

# La expresión de desacuerdo en japonés coloquial: una aproximación socio-pragmática y analítico-conversacional

Nobuo Ignacio López Sako / nilsako@ugr.es  
*Universidad de Granada*

## Resumen

Diversos estudios recientes han demostrado que los japoneses son capaces de disentir con más frecuencia de lo que hubiéramos podido suponer (Honda 2002, Saft 1999, 2004, Sugimoto 2003), en contra de la imagen extendida de una sociedad donde prima la armonía y el consenso (Watanabe 1993, Maynard 1997). El presente estudio aporta más evidencias de lo primero mediante el análisis de actos de desacuerdo en conversaciones informales entre estudiantes universitarios japoneses, usando como marco la pragmática social y el análisis de la conversación. Los resultados evidencian que la incidencia del desacuerdo no es insignificante en el contexto analizado, y que, además, se pueden realizar de forma abierta y directa, lo que viene a confirmar que, en los contextos de interacción adecuados, los japoneses pueden ser tan francos en sus opiniones como en otras culturas y países.

**Palabras clave:** desacuerdo/ acto disentivo/ conversación/ japonés coloquial/ pragmática social/ análisis de la conversación/ cortesía comunicativa.

---

## Abstract

Recent studies have demonstrated that Japanese people may disagree more often than one might have expected (Honda 2002, Saft 1999, 2004, Sugimoto 2003), contrasting with the extended image of a society in which consensus and rapport is the norm (Watanabe 1993, Maynard 1997). This paper provides further evidence of the former aspect via the analysis of acts of disagreement in informal conversations among Japanese college students using social-pragmatic and conversation-analytic approaches. Results show that the production of disagreement is not negligible within the context analyzed. Moreover, they can be rendered in an open and direct manner, which seems to confirm that, depending on the context, the Japanese natives can be as honest and open as in any other culture when expressing their opinions.

**Key Words:** disagreement/ disagreeing act/ conversation/ colloquial Japanese/ social pragmatics/ conversation analysis/ communicative politeness.

---

## 1. Introducción

Durante varias décadas, ha sido bastante común representar a los japoneses como una sociedad armónica, respetuosa, pronta a buscar el consenso y no la disputa, así como afirmar que esta característica se ve reflejada en su comunicación verbal.

No son pocos los estudiosos que resaltan la tendencia de los nipones a evitar la confrontación. Watanabe (1993:180), por ejemplo, afirma que mientras que el estilo conversacional de los estadounidenses invita al enfrentamiento mediante la exposición y argumentación de puntos de vista opuestos, los japoneses intentan no ser categóricos o claramente explícitos a la hora de afrontar la situación de tener que expresar su acuerdo o desacuerdo ante una afirmación previa. Maynard (1997), por su parte, asegura que: «the Japanese often remain vulnerable, frustrated, and hurt because their negotiation style does not allow them to express their disagreement, resentment, or anger as explicitly as their American counterparts do» (Maynard 1997: 137)<sup>1</sup>. Dejando aparte los casos de enfrentamientos y disputas verbales donde no existe una colaboración interaccional, sino, más bien, una ruptura de la misma, este tipo de afirmaciones invitan a una visión homogénea del estilo conversacional en el que, al parecer, la disensión y la oposición directa están totalmente fuera de lugar en cualquier contexto comunicativo.

Una posible razón por la que se tiende a enfatizar el consenso y el respeto en el estilo comunicativo japonés es que se suelen analizar situaciones sociales *soto* (外), en las que el *tatema* (建前) es imprescindible para presentar la cara *omote* (表) socialmente aceptada. Al respecto, el sociólogo Sugimoto afirma que:

[o]ne cannot candidly discuss sensitive matters in *soto* but can straightforwardly break confidentiality in *uchi* situations. In the context of human interaction, while *soto* aspects of individuals or groups represent their superficial outward appearances, their *uchi*

facts account for their fundamental essence and real dispositions (Sugimoto 2003: 29)<sup>2</sup>

y añade que: «[t]he distinction is frequently invoked between the facade, which is normatively proper and correct, and the actuality, which may be publicly unacceptable but adopted privately or among insiders» (Sugimoto 2003: 28)<sup>3</sup>, y estamos de acuerdo con él en que: «[s]tudies of Japanese society are incomplete if researchers examine only its *tatema*, *omote*, and *soto* aspects. Only when they scrutinize the *honne* [本音], *ura* [裏], and *uchi* [内] sides of Japanese society can they grasp its full picture» (Sugimoto 2003: 30)<sup>4</sup>.

Por otro lado, algunos estudios han puesto de relieve que la posibilidad o no de expresar desacuerdo abiertamente depende del contexto. Así, Honda (2002), por ejemplo, en un trabajo sobre programas televisivos de debate sobre asuntos de interés público, demuestra que la forma de expresar diferencias de opinión puede variar enormemente según el formato del programa y la cadena que lo emita, dándose, incluso, casos de confrontación abierta y directa (Honda 2002: 575) sin que ello suponga una transgresión de las normas de comportamiento. Saft (1998), por su parte, encuentra abundantes casos del uso de la negación explícita y directa mediante el uso del término *iya* («no») en debates televisivos, y, en menor medida, en interacciones médico-paciente y en el contexto de una cena familiar. El mismo investigador diferencia entre las denominadas *kyōshitsu kaigi* (教室会議, literalmente, «juntas de aula»<sup>5</sup>, que equivaldrían, más o menos, a los consejos de departamento en el contexto español) entre profesores de universidad, y los claustros de profesores o *kyōjukai* (教授会), siendo

las primeras más proclives a la discusión libre y abierta, y las segundas, a un mero trámite donde nadie alza una voz disonante (Saft 2004). En este caso, por ejemplo, se podría entender que las juntas de aula entre profesores se pueden considerar más privadas, menos formales y de participación más libre, por lo que se da la situación propicia para una mayor participación espontánea.

Como podemos apreciar, estudios empíricos parecen desmontar la tesis de que los japoneses no son capaces de mostrar su desacuerdo de forma abierta y clara, y la tarea consiste en discernir cómo y en qué medida lo hacen, y en qué contextos. El presente trabajo pretende arrojar algo más de luz sobre el estilo comunicativo de los japoneses a la hora de manifestar su desacuerdo examinando conversaciones en una situación *uchi* entre jóvenes universitarios compañeros de clase, y, por tanto, miembros de un mismo grupo y pertenecientes a la misma franja de edad, donde se espera una relación endogrupal de confianza y sin presiones sociales externas<sup>5</sup>. Pretendemos dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿En qué medida expresan dichos jóvenes su desacuerdo?
2. ¿Qué estrategias lingüísticas y conversacionales utilizan los jóvenes japoneses para expresar su desacuerdo entre compañeros en un contexto coloquial y privado?
3. ¿Cuál es la frecuencia relativa de dichas estrategias?

Como se puede apreciar, no limitamos el estudio a responder si expresan o no desacuerdo y en qué medida, sino que pretendemos ir más allá y descubrir cuáles

son las principales estrategias comunicativas utilizadas en el contexto de interacción descrito anteriormente y su frecuencia de uso. Para poder realizar un análisis minucioso y metodológicamente adecuado para un estudio de esta naturaleza, se ha adoptado el paradigma de investigación socio-pragmática y analítico-conversacional, dos disciplinas de procedencia diversa pero complementaria, cuya simbiosis permite abarcar tanto aspectos formales de los enunciados como elementos organizativos de la conversación.

## 2. El acto de desacuerdo

El *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española* (DLE) recoge el término *desacuerdo* en su primera acepción como: «discordia o disconformidad en los dictámenes o acciones». Es decir, se refiere a algún tipo de discrepancia respecto a alguna afirmación o hecho anterior. De la misma manera, en la lengua japonesa existen términos como *fuitchi* (不一致, «falta de coincidencia») o *sōi* (相違, «discrepancia»). Desde el punto de vista pragmático, el *acto disentivo* es lo que se denominaría un acto de respuesta y no un acto iniciativo<sup>7</sup>. Es decir, cuando dos o más personas no están de acuerdo, expresan una opinión o realizan una afirmación diferente con respecto a alguna opinión, afirmación o valoración previa. En otras palabras, un *desacuerdo* se produce como reacción ante algo formulado con anterioridad. Por su parte, desde la perspectiva del Análisis de la Conversación, Sacks (1987 [1973]) considera que tanto los actos de conformidad como los disentivos son segundas partes de un par de adyacencia<sup>8</sup>, donde la primera parte sería una opinión, valoración o afirmación formulada por otra persona,

y, por tanto, se generaría una expectativa de respuesta, ya sea a favor o en contra.

### 3. El desacuerdo desde una perspectiva socio-pragmática y analítico-conversacional

Como ya se ha expuesto anteriormente, el presente trabajo no pretende únicamente establecer si se producen o no actos disentivos explícitos, sino que intenta, además, determinar su tipología y su frecuencia relativa. Para ello, este estudio se enmarca dentro del paradigma de los estudios socio-pragmáticos de cortesía comunicativa y micro-sociolingüísticos del Análisis de la Conversación.

Por un lado, las investigaciones en el marco de la Teoría de la Cortesía Lingüística (Brown y Levinson 1987, Watts 2003, Terkourafi 2005, Locher 2006, por mencionar algunas de las publicaciones más relevantes e influyentes) tratan de establecer un marco teórico-analítico para identificar el nivel de cortesía en el lenguaje estableciendo una relación entre la forma explícita del acto lingüístico realizado y lo que en pragmática se denomina la «fuerza ilocutiva» del enunciado, es decir, la intención comunicativa del emisor, siempre con la mediación del contexto concreto de interacción. Dentro de este paradigma, un acto comunicativo (p.ej., un acto disentivo) se considerará directo cuando haya marcas o elementos específicos que relacionen el enunciado con la intención del hablante de forma clara y directa desde el punto de vista léxico o sintáctico-semántico. Así, por ejemplo, ante un comentario realizado por un hablante A en los siguientes términos: «¡Qué bonito día!, ¿verdad?», la respuesta: «Pues, no», por parte de B, se consideraría

un acto directo de desacuerdo, pues la palabra *no* tiene la polaridad opuesta al enunciado producido por A, y expresa de forma patente la oposición de B. Si, por el contrario, B hubiera respondido algo así como: «¿Tú crees?», donde no se expresa una oposición clara a la opinión de A, sino que se cuestiona su planteamiento, representaría una forma encubierta y camuflada, o sea, indirecta, de manifestar el desacuerdo con A<sup>9</sup>.

Asimismo, dentro de la categoría de actos indirectos, es posible distinguir aquellos actos que se pueden denominar «convencionales» de los «no convencionales». Los «convencionales» se refieren a aquellos actos que se pueden relacionar con un acto comunicativo en cuestión, en este caso desacuerdo, porque están relacionados con las condiciones de autenticidad (*felicity conditions*)<sup>10</sup> de dicho acto y se puede establecer una conexión implícita con el acto de desacuerdo en sí. Estos actos están convencionalizados como modos indirectos de realizar un acto en cuestión. Así, por ejemplo, *¿Puedes pasarme la sal?*, en sentido estricto, cuestiona la posibilidad de pasar la sal por parte del interpelado, lo que en términos de autenticidad lo que hace es plantear si se cumple una condición preparatoria para pasar la sal, concretamente, si es viable o no. Sin embargo, casi siempre se utiliza como una forma educada de pedir la sal en la mesa. En este sentido, se puede decir que la fórmula se ha convencionalizado como una forma de petición indirecta y, por tanto, muy probablemente la interpretaremos como tal por defecto en el contexto adecuado.

Por su parte, los actos no convencionales son aquellos en los que no se puede establecer claramente una relación entre el enunciado y el acto que se quiere realizar. En este colectivo

entran típicamente las insinuaciones, las ironías creativas, y otras formas creadas *ad hoc*. Estas expresiones dependen mucho más del contexto para poder ser interpretadas correctamente.

En el caso del japonés, se podrían identificar las siguientes posibles formas de realizar los actos disentivos directos e indirectos<sup>11</sup>:

#### Actos directos

1. Marcadores de negación: *iya* («no»), *chigau* («es distinto, no es así»).
2. Realizativo explícito (RE): *hantai* (*da/desu*) («me opongo»), *sansei shinai* («estoy en desacuerdo»)<sup>12</sup>.
3. Deducible de la locución (DL): *suki* (*da/desu*) vs. *kirai* (*da/desu*) («me gusta vs. me disgusta»).
4. Conjunción adversativa: *demo*, *shikashi*, etc. («pero», «sin embargo», etc.).
5. Conjunción disyuntiva: ...  
*ka*, *matawa*, *aruiwa* («o»).

#### Actos indirectos convencionales

1. **Tipo A1:** Actos que desafían y ponen en duda la veracidad de la opinión o valoración del interlocutor (implicatura fuerte). Por ejemplo, ante una afirmación de A, responder diciendo *sō kana* («me pregunto si eso es así»), como en el siguiente caso<sup>13</sup>:

(1) (11jpn/T139-141M105)

T0675 A: *sō sō sō dakara kyooiku*  
(.) *mondai ni suru ↓ niito wa ↓*<sup>14</sup>

T0676 C: ***sō kana***

A: *sí sí sí por eso se convierten en un problema educativo, los ni-ni*

C: ***me pregunto si eso es así***

o mediante la repetición del verbo

empleado por A seguido de una interrogación, ilustrado en el siguiente extracto:

(2) (11jpn/T89-90M71)

T0406 C: ano paku de  
renta kā tsuā mitai no aru wa  
T0407 A: **aru no?**

C: *eh, hay paquetes (turísticos) que incluyen coches de alquiler ¿eh?*

A: **¿los hay?**

2. **Tipo A2:** Actos que cuestionan o interrogan sobre la veracidad de la opinión o valoración del interlocutor (implicatura débil).
3. **Tipo B1:** Actos que cuestionan la veracidad de la valoración/opinión/propuesta manifestada por uno mismo. Por ejemplo, ante una afirmación A, decir *¿no?*, en japonés, *B desho. Chigau?* terminando el enunciado con la interrogación.
4. **Tipo B2:** Actos que cuestionan la negación de la valoración/opinión/propuesta formulada por uno mismo. Por ejemplo, ante una afirmación A, decir *B ja nai?* y similares.
5. **Tipo C:** Actos mediante los cuales se piden pruebas, explicaciones, finalidades, etc. Por ejemplo, ante una afirmación A, responder *Dōshite? Nan no tame? Dō yatte?* etc.

#### Actos indirectos no convencionales

Por su misma naturaleza, no es posible realizar una clasificación de los actos indirectos no convencionales. Baste con poner un ejemplo ilustrativo:

(3) (3jpn/T2M2)

T0018 B: [*@ nojuku*] toka @

- T0019 A: @ **NOJUKU** @  
 T0020 C: @ NOJUKU @  
 B: [ @ dormir a la  
 intemperie ] por ejemplo @  
 A: @ **A LA INTEMPERIE** @  
 C: @ A LA INTEMPERIE @

En este caso en concreto, los hablantes A y C se limitan a repetir la palabra *nojuku* entre risas. La simple repetición de la palabra podría prestarse a diversas interpretaciones, incluso se podría considerar una forma de aceptación. Sin embargo, la risa se puede interpretar como un acto de incredulidad y, en algunos contextos, de burla (aunque no sea así en este caso). La cuestión es que la interpretación concreta de la repetición del término depende muy estrechamente del contexto concreto de interacción y no de convencionalismos.

El Análisis de la Conversación, por su parte, se centra en aspectos organizativos de la interacción lingüística, más que en la construcción misma de los enunciados, como pueden ser el nivel de respeto de los turnos de palabra<sup>15</sup>, la cooperación mediante el mantenimiento de las reglas de los pares de adyacencia y la organización de la preferencia a la hora de escoger una forma de responder a la primera parte en dicho par<sup>16</sup>, así como la forma de realizar en la conversación las reparaciones (correcciones) de los enunciados tanto propios como ajenos. Desde este punto de vista, son importantes los siguientes aspectos en relación con la realización del acto de desacuerdo:

1. Desde el punto de vista de la secuencia de turnos:
  - i. Los *solapamientos* y *habla simultánea* suelen ser signos de aproximación, y, por tanto, son elementos organizativos que denotan una mayor cercanía o agresividad,

dependiendo de los términos de la interlocución. Cuando se producen en el contexto del desacuerdo, pueden indicar una confianza absoluta para disentir o una disputa abierta, dependiendo del tono de la conversación.

- ii. Los *enganches*<sup>17</sup> se producen cuando no hay solución de continuidad entre un turno de habla y otro. No se produce solapamiento, pero tampoco se aprecia un lapso. En el caso de la disensión, es otro indicador de que hay confianza para expresarla, sin necesidad de atenuación.
  - iii. El *silencio atribuible* hace referencia a los lapsos e interrupciones en el habla o entre un turno y otro que se producen donde se espera que no suceda. Es decir, es un silencio significativo. En el contexto del desacuerdo, el silencio como respuesta, una breve pausa antes de disentir o breves pausas en el transcurso de la disensión, pueden ser interpretados como signos de vacilación, tacto, etc.
2. Desde el punto de vista de la organización del turno, consideraremos aquí la incidencia del *prefacio*<sup>18</sup>. El prefacio en el Análisis de la Conversación es cualquier elemento lingüístico previo que prepara el terreno para la formulación del acto nuclear<sup>19</sup> de desacuerdo y que suele «camuflar» el turno como un acto de acuerdo. En el siguiente ejemplo, la afirmación *demo tabenaide kudasai nee:: to iwareta mon* («pero nos dijeron que no nos lo comiéramos») viene precedida por un *prefacio* en forma de partícula de consenso: *ne* ↑  
 (4) (3jpn/T27M18)

T0435 B: futsuu ni @ tabereru kedo ne ↑ @

T0436 A: **one** ↑ **o** **demo** tabenaide kudasai  
ne:: to iwareta mon

B: *aunque se puede @ comer sin  
problema eh* ↑ @

A: **¿verdad ?** ↑ **o** **pero** nos dije-  
ron que no nos lo comiéramos

## 5. Recogida de datos y método de análisis

Los datos analizados en el presente trabajo forman parte de un corpus de japonés coloquial recogido como parte de una investigación más amplia de actos de desacuerdo en inglés estadounidense, español peninsular y japonés. Para obtener datos orales lo más cercanos posibles a los que se producirían en una situación natural, se buscaron voluntarios universitarios que estuvieran dispuestos a conversar sobre algunos temas que se les propusiera utilizando la técnica conocida como «conversación provocada»<sup>20</sup>. Los participantes fueron seleccionados de tres universidades japonesas y las conversaciones fueron grabadas mediante una grabadora de voz y una cámara de vídeo.

Un total de 150 minutos de grabación, correspondientes a cuatro conversaciones en grupos de tres personas, fueron transcritos siguiendo las convenciones de anotación del Análisis de la Conversación (Du Bois y otros 1992; Jefferson 2004). El sistema de transcripción del Análisis de la Conversación permite registrar, de forma pormenorizada, detalles de la interacción como los turnos de habla, las pausas, los solapamientos, las subidas y bajadas de entonación y de volumen, aspectos importantes para un análisis detallado y ajustado a lo que acontece realmente en una interacción oral<sup>21</sup>.

Desde el punto de vista analítico, primero se ha procedido a realizar un recuento

de turnos producidos en los 150 minutos de conversación, para, posteriormente, identificar los actos comunicativos de desacuerdo. Una vez contabilizados estos, se han distribuido en las categorías expuestas en el Epígrafe 4 y procedido a analizar su frecuencia relativa. Por motivos de espacio, en esta ocasión el análisis se ha limitado a la incidencia y distribución de los actos nucleares y la presencia o no de prefacios, sin entrar en detalle en la tipología de dichos prefacios. Por el mismo motivo, tampoco se han analizado los casos de postergación del acto nuclear, ya sea dentro del turno o fuera del mismo.

## 6. Frecuencia de realización de actos disentivos y su distribución según su tipología

Como afirmamos en la Introducción, durante muchos años se ha extendido la afirmación de que los japoneses, por pertenecer a una sociedad donde la armonía y el consenso son altamente valorados, tienen dificultades para expresar sus opiniones y disentir de forma clara y abierta.

Para poder apreciar la incidencia de los actos disentivos, se ha comparado la proporción de estos actos en japonés con la correspondiente al español y al inglés estadounidense en condiciones contextuales similares y bajo las mismas condiciones experimentales.

	Nº de turnos	Turnos de desacuerdo	Porcentaje
<b>Japonés</b>	5.057	624	<b>12,34%</b>
<b>Español</b>	3.319	532	<b>16,03%</b>
<b>Inglés</b>	2.488	312	<b>12,54%</b>

Tabla 1. Total de turnos analizados, turnos de desacuerdo y su proporción.

Como se puede apreciar en la Tabla 1, el índice de producción de actos de desacuerdo en japonés no difiere del hallado en el inglés estadounidense, y, aunque en el caso del español la incidencia es ligeramente superior, tampoco alcanza el 20% del cómputo global. Estos resultados indican que en un contexto privado, relajado, donde hay una relación de confianza, los japoneses pueden ser igual de «atrevidos» a la hora de expresar su disconformidad, en contra de la generalización de Watanabe (1993) o Maynard (1997). Por supuesto, debemos enfatizar aquí el carácter privado y de confianza en la interacción, o sea, su carácter *uchi* del contexto, por lo que no pretendo aquí desmontar totalmente sus tesis, sino, más bien, la necesidad de matizar en qué contextos son capaces los japoneses de hablar abiertamente y en cuáles, no.

En relación con la segunda y tercera preguntas de investigación formuladas, o sea, la tipología de las estrategias lingüísticas utilizadas y su frecuencia relativa, los resultados obtenidos parecen de nuevo contradecir la imagen generalizada de un estilo conversacional indirecto y poco asertivo. Del total de 434 actos de desacuerdo identificados en el corpus de japonés, 228 turnos fueron realizados de forma directa, lo que supone el 52,43% (véase la Tabla 2). Les siguen, a mucha distancia, con 112 casos (25,81%), los actos indirectos convencionales, lo que indica la preferencia por mostrar el desacuerdo de forma clara, en lugar de camuflarlo mediante insinuaciones difíciles de identificar o actos indirectos no convencionales, que solo representan el 17,51%.

Categorías de actos de desacuerdo	N	% (N = 434)
Directo	228	52,43
Indirecto convencional (IC)	112	25,81
Indirecto no convencional (INC)	76	17,51
Otros <sup>2</sup>	18	4,15
TOTAL	434	100,00

Tabla 2. Distribución de actos de desacuerdo en japonés.

Al desglosar cada una de estas categorías de actos de desacuerdo según su modo de realización, hallamos que existe una preferencia muy significativa por expresar el desacuerdo mediante términos y expresiones de donde se puede deducir la disconformidad (Deducible de la locución, DL), como, por ejemplo, el uso de antónimos, en lugar de optar por una negación explícita (*chigau*) o el uso de las conjunciones adversativa (*demo*) o disyuntiva (*aruwa*) en la categoría de los actos directos, y, por supuesto, muy por encima de todas las demás formas de expresión del desacuerdo. Como se puede apreciar en la Tabla 3, la estrategia DL no solo representa el 62,28% de los actos directos, sino que ocupa casi un tercio (32,72%) de todos los casos computados. Aunque a mucha distancia, también son numerosos los usos de la adversativa *demo* (27,19% de los actos directos y 14,28% del total), casi doblando a las siguientes estrategias en la lista, como son los desacuerdos indirectos convencionales del Tipo A2 y los indirectos no convencionales muy evidentes, ambos con un 8,53% del total).



		N	% (N = 228)	% (N = 434)
Tipos de desacuerdo directo	<i>chigau</i>	24	10,53	5,53
	Deducible de la locución	142	62,28	32,72
	<i>demo</i>	62	27,19	14,28
	<i>aruwa</i>	0	0,00	0,00
	SUBTOTAL	228	100,00	52,43
		N	% (N = 112)	
Tipos de desacuerdo indirecto convencional	Tipo A1	18	16,07	4,15
	Tipo A2	37	33,04	8,53
	Tipo B1	11	9,82	2,53
	Tipo B2	31	27,68	7,14
	Tipo C	15	13,39	3,46
	SUBTOTAL	112	100,00	25,81
		N	% (N = 76)	
Tipos de desacuerdo indirecto no convencional	Muy evidente	37	48,68	8,53
	Moderadamente evidente	13	17,11	2,99
	Poco evidente	26	34,21	5,99
	SUBTOTAL	76	100,00	17,51
Otros		18		4,15
TOTAL				100,00

Tabla 3. Distribución de tipos de acto de desacuerdo por categorías.

Los resultados arriba expuestos ponen de manifiesto que los japoneses no son en absoluto reacios a utilizar estrategias de disensión directas en los contextos adecuados. Todo lo contrario, muestran una alta preferencia por la disensión explícita y directa, como demuestran la alta incidencia de las formas DL y *demo*; si bien es cierto que, desde el punto de vista del estilo conversacional, son menos propensos a la negación directa (*iya*, *chigau*), que ocupa el séptimo lugar de diez en el orden de preferencia.

Ahora bien, el grado de imposición de un acto no se debe medir únicamente en términos de fuerza ilocutiva directa o indirecta. Debemos considerar otras formas de atenuación del enunciado. Una de esas

estrategias es la utilización de *prefacios* que posterguen la realización del acto en sí, o, incluso, que camuflen el desacuerdo en forma de acuerdo nominal o simbólico antes de pronunciar el acto de disconformidad. En este estudio se ha analizado la presencia o ausencia de dichos prefacios y su distribución entre las tres categorías de actos: directos, indirectos convencionales e indirectos no convencionales (véase la Tabla 4).

	N	% (N = 434)
Con prefacio	148	34,10
Sin prefacio	268	61,75
No computados	18	4,15
TOTAL	434	100,00

Tabla 4. Distribución de actos con y sin prefacio atenuante.

La Tabla 4 muestra que casi dos tercios de los actos de desacuerdo no van precedidos por ningún prefacio (61,75%), lo cual parece indicar que los actos se han realizado, preferentemente, sin tapujos, sin atenuación ni camuflaje previos. Más aún, al desglosar los prefacios entre las tres categorías de realización del acto de desacuerdo (véase la Tabla 5), comprobamos que 102 de los

148 casos de prefacio han acompañado a los actos directos (68,92% del total de prefacios), lo que supone un 44,74%, por lo que un 55,36% de estos actos se realizaron sin ningún tipo de postergación. A esto podemos añadir la escasa incidencia de prefacios en los actos indirectos, donde, quizás, la atenuación de los enunciados viene ya dada por su fuerza ilocutiva indirecta.

Directo		Indirecto conv.		Indirecto no conv.		TOTAL	
N	% (N148)	N	% (N148)	N	% (N148)	N	% (N148)
102	68,92	30	20,27	16	10,81	148	100,00

Tabla 5. Distribución de los prefacios entre las diferentes categorías de desacuerdo.

## 7. Conclusión

En este trabajo hemos tratado de aportar nuevos datos a la reciente investigación sobre la comunicación en japonés que evidencian que, según el contexto de interacción, los hablantes japoneses no siempre se cohiben a la hora de manifestar sus diferencias de opinión. Siguiendo a Sugimoto (2003) en su afirmación de que es necesario observar contextos *uchi* para poder obtener un cuadro completo de la comunicación en japonés, se han analizado conversaciones entre estudiantes universitarios japoneses en un contexto relajado y de confianza para estudiar el índice de realización de actos disentivos, así como su tipología y frecuencia.

Los resultados demuestran que, en el contexto estudiado, los jóvenes japoneses no difieren de los españoles o estadounidenses en la frecuencia de realización de los actos de desacuerdo. Más aún, muestran mayor preferencia por los actos directos que los indirectos, aunque se intenta evitar la fórmula

de negación explícita *iya/chigau* en favor del uso de antónimos y otras locuciones de donde se puede derivar la disensión. Por otro lado, más de la mitad de estos actos directos no van precedidos de ningún tipo de prefacio que indique una vacilación en la formulación de la disconformidad, por lo que se producen de forma abierta y clara. Estos resultados están en consonancia con otros estudios previos sobre actos disentivos en otros contextos, como programas de televisión (Honda 2002, Saft 1999) o juntas de profesores (Saft 2004), que afirman que la disensión directa y clara se produce con relativa frecuencia.

Debido a la falta de espacio, no se han podido analizar detalladamente las realizaciones de los actos nucleares, como, por ejemplo, la incidencia de atenuadores o agravantes del grado de imposición de los actos disentivos. Tampoco hemos podido revisar las posibles elaboraciones de dichos actos en forma de justificaciones,

argumentaciones, etc. que tienden también a atenuar la posible descortesía del enunciado. Todos estos aspectos serían objeto de futuros análisis, así como la obtención de datos de otros contextos de interacción, con el fin de conseguir una visión más completa del estilo comunicativo de los japoneses, tanto en contextos *soto* como *uchi*.

## Bibliografía

- BLUM-KULKA, Shoshana, Juliane House y Gabriele Kasper (eds). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood (Nueva Jersey), Ablex, 1989.
- BOUSFIELD, Derek. «Impoliteness, preference organization and conductivity». *Multilingua*, vol. 26, 2007, pp. 1-33.
- DU BOIS, J. W., S. Cumming, S. Schütze-Coburn, and D. Padino (eds.). *Discourse transcription. Santa Barbara Papers in Linguistics (Vol. 4)*. Santa Bárbara, University of California Press, 1992.
- BROWN, Penelope y Steven C. Levinson. *Politeness: Some universals of language use*. Cambridge, Cambridge University Press, 1987 [1978].
- HONDA, Atsuko. «Conflict management in Japanese public affairs talk shows». *Journal of Pragmatics*, vol. 34, 2002, pp. 573-608.
- JEFFERSON, Gail. «Glossary of transcript symbols with an introduction», in Lerner, Gene H. (ed.). *Conversation Analysis: Studies from the first generation*. Amsterdam/Filadelfia, John Benjamins, 2004, pp. 13-31.
- LOCHER, Miriam. *Power and politeness in action: Disagreements in oral communication*. Berlín, Mouton de Gruyter, 2004.
- LOCHER, Miriam. «Polite behavior within relational work: The discursive approach to politeness». *Multilingua*, vol. 25, 2006, pp. 249-267.
- LÓPEZ SAKO, Nobuo Ignacio. «Collecting production data in cross-cultural pragmatics: a case for elicited conversations and role plays». *Interlingüística*, vol. 18, 2009, pp. 673-682.
- MAYNARD, Senko K. *Japanese communication: Language and thought in context*. Honolulu, University of Hawai'i Press, 1997.
- NAKAYAMA, Shigeru. *Science, technology and society in postwar Japan*. Oxon (Reino Unido) y Nueva York (EEUU), Routledge, 2010 [1991].
- POMERANTZ, Anita. «Agreeing and disagreeing with assessments: some features of preferred/dispreferred turn shapes», en J.M. Atkinson y J. Heritage (eds.), *Structures of social action*. Cambridge, Maison des Sciences de l'Homme y Cambridge University Press, 1984, pp. 57-101.
- SACKS, Harvey. «On the preference for agreement and contiguity in sequences in conversation», en G. Button y J. R. E. Lee (eds.), *Talk and social organization*. Cleveendon/Filadelfia, Multilingual Matters, 1987 [1973], pp. 54-69.
- SACKS, Harvey, Emmanuel Schegloff y Gail Jefferson. «A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation». *Language*, vol. 54(4), 1974, pp. 696-735.
- SAFT, Scott. «Some uses and meanings of Utterance: Initial *iya* in Japanese Discourse», en N. Akatsuka, H. Hoji, S. Iwasaki, S. Sohn y S. Strauss (eds.). *Japanese/Korean Linguistics*, vol. 7, 1998, pp. 121-137.
- SAFT, Scott. «Conflict as interactional accomplishment in Japanese: Arguments

- in university faculty meetings». *Language in Society*, vol. 33, 2004, pp. 549-584.
- SEARLE, John. *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge, Cambridge University Press, 1969.
- SUGIMOTO, Yoshio. *An introduction to Japanese society*. 2ª ed. Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- TERKOURAFI, Marina. «Beyond de micro-level in politenessresearch». *Journal of Politeness Research*, vol. 1, 2005, pp. 263-280.
- TSUI, Amy B. *English Conversation*. Oxford, Oxford University Press, 1994.
- WATANABE, Suwako. «Cultural differences in framing American and Japanese group discussions», en D. Tannen (ed.), *Framing in discourse*. Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 1993, pp. 176-209.
- WATTS, Richards. *Politeness*. Berlín, Mouton de Gruyter, 2003.
- silencio transcurre, medido en décimas de segundo (*grosso modo*). El subrayado indica un mayor énfasis o intensidad en la enunciación. Puede ir bajo una sílaba o palabra, dependiendo del elemento enfatizado. Los dos puntos (dos o más) indican una prolongación o alargamiento del sonido anterior, normalmente una vocal. Cuanto más largos los dos puntos, más larga la prolongación del sonido. Las flechas indican subidas o bajadas de tono. Si se usan individualmente, ↑ indica un contorno prosódico ascendente, sin que se interprete como interrogación. ↓ indica un contorno prosódico descendente, especialmente donde no se esperaría dicho contorno, como por ejemplo en mitad de un turno de habla. Cuando se utilizan juntas al lado de una sola palabra, indican un cambio tonal enfático, con una subida repentina seguida de una bajada abrupta. El signo de interrogación indica una subida de entonación que se interpreta como un enunciado interrogativo. Las letras en mayúscula indican un volumen más alto en relación con el volumen general de la conversación. Los símbolos de grado al

**Apéndice: Glosario de símbolos de transcripción utilizados (adaptado de Du Bois y otros 1992 y Jefferson 2004)**

- [ El corchete izquierdo indica el punto de inicio del solapamiento o habla simultánea.
- ] El corchete derecho indica el punto donde termina el solapamiento o habla simultánea termina.
- (.) Un punto entre paréntesis indica un breve intervalo de silencio con una duración inferior a una décima de segundo (*grosso modo*). Puede estar situado en el interior de un turno de habla o entre turnos.
- (0.0) Los números entre paréntesis señalan la el tiempo de PALABRA °palabra°

principio y al final de una expresión (palabra, sintagma, proposición) indican un volumen muy bajo o susurro. La *arroba* indica una carcajada

@

T000 o un enunciado entre risas. La letra *T* seguida de un número indica el número del turno dentro de la conversación analizada.

## Notas

1. «Los japoneses a menudo se sienten vulnerables, frustrados y heridos porque su forma de negociar no les permite expresar su disconformidad, resentimiento o ira de una manera tan explícita como sus homólogos estadounidenses. (Nota: todas las traducciones son mías mientras no se especifique lo contrario).»

2. «Uno no puede debatir cándidamente sobre asuntos delicados en situaciones *soto*, pero puede romper la confidencialidad sin problema en contextos *uchi*. En el contexto de la interacción humana, mientras que los aspectos *soto* de las personas individuales y de los grupos representan las apariencias externas superficiales, sus realidades *uchi* representan su esencia fundamental y sus posturas verdaderas.»

3. «A menudo se invoca la distinción entre la fachada, que se ajusta a la norma de forma adecuada y correcta, y la realidad, que puede ser reprobable para el público pero que se adopta en privado y entre personas allegadas.»

4. «Los estudios sobre la sociedad japonesa están incompletos si los investigadores examinan únicamente sus aspectos *tatema*, *omote* y *soto*. Podrán adquirir una visión completa solo si indagan en los aspectos *honne*, *ura* y *uchi* de la sociedad japonesa.»

5. Según Nakayama (2010 [1991]: 22), este tipo de reuniones fueron inauguradas por el físico Shoichi Sakata en la Universidad Imperial

de Nagoya en el año 1946, como una forma democrática e igualitaria de tomar decisiones en el mundo científico, en un intento de alejarse del sistema jerárquico de gestión que prevalecía hasta la Segunda Guerra Mundial. Este nuevo sistema se extendió por todas las instituciones académicas de Japón.

6. La situación puede ser *uchi*, pero no necesariamente *honne* (本音, «intención u opinión real») o *ura* (裏, «interior oculto, reverso»), pues la presencia de una grabadora de audio y una videocámara pueden haber impedido expresar de forma totalmente abierta y sincera lo que piensan y sienten. Sin embargo, sí que se cumple la condición *uchi*, al ser una conversación entre amigos de la misma edad.

7. En pragmática, los actos iniciativos son aquellos que inician una secuencia conversacional en los denominados pares de adyacencia (ver nota 8), como por ejemplo, preguntas, ofrecimientos, invitaciones, etc. Los actos de respuesta, por su parte, corresponden a aquellos que se producen como segunda parte en los pares de adyacencia, como la respuesta a una pregunta, la aceptación de un ofrecimiento o invitación, etc. (véase también Tsui 1994: 241).

8. En el Análisis de la Conversación se descubrió que en muchas ocasiones las secuencias conversacionales están

organizadas por pares de adyacencia. Por ejemplo, una pregunta sería la primera parte de un par de adyacencia donde la segunda parte correspondería a la respuesta a dicha pregunta. Una invitación sería la primera parte de otro par donde una aceptación o rechazo de dicha invitación representaría la segunda parte, etc.

9. Para una exposición más detallada sobre los actos de habla directos e indirectos, véase Blum-Kulka (1987).

10. Existen cuatro reglas de autenticidad para que un acto sea válido: de contenido proposicional, preparatoria, de sinceridad y esencia, y las formas convencionalmente indirectas de realización de actos de habla se relacionan con el cuestionamiento de la validez de estas reglas de autenticidad. Sobre las reglas de autenticidad, véase Searle (1975) y sobre la relación entre las formas indirectas convencionales y dichas reglas, véase Brown y Levinson (1987: 137).

11. Para una explicación mucho más elaborada de los diferentes actos, véase López Sako (2008a). Los actos indirectos no convencionales, por su misma naturaleza, no se pueden clasificar.

12. En pragmática, *realizativo explícito* hace referencia al predicado que, de forma expresa, marca un acto de habla en cuestión. Así, por ejemplo, en el caso del desacuerdo, el realizativo *sansei shinai* («estoy en desacuerdo») muestra explícitamente el enunciado como un acto de habla de oposición o disensión. En el uso de este término, junto con el siguiente (Deducible de la locución), seguimos a Blum-Kulka, House y Kasper (1989).

13. Los ejemplos expuestos aquí están

tomados del corpus de datos obtenidos en mi investigación.

14. Véase el Glosario de símbolos de transcripción en el Apéndice.

15. Véase Sacks (1987) y Sacks, Schegloff y Jefferson (1974).

16. En este sentido, Pomerantz (1984) y Bousfield (2007) afirman que los segundos miembros del par *preferentes* tienden a realizarse de forma inmediata, sin ningún tipo de vacilación, mientras que los *no preferentes* suelen llevar algún prefacio para retrasar la realización del acto *no preferente*.

17. Término traducido del original inglés *latching*, utilizado en el argot del Análisis de la Conversación.

18. Aunque podemos considerar otros aspectos relacionados con la secuenciación de los turnos, los omitimos aquí por falta de espacio.

19. En pragmática, se entiende por acto nuclear (*head act*, en inglés) la parte del enunciado que se relaciona más directamente con el acto comunicativo en cuestión. Si se identifica una proposición cuya fuerza ilocutiva es directa, ésta será el acto nuclear. En ausencia de un acto ilocutivo directo, la proposición indirecta cuya fuerza ilocutiva se relacione con el tipo de acto de forma más evidente pasará a considerarse el acto nuclear.

20. Para una exposición sobre este método de recogida de datos y su comparación con otros diseños empíricos de investigación, véase: López Sako (2009).

21. Véase el Glosario de símbolos de transcripción en el Apéndice.

22. En la categoría de «Otros» se incluyen aquellos turnos de palabra que eran difíciles de categorizar por su complejidad semántica o estructural.