivo”, conjugada en futuro simple o acompañada de la perífrasis “ir (a) + infinitivo”. No obstante, también hemos identificado la presencia del verbo “conseguir” en el corpus de informantes brasileños o algunas expresiones coloquiales como “*num da*” en portugués o “que va” [sic] en español.

Las estrategias indirectas convencionales son aquellas que expresan de forma explícita la no aceptación, pero introducen algún elemento lingüístico para que el rechazo no parezca definitivo, sino reversible. De esta forma, se espera que el interlocutor interprete el mensaje como una negación y, al mismo tiempo, el emisor mitiga su rechazo. Estos rechazos incluyen construcciones verbales que expresan opinión o preferencia como “creo que...”; “no sé si...”; “me temo que...”. Otro recurso empleado en los rechazos indirectos no convencionales, aunque menos frecuente, es el desplazamiento verbal mediante el uso del condicional (p. e. *te dejaría mis apuntes*) o el pretérito imperfecto (p.

e. *não queria passar minhas anotações*).

Por último, las estrategias indirectas no convencionales son aquellas que expresan el rechazo de forma implícita, es decir, a través de otro acto de habla. Tal y como refleja la Tabla 4, los actos de habla predominantes al rechazar de forma indirecta no convencional son, con mucha diferencia, las justificaciones o excusas (83 BNAT; 58 ENAT). Asimismo, hemos identificado peticiones de propuestas alternativas (7 BNAT y 7 ENAT), propuestas compensatorias (2 ENAT) y un lamento (1 ENAT). Por último, cabe destacar que el grupo de españoles, a pesar de ser el que menos recurre a esta estrategia, es el que emplea una mayor variedad de actos de habla al rechazar de forma indirecta.

A continuación, la Tabla 5 detalla la estrategia empleada por cada grupo en cada una de las situaciones del DCT. Los dos grupos siguen tendencias similares al escoger el tipo de estrategia para los distintos rechazos. No obstante, las mayores diferencias se observan en las situaciones S3, S4 y S7. En las S3 y S7, los españoles emplean más estrategias directas que los brasileños. En cambio, los brasileños deciden ser más directos en la S4 y, en este mismo contexto, los españoles optan en mayor medida por estrategias indirectas convencionales.

Situación	Variables situacionales	Grupo	Directa		Indirecta convencional		Indirecta no convencional		Total
			Total	%	Total	%	Total	%	
S1. Prácticas	P+; D+; R+	Español	24	80	3	10	3	10	30
		Brasileños	24	80	3	10	3	10	30
S2. Conferencias	P+; D+; R-	Español	26	86	2	7	2	7	30
		Brasileños	26	87	1	3	3	10	30
S3. TFM	P+; D-; R+	Español	11	37	1	3	18	60	30
		Brasileños	5	17	0	0	25	83	30
S4. Congreso	P+; D-; R-	Español	8	27	13	43	9	30	30
		Brasileños	12	40	10	33	8	27	30
S5. Apuntes	P-; D+; R+	Español	15	50	2	7	13	43	30
		Brasileños	14	46	5	17	11	37	30
S6. Evento	P-; D+; R-	Español	24	80	3	10	3	10	30
		Brasileños	22	73	1	3	7	23	30
S7. Parejas	P-; D-; R+	Español	10	33	3	10	17	57	30
		Brasileños	4	13	0	0	26	87	30
S8. Bar	P-; D-; R-	Español	25	83	2	7	3	10	30
		Brasileños	21	70	3	10	6	20	30

Tabla 5: Elección de la estrategia de cortesía en cada situación

La Figura 4 muestra que, en los dos grupos, las estrategias directas son más frecuentes cuando la distancia social es alta, especialmente en el grupo de brasileños (66,9% frente a 62,2%). Asimismo, son habituales las estrategias directas cuando los rechazos se caracterizan

por un bajo grado de imposición (BNAT 63,8%; ENAT 58%). Sobre todo, entre los brasileños Según nuestros datos, el poder relativo no parece determinar el empleo de esta estrategia pues los porcentajes de diferencia son muy bajos: los brasileños utilizan ligeramente más la estrategia directa cuando el poder relativo es alto (BNAT 52%), al contrario que los españoles (ENAT 48,3%). En resumen, las estrategias directas en rechazos predominan si no existe confianza con el interlocutor o si los estudiantes deben rechazar algo aparentemente sencillo.

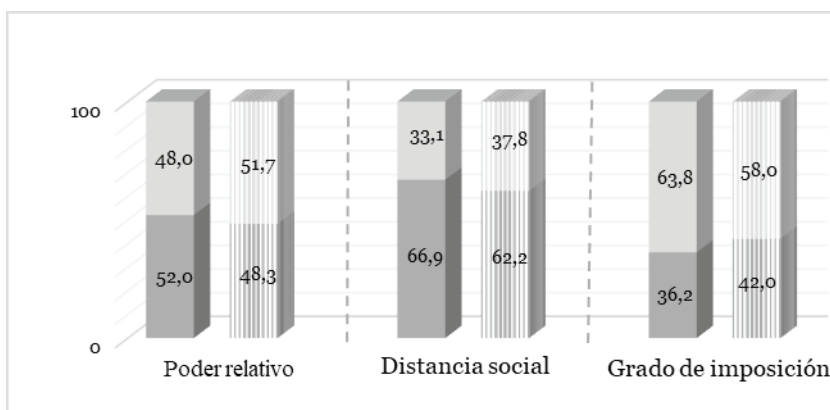


Figura 4: Estrategias directas

En lo que respecta al empleo de estrategias indirectas convencionales, los dos grupos de nuestro estudio coinciden en utilizarlas en mayor medida si existe un alto poder relativo (BNAT 60,9%; ENAT 64,3%), una baja distancia social (BNAT 56,5%; ENAT 64,3%) o un bajo grado de imposición (BNAT 65,2%; ENAT 67,9%). En resumen, estos datos nos muestran que los informantes de nuestra investigación prefieren emplear este tipo de estrategias cuando se dirigen a un profesor, tienen confianza con el destinatario o son rechazos sencillos (con bajo grado de imposición).

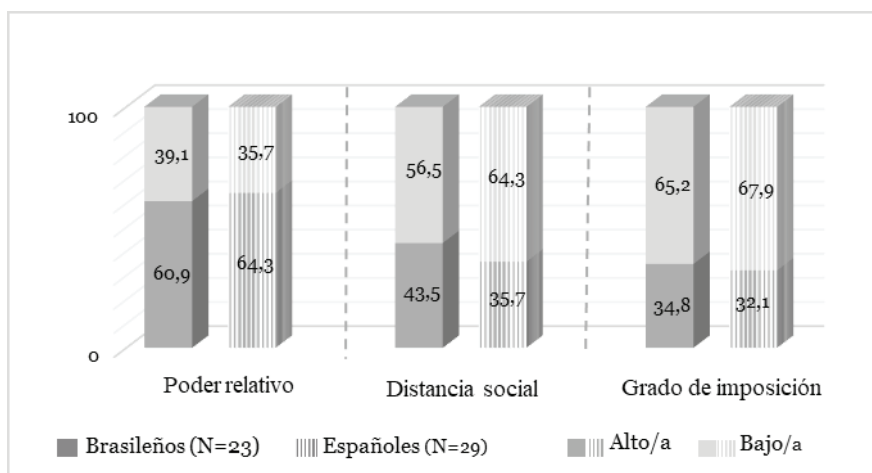


Figura 5: Estrategias indirectas convencionales

La Figura 6 refleja un comportamiento similar entre los dos grupos de informantes. En general, la estrategia indirecta no convencional predomina en rechazos con un alto grado de imposición (BNAT 73%; ENAT 75%), una baja distancia social (BNAT 73%; ENAT 69,1%) o, en menor medida, un bajo poder relativo (BNAT 56,2%; ENAT 52,9%).

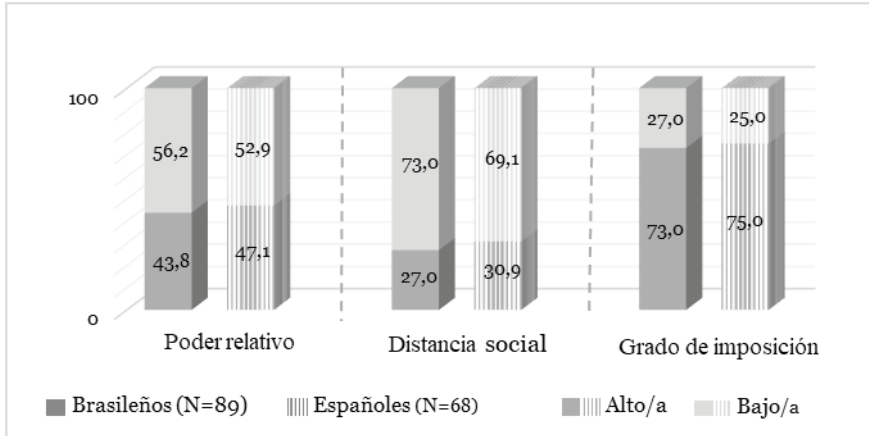


Figura 6: Estrategias indirectas no convencionales

En definitiva, parece que la variable situacional que más determina el empleo de este tipo de estrategias en rechazos es el grado de imposición y, en segundo lugar, la distancia social. En otras palabras, un rechazo complicado de realizar y la confianza con el interlocutor facilitan decir “no” de forma indirecta, generalmente, mediante una excusa o justificación.

7. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En lo que respecta a la primera variable dependiente del estudio, se manifiesta una preferencia de los brasileños por los mensajes de Facebook, mientras los españoles se decantan en mayor medida por los correos electrónicos. De las gráficas anteriores se deduce que esta diferencia en la elección de mensajes de Facebook se refiere a rechazos en los que existe un alto poder relativo, es decir, el destinatario es un profesor.

En relación con las tres variables situacionales estudiadas, el poder relativo resulta la más influyente a la hora de escoger el género discursivo para rechazar, seguida de la distancia social. En general, los informantes del estudio prefieren enviar correos cuando existe un alto poder relativo o una alta distancia social; en cambio, se decantan por los mensajes privados de Facebook si el poder relativo o la distancia social disminuyen.

Por último, teniendo en cuenta que el rechazo es un acto de habla adyacente y, por tanto, siempre será la respuesta a un acto de habla previo, el género discursivo dependerá en gran medida del que haya empleado el interlocutor para realizar la petición, propuesta o invitación inicial. En nuestro estudio, al haber pedido a los informantes

que eligiesen el género que consideraban más adecuado sin tener en cuenta el del acto de habla precedente, existe la posibilidad de que los resultados obtenidos puedan ser extrapolables a actos de habla no adyacentes realizados en el ámbito universitario como, por ejemplo, las peticiones.

Finalmente, en cuanto a las estrategias empleadas, en ambos grupos de informantes se ha registrado un mayor número de estrategias directas. A pesar de que algunos estudios previos (Mendes, 1996; Ferreira, 2014) destacaban la preferencia de los hablantes brasileños por los rechazos indirectos y la ausencia del adverbio de negación "*não*", en nuestro corpus el grupo BNAT opta por la estrategia directa en un 53,33% de los casos. Asimismo, en los dos grupos es frecuente el uso de la partícula negativa "no", "*não*" en portugués, y la perífrasis modal "poder + infinitivo". Dado que los datos analizados por Mendes (1996) formaban parte de un corpus de conversaciones en el ámbito académico, una posible explicación para la divergencia de resultados podría radicar en los géneros discursivos analizados. Rechazar en una conversación cara a cara podría suponer una mayor amenaza que la comunicación escrita y, por lo tanto, explicaría que se recurriese con mayor frecuencia a estrategias indirectas y a la omisión del adverbio de negación.

Entre las estrategias indirectas, la más empleada por los dos grupos para rechazar ha sido la indirecta no convencional a través de excusas y justificaciones. Quienes más recurren a ella son los brasileños, con un 37,08% frente al 28,33% de los españoles. Estos últimos, en cambio, son quienes más se valen de la estrategia indirecta convencional, aunque sea la estrategia menos empleada por ambos grupos (12,08%). Los datos de los informantes españoles contrastan con el estudio realizado por Siebold y Busch (2015), pues destacan la preferencia de los españoles por las estrategias indirectas en un 83% de los casos. En este caso, debemos tener en cuenta que ellos utilizaron juegos de rol como herramienta de recogida de datos, con lo que, como mencionábamos anteriormente, sería posible que la oralidad aumente la percepción de amenaza al rechazar y de ahí se derive una mayor elección de estrategias indirectas.

Las gráficas que presentan el empleo de las diversas estrategias en función de las variables situacionales nos indican que las estrategias directas son más habituales en rechazos con bajo grado de imposición o alta distancia social. Sin embargo, las indirectas no convencionales predominan cuando el rechazo se caracteriza por un alto grado de imposición o una baja distancia social. Al comparar estos resultados con los obtenidos por Félix-Brasdefer (2008), observamos que los dos grupos de informantes de nuestro estudio se alejan del comportamiento de los mexicanos y dominicanos. Los primeros prefieren expresar el rechazo de forma directa cuando existe una baja distancia social y los segundos muestran preferencia por los rechazos directos en situaciones de alta o baja distancia social. En cambio, nuestros resultados avanzan en la línea de los alcanzados por Nikleva y Rodríguez (2018) al estudiar los mecanismos de atenuación empleados por 52 estudiantes

de ELE estadounidenses. Los autores afirman que, al contrario de lo esperado, los informantes emplearon más estrategias de cortesía en situaciones de menor distancia social. Quizá esto se deba a que, al igual que nosotras, emplearon un cuestionario para recopilar los datos y analizaron un corpus de textos escritos, no orales como en el caso de Félix-Brasdefer (2008).

8. CONCLUSIONES

Al recopilar los datos con clases intactas aplicando un muestreo no probabilístico por conveniencia, no se pueden generalizar los resultados del estudio cualitativo, lo que afecta a la validez externa de la investigación. No obstante, en contrapartida, estudiar un contexto de enseñanza “natural” aumenta la validez ecológica de la investigación, al tiempo que la validación previa de las herramientas de recogida de datos contribuye a aumentar la validez interna del estudio.

Las prácticas escritas están en continua transformación debido, en gran parte, a las posibilidades emergentes que ofrece Internet. Por ello, resulta necesario ahondar en el comportamiento lingüístico y sociocultural de las distintas comunidades discursivas que, cada vez con mayor frecuencia, interactúan en intercambios personales, académicos o profesionales. Nuestra aportación se orienta en esta dirección al estudiar los rechazos producidos por estudiantes brasileños y españoles en dos géneros digitales que, en el momento de realizarse el estudio, se manejaban con frecuencia en el ámbito académico: los correos electrónicos y los mensajes privados de Facebook.

Estos dos géneros se caracterizan por materializarse en contextos muy diferentes y, al mismo tiempo, regirse por distintas convenciones sociodiscursivas. No obstante, somos conscientes de que actualmente el repertorio de géneros que circula en el ámbito universitario es muy amplio y existe la posibilidad de emplear otras plataformas para comunicarse con profesores y compañeros de clase como el propio campus virtual, WhatsApp o redes sociales como Instagram. A pesar de ello, consideramos que los géneros escogidos han aportado el contraste deseado a la hora de analizar cómo los informantes de nuestra investigación adecúan sus decisiones discursivas y pragmáticas a diversas características situacionales. Asimismo, resulta interesante observar y describir cómo manejan las estrategias de cortesía pragmática estudiantes universitarios que podrían no haber desarrollado lo suficiente sus habilidades de escritura en géneros analógicos.

En definitiva, el presente estudio pone de manifiesto similitudes y diferencias entre códigos lingüísticos próximos y nos permite descubrir premisas culturales subyacentes en ambas comunidades discursivas. Así, adquirimos una valiosa fuente de información para fortalecer la comunicación intercultural y evitar fallos pragmáticos.

Otra utilidad relevante de las investigaciones pragmáticas contrastivas está relacionada con la enseñanza-aprendizaje de segundas lenguas, pues podemos identificar patrones de transferencia pragmalingüísticos o sociopragmáticos y prever su posible repercusión en la comunidad discursiva de la lengua meta.

Para finalizar, consideramos que sería interesante continuar esta línea de estudio con otros actos de habla en interacciones escritas o con rechazos orales realizados por una muestra de población similar. De esta forma, sería posible analizar y comparar la influencia de distintos géneros, orales y escritos, en la elaboración de los rechazos

REFERENCIAS

- BAZERMAN, C. (2004): "Speech Acts, Genres, and Activity Systems: How Texts Organize Activity and People", Bazerman, C. y Prior, P. (orgs.): *What Writing Does and How it Does it: An Introduction to Analyzing Texts and Textual Practices*, pp. 309-339, Mahwah: LEA.
- BEZERRA, B. G. (2017): *Gêneros no contexto brasileiro. Questões [meta]teóricas e conceituais*, São Paulo: Parábola.
- BHATIA, V. K. (2004): *Words of written discourse: A genre-based view*, Londres: Continuum.
- BILLMYER K. & VARGHESE M. (2000): "Investigating instrument-based pragmatic variability effect of enhancing DCT", *Applied Linguistics*, 21(4), pp. 517-552.
- BINTI ISMAIL, R. (2013): *Análisis contrastivo de la cortesía verbal en español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo*. Tesis doctoral (PhD). Universidad de Valladolid.
- BLUM-KULKA, S., HOUSE, J. & KASPER, G. (eds.) (1989): *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ: Ablex.
- BROWN, G. & LEVINSON, S. (1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge: Cambridge University Press.
- CALVI, M. V. (2004): "Aprendizaje de lenguas afines: español e italiano", *RedELE Revista Electrónica de Didáctica del Español Len- gua Extranjera*, 1. Disponible en: <https://www.mecd.gob.es/dam/jcr:c99a48e2-7e87-4cbe-9de6-94ff9458912a/2004-redele-1-02calvi-pdf.pdf> (Fecha de consulta: 7/09/2018).
- CASSANY, D. (2012): *En línea. Leer y escribir en la red*, Barcelona: Anagrama.
- CORTÉS, D. (2017): "Cancelar una cita como estrategia de rechazo postergado: resultados e implicaciones didácticas de un estudio transcultural", *EuroAmerican Journal of Applied Linguistics and Languages*, 4(2), pp. 115-134. Disponible en: http://www.e-journal.org/wp-content/uploads/Cortés_4.2.pdf (Fecha de consulta: 16/09/2018).
- CORTÉS, D. & NUZZO, E. (2020): "Canceling Last Minute in Italian and Colombian Spanish: A Cross-Cultural Account of Pragmalinguistic Strategies", *Corpus Pragmatics*, pp. 1-26.
- DOQUIN DE SAINT PREUX, A. (2011): "Algunas consideraciones respecto a la metodología de investigación en sociolingüística y pragmática: comentario al artículo de Carlos de Pablos «Attitudes of English Speakers Towards Thanking in Spanish»", *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada*, 2011, 10. Disponible en: https://www.nebrija.com/revista-linguistica/files/articulosPDF/articulo_52948cfea3966.pdf (Fecha de consulta: 07/09/2020).

- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2003): "Declining an invitation: A Cross-Cultural Study of Pragmatic Strategies in Latin American Spanish and American English", *Multilingua*, 22(3), pp. 225-255.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2004): "Interlanguage refusals: Linguistics politeness and length of residence in the target community", *Language learning*, 54(4), pp. 587-653.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2006): "Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish", *Journal of Pragmatics*, 38(12), pp. 2158-2187.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2008): "Sociopragmatic variation: Dispreferred responses in Mexican and Dominican Spanish", *Journal of Politeness Research*, 4(1), pp. 81-110.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2013): "Refusing in L2 Spanish: The Effects of the Context of Learning During a Short-Term Study Abroad Program", O. Martí Arnandiz y P. Salazar-Campillo (eds.): *Refusals in Instructional Contexts and Beyond*, pp. 147-173, Amsterdam: Rodopi.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2019): *Pragmática del español. Contexto, uso y variación*, Nueva York: Routledge.
- FERREIRA, A. C. M. (2014): *Hummm, olha... A indiretividade do "não" em respostas, no português do Brasil, sua relevância e aplicabilidade no ensino de PL2E*. Monografia para obtenção do título de especialista em professor de português para estrangeiros. Rio de Janeiro: Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro.
- GARCÍA, C. (1992): "Refusing an invitation: A case study of Peruvian style", *Hispanic Linguistics*, 5(1-2), pp. 207-243.
- GARCÍA, C. (1993): "Making a request and responding to it: A case study of Peruvian Spanish speakers", *Journal of Pragmatics*, 19(2), pp. 127-152.
- GARCÍA, C. (1999): "The three stages of Venezuelan invitations and responses", *Multilingua*, 18(4), pp. 391-433.
- GARCÍA, C. (2007): "Ché, mirá, vos sabés que no voy a poder": How Argetinineans Refuse an Invitation, *Hispanic Linguistics*, 90(3), pp. 551-564.
- GONZÁLEZ, S., MARTÍN, S. & ROCHA N. A. (2018): "Estudio preliminar del rechazo en las culturas brasileña y española: análisis de los modificadores externos empleados en correos electrónicos y mensajes privados de Facebook", *Textos en Proceso*, 4(2), pp. 194-218. Disponible en: <https://www.asice.se/index.php/tep/article/view/67> (Fecha de consulta: 14/09/2020).
- GONZÁLEZ, V. & GARCÍA, A. (2017): "Atenuación e intensificación: estrategias pragmáticas del rechazo en repuesta a invitaciones en redes sociales en línea", Albelda Marco, M. Y Mihatsch, W. (eds.): *Atenuación e intensificación en géneros discursivos*, Madrid: Iberoamericana, Edición de Kindle, posición 3510-3813.
- HAVEKATE, H. (1994): *La corteía verbal. Estudio pragmalingüístico*, Madrid: Gredos.
- HUELVA, E., SANTIAGO, H. & RABASA, Y. (2010): "Polidez no Brasil e na Espanha: um estudo de caso comparativo", *Horizontes de Lingüística*

- Aplicada*, 9(2), pp. 185-205.
- KASPER, G. & DUFON A. A. (2000): "La pragmática de la interlengua desde una perspectiva evolutiva", Muñoz, C. (ed.): *Segundas lenguas. Adquisición en el aula*, Barcelona: Ariel Lingüística, pp. 231-257.
- LÓPEZ, C. (2006): "El correo electrónico. Estudios de Lingüística del Español (ELiEs)", *Nuevos géneros discursivos: los textos electrónicos*, 24. Disponible en: <http://elies.rediris.es/elies24/lopezalonso.htm> (Fecha de consulta: 14/09/2020).
- MENDES, E. A. M. (1996): "Aspectos da recusa (negação) na conversação em português-brasileiro", *Revista de Estudos da Linguagem*, 4(1), pp. 31-41. Disponible en: <http://www.periodicos.letras.ufmg.br/index.php/relin/article/view/1023> (Fecha de consulta: 16/09/2020).
- NÍKLEVA, D. & RODRÍGUEZ, F. J. (2018): "Rechazar una invitación y negarse a una petición: procedimientos de atenuación discursiva empleados en las respuestas escritas de alumnas de español como lengua extranjera en Estados Unidos", *ONOMÁZEIN, Revista de lingüística, filología y traducción*, 39, pp. 90-113. Disponible en: http://onomazein.letras.uc.cl/04_NumeroDescarga/n39/Descarga39_2.html (Fecha de consulta: 13/10/2020).
- ROCHA, B., TORRE, M. & MELLO, H. (2015): "Estratégias de cortesia no ato de fala da recusa a pedidos: uma investigação do português brasileiro e do italiano", *Revista de Italianística*, 30, pp. 61-79.
- SIEBOLD, K. & BUSCH, H. (2015): "(No) need for clarity – Facework in Spanish and German refusals", *Journal of Pragmatics*, 75, pp. 53-68.
- SWALES, J. M. (2004): *Research*

Genres: Exploration and Applications, Cambridge: Cambridge University Press.