



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN LINGÜÍSTICA
ESCUELA NACIONAL DE LENGUAS, LINGÜÍSTICA Y TRADUCCIÓN

Las representaciones sociales de hispanohablantes y hablantes nativos del japonés
sobre *keigo*

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRA EN LINGÜÍSTICA APLICADA

PRESENTA:
KATHARINA ANTONIA MICHIKO TREMMEL

TUTORA:
DRA. NOËLLE ANNIE GROULT BOIS
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN LINGÜÍSTICA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Agradezco a mi directora de tesis, la Dra. Noëlle Annie Groult Bois, así como a la Mtra. Kazuko Nagao Nozaki por sus consejos, comentarios, críticas y aportaciones a esta tesis.

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México y a su Escuela Nacional de Lenguas, Lingüística y Traducción por brindarme la oportunidad de llevar a cabo mis estudios. Asimismo al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por su beca con la que fui beneficiada durante mis estudios de Maestría en Lingüística Aplicada (MLA).

Agradezco a mis sinodales la Dra. María del Carmen Curcó Cobos, la Dra. María del Carmen Contijoch Escontría, la Dra. Silvia López del Hierro y la Mtra. Kazuko Nagao Nozaki por sus valiosos comentarios y su tiempo.

Agradezco a todos mis profesores de la Maestría por haberme enseñado el conocimiento y las herramientas que se requieren para realizar una investigación en el área de la Lingüística Aplicada y a mis profesores en la Universidad Kanazawa por haber despertado mi interés en *keigo*.

Agradezco a todo el personal de la Coordinación del Posgrado por su apoyo en asuntos administrativos.

Agradezco a cada uno de mis participantes del estudio. Sin sus aportaciones y su apoyo, esta investigación no hubiera sido posible.

Agradezco a la Mtra. Kazuko Nagao Nozaki, al Prof. Ricardo Cornejo Ávila, Jefe del Departamento de Ruso, Lenguas Asiáticas y Griego Moderno y a la Mtra. Vania De la Vega Shiota González por su apoyo en la búsqueda de mis participantes.

Agradezco a la Mtra. Nadia Ramos Cortina, Coordinadora de Japonés en el Departamento de Lenguas Indoeuropeas y Orientales del Centro de Lenguas Extranjeras Unidad Santo Tomás del Instituto Politécnico Nacional por haberme dado la oportunidad de pilotear los instrumentos en su clase de japonés y a cada uno de sus alumnos por su tiempo y sus comentarios valiosos para mejorar los instrumentos.

Agradezco a mi esposo Jaime, a mi perro Argos por su paciencia, su apoyo y su amor y a mis padres Anton y Hiroko por hacer posible este camino y darme las raíces y alas para poder crecer.

Agradezco a mis abuelos Kenichi y Misako y a mi familia del lado japonés por haberme enseñado a valorar mi descendencia japonesa y hacerme comprender la lengua y cultura de mi otro país de origen.

Agradezco a mis amigos la Dra. Tirsia Colmenares Roa, el Mtro. Víctor Aarón Martínez Zirate, la M. en C. Jamie Zabicky López y el Mtro. Carlos Fernando Corona Torres por sus revisiones, su apoyo y sus comentarios valiosos.

Agradezco a mis compañeros de la MLA. Fue una experiencia inolvidable estar y estudiar con ustedes.

Índice

Agradecimientos	II
Índice de tablas	VIII
Índice de esquemas	X
Índice de gráficas	XI
Índice de cuadros	XII
Abreviaciones	XII
Sinopsis	XIII
1. Introducción	14
1.1 Estado del Arte de las investigaciones del <i>keigo</i> y la justificación del estudio	17
1.2 Organización de la tesis	24
2. Marco teórico I	26
2.1 El sistema honorífico	26
2.2 Las relaciones interpersonales <i>jō-ge</i> vs. <i>shin-so</i> y conceptos sociales importantes en la sociedad japonesa	49
2.3 Diferentes definiciones y modelos teóricos de la cortesía – una sinopsis	56
2.3.1 El modelo de cortesía basado en la imagen de Brown y Levinson (1987)	60
2.3.2 La cortesía japonesa – la distinción entre <i>wakimae-hatarakikake</i> por Ide (1989, 1992, 2006)	70

3.	Marco teórico II	77
3.1	El concepto de las RS – una explicación	77
3.2	El desarrollo histórico de las RS	81
3.3	Los contenidos y las funciones de las RS	85
3.4	<i>Keigo</i> – un objeto de representación	92
3.5	El discurso – algunas definiciones	94
3.6	El análisis de discurso – una definición	98
3.7	La modalidad del lenguaje según Calsamiglia y Tusón (1999)	99
4.	Metodología de la investigación	104
4.1	El estudio	104
4.2	La descripción de los participantes	106
4.3	Los instrumentos	111
4.3.1	El diseño y el objetivos del cuestionario	113
4.3.2	El diseño y el objetivos del mapa asociativo	115
4.3.3	El diseño y el objetivos de la entrevista	115
4.4	El pilotaje y la aplicación de los instrumentos	117
4.5	Análisis de los datos	119
5.	Presentación e interpretación de los hallazgos	125
5.1	Las RS sobre el <i>keigo</i>	125
5.1.1	La RS sobre el <i>keigo</i> de los participantes japoneses empleados	126
5.1.1.1	Los conceptos expresados por los japoneses empleados	129
5.1.1.2	Los datos generados en el mapa asociativo por los japoneses empleados	135
5.1.2	La RS sobre el <i>keigo</i> de los participantes japoneses universitarios	139
5.1.2.1	Conceptos expresados por los japoneses universitarios	142

5.1.2.2	Los datos generados en el mapa asociativo por los japoneses universitarios	149
5.1.3	La RS sobre el <i>keigo</i> de los participantes mexicanos empleados	153
5.1.3.1	Conceptos expresados por los mexicanos empleados	156
5.1.3.2	Los datos generados en el mapa asociativo por los mexicanos empleados	162
5.1.4	La RS sobre el <i>keigo</i> de los participantes mexicanos universitarios	165
5.1.4.1	Conceptos expresados por los mexicanos universitarios	169
5.1.4.2	Los datos generados en el mapa asociativo por los mexicanos universitarios	176
5.1.5	Las RS sobre el <i>keigo</i> por los participantes japoneses y mexicanos – una visión general	179
5.1.6	El uso del <i>keigo</i> en el ámbito familiar	184
5.2	La práctica de los registros por los participantes en este estudio	188
5.2.1	El uso de los registros por los participantes japoneses	189
5.2.2	El uso de los registros por los participantes mexicanos	195
5.2.3	El uso de los registros por los participantes japoneses y mexicanos – una visión general	201
5.3	El papel del conocimiento cultural en las RS	211
5.3.1	La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los japoneses empleados	211
5.3.2	La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los japoneses universitarios	215
5.3.3	La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los mexicanos empleados	217

5.3.4	La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los mexicanos universitarios	221
5.3.5	Las RS acerca de la cultura japonesa y mexicana por los participantes – una visión general	224
6.	Conclusión y futuras perspectivas	227
7.	Bibliografía	246
8.	Anexo	256

Índice de tablas

Tabla 2-1:	La clasificación de Minami (1987)	28
Tabla 2-2:	Las categorías y subcategorías para definir el <i>keigo</i>	30
Tabla 2-3:	Ejemplo de la forma cortés o <i>teineigo</i> en el japonés de Shibatani (1990)	33
Tabla 2-4:	Ejemplo de la reverencia al sujeto o <i>sonkeigo</i> en el japonés de Shibatani (1990)	33
Tabla 2-5:	Ejemplo de la reverencia al objeto o <i>kenjōgo</i> en el japonés de Shibatani (1990)	33
Tabla 2-6:	Combinaciones representativas de las formas cortés y honoríficas de Shibatani (1990)	34
Tabla 2-7:	Ejemplo de la distinción referencial (Shibatani, 1990)	36
Tabla 2-8:	La categorización del <i>keigo</i> por el Ministerio de Educación de Japón (2007)	37
Tabla 2-9:	Ejemplos del uso de <i>kenjōgo</i> I y <i>kenjōgo</i> II o <i>teichōgo</i>	41
Tabla 2-10:	Una comparación entre <i>teichōgo</i> y <i>teineigo</i>	43
Tabla 2-11:	Las posibilidades de combinación del <i>bikago</i> con la forma simple y <i>teineigo</i>	44
Tabla 2-12:	Las características de cada categoría según Miyake (1994)	55
Tabla 2-13:	Los diferentes modelos de cortesía	58
Tabla 2-14:	Los diferentes actos amenazadores según Brown y Levinson (1987)	63
Tabla 2-15:	Las características de la cortesía positiva y negativa	65
Tabla 2-16:	Las estrategias de la cortesía positiva	66
Tabla 2-17:	Las estrategias de la cortesía negativa	67
Tabla 2-18:	Las ventajas de las diferentes estrategias	67
Tabla 2-19:	Discernimiento vs. volición según Ide (1989)	74
Tabla 3-1:	El contenido global de las RS según Araya (2002)	87
Tabla 3-2:	Las funciones del NC según Araya (2002)	89
Tabla 3-3:	Las funciones de los EP según Abric (2001)	89
Tabla 3-4:	Las funciones de las RS según Abric (2001)	91
Tabla 3-5:	Las diferentes modalidades según Calsamiglia y Tusón (1999)	100
Tabla 3-6:	Las demás modalidades conforme a Calsamiglia y Tusón (1999)	103
Tabla 4-1:	Las características establecidas para seleccionar a los participantes	106
Tabla 4-2:	Los demás países de estancia de los participantes japoneses	110

Tabla 4-3:	Los métodos de recolección de datos, las preguntas de investigación y objetivos	113
Tabla 4-4:	Los cambios posibles en las variables	114
Tabla 4-5:	Las preguntas de investigación, sus objetivos, los instrumentos y los tipos de análisis usados	124
Tabla 5-1:	Los conceptos encontrados en el NC	134
Tabla 5-2:	Los conceptos encontrados en la periferia cercana	135
Tabla 5-3:	Los conceptos en la periferia	138
Tabla 5-4:	Los conceptos encontrados en el NC	147
Tabla 5-5:	Los conceptos encontrados en la periferia cercana	149
Tabla 5-6:	Los conceptos en la periferia	152
Tabla 5-7:	Los conceptos encontrados en el NC	162
Tabla 5-8:	Los conceptos encontrados en la periferia cercana	162
Tabla 5-9:	Los conceptos en la periferia	165
Tabla 5-10:	Los conceptos encontrados en el NC	174
Tabla 5-11:	Las categorías encontradas en la periferia cercana	175
Tabla 5-12:	Los conceptos en la periferia	178
Tabla 5-13:	Los elementos encontrados en el NC	183
Tabla 5-14:	Las modalidades encontradas en los discursos y su interpretación/ explicación	184
Tabla 5-15:	Las situaciones donde se usaron el <i>keigo</i> y <i>keigo/ teineigo</i> por los participantes japoneses	192
Tabla 5-16:	Las variables que provocaron un uso del <i>keigo</i> o <i>keigo/ teineigo</i>	194
Tabla 5-17:	Las situaciones donde se usaron el <i>keigo</i> y <i>keigo/ teineigo</i> por los participantes mexicanos	199
Tabla 5-18:	Las variables que provocaron un uso del <i>keigo</i> o <i>keigo/ teineigo</i>	200
Tabla 5-19:	Comparación entre la cultura japonesa y mexicana	225
Tabla 6-1:	Contrastación de los elementos en los NC y algunos EP	236
Tabla 6-2:	La etiqueta teórica y la etiqueta vivida	237

Índice de esquemas

Esquema 2-1:	La categorización del <i>keigo</i> según Shibatani (1990)	33
Esquema 2-2:	<i>Sonkeigo</i>	38
Esquema 2-3:	<i>Kenjōgo</i>	39
Esquema 2-4:	<i>Kenjōgo</i> II o <i>teichōgo</i>	40
Esquema 2-5:	Escenario a	46
Esquema 2-6:	Escenario b	46
Esquema 2-7:	Escenario c	47
Esquema 2-8:	Escenario d	48
Esquema 2-9:	La relación superior-inferior (<i>jō-ge kankei</i>)	51
Esquema 2-10:	La relación cercanía-distancia (<i>shin-so kankei</i>)	53
Esquema 2-11:	Las relaciones de <i>uchi-soto-yoso</i> según Miyake (1994)	54
Esquema 2-12:	El constructivismo cultural según Blum-Kulka (1992)	59
Esquema 2-13:	El modelo de cortesía según Brown y Levinson (1987)	64
Esquema 3-1:	La relación triangular entre Ego, Alter y Objeto	81
Esquema 3-2:	La modalidad alética conforme a Calsamiglia y Tusón (1999)	101
Esquema 3-3:	La modalidad epistémica conforme a Calsamiglia y Tusón (1999)	102
Esquema 3-4:	La modalidad deóntica conforme a Calsamiglia y Tusón (1999)	102
Esquema 4-1:	La esquematización detallada de los participantes con sus características	108
Esquema 4-2:	Línea del tiempo del momento de aplicación de los instrumentos	117
Esquema 4-3:	El “paradigma de codificación” según Strauss, Corbin 1990 elaborada por Böhm (2004)	122
Esquema 4-4:	La sucession de los pasos analíticos	124
Esquema 5-1:	La RS de los participantes japoneses con experiencia laboral	127
Esquema 5-2:	Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo	137
Esquema 5-3:	La RS de los participantes japoneses universitarios	140
Esquema 5-4:	Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo	151
Esquema 5-5:	La RS de los participantes mexicanos empleados	154

Esquema 5-6:	Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo	164
Esquema 5-7:	La RS de los participantes mexicanos universitarios	167
Esquema 5-8:	Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo	177
Esquema 5-9:	La RS acerca del <i>keigo</i>	180
Esquema 5-10:	La manera de hablar en el ámbito familiar de los participantes japoneses empleados	185
Esquema 5-11:	La manera de hablar en el ámbito familiar de los participantes japoneses universitarios	186
Esquema 5-12:	La cultura japonesa con sus características	212
Esquema 5-13:	La cultura mexicana con sus características	213
Esquema 5-14:	La cultura japonesa con sus características	215
Esquema 5-15:	La cultura mexicana con sus características	216
Esquema 5-16:	La cultura japonesa con sus características	218
Esquema 5-17:	La cultura mexicana con sus características	219
Esquema 5-18:	La cultura japonesa con sus características	221
Esquema 5-19:	La cultura mexicana con sus características	222
Esquema 6-1:	La RS y sus elementos que la circundan	243

Índice de gráficas

Gráfica 4-1:	Presentación de los participantes	106
Gráfica 4-2:	Las lenguas extranjeras conocidas por los participantes	110
Gráfica 5-1:	Los conceptos del NC y de los EP cercanos	128
Gráfica 5-2:	Los conceptos del NC y de los EP cercanos	141
Gráfica 5-3:	Los conceptos del NC y de los EP cercanos	155
Gráfica 5-4:	Los conceptos del NC en la RS de los participantes mexicanos universitarios	168
Gráfica 5-5:	Los conceptos de los NC condensados de las RS	181
Gráfica 5-6:	El uso de los registros por los empleados japoneses	189

Gráfica 5-7:	Los usos de los registros por los empleados japoneses en los diversos ámbitos	190
Gráfica 5-8:	El uso de los registros por los estudiantes japoneses	191
Gráfica 5-9:	Los usos de los registros por los estudiantes japoneses en los diversos ámbitos	191
Gráfica 5-10:	El uso de los registros por los empleados mexicanos	195
Gráfica 5-11:	El uso de los registros por los empleados mexicanos en los diversos ámbitos	196
Gráfica 5-12:	El uso de los registros por los estudiantes mexicanos	197
Gráfica 5-13:	El uso de los registros por los estudiantes mexicanos en los diversos ámbitos	198
Gráfica 5-14:	Los diferentes usos de los registros	206
Gráfica 5-15:	Los usos de registros en los tres ámbitos diferentes por cada grupo de participantes	209

Índice de cuadros

Cuadro 5-1:	<i>Keigo</i> y su uso en los ámbitos	205
Cuadro 5-2:	La cultura japonesa y la cultura mexicana	224

Abreviaciones

ACC	accusative	NOM	nominative	POLITE	polite form
GEN	genitive	Q	question	PROG	progressive
HON	honorific form	PART	particle	PTCP	participle
NEG	negation	PAST	past	TOP	topic
				*	agramatical/ colloquial

Sinopsis

El propósito de esta tesis es investigar las **representaciones sociales** (RS) acerca del *keigo* por los hablantes nativos del japonés e hispanohablantes de México. Asimismo, se pretende destacar la relación entre las RS y la práctica del *keigo* y, de igual manera, la influencia del conocimiento cultural de ellas.

El objeto de este trabajo son el *keigo* o los honoríficos en japonés y la cortesía verbal. El fundamento teórico en este trabajo son el análisis discursivo de la modalidad lingüística por Calsamiglia y Tusón (1999) la teoría de las RS elaborada por Moscovici (1961); se aplicaron tres instrumentos: un cuestionario con preguntas acerca de situaciones de habla, un mapa asociativo y una entrevista semi-guiada a 10 participantes japoneses y 13 mexicanos.

Los datos arrojados por el cuestionario y el mapa mental se procesaron a través de diferentes vaciados. Las entrevistas se analizaron bajo la **teoría fundamentada** (TF) y la modalidad lingüística conforme Calsamiglia y Tusón (1999).

Los resultados de este estudio evidencian que los conceptos importantes en el uso del *keigo* son: la *posición alta en la jerarquía social*— expresada mediante la edad o el estatus—, la *distancia (falta de confianza)*, el contexto *ámbito laboral*, la *obligación* y el *trasfondo socio-cultural de las normas de etiqueta y cortesía*. Otros conceptos predominantes son la *inseguridad* que tienen los hablantes japoneses y mexicanos acerca del *keigo* y el aprendizaje de esta forma a través de la *inmersión* en el contexto cultural japonés.

1. Introducción

“Las lenguas viven en el discurso y a través de él. Y el discurso –los discursos– nos convierten en seres sociales y nos caracterizan como tales.”

H. Calsamiglia Blancafort y A. Tusón Valls

Las investigaciones acerca del *keigo*¹ han sido realizadas por varios investigadores en el mundo oriental y occidental con diversas explicaciones y categorizaciones del mismo concepto de esta forma lingüística. La investigación acerca del este tema se desarrolló como un área de estudio académico a partir de la era Meiji (1868-1912) (Kubota, 1990; Wetzel, 2004). El interés acerca del *keigo* no se centró inicialmente en el ambiente japonés, sino en el de los misionarios de Portugal o de los Países Bajos, que llegaron a Japón justo en esta era y empezaron a realizar estudios acerca de este fenómeno lingüístico y socio-cultural con su propia metodología occidental (Wetzel, 2004).

Se puede observar que el interés académico respecto al *keigo* es bastante profundo. No solamente se realizaron estudios meramente descriptivos acerca de éste, sino también investigaciones, como las que realizaron Kubota (1992) y Neustupný (1987), quienes toman en cuenta a los hablantes con sus problemas con el uso adecuado del *keigo*. Kubota (1992) da varios ejemplos concretos de las dificultades que tienen los extranjeros con el lenguaje honorífico en el japonés. Un ejemplo es el del Sr. Fischer, un hablante nativo del alemán, una lengua con el sistema de *Tu/Vous*, conforme a la clasificación de Brown y Gilman (1960), y parecida al español. El Sr. Fischer es un académico en el campo de la

¹ Para las transliteraciones de las expresiones japonesas se respetó el sistema de romanización Hepburn へボン式. Sin embargo, solamente las vocales largas se marcaron con macrón como, por ejemplo, *ō*.

literatura japonesa con conocimientos en lenguas germanas, romances y eslavas. Él mismo describe sus impresiones sobre el *keigo* o la manera de hablar formalmente. Para él, su uso no se puede aprender solamente a través de libros. Durante el primer año de su estancia en Japón, Fischer no pudo hacer amigos. Después de un tiempo, él entendió la razón de su incapacidad de establecer relaciones de amistad con japoneses. Resulta que hablaba con las personas en un registro demasiado formal. Además usaba la lengua honorífica para mujeres, imitando a su maestra de japonés. Por no haber podido distinguir el momento adecuado para hablar formalmente e informalmente y no usar el *keigo* adecuado para su género, Fischer no logró crear cercanía con las personas. El Sr. Fischer no es el único extranjero que tiene un problema en el uso del *keigo*.

Neustupný (1987) observa también que los extranjeros tienen dificultades con el *keigo* dependiendo de su historia de adquisición de la lengua japonesa. Por ejemplo, una persona que adquirió la lengua japonesa por medio de un intercambio escolar, y principalmente usando el japonés en un contexto familiar y entre amigo (*uchi*), muestra una fluidez considerable en situaciones *endogrupales*, pero muestra problemas en dirigirse hacia personas en situaciones *exogrupales* (*soto*, *yoso*).

Por el contrario, una persona que aprende la lengua japonesa en cursos de japonés se ve expuesta al lenguaje honorífico *keigo*, ya que pertenece al plan de estudios. Además, como principalmente se dirige hacia su maestro(a), quien pertenece al *exogrupo* (*soto*), existe una necesidad del uso del *keigo*.

Sin embargo, no solamente los hablantes no nativos, sino también los hablantes nativos, parecen tener dificultades con el *keigo*, ya que, según Dickel-Dunn (2011), se percibe a los estudiantes “mal preparados” para comportarse y hablar adecuadamente según las normas del mundo laboral en Japón. Por ende, el uso del *keigo* por los jóvenes

japoneses está percibido como “incompetente”. Por lo expuesto anteriormente, este trabajo busca encontrar las **representaciones sociales** (RS) del *keigo* de hablantes nativos de japonés e hispanohablantes con un nivel lingüístico intermedio o avanzado para poder prevenir estos problemas de entendimiento. De ahí, que las preguntas de investigación y los objetivos que se formulan en este estudio sean las siguientes.

Preguntas de investigación:

- ¿Cómo están constituidas las RS sobre el *keigo* de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?
- ¿Qué relación existe entre la práctica y la RS sobre el *keigo* de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?
- ¿Qué papel juega el conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el *keigo* de estos participantes?

Objetivos:

- Identificar qué RS del *keigo* tienen los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.
- Identificar la relación entre el uso del *keigo* con la RS de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.
- Analizar las posibles influencias del conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el *keigo* de estos participantes y relacionarlas.

En la próxima sección de este trabajo, se justificará la investigación sobre las RS del *keigo* de hablantes nativos del japonés e hispanohablantes de México con conocimiento acerca del japonés y del *keigo*.

1.1 Estado del Arte de las investigaciones del *keigo* y la justificación del estudio

Las investigaciones acerca del *keigo* son amplias y diversas. Burdelski (2010) investigó el proceso de socialización de niños en Japón a partir de rutinas de cortesía en una institución preescolar a través de un análisis etnológico y lingüístico de las estrategias verbales y no verbales, que los maestros implementan para fomentar las rutinas de cortesía y de aplicación de estas mismas por los niños entre ellos. Geyer (2013), por otro lado, investigó el uso de los honoríficos en el contexto de una cena familiar y en juntas de una Facultad, considerando que las normas sociales en cada contexto en particular influyen en el uso de los honoríficos. Cynthia Dickel Dunn (2011) realizó un estudio cualitativo sobre los entrenamientos de cursos de etiqueta, los cuales incluyen una presentación didactizada de los honoríficos para trabajadores en empresas en Tokyo en el año 2008.

Por otra parte, Mutsuko Endo Hudson (2011) investiga el uso de los honoríficos en la interacción realizada por, se basa en un análisis de 12 conversaciones entre estudiantes nativos del japonés con sus profesores, con una duración que varía entre 4 y 44 minutos cada una. Las conversaciones fueron grabadas visual y auditivamente en cinco universidades, dos públicas y tres privadas, en Tokyo, Nagoya y Osaka, en abril de 2007. Los identificadores de los participantes fueron creados según su estatus universitario (*G: graduate; U: undergraduate; P: professor*) y género (masculino vs. femenino). Endo Hudson (2011) partió de dos hipótesis, los cuales son: 1. Los estudiantes universitarios no usan tantos honoríficos de referente cuando hablan con el profesor, 2. El uso de los

honoríficos por los estudiantes universitarios está delimitado a los honoríficos de destinatario (*desu/ masu*) y no honoríficos de referente. Aquí resulta que los estudiantes usaban básicamente los honoríficos de destinatario (*desu/ masu*), pero también se identificó el uso de los honoríficos de referente en las conversaciones con los maestros. El dato en esta investigación presentó la existencia de una variación del uso del *keigo* entre los estudiantes y también dentro de la misma conversación.

Otro estudio pertenece a Andrew Barke, realizado en 2010, en el cual el investigador analiza el uso de los honoríficos en los primeros 191 minutos de una serie de televisión llamada *Motokare*, producida en el año 2003. Aquí resulta que el uso de los honoríficos no son determinados por las reglas determinadas por factores contextuales, sino por la interacción entre los hablantes en su vida cotidiana.

Más investigaciones acerca del uso de las formas honoríficas en el japonés fueron realizadas por varios investigadores como Minegishi Cook (1999), acerca del uso mezclado de la forma cortés con *-masu* y la forma simple. Este estudio demuestra la complejidad del significado del uso mezclado de la forma cortés con *-masu* y la forma simple, ya que un uso mezclado no da automáticamente el índice de una diferencia del estatus social entre los hablantes y tiene un significado situacional que está influido por factores contextuales.

Otro estudio fue realizado por la misma académica (2013) acerca del uso o no uso de honoríficos de referente para la construcción de la identidad de un vendedor y de un científico, quien fue invitado a un canal de compras en la televisión japonesa. Shibamoto-Smith (2011) realizó un estudio acerca del uso de honoríficos en un debate político en la televisión, Okamoto (2002) investigó la relación entre los honoríficos y la ironía, y Tanaka (2011) examinó el uso de los honoríficos a través de datos recolectados de una

junta interna en una empresa japonesa. Otro estudio valioso acerca del uso del *keigo* fue realizado por Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura y Jeong (2016). Este instituto publicó en el año 2016 los resultados de un estudio longitudinal sobre el uso del *keigo* por japoneses de diferentes edades y niveles educativos en Okazaki, una ciudad en la prefectura de Aichi. Esta investigación se llevó a cabo en los años 1953 (434 muestras), 1972 (585 muestras) y 2008 (388 muestras) y aporta nuevos resultados diacrónicos acerca del uso del *keigo* por hablantes japoneses.

En el capítulo 5 de este trabajo se mencionarán algunos resultados relevantes publicados por Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura y Jeong (2016) acerca del uso del *keigo* por los hablantes en Okazaki para contrastarlos con los hallazgos del presente estudio.

Asato y Fukada (2004), por ejemplo, comparan la teoría de Brown y Levinson (1987) con las teorías de las expertas japonesas Ide (1989, 2006) y Matsumoto (1988, 1989, 1993)² y llegan a la conclusión de que esta teoría universalista no puede explicar el *keigo* en su complejidad total.

Aparte de estudios con un enfoque hacia una perspectiva pragmática, se realizaron estudios acerca de las actitudes de los hablantes sobre los honoríficos.

Wetzel (1994a), por ejemplo, realizó una investigación cuantitativa con 600 estudiantes japoneses y 100 trabajadores en oficinas en las regiones *Kanto* (Tokyo), *Kansai* (Osaka) y *Hokkaido* (Sapporo), para detectar las actitudes sobre el *keigo* a través de un examen subjetivo de reacción. En esta investigación se usó un cuestionario para calificar 12 muestras de voces en cuestiones de adjetivos calificativos positivos y negativos como *amable vs. frío*, *inteligente vs. no inteligente*, *positivo vs. negativo*,

² Citada en Asato y Fukada (2004).

educado vs. no educado, flexible vs. terco, cordial vs. estricto, masculino vs. femenino, capaz vs. incapaz, simpático vs. antipático, cortés vs. descortés. 8 de estas muestras son partes editadas de una conversación telefónica auténtica de hablantes nativos del japonés y de extranjeros, mientras que 4 de las 12 son muestras de voces, las cuales son el blanco de la investigación. Éstas pertenecen a actrices y actores japoneses. Todas las muestras de aproximadamente 1 minuto y medio son de un hablante requiriendo información sobre clases en una escuela de lenguas por teléfono. Se escogió una conversación telefónica para mantener la impersonalidad y justamente no revelar factores como la edad, clase social, la formación u ocupación, con tal de no generar prejuicios en los participantes.

Para los hablantes de las muestras se escribieron seis scripts: con un uso del *keigo* “correcto”, “incorrecto” y “mínimo”. Todas estas versiones se escribieron para hombre y mujer.

Wetzel (1994a) formula tres hipótesis, los cuales son: 1. Existe un conjunto (oculto) de actitudes positivas hacia el uso correcto del *keigo* (opuesto a no uso), las cuales son compartidas por todos los hablantes del japonés. Esta hipótesis se verificó en la investigación. Es decir, aparentemente existen actitudes positivas hacia el uso correcto del *keigo*. 2. Al respecto del uso incorrecto del *keigo*: a. el uso incorrecto se juzgará más negativamente que el no uso, la cual no se verificó en la encuesta, ya que no aparecieron actitudes negativas hacia un uso erróneo del *keigo*, pues muchos participantes de esta encuesta evaluaron a los hablantes positivamente, aunque se dieron cuenta del uso erróneo del *keigo*, y b. las evaluaciones negativas acerca del uso incorrecto del *keigo* serán más comunes entre mujeres que entre hombres. Aquí resulta que los hombres y las mujeres evaluaron a los hablantes diferentemente, también dependiendo de si la voz

pertenece a una persona del mismo género, como el hablante, o al género opuesto, y no se pudieron hacer generalizaciones que conformaran o refutaran la hipótesis completamente.

Aparte de la investigación cuantitativa, Wetzel (1994a) entrevista a algunos participantes para averiguar si existen diferencias en los resultados de la investigación cuantitativa y en las actitudes acerca del *keigo* expresados verbalmente por los participantes.

Compartiendo la conclusión de Wetzel (1994a), esta investigación causó más controversia que la resolución de ella. La mayoría de los participantes en el cuestionario fueron estudiantes. Además, la edad y la clase social no tienen un papel significativo que puedan posiblemente influir en la actitud y en el comportamiento de la persona. Es decir, representantes de la clase socio-económicamente alta eran más dispuestos a juzgar negativamente un uso del *keigo* incompetente o insuficiente. Al mismo tiempo, representantes de la clase socio-económicamente baja eran más informales en sus respuestas acerca del *keigo*.

Azuma (2010) replicó esta investigación con muestras de voz de aproximadamente un minuto de un hablante nativo del japonés y un hablante no nativo del japonés de los Estados Unidos Americanos. Ambos tienen experiencia con el entorno empresarial con su uso del *keigo*. El script se originó de una conversación entre dos empresarios japoneses en un entorno empresarial y se modificó para generar tres variantes: 1. con uso correcto del *keigo*, 2. sin uso del *keigo* y habla en la forma simple, y 3. con uso incorrecto del *keigo*. Para generar seis muestras diferentes, los hablantes imitaron tres voces diferentes.

Los participantes en este estudio fueron 56 empleados japoneses hombres de bancos en la región de Tokyo de 28 a 41 años y el experimento se llevó a cabo de junio a agosto del año 1997.

Un descubrimiento interesante de esta investigación es que los participantes japoneses mostraron una actitud más favorable hacia el hablante no nativo que hacia el nativo, aunque su japonés no era perfecto, ya que apreciaron el esfuerzo de los no nativos por hablar en japonés.

En relación con la corrección del uso del *keigo*, el uso incorrecto es visto más negativamente que la forma simple y el uso correcto. Este resultado es esperado dado que el uso apropiado del *keigo* es considerado muy importante en la cultura japonesa.

Sin embargo, en este estudio, no se toman en cuenta factores importantes para las actitudes como el género, la edad, la variante dialectal y los contextos particulares.

Wetzel e Inoue (1999) también realizaron un trabajo acerca del conocimiento vernáculo acerca del *keigo* a través del material didáctico que se usa en un programa de capacitación para empleados de oficina y fue desarrollado por Solé De Industries, una empresa que se especializa en ofrecer cursos de capacitación. Wetzel e Inoue (1999) descubrieron tres características que definen a la perspectiva vernácula del *keigo* a través de un análisis del material:

- *Keigo* como un acto social,
- *Keigo* como una secuencia semiótica meta-comunicativa,
- *Keigo* como capital cultural.

Conforme al modelo vernáculo, el *keigo* está inseparablemente conectado con actos sociales como el saludo, la disculpa, conversaciones por teléfono, la correspondencia escrita como una carta, la interacción adecuada en, por ejemplo, funerales o nupcias. Es decir, el interés en este modelo está en la clasificación y la codificación del contexto, en

la cual el *keigo* es usado. Otro aspecto del *keigo* en el modelo vernáculo es que sus normas se entienden en su coordinación con otros sistemas semióticos, por ejemplo la vestimenta, los gestos y la etiqueta, y como parte de una orden propia de la interacción entre personas. Por último, el modelo vernáculo reconoce que el uso del *keigo* es un capital cultural con valores.

En las investigaciones mencionadas anteriormente se puede observar un enfoque hacia la actitud o el conocimiento acerca del *keigo*, las cuales son sólo dos de las tres dimensiones de las RS. No obstante, repitiendo a Banchs (1986), para captar la complejidad del fenómeno del *keigo*, es indispensable tomar en cuenta las tres dimensiones – *actitudinal, informativa y el campo de la representación* (Moscovici, 1961; Araya, 2002; Álvarez-Bermúdez, 2004) – que juegan un papel importante para el análisis de contenido de los discursos.

Hasta este momento, no hay una investigación cualitativa y comparativa con un enfoque cultural acerca de las RS que aborde el *keigo* a nivel nacional e internacional. Por ende, esta investigación se enfoca a las posibles RS sobre el *keigo* de los hablantes nativos del japonés y de los hispanohablantes y busca encontrar cualitativamente los elementos primordiales para tales representaciones, considerando así las tres dimensiones de ellas y no solamente el nivel actitudinal o informativo, lo que puede arrojar resultados más conformes y completos en relación con el conocimiento del sentido común y la realidad cotidiana de los hablantes.

Los resultados de este trabajo podrán apoyar a los profesores de japonés como lengua extranjera o primera lengua orientándose en las RS que emerjan para tematizar los honoríficos de acuerdo con ellas y así evitar posibles malentendidos por parte de los usuarios. También se podrá pensar en la conceptualización de cursos de cortesía o

entrenamientos de negocios, especialmente para mexicanos con planes de emigrar y laborar en Japón, con el fin de tematizar los honoríficos de acuerdo con las RS arrojadas en este trabajo.

Como ya se pudo observar, las expresiones del *keigo* forman una parte evidente de la cortesía en el japonés y es posible estudiarlas desde varias perspectivas. Si bien un acercamiento posible es realizar una investigación pragmática sobre su uso para detectar diferencias y similitudes de los hablantes usando el *keigo*, en este trabajo se pretende abordar el tema bajo una perspectiva psico-socio-cultural a través de las RS. Éstas, como constructos sociales y culturales, forman el conocimiento de los hablantes sobre el *keigo* y esto es un factor crucial para el uso de estas formas lingüísticas por parte de los hablantes. Las RS permiten entender las decisiones que toman los hablantes, por lo cual un acercamiento hacia ellas puede generar datos relevantes acerca de la cortesía verbal a través del *keigo* en japonés.

1.2 Organización de la tesis

Este primer capítulo introduce el concepto del *keigo*, justifica el estudio y se presentan las preguntas y los objetivos de esta investigación. Asimismo, presenta y explica algunas investigaciones sobre el *keigo*. En el segundo y tercer capítulos, se profundizan las cuestiones teóricas que son relevantes para este trabajo: la deixis, los honoríficos/*keigo*, la cortesía, la teoría de las RS y el discurso con su análisis. El cuarto capítulo presentará de manera detallada el tipo de investigación que se planteó, las

decisiones metodológicas que se tomaron para la obtención de los datos, una exposición detallada de los participantes, el procedimiento analítico y el trato que recibieron los datos. En el quinto capítulo se presentarán los hallazgos obtenidos relacionados con las preguntas de investigación y desglosados por grupos de participantes. Asimismo incluye una discusión de los hallazgos encontrados en este estudio. En el último capítulos se presentará una conclusión contrastando los datos de todos los participantes, la cual incluye una discusión de los resultados y las perspectivas futuras.

A continuación se presenta la parte del marco teórico.

2. Marco teórico I

“Honorific usage, however, is the prime linguistic feature which effectively establishes a bond between people belonging to different places, roles and positions, and it does so by explicitly acknowledging those differences.”

S. Ide

En este capítulo se presenta la primera parte del marco teórico que subyace este trabajo. Se presenta un panorama del sistema honorífico en japonés. En seguida, se presentan diversas teorías sobre la cortesía con un enfoque hacia los modelos teóricos elaborados por Brown y Levinson (1987) e Ide (1989, 1992, 2006).

2.1 El sistema honorífico

Los honoríficos que forman parte de la deixis social (Bühler 1965, Fillmore 1975, Levinson 1983, Levinson 2004, Siewierska 2004, Yule, 2005 y Huang 2007) se designan en el japonés como *keigo* (Wetzel, 2004, Barešova, 2015)³. Como ya mencionado anteriormente, las investigaciones acerca del *keigo* fueron realizadas por varios investigadores del mundo oriental y occidental bajo diversas perspectivas (véase también Kuno 1973, Coulmas 1992, Tsujimura 1997, Iwasaki 2000, Wetzel, 2004 y Kaiser, Ichikawa, Kobayashi & Yamamoto 2005).

³ Según Wetzel (2004), el término *keigo* usualmente se traduce como *honorifics* o *honorific language*. En este trabajo se usan el término japonés *keigo* o los términos *honoríficos*, *lenguaje honorífica* o *reverencia* en español.

En este trabajo se presentarán de manera cronológica algunas explicaciones desde la perspectiva de la lingüística y sociolingüística acerca del *keigo* realizadas por autores occidentales y japoneses.

Levinson (1983) explica que en las lenguas con honoríficos la concordancia honorífica puede ser codificada, por ejemplo en la morfología. Un tratamiento formal de estos morfemas sin referencia hacia el valor deíctico social parece ser imposible. Además, parece que los vocativos y títulos son invariablemente marcados para una relación entre el hablante y el destinatario. Otras codificaciones posibles de la información deíctica social pueden ser sustitutas léxicas, formas supletivas, partículas o afijos, fenómenos en fonología segmental o en la prosodia, etc.

Minami (1987) presenta una clasificación detallada acerca del *keigo* y lo distingue primero en dos componentes: *Keishiki* o forma y *naiyo* o contenido, generando un sistema de clasificación.

Niveles lingüísticos	<i>Keishiki</i> (forma de expresión)			<i>Naiyō</i> (contenido)	
	Elementos lingüísticos exclusivos	Elementos lingüísticos ordinarios	Expresiones no lingüísticas	Respetuoso, humilde, cortés, etc.	Grosero, arrogante, etc.
<i>Keigo</i> (lenguaje honorífico)	+	-	-	+	-
<i>Kēihyōgen</i> (expresiones respetuosas)	+	-	-	+	+
<i>Kēihyōgen</i> (expresiones respetuosas)	+	+	-	+	-
<i>Taigūhyōgen</i> (expresión de las relaciones sociales)	+	+	-	+	+

<i>Taigūkōdō</i> (tratamiento interpersonal)	+	+	+	+	-
<i>Taigūkōdō</i> (tratamiento interpersonal)	+	+	+	+	+

Tabla 2-1: La clasificación de Minami (1987).

El *keigo* corresponde a un sentido más limitado de una lengua especializada para transmitir respeto, humildad o cortesía. El *kēihyōgen* corresponden al demostrar respeto lingüísticamente hacia el destinatario, en tanto el *taigūhyōgen* hace lingüísticamente referencia a las relaciones interpersonales que incluyen elementos como el estatus social o la distancia psicológica entre los hablantes y cumple así con la componente social de la expresión lingüística. El *taigūkōdō* se refiere al tratamiento interpersonal *per se* o, en otras palabras, al aspecto de la acción correspondiente al *keigo* que ejercen los hablantes. En resumen, se puede observar una unidad de elementos lingüísticos y socio-culturales que son importantes para un entendimiento completo del *keigo*. A través de este análisis profundo, Minami (1987) generó tres categorías que corresponden a cada aspecto importante contenido en el mismo:

- *Gengohyōgen* o expresiones lingüísticas,
- *Higengohyōgen A* o expresiones no lingüísticas que tienen una conexión con la lengua hablada,
- *Higengohyōgen B* o expresiones no lingüísticas que no tienen una conexión obvia con la lengua hablada.

Estas tres categorías se dividen a su vez en subcategorías, las cuales, con aquellas, se presentan en la tabla siguiente:

<i>Gengohyōgen</i>	
1.	<i>Sonkeigo</i> (lenguaje respetuoso hacia el otro)
2.	<i>Kenjōgo</i> (lenguaje humilde hacia el sí mismo para respetar el otro)
3.	<i>Teineigo</i> (lenguaje cortés para expresar respeto hacia el otro)
4.	<i>Bikago</i> (embellecimiento de palabras para expresarse más cortésmente)
5.	Lenguaje abusivo o burlón (<i>minus keigo</i>) para desprestigiar a personas
6.	Expresiones arrogantes para desprestigiar a personas
7.	Formas de referirse a personas como nombres dependiendo del contexto
8.	Tipos de interjecciones
9.	Tipos de partículas
10.	Elección del vocabulario
11.	Estructura sintáctica
12.	Manera de ordenar, pedir, prohibir, invitar, etc.
13.	Longitud de la oración
14.	Oración incompleta con elementos omitidos vs. oración completa con todos los elementos emitidos
15.	Estilo directo vs. estilo indirecto
16.	Uso de expresiones para humillarse a sí mismo como hablante
17.	No emitir todas las palabras e inferir
18.	Forma del enunciado completo (evaluación de la emisión de todas las oraciones)
19.	Elección de expresiones coloquiales o formales
20.	Estilo oral vs. estilo escrito
21.	Lengua estándar vs. variante dialectal
22.	Mantener silencio vs. hablar
<i>Higengohyōgen A</i>	
23.	Tono de respiración durante el habla
24.	Tono formal/rígido vs. tono informal/suave
25.	Risa durante la conversación
26.	Mímica durante la conversación
27.	Movimiento de los ojos
28.	Gesticulación
29.	Distancia física durante la conversación
30.	Intervalos de las pausas en el habla
31.	Medio de la conversación

32. Forma de la letra
33. Forma de escribir: horizontal vs. vertical
34. Manera de escribir: Manual vs. computadora
35. Material de escribir: Pincel vs. bolígrafo vs. lápiz
<i>Higengohyōgen B</i>
36. Vestidura
37. Ponerse algo en su cuerpo o no (sombreros, maquillaje, bigotes, guantes...)
38. Uso de accesorios
39. Mímica fuera de la conversación (mirada hacia algo que llama la atención)
40. Forma de reírse
41. Actitudes, comportamiento, etiqueta
42. Manera de actuar con la gente (dejar pasar a personas primero o no)
43. Etiqueta durante la comida
44. Hospitalidad
45. Comportamiento hacia otras personas

Tabla 2-2: Las categorías y subcategorías para definir el keigo.

Para Minami (1987), todos estos aspectos juegan un papel importante para definir el *keigo*. Es decir, siguiendo esta definición, la vida cotidiana, la sociedad y la cultura en Japón están impregnadas de los honoríficos y no existe ningún espacio que no esté confrontado con el *keigo*. Además, se puede observar su gran influencia en las estructuras lingüísticas en los niveles fonético, morfológico, semántico, sintáctico y pragmático.

Minami (1987) considera otras tres características no lingüísticas importantes que juegan un papel significativo para el uso del *keigo*:

- Existe cierta deferencia o una atención (*kōryō*) por parte del remitente (*okurite*) para o hacia un objeto de interés (*taishō*).
- Esta deferencia o atención está reflejada por una actitud apreciativa o valorativa (*hyōkatekitaido*) por parte del remitente.

- La deferencia o la actitud apreciativa son básicas; aun así existen diferentes maneras de tratar a un objeto en especial, lo que se refleja en los usos diferentes del *keigo* dependiendo de las constelaciones o relaciones interpersonales (superioridad-inferioridad en edad y estatus; distancia-cercanía) entre los participantes en un evento de habla (formalidad-informalidad) y de su rol en el acto mismo.

También define los elementos sustanciales que entran en la deferencia y son participantes posibles en un evento de habla.

Los participantes (*sankasha*) son:

- Emisor (*okurite*)
- Receptor (*ukete*)
 - Receptor directo o primario (*matomonoukete*)
 - Receptor periférico (*wakinoukete*)
- Personas afectadas (*kankeisha*)
- Agente o iniciador de una acción (*dōsanushi*)
- Paciente o receptor de una acción (*hidōsanushi*)
- Contenido de la comunicación (*komyunikēshonnonaiyo*)
- Circunstancias (*jōkyō*)

Además, presenta seis funciones del *keigo* en la comunicación (*keigo no hataraki*):

- Iniciación o discontinuación de relaciones sociales como la manera de dirigirse hacia una persona en saludos y despedidas,

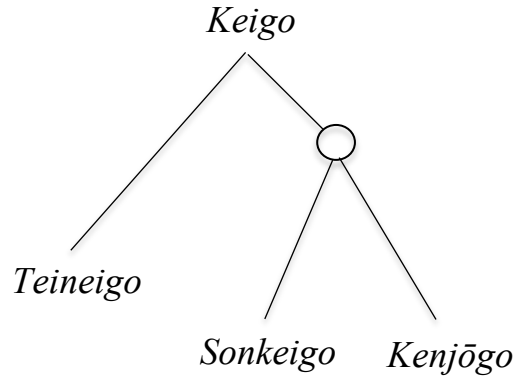
- Mantenimiento de relaciones sociales o la manera de dirigirse hacia personas en una conversación,
- Mantenimiento del estatus social o la manera de hablar con personas considerando el estatus social en este momento con una persona en particular en un contexto en especial,
- Expresión de información importante como los roles de los participantes en una acción,
- Obligación hacia personas para expresarse lingüísticamente al respecto de actos de habla como órdenes, solicitudes, etc.,
- Expresarse con un valor estético en lo dicho.

Por su parte, Shibatani (1990, 1994) separa las categorías del *keigo* en tres subcategorías: *teineigo* o la forma cortés (Tabla 3), *sonkeigo* y *kenjōgo*.

Con la forma *sonkeigo*⁴ (Tabla 4) se refiere al sujeto en una oración para mostrarle respeto hacia él (honorífico de referente según Shibatani 1994), mientras que con *kenjōgo*⁵ (Tabla 5) o el lenguaje humilde se refiere al objeto directo e indirecto de una oración para respetarlo (honorífico de destinatario según Shibatani 1994). Ambas formas se pueden usar, por ejemplo, entre compañeros de clase en una escuela con la necesidad de honrar al maestro sobre quien están hablando, pero sin necesidad de mantener cierta formalidad verbal entre ellos.

⁴ *Sonkei-go* en Shibatani (1994).

⁵ *Kenzyoo-go* en Shibatani (1994).



Esquema 2-1: La categorización del keigo según Shibatani (1990).

Forma simple	Forma cortés (<i>teineigo</i>)
<i>Taro</i> ⁶ <i>ga ki-ta.</i> Taro NOM come-PAST “Taro vino.”	<i>Taro ga ki-mashi</i> ⁷ - <i>ta.</i> Taro NOM come-POLITE-PAST “Taro vino.”

Tabla 2-3: Ejemplo de la forma cortés o teineigo en el japonés de Shibatani (1990).

Forma simple	Reverencia al sujeto (<i>sonkeigo</i>)
<i>Sensei ga warat-ta.</i> Teacher NOM laugh-PAST “El maestro se rió.”	<i>Sensei ga o -warai ni na-ta.</i> Teacher NOM HON- laugh PART become- PAST <i>Sensei ga warawa-re-ta</i> Teacher NOM laugh-HON-PAST “El maestro se rió.”

Tabla 2-4: Ejemplo de la reverencia al sujeto o sonkeigo en el japonés de Shibatani (1990).

Forma simple	Reverencia al objeto (<i>kenjōgo</i>)
<i>Taro ga sensei o tasuke-ta.</i> Taro NOM teacher ACC help-PAST “Taro ayudó al maestro.”	<i>Taro ga sensei o o-tasuke-shi</i> ⁸ - <i>ta.</i> Taro NOM teacher ACC HON-help do-PAST “Taro ayudó al maestro.”

Tabla 2-5: Ejemplo de la reverencia al objeto o kenjōgo en el japonés de Shibatani (1990).

⁶ *Taroo* en Shibatani (1990).

⁷ *Masi* en Shibatani (1990).

⁸ *Si* en Shibatani (1990).

Las categorías *teineigo*, *sonkeigo* y *kenjōgo* son generalmente independientes *per se*. Pero existen casos cuando la reverencia hacia el objeto y el sujeto se combinan con las formas honoríficas (Shibatani, 1990).

Reverencia del sujeto cortés (<i>sonkeigo</i> con el sufijo cortés -<i>masu</i>)	<i>Itsu⁹ o-kaeri ni nari-masu-ka?</i> when HON-return PART become-POLITE-Q “¿Cuándo regresa?” ¹⁰ <i>Takehi sensei ga o-kaeri ni nari-mashi-ta.</i> Takehi profesor NOM HON-return PART become-POLITE-PAST “Profesor Takehi regresó.” ¹¹
Reverencia del objeto cortés (<i>kenjōgo</i> con el sufijo cortés -<i>masu</i>)	<i>Taro wa sensei o o-tasuke si-mashi-ta.</i> Taro TOP teacher ACC HON-help do-POLITE-PAST “Taro ayudó al profesor.”

Tabla 2-6: Combinaciones representativas de las formas cortés y honoríficas de Shibatani (1990).

Shibatani (1990) explica que el uso de las formas corteses y honoríficas está gobernado por una exigencia de concordancia o armonía. Es decir, los honoríficos de referente y el lenguaje cortés están usados normalmente juntos dependiendo de si el referente merece respeto. En ocasiones muy particulares, se puede observar el uso de los honoríficos de referente sin la combinación de la forma cortés. Además menciona que el nivel de habla *per se* está controlado por el factor de formalidad. Los factores de la formalidad varían según el destinatario, la formalidad de la ocasión en la cual ocurre el acto de habla, los temas sobre los que se habla y los espectadores.

Además menciona que la informalidad baja el nivel del habla y, en consecuencia da al hablante más libertad con respecto al uso de los honoríficos. Sin embargo, en una conversación entre amigos y familiares se puede observar un uso de *keigo* para referirse a

⁹ *Itu* en Shibatani (1990).

¹⁰ Referente y destinatario son idénticos.

¹¹ Referente y destinatario son diferentes y ambos merecen respeto.

personas respetadas. Pero cuando el nivel de formalidad es muy baja y los hablantes usan, por ejemplo, expresiones vulgares, el uso de los honoríficos tiende a desaparecer. Es decir, un contexto formal obliga al hablante a usar *keigo*, pero un contexto informal no necesariamente libera al hablante completamente de su uso.

Otro aspecto del sistema honorífico en el japonés es la distinción entre personas del *endogrupo* y del *exogrupo*. Según Shibatani (1990), el uso del sistema del *keigo* en el japonés también está controlado por la noción de la *distancia psicológica*. Es decir, en la conversación con una persona desconocida o no tan conocida el hablante está obligado a usar el *keigo* por su relación distante. Mientras que en una conversación entre personas cercanas no hay necesidad de usar el *keigo* o *teineigo*, ya que la distancia psicológica está minimizada. También la formalidad de la situación contribuye a crear distancia psicológica. La manera de hablar sobre una persona varía dependiendo del contexto en que los participantes de una conversación se encuentran, la distancia psicológica entre ellos y si el hablante habla sobre esta persona con otra persona que pertenezca al *endogrupo* o al *exogrupo*. Por ejemplo, cuando los empleados hablan entre ellos sobre el presidente de su empresa, ellos están obligados a usar el *keigo*, o más bien el *sonkeigo*, ya que el presidente no pertenece a su propio grupo, sino a un *exogrupo*. La manera de referirse al mismo presidente cambia cuando, por ejemplo, la secretaria de este presidente conversa con una persona que no trabaja en la misma empresa, como un cliente de otra compañía. En la enunciación de la forma verbal, se puede detectar exactamente si el hablante sigue esta distinción, a quien se dirige en el momento del enunciado.

1. Shachō ¹² - san wa ima o - dekake ni natte i - masu. President- HON TOP now HON- go out PART become PROG - POLITE “El presidente salió.”
2. Shachō wa ima dekake- te ori - masu. President TOP now go out - PTCP PROG.POLITE- masu “El presidente salió.”

Tabla 2-7: Ejemplo de la distinción referencial (Shibatani, 1990).

En cuanto a las oraciones en la tabla anterior, ambas son formales, pero en la primera oración el honorífico de referente y el sufijo honorífico *-san* se están usando para mostrar respeto hacia el presidente. Es decir, la secretaria se está dirigiendo hacia un compañero de la misma empresa, ya que por la marcación del referente se puede deducir que el presidente no pertenece al mismo grupo, como el hablante y el destinatario. Mientras que en la segunda oración se usa la forma cortés, es decir, sin mostrar respeto hacia el referente. En esta oración no hay una marcación en especial del referente, pero se usa un registro formal. Aquí se puede deducir que la secretaria habla con una persona que es de otra empresa respecto del presidente, el cual, en este contexto, pertenece al mismo grupo que la secretaria, por lo cual una honoración del referente no sería adecuada en este caso, ya que honrar y elevar a una persona dentro de su propio grupo se considera como falta de respeto hacia el destinatario que forma parte del *exogrupo*. Además, como la persona proviene de una empresa diferente, es necesario usar la forma cortés para mantener la distancia psicológica necesaria hacia el destinatario.

La última explicación presenta algunas categorizaciones propuestas por investigadores de la lengua japonesa y por Bunkachō (2007) o el Ministerio de Educación de Japón.

¹² *Syatyo* en Shibatani (1990).

Según este Ministerio, el *keigo* en la sociedad actual es una manera de mostrar lingüísticamente respeto hacia las personas, el posicionamiento social de ellas y la cercanía o distancia entre las personas (Bunkachō, 2007). El *keigo* integra unidades morfológicas, sintácticas y léxicas, principalmente usando verbos, sin embargo incluye también sustantivos, adjetivos y otras partes del habla (Barešova, 2015).

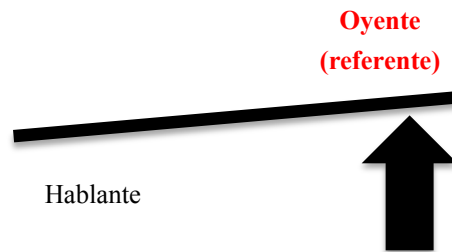
La clasificación del *keigo* actual del Ministerio de Educación (Barešova, 2015, Bunkachō, 2007) se basa justamente en la categorización de cinco clases, las cuales coinciden también con la división del *keigo* en *honorífico*, *humilde* y *cortés*. La 1ª categoría es la de las formas verbales honoríficas o *sonkeigo*. A esta categoría siguen las formas humildes, las cuales están separadas en dos clasificaciones: *kenjōgo I* y *kenjōgo II* o *teichōgo*. La 4ª categoría es la forma verbal cortés o *teineigo*, mientras que la última clase es *bikago*.

Barešova (2015) argumenta que esta división del *keigo* en cinco categorías captura más adecuadamente la expresión real de las relaciones sociales con el sistema honorífico en el japonés. Además da una mejor orientación a las formas del *keigo* disponibles para el hablante. No obstante, la división en tres categorías también está reflejada en la división en cinco categorías.

División en 5 categorías		División en 3 categorías
<i>Sonkeigo</i>	<i>irassharu/ ossharu</i>	<i>Sonkeigo</i>
<i>Kenjōgo I</i>	<i>ukagau/ moshiageru</i>	<i>Kenjōgo</i>
<i>Kenjōgo II (teichōgo)</i>	<i>mairu/ mosu</i>	
<i>Teineigo</i>	<i>desu/ masu</i>	<i>Teineigo</i>
<i>Bikago</i>	<i>osake/ oryori</i>	

Tabla 2-8: La categorización del *keigo* por el Ministerio de Educación de Japón (2007).

Según las explicaciones del Ministerio de Educación de Japón (2007), el *sonkeigo* se usa cuando se eleva la posición del oyente o de una tercera persona, quien es el tema de una conversación, y a sus acciones, condiciones y pertenencias. Esta categoría incluye, por ejemplo, formas verbales supletivas como *irassharu*, que proviene de *iku*, *kuru*, *iru* (“ir, venir, estar”); *ossharu* que proviene de *iu* (“decir”) y *nasaru* con la forma neutral de *suru* (“hacer”) (Barešova, 2015). Además, se incluyen construcciones morfosintácticas como *o-/go- V ninaru* (*o- kaki*¹³ *ni naru*: escribir.HON), *V- (ra)reru* (*kakareru*: escribir.HON), *o-/go- V desu* (*o-machi*¹⁴ *desu*: esperar.HON) y *o- go- V- kudasaru* (*o-kaki kudasaru*: escribir.HON) (Barešova, 2015). También incluye prefijos como *o-* y *go-* en combinación con sustantivos (*sensei no o-tegami*: “la carta del maestro”) y adjetivos (*o-isogashii*: “ocupado, atareado”), así como *ki-* y *on-* (*ki-sha*, *on-sha*: la empresa del oyente referido) (Barešova, 2015).

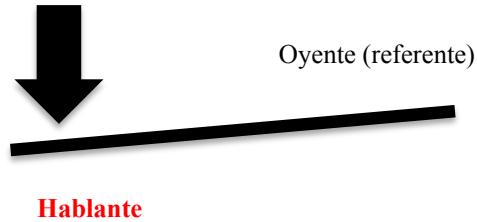


Esquema 2-2: Sonkeigo.

La categoría *kenjōgo*, por su parte, se usa cuando el hablante desea elevar la posición de un oyente o una tercera persona, quien está afectado por una acción, o de un objeto del hablante (Bunkachō, 2007).

¹³ El verbo en su forma simple es *kaku*.

¹⁴ El verbo en su forma simple es *matsu*.



Esquema 2-3: Kenjōgo.

Como quedó expuesto anteriormente, la definición clásica de *kenjōgo* se limita justamente a una explicación *grosso modo* de su uso; sin embargo, no explica las razones por las cuales, por ejemplo, se puede usar el verbo humilde *haikensuru*¹⁵ (“ver”) en la oración *o-tegami o haiken shimashita* (“Yo leí su carta”), pero no en la oración *kinō terebi o *haiken shimashita*¹⁶ (“Ayer vi la televisión”) (Barešova, 2015).

La definición del Ministerio de Educación de Japón (2007) da justamente una explicación más clara y más definida sobre el *kenjōgo*: en la primera oración se puede observar una persona afectada por la acción causada por el hablante y esta consecuencia de la acción para el oyente está expresada por el verbo humilde, mientras que en la segunda oración no existe un oyente a quien afecte esta acción (Barešova, 2015). Esta categoría se llama *kenjōgo I* e incluye los verbos supletivos como *ukagau*¹⁷ (“visitar, preguntar, escuchar”) *moshiageru* (“decir”), *haikensuru* (“ver”) y estructuras verbales como *o -/g - V suru* (*o-kaki suru*: escribir.hum), *V-te itadaku* y *o/go- V- itadaku* (*kaiite itadaku*; *o-kaki itadaku*: forma humilde que expresa escribir algo para alguien). Además incluye sustantivos con los prefijos *o-* y *go-* (*sensei e no o-tegami*: “una carta para el profesor”) (Barešova, 2015).

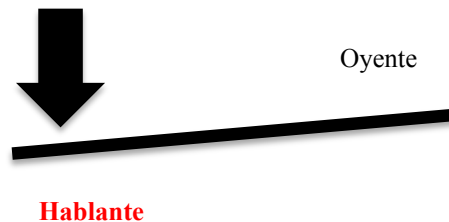
¹⁵ Forma humilde del verbo *miru*, cuya forma de presente es *haiken suru*.

¹⁶ La frase correcta es: *kinō terebi o mimashita*.

¹⁷ Formas humildes de los verbos *iku*, *kiku*, *tazunesu*.

No obstante, las categorías de *sonkeigo* y *kenjōgo I* se parecen en el aspecto de mostrar deferencia hacia una persona que es participante en una conversación (Barešova, 2015). La diferencia de estas categorías es la manera de elevar el estatus de un participante que es tema en una conversación directamente (*sonkeigo*), o bien indirectamente de un oyente o una tercera persona (*kenjōgo I*) (Barešova, 2015).

La categoría de *kenjōgo II* o *teichōgo* es una manera para el hablante de expresar cortésmente sus propias acciones ante un oyente (Bunkachō, 2007). La similitud de las categorías *kenjōgo I* y *kenjōgo II* o *teichōgo* es justamente la elevación del oyente a través de una humillación del hablante (Bunkachō, 2007). La diferencia entre *kenjōgo I* y *kenjōgo II* o *teichōgo* es que el oyente en una frase donde el hablante usa *kenjōgo I* es en el mismo momento el referente, mientras que en *kenjōgo II* o *teichōgo* el oyente no lo es.



Esquema 2-4: Kenjōgo II o teichōgo.

La categorización tradicional no aclaró las diferencias entre estos dos tipos de construcciones lingüísticas y una separación facilita el entendimiento en el uso de las formas (Barešova, 2015).

<p>1. <i>Sensei no tokoro ni ukagai -masu /mairi -masu.</i> professor GEN place to go(HON)-POLITE /go(HON)-POLITE</p> <p>“Iré a su lugar.” (lugar del profesor y profesor como oyente) O bien, “Iré al lugar del profesor (profesor no</p>
<p>2. <i>Otōto¹⁸ no tokoro ni *ukagai -masu /mairi -masu.</i> younger brother GEN place to go(HON)-POLITE /go(HON)-POLITE</p> <p>“Iré al lugar de mi hermano menor.”</p>
<p>3. <i>Sensei no tokoro ni ukagau /*mairu.</i> professor GEN place to go(HON) /go(HON)</p> <p>“Iré al lugar del profesor.”</p>
<p>4. <i>Otōto no tokoro ni *ukagau /*mairu.</i> younger brother GEN place to go(HON) /go(HON)</p> <p>“Iré al lugar de mi hermano menor.”</p>

Tabla 2-9: Ejemplos del uso de *kenjōgo I* y *kenjōgo II* o *teichōgo*.

Barešova (2015) explica y justifica, a través de los ejemplos en la tabla anterior, el uso correcto de *ukagau* (*kenjōgo I*) y *mairu* (*kenjōgo II* o *teichōgo*)¹⁹. En el ejemplo 1, si el profesor es afectado por la acción comunicada, ambos verbos tienen esencialmente el mismo efecto de cortesía. No obstante, si el oyente es una tercera persona, el hablante muestra con el verbo *ukagau* deferencia hacia el profesor como referente, mientras que con el verbo *mairu* el hablante expresa deferencia hacia el oyente. En el segundo ejemplo, el verbo *ukagaimasu* no es adecuado, ya que muestra deferencia hacia el hermano menor del hablante mismo. Como el hermano menor se encuentra dentro del grupo del hablante (*endogroupo*) no se puede manifestar deferencia hacia él, ya que sería mostrarla hacia el hablante mismo y eso sería irrespetuoso para el oyente. El uso de *ukagau* en el tercer ejemplo es correcto, ya que presenta deferencia hacia el profesor, quien es referente, pero no oyente. El oyente debe ser una persona cercana y la comunicación se lleva a cabo en

¹⁸ *Otōto* en Barešova (2015).

¹⁹ Formas humildes del verbo *iku* (“ir”).

un contexto informal, puesto que el verbo *ukagau* se encuentra sin el afijo *-masu*, que marca formalidad.

En los dos últimos ejemplos se puede observar un uso inadecuado del verbo *mairu*. Esta forma *per se* es la correcta para mostrar deferencia hacia el oyente. Sin embargo, para expresarse cortésmente hacia éste, al verbo *mairu* se debe agregar el afijo *-masu*, el cual pertenece a la categoría de *teineigo*. Entonces, la forma correcta en ambos ejemplos sería *mairimasu*.

La categoría *teichōgo* además incluye acciones comunicadas sin agente humano, ya que en estos casos la motivación principal es expresar la cortesía hacia el oyente (Barešova, 2015). Otras formas supletivas verbales de esta categoría son *mōsu*²⁰ (“decir”), *itasu*²¹ (“hacer”), *oru*²² (“estar”), *zonjiru*²³ (pensar, saber) y prefijos como *sho-* y *hei-* (*sho-sha*, *hei-sha*: mi/nuestra empresa) (Barešova, 2015).

Barešova (2015) resume que la diferencia principal entre *kenjōgo* y *teichōgo* es que la 1ª categoría expresa la deferencia hacia una persona que es un participante o hacia una tercera persona en la conversación que es el afectado de la acción del hablante, mientras que la segunda categoría expresa cortesía directamente hacia el oyente y éste no recibe ninguna consecuencia de la acción expresada en modo verbal por el hablante. Además, la categoría sólo puede ser usada en sus formas corteses con el afijo *-masu* (*mosu* → *mōshimasu*, *itasu* → *itashimasu*).

Aparentemente, la categoría *teichōgo* tiene una relación cercana con la categoría *teineigo*; sin embargo, la diferencia entre estas dos se halla en el uso (Barešova, 2015). A través de *teineigo*, el hablante puede emitir enunciados en los cuales se refiere a la acción

²⁰ Verbo en su forma simple es *iu*.

²¹ Verbo en su forma simple es *yaru*.

²² Verbo en su forma simple es *iru*.

²³ Verbo en su forma simple es *shiru*.

del oyente o de una tercera persona, mientras que *teichōgo* está delimitado en la expresión de cortesía hacia el oyente sin referencia a sus acciones (Barešova, 2015).

1. Kinō	*mairi	-mashita	ne.
yesterday	come(HON)-POLITE.PAST	PART	
“¿Vino ayer, verdad?”			
2. Kinō	ki	-mashita	ne.
yesterday	come-POLITE.PAST	PART	
“¿Vino ayer, verdad?”			

Tabla 2-10: Una comparación entre *teichōgo* y *teineigo*.

En la primera oración, el uso del verbo *mairu* es incorrecto, en tanto aquí se refiere a una acción del oyente o de una tercera persona y no de una acción cometida por el hablante mismo (Barešova, 2015).

A través de este ejemplo, se puede observar que una separación entre ambas categorías parece contar con importancia al nivel del uso (Barešova, 2015). En adición a la forma cortés con el sufijo *-masu*, *teineigo* incluye también la cópula *-desu* y la construcción raramente usada de **Adj-** + *gozaimasu* (*oishū*²⁴ *gozaimasu*: “está rico/a”) (Barešova, 2015).

La última categoría, *bikago*, incluye los prefijos *o-* (*o-sake*: vino de arroz) y *go-* (*go-shugi*: regalo de dinero en bodas japonesas) (Barešova, 2015). Los prefijos *o-* y *go-* hacen los sustantivos “bonitos” y contribuyen a la expresión de la cortesía; sin embargo, no crean verbalmente ninguna relación directa como las demás categorías entre el hablante y los demás participantes (Bunkachō, 2007). A primera vista, el *bikago* no parece pertenecer al *keigo*, pero, como el fracaso en el uso de esta categoría en algunos contextos se puede percibir como inculto y descortés, es evidente que juega un papel

²⁴ El adjetivo en su forma simple es *oishi*.

esencial dentro de *keigo* (Barešova, 2015). Se puede observar que el *bikago* se usa en relación con *teineigo*, como también el uso de los prefijos *o-* y *go-* con la forma simple de los verbos, lo mismo que la omisión de *bikago* en la forma cortés (Barešova, 2015).

1. O- kane ga ari -masen. HON- money NOM exist-POLITE.NEG “No tengo dinero.”
2. O- kane ga nai. HON- money NOM exist.NEG “No tengo dinero.”
3. Kane ga ari -masen. money NOM exist-POLITE.NEG “No tengo dinero.”

Tabla 2-11: Las posibilidades de combinación del *bikago* con la forma simple y *teineigo*.

Barešova (2015) explica los ejemplos de la siguiente manera: en el primero, se combinan ambas categorías: *bikago* con el prefijo *o-* con *kane* (dinero) y *teineigo -masen* en *arimasen* (“no tener”). En el segundo, el *bikago* está usado con la forma simple *nai* (“no tener”), mientras que el tercer ejemplo muestra el uso de *kane* sin el prefijo *o-* en combinación con el verbo en *teineigo*. Según Barešova (2015), esta oración no es muy común, si bien usada en algunos contextos por algunos hablantes, mientras que en oraciones como la del ejemplo 2 la combinación del *bikago* con la forma simple es algo muy común. Aquí se puede observar que el uso del *bikago* no es condicional sobre el uso de *teineigo* y *viceversa*, por lo cual crear una categoría únicamente para *bikago* en la categorización de *keigo* explica el uso del *bikago* más adecuadamente que la categorización tradicional (Barešova, 2015).

Sin embargo, los prefijos *o-* y *go-* también se pueden observar en las categorías *sonkeigo* y en *kenjōgo I*. Los prefijos usados aquí no tiene la función de embellecimiento,

sino de mostrar deferencia (véase explicación de *sonkeigo* y *kenjōgo I*). *O-* se usa cuando el verbo, el adjetivo o el sustantivo tienen orígenes japoneses y cuentan con la lectura japonesa de los símbolos, mientras que *go-* se usa para los préstamos lingüísticos que provienen del chino y los cuales cuentan con la lectura china de los símbolos (Bunkachō, 2007).

Después de esta presentación y explicación de las categorizaciones del *keigo*, se dará una explicación de los contextos del uso de las diferentes formas honoríficas. No sólo las formas verbales juegan un papel importante, sino el contexto en que se usan estas formas debe ser reflexionado y considerado para un uso adecuado de los honoríficos.

Obviamente, el *keigo* tiene un componente normativo gramatical, pero, además de este componente importante, existe también un elemento socio-cultural que juega un papel significativo (Shibatani, 1978). La convención de *keigo* no solamente se puede describir a través del lenguaje y con un acercamiento desde la disciplina lingüística, sino debe incluir aspectos socio-culturales que afectan su uso (Wetzel, 2004).

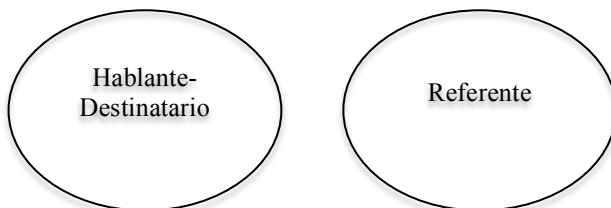
Neustupný (1987) da una explicación acerca de ese uso con una perspectiva desde la sociolingüística. Según este autor (1987), las distinciones honoríficas en el japonés son obligatorias y su uso depende de con quién y sobre quién uno está hablando en una conversación. La explicación ocurre a través del uso del verbo *iku* o “ir” en español:

- a) Dirigirse a una persona del propio grupo (*endogrupo*) y hablar sobre una persona que pertenece igualmente al mismo (*endogrupo*). Por ejemplo, el hablante se dirige hacia un amigo que va a la misma clase que él hablando sobre otro amigo. El verbo correcto aquí sería *iku*, la forma simple no honorífica, ya que no existe una necesidad para mostrar respeto hacia el referente o el destinatario, porque no hay diferencias sociales entre hablante, destinatario y referente de la conversación.



Esquema 2-5: Escenario a.

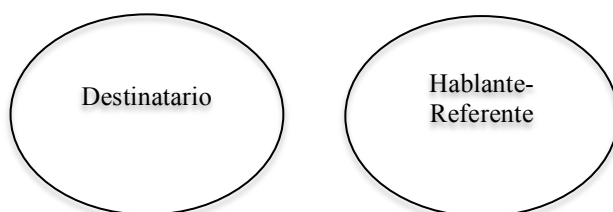
b) Dirigirse a una persona del propio grupo (*endogrupo*) y hablar sobre una persona fuera del mismo (*exogrupo*). Un ejemplo concreto será si el hablante se dirige a un amigo hablando sobre un maestro de la escuela. La forma verbal correcta aquí es *irassharu*, la forma honorífica, pero sin modificaciones corteses. El maestro como referente obtiene un estatus social más alto, por lo cual el hablante está obligado a mostrar respeto hacia él con la forma honorífica. Sin embargo, el destinatario obtiene el mismo estatus social como el hablante y no existe una necesidad de expresarse cortésmente, así que el hablante puede usar la forma simple.



Esquema 2-6: Escenario b.

c) Dirigirse a una persona fuera del propio grupo (*exogrupo*) y hablar sobre una persona del mismo (*endogrupo*). Un ejemplo acerca de esta posibilidad será cuando el hablante se dirige a un maestro nuevo que acabe de empezar a laborar en la escuela y hable sobre un compañero de su clase con este maestro. La forma verbal correcta aquí es *ikimasu*, la forma cortés no honorífica. El hablante se dirige al maestro que obtiene un estatus social más alto, por lo cual hay una

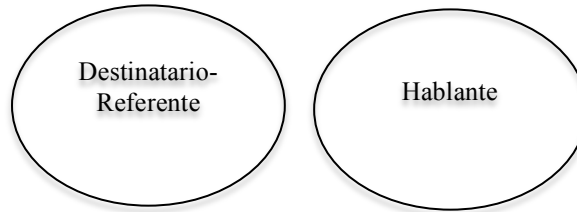
obligación de mantener cierta formalidad por cuestiones de cortesía hacia el destinatario. Sin embargo, el referente obtiene el mismo estatus social que el hablante y no existe una necesidad de expresarse cortésmente, así que el hablante puede usar la forma simple.



Esquema 2-7: Escenario c.

d) Dirigirse a una persona fuera del propio grupo (*exogrupo*) y hablar sobre una persona fuera del mismo (*exogrupo*). Un ejemplo acerca de esta posibilidad será cuando el hablante se dirija a un maestro y hable sobre un familiar de éste. La forma verbal correcta aquí es *irasshaimasu*²⁵, la forma honorífica cortés. El hablante se dirige al maestro que obtiene un estatus social más alto, por lo cual hay una obligación de mantener cierta formalidad por cuestiones de cortesía hacia el destinatario. Además, el referente obtiene también un estatus social más alto que el hablante, ya que no pertenece al mismo grupo que él, sino al grupo del maestro, una persona del *exogrupo* con un estatus social más alto, por lo cual, el hablante tiene la obligación de mostrar verbalmente respeto hacia esta persona con la forma verbal honorífica.

²⁵ *Irasshaimasu en Neustupný (1987).*



Esquema 2-8: Escenario d.

Se puede observar que el uso del sufijo *-masu* depende de si el destinatario pertenece al mismo grupo que el hablante o no. Es decir, según Neustupný (1987), cuando el hablante se dirige a una persona que pertenece al *endogrupo*, no se anexa el sufijo *-masu* al verbo (a., b.), mientras que, cuando el destinatario es una persona del *exogrupo*, se puede observar el anexo del sufijo verbal *-masu* (c., d.).

Además, Neustupný (1987) menciona que no solamente las formas verbales cuentan con la posibilidad de modificaciones lingüísticas honoríficas, sino que para algunos sustantivos también existe la posibilidad de agregar el prefijo honorífico *o-* o *go-*, como en *o-hana*²⁶ o *go-hon*²⁷. Estos prefijos se pueden usar para mostrar respeto hacia la pertenencia de una persona con un estatus social más alto, pero no explica la distinción en el uso de ambos prefijos.

Kubota (1990) separa la explicación de *keigo* en dos partes. En la primera, se refiere a éste como un fenómeno lingüístico que asegura así una comunicación fluida y sin causar problemas innecesarios entre los participantes, por lo cual la cortesía juega un papel importante. Los parámetros primordiales para su uso forman las diferencias sociales y psicológicas que existen entre las personas, los contenidos comunicados y el contexto. Es decir, con *keigo* las personas pueden mantener y expresar la distancia

²⁶ La flor en español.

²⁷ El libro en español.

necesaria y requerida entre ellos. En la segunda parte, Kubota (1990) explica minuciosamente los detalles lingüísticos acerca del habla en el japonés.

Conforme a Kubota (1990), *keigo* no solamente es un fenómeno lingüístico *per se*, sino es la forma adecuada y cortés de tratar a las personas hablando en japonés, por lo cual *keigo* es un fenómeno social, cultural, psicológico y lingüístico omnipresente y fundamental en esa lengua. Como he mencionado anteriormente, las diferencias sociales juegan un papel importante en el uso de *keigo*. Estas diferencias se pueden concretar con las dicotomías *jō-ge* o *superior-inferior* y *shin-so* o *cercano-distante*, que cuentan con importancia para el uso de *keigo* dentro de la sociedad japonesa. En el próximo punto se describirán algunos roles sociales dentro de la sociedad japonesa, las cuales son fundamentales para el entendimiento del uso de *keigo*.

2.2 Las relaciones interpersonales *jō-ge* vs. *shin-so* y conceptos sociales importantes en la sociedad japonesa

Las relaciones interpersonales esenciales están organizadas de dos maneras: *vertical* y *horizontal*, es decir, dependiendo de la sociedad, una relación puede ser a veces de más importancia que la otra o en otras ocasiones ambas pueden tener la misma relevancia (Nakane, 1989).

La relación vertical es el principio sustancial en el hecho de crear cohesión grupal desde los ideales de la cultura japonesa (Nakane, 1989). El término en japonés de esta orientación es *jō-ge kankei* o la relación de superior-inferior.

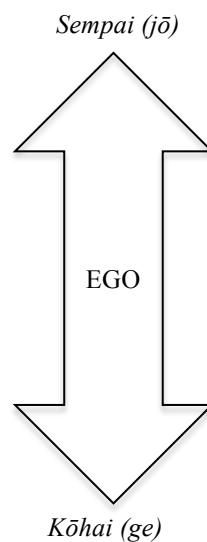
Conforme a Brown y Gilman (1960) y Minami (1987), la dicotomía *jō-ge* equivale a la semántica del *poder*. Éste se crea entre un mínimo de dos personas, no es recíproco y se puede también observar expresado lingüísticamente en varias lenguas indoeuropeas, como el español (*tú* vs. *usted*), el francés (*tu* vs. *vous*) y el alemán (*du* vs. *Sie*). Es decir, existe cierta desigualdad en el comportamiento y el tratamiento, como el superior recibe la forma alta de *V(ous)* y usa hacia el inferior la forma baja de *T(u)*. Brown y Gilman (1960) mencionan algunos parámetros que son fundamentales para distinguir al superior y al inferior, como la edad, la prosperidad económica, el género o el rol social que desempeña una persona.

En la cultura japonesa, también se puede observar algo parecido. Coulmas (1992) da un ejemplo de una conversación entre el piloto, el copiloto, una asistente de vuelo y un ingeniero de vuelo. Dentro de esta conversación, se puede observar que el piloto, el participante de esta conversación con el mayor rango social, usa mucho menos honoríficos en comparación con la asistente de vuelos, quien obtiene un rango social menor y se dirige hacia el piloto y los pasajeros con honoríficos. Así, se puede observar que una relación entre dos personas con diferencias en el rango social influye en el uso de los honoríficos.

Según Nakane (1989), en una relación vertical entre individuos del mismo grupo con las cualidades parecidas *per se* también se crean distinciones o rangos entre ellos basados en edad, la fecha de inicio de su actividad en, por ejemplo, un lugar de trabajo o en la universidad y el tiempo que lleva una persona laborando en una profesión o en el ámbito académico. En esta relación vertical, se pueden observar tres categorías de roles sociales que desempeñan los individuos: *sempai*, *kōhai* y *dōryō*. La persona que desempeña el papel social de *sempai* es de mayor edad que uno o lleva más tiempo

laborando que uno en una empresa, por consecuencia es superior. Mientras que *kōhai* tiene menor edad que uno o menos tiempo laborando en una empresa y desempeña un rol social inferior en comparación con *sempai*. Con *dōryō* se puede entender el grupo de compañeros donde todos cumplen con el mismo rango social. Sin embargo, también entre los miembros del grupo *dōryō* pueden existir diferencias en la edad o el año de la entrada a una empresa. Con *dōkyūsei* se puede entender el grupo de compañeros en la escuela donde todos cumplen con el mismo rango social. Sin embargo, también entre los miembros del grupo *dōryō* pueden existir diferencias en la edad o de la graduación de una escuela.

Cuando existe una diferencia en estos parámetros, automáticamente toman el rol de *sempai* o *kōhai*. Nakane (1989) menciona también que esta clasificación social es relativa, además está centrada en el ego y, dependiendo de él, todos los actores sociales obtienen su posición dentro de la sociedad o de un grupo. Aunque el grupo parezca homogéneo, se hacen distinciones entre los miembros para que cada quien obtenga su lugar dentro de la formación social y se cree un orden.



Esquema 2-9: La relación superior-inferior (jō-ge kankei).

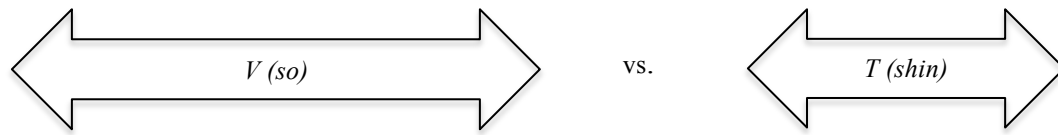
Entonces, para determinar el orden social, el intercambio de tarjetas comerciales es esencial, ya que contiene toda la información necesaria, el nombre, el título, la posición dentro de la empresa y la institución, para dirigirse adecuadamente hacia ella.

Ya que existen variaciones individuales en la manera de dirigirse hacia personas y también diferencias situacionales, por ejemplo, algunas personas ostentan su estatus superior en hablar arrogantemente con personas inferiores, mientras que otras personas tratan de mantener modestia hacia inferiores. La conciencia acerca del rango está profundamente arraigada en el comportamiento social en la cultura japonesa y una violación del orden social sería un paso en falso muy indignante dentro de ella. Así, los jóvenes japoneses están obligados a aprender el comportamiento dentro de las jerarquías para interactuar exitosamente y sin conflictos sociales en esta sociedad.

Según Nakane (1989), el rango y el orden social en ella se establecen basados en la antigüedad. En consecuencia, ésta se hace presente en todas las circunstancias y aspectos de la vida social en Japón. Es decir, la relación interpersonal vertical, orientándose en la terminología de Brown y Gilman (1960), representa la norma social y la base en la cultura japonesa (Kubota, 1990; Nakane, 1989). Nakane (1989) clasifica esta sociedad como *tateshakai* o vertical.

Para la relación horizontal o la dicotomía *shin-so* (cercanía-distancia), la otra relación interpersonal corresponde, conforme Brown y Gilman (1960) y Minami (1987), a la semántica de *solidaridad*, la cual, al contrario que la de *poder*, se caracteriza por reciprocidad. Es decir, entre los hablantes existe cierta igualdad o simetría en el comportamiento y en la mentalidad, como cuando los hablantes se dirigen en la forma alta de *V(ous)*, la solidaridad declina y crea formalidad entre los hablantes, mientras que

el uso de la forma baja de $T(u)$ aumenta la solidaridad entre los hablantes, ya que expresa la intimidad que existe entre ellos.



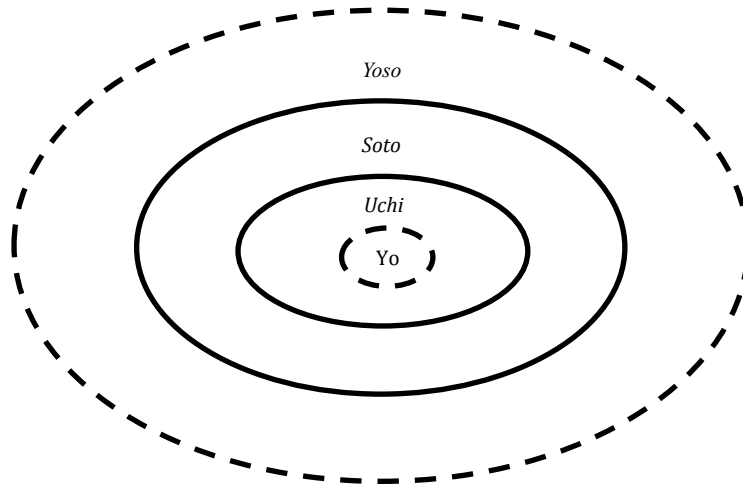
Esquema 2-10: La relación cercanía-distancia (*shin-so kankei*).

Brown y Gilman (1960) mencionan algunos parámetros que son fundamentales para distinguir el grado de solidaridad, como la membresía en el mismo grupo (por ejemplo, un partido político o la pertenencia a una familia), la frecuencia de contacto entre dos personas o la profesión que ejecuta alguna de ellas.

La relación horizontal en japonés o *shin-so kankei* se clasifica en dos o tres categorías. Kubota (1990) separa esta relación en *uchi* (*endogrupo*) y *soto* (*exogrupo*). Nakayama (1989), por su parte, distingue las distancias sociales desde un lado psicológico en *uchi* (*endogrupo*), *soto* y *yoso* (ambos corresponden a *exogrupo*). La clasificación usada en este trabajo es la categorización de tres en *uchi*, *soto* y *yoso*, ya que explica más amplia y detalladamente las relaciones sociales horizontales.

En esta relación, Nakayama (1989) explica que los japoneses se inclinan generalmente en la comunicación hacia un exceso de consideración. Sin embargo, este exceso entre los hablantes depende del contexto en el cual se encuentran las personas. Un aspecto que depende del contexto es la distancia psicológica entre ellas. Personas que cuentan con poca distancia psicológica, como esposos, hermanos o hijos y padres, se encuentran en el grupo *uchi*. Por su parte, personas totalmente desconocidas para uno pertenecen al grupo *yoso* y otras que uno conoce desde el ambiente escolar o laboral, mas no cuentan con una relación tan cercana como con personas del *uchi* sin ser tan distante

como con personas del *yoso*, pertenecen al *soto* (Kasahara, 1977). Las personas del *soto* serían, por ejemplo, profesores o maestros en caso de los estudiantes o personas con puestos superiores para trabajadores del *soto* (Kasahara, 1977). De esta manera, estas personas son conocidas por el hablante, pero no existe una cercanía (*shin*) o distancia (*so*) como en *uchi* y *yoso* (Miyake, 1994).



Esquema 2-11: Las relaciones de uchi-soto-yoso según Miyake (1994).

Según Nakayama (1989), el exceso de consideración se manifiesta en las preocupaciones de un hablante sobre la evaluación positiva que desea sobre sí mismo con respecto a los demás. Además, argumenta que el exceso de consideración hacia un hablante se incrementa en una situación comunicativa con un interlocutor perteneciente al *soto*, mientras que con interlocutores del *uchi* y *yoso* la consideración disminuye en estas situaciones comunicativas. La siguiente tabla muestra esta comparación entre los tres tipos de relaciones interpersonales.

<i>Uchi</i>	<i>Soto</i>	<i>Yoso</i>
Actitud del hablante hacia el destinatario menos tensa	Actitud del hablante hacia el destinatario tensa	Actitud del hablante hacia el destinatario varía (menos tensa o tensa)
Relación cercana	Relación intermedia (sin confianza, pero no tan distante. “Medio-conocidos”)	Relación distante
Manifestación del exceso de consideración baja	Manifestación del exceso de consideración por parte del hablante alta	Manifestación del exceso de consideración varía (baja o alta)

Tabla 2-12: Las características de cada categoría según Miyake (1994).

El *keigo* se usa con personas del *soto* (Kubota, 1990, Wetzel, 1994b), no con aquellas que pertenecen al *uchi*. Entre compañeros de trabajo, solamente el uso del *keigo* se puede dejar de lado cuando los mismos cuentan con una relación muy cercana (*shin*).

Aquí se revela una regla fundamental de *keigo*, citada en Niyekawa (1991: 27), en la cual se expresa esta distinción grupal en Japón: “*Humble oneself and exalt the addressee is the basic rule, but self includes members of the speaker’s group, while the “addressee” includes members of the addressee’s group.*”²⁸”

Según Wetzel (1994b), los verbos honoríficos y humildes proveen una visión de la percepción del *uchi* y *soto* de un hablante en una situación en particular.

No cabe duda de que las relaciones *jō-ge* y *shin-so* juegan un papel importante en el uso del *keigo*, así como para la deixis social en el japonés. Es decir, no sólo se puede enfocar en únicamente una relación interpersonal, sino que puede tomar en cuenta ambas relaciones para el análisis y la investigación acerca del *keigo* y la deixis social. Esta

²⁸ “Humillar a uno mismo y exaltar el destinatario es la regla básica, pero uno mismo incluye los miembros del grupo del hablante, mientras que el “destinatario” incluye los miembros del grupo del destinatario.”

interrelación compleja entre la lengua y el entorno sociocultural japonés crea la naturaleza única del *keigo* y de su uso.

Sin embargo, el *keigo* como un fenómeno socio-cultural y lingüístico también tiene un vínculo primordial con el fenómeno de la cortesía. Como he mencionado anteriormente, el *keigo* es la manifestación lingüística de la cortesía en el japonés. En la siguiente sección, justamente, se presentará el concepto de la cortesía.

2.3 Diferentes definiciones y modelos teóricos de la cortesía – una sinopsis

Elias (1989) define la cortesía como un fenómeno socio-cultural que surgió en el contexto del proceso de la civilización como estrategia para regularizar la convivencia entre los individuos en un grupo. La cortesía es entonces un fenómeno o constructo socio-cultural que cuenta con un carácter extremadamente dinámico (Ehrhardt & Neuland, 2009) y un aspecto central en la vida social de todas las culturas (Brown & Levinson, 1987).

En otras palabras, la cortesía es un fenómeno pan-cultural o universal que se basa en universales psicológicos de los actores, pero al mismo tiempo se caracteriza y diferencia por elementos poli-culturales (Bonacchi, 2011; Huang, 2007).

Bonacchi (2011) define el comportamiento cortés como rutinas, las cuales caracterizan nuestra vida cotidiana con formas convencionalizadas y aceptadas por la sociedad. La expresión de la cortesía es una reflexión de los valores socio-culturales de los procesos culturales de cortesía profundos. Además involucra un comportamiento

lingüístico y no lingüístico “cortés” que varía según el contexto (Culpeper, 2011). Kasper (1998), a su vez, define a la cortesía como una etiqueta lingüística, la cual se refiere a la práctica en las comunidades de habla para organizar la acción lingüística con el fin de que resulte apropiada al evento comunicativo.

Kasper (1998), Eelen (2001), Watts (2003) y Culpeper (2011) dan un panorama amplio sobre las teorías de cortesía que se han desarrollado en el transcurso del tiempo. En la siguiente tabla, se presentan de manera contrastiva algunas teorías representativas de cada corriente.

Modelos basados en máximas	
<p>Lakoff (1973)²⁹</p> <p>Dos reglas de competencia pragmática:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Sé claro</i> • <i>Sé cortés</i> <ul style="list-style-type: none"> ➤ No imponer ➤ Dar opciones ➤ Hacer que el receptor se sienta bien • Necesidad de claridad interfiere con la necesidad de cortesía • Importancia en una conversación está más en el Principio de Cortesía que el Principio de Cooperación. 	<p>Leech (1983)</p> <p><i>Principio de Cortesía:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Máxima de Tacto: costo < beneficio para el otro • Máxima de Generosidad: beneficio < costo para uno mismo • Máxima de Aprobación: crítica < elogio hacia el otro • Máxima de Modestia: elogio < crítica hacia uno mismo • Máxima de Acuerdo: desacuerdo < acuerdo entre uno mismo y el otro • Máxima de Simpatía: antipatía < simpatía entre uno mismo y el otro <p>Expresiones descorteses < Expresiones corteses (“<i>trade-offs</i>” o compensaciones)</p>
Modelos de cortesía desde la perspectiva de la relatividad cultural	
<p>Blum-Kulka (1992)</p> <p>Sistema de cortesía manifiesta una interpretación culturalmente filtrada de la interacción entre cuatro parámetros fundamentales</p>	<p>Eelen (2001), Watts (1992, 2003), Ide (1989, 2006)</p> <p><i>Cortesía 1 y 2</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cortesía 1</i>: comportamiento socio-

²⁹ Culpeper (2011).

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Motivación social: las razones de la gente de ser cortés; la funcionalidad de la cortesía ➤ Modos expresivos: las formas lingüísticas usadas en la cortesía ➤ Diferenciales sociales: las características sociales de los hablantes en una situación como rango social, poder, distancia, etc. ➤ Significado social: la valoración de expresiones lingüísticas en un contexto en particular <p>La cultura construye y determina la cortesía importancia de estos cuatro parámetros está determinada individualmente y se manifiesta en reglas convencionales</p>	<p>culturalmente adecuado para cumplir con las normas sociales conocidas por un grupo en particular (perspectiva socio-cultural investigando las nociones sociales sobre la cortesía)</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cortesía 2</i>: estrategias lingüísticas usadas en el discurso mismo (perspectiva pragmática) <p>“Guiones culturales” y normas culturales tienen una importancia central</p>
Modelo de cortesía basado en la imagen	
<p>Brown y Levinson (1987)</p> <p><i>Cortesía positiva vs. cortesía negativa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de enunciados que violan las máximas de conversación de Grice (1975) • Personas tienen una imagen que consiste en un conjunto de deseos satisfechos solamente por acciones • Meta: alcanzar sus fines al elegir los medios adecuados para satisfacerlos 	

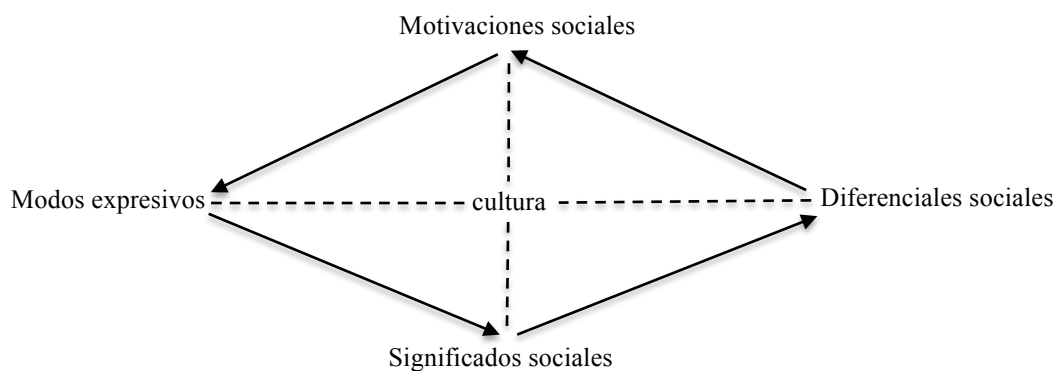
Tabla 2-13: Los diferentes modelos de cortesía.

Todos estos modelos describen la cortesía diferentemente. Lakoff (1973), en Culpeper (2011), y Leech (1983) elaboraron modelos de cortesía que se orientan al Principio de Cooperación de Grice (1975)³⁰, lo cual siguen los hablantes cooperativos de una conversación para contribuir con la información conversacional requerida según el contexto y el propósito de la conversación para mantener y promover armonía social.

³⁰ 1. **Máxima de Cantidad**: ofrecer la información en la cantidad necesaria, 2. **Máxima de Calidad**: no decir mentiras o algo que no sea comprobado suficientemente, 3. **Máxima de Relación**: no decir cosas que no se relacionen con el contenido de la conversación, 4. **Máxima de Modo**: evitar expresiones incomprensibles y vagas; hablar con simplicidad y orden.

En otras palabras, los modelos de cortesía de Leech (1983) y Lakoff (1973)³¹ cuentan con un enfoque lingüístico hacia la pragmática y los actos de habla. La cultura no juega un papel dominante en ellos.

Blum-Kulka (1992), Eelen (2001), Watts (1992, 2003) e Ide (1989, 2006), por su parte, consideran que cada cultura tiene su manera de entender la cortesía y de evaluar la adecuación de la estrategia lingüística en ciertos contextos. Es decir, la cultura forma el fundamento y rige las expresiones lingüísticas y sus significados en contexto, asimismo, el comportamiento de cortesía. Una ejemplificación de esta corriente se presenta en el siguiente esquema representando el constructivismo cultural según Blum-Kulka (1992).



Esquema 2-12: El constructivismo cultural según Blum-Kulka (1992).

Es evidente que los modelos de los representantes de esta corriente se enfocan más en el aspecto cultural de la cortesía y que la cultura juega el papel primordial partiendo de las diferencias que existen en las formas de cortesía en las diversas culturas.

Uno de los modelos más significativos es sin duda la teoría de Brown y Levinson (1987), que está enfocado a la imagen. Este modelo tiene un enfoque en la psicología del hablante. Es decir, según esta teoría, el humano es visto como un ser racional e

³¹ Culpeper (2011).

independiente de cierta manera que usa la lengua como un instrumento para lograr el cumplimiento de sus intenciones.

Como las RS son constructos socio-psico-culturales, este trabajo se basa teóricamente en la cortesía orientada hacia la imagen por Brown y Levinson (1987), así como en el modelo con la separación de la cortesía en *wakimae* y *hatarakikake* (discernimiento y volición) por Ide (1989, 1992, 2006), ya que ambas teorías tienen un enfoque socio-cultural y psicológico hacia la cortesía.

2.3.1 El modelo de cortesía basado en la imagen de Brown y Levinson (1987)

La teoría de Brown y Levinson (1987) se basa en la universalidad de la cortesía en las lenguas naturales. El problema de partida aquí es que existen enunciados que violan las máximas de conversación de Grice (1975).

Con respecto a la cortesía, las oraciones enunciadas parecen ser irracionales e ineficaces, pero se puede observar que están usadas frecuentemente en conversaciones. Por ejemplo, en el enunciado “*Ahorita lo hago.*” se puede observar una desviación de las máximas por cortesía y cuenta con un uso frecuente entre los hispanohablantes mexicanos. Aquí no se puede realmente inferir la verdadera intención del hablante y esta vaguedad puede causar malentendidos entre los participantes de una conversación. Solamente se puede interpretar que el hablante realmente no realizará la acción; sin

embargo, evita admitirlo frente al oyente para no causar conflictos entre ellos y “salvar la cara del destinatario”.

Partiendo de esta problemática, la base de su propuesta teórica es una persona modelo que es un hablante con dominio fluido y competente de una lengua natural. Además está equipado con dos propiedades: racionalidad e imagen.

Por racionalidad se puede entender la disponibilidad de un modo de razonar precisamente de una persona modelo sobre los fines y los medios, los cuales se entienden como estrategias lingüísticas. La meta de la persona modelo es alcanzar sus fines, lo cual logra al elegir los medios adecuados para satisfacerlos. Es decir, las preguntas importantes para una persona modelo son: ¿qué quiero y cómo logro lo que quiero?

Por imagen entendemos una auto-imagen pública. Aquí, Brown y Levinson (1987) se basan en la noción de imagen, definida por Goffman (1967), para quien la imagen se puede entender como la propia cara que una persona posee, mantiene y transmite a otras personas. La transmisión se realiza a través de estrategias hacia otros que también se encuentran en el mismo contexto. Como se refleja en el dicho “perder la cara”, una persona también puede perder justamente esta imagen frente a otras personas. Las estrategias para mantener la imagen son particulares a cada sociedad. Además, éstas coordinan las acciones para cuidarla según las normas de la sociedad en particular.

Según Brown y Levinson (1987), la imagen de una persona modelo consiste en un conjunto de deseos satisfechos solamente por acciones. Además cuenta con un interés mutuo de mantener la imagen entre esas personas modelos. También existe una división de la imagen en dos tipos:

- **La imagen negativa:** Necesidad de no tener impedimentos
- **La imagen positiva:** Necesidad de ser aceptado en ciertos sentidos

La primera consiste en el reclamo de la libertad personal y de que sus actos no sean impedidos para que pueda actuar libremente. La segunda consiste en el deseo de ser aceptado por los otros participantes. Cada hablante tiene una imagen positiva y una negativa. Es decir, la positiva refleja que los hablantes son seres individuales con sus propios deseos y actúan, conforme Weber (1960), *zweckrational*. Con *zweckrationales Handeln* se puede entender que las personas orientan sus acciones hacia su fin y actúan racionalmente para lograrlo. Pero, como al mismo tiempo las personas forman parte de una sociedad donde se tienen que orientar y cumplir con las normas sociales, Weber (1960) nombra este tipo de actuación *wertrational*. Mientras que con *wertrationales Handeln*, en lo cual se basa la imagen negativa, Weber (1960) se refiere a la actuación orientada a las normas que existen. Entonces, las personas tienen que escoger entre la actuación orientada a sus fines personales o a las normas sociales que existen en su grupo.

El interés mutuo consiste en mantener las imágenes, pero algunas acciones significan intrínsecamente una amenaza a las mismas. Estas acciones se llaman *Face Threatening Acts (FTA)* o *actos amenazadores de imagen (AAI)*, los cuales tienen cuatro posibilidades en la amenaza a las imágenes de los participantes en una conversación.

<p>1. Actos amenazadores de imagen frente a la imagen negativa del destinatario</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Órdenes y solicitudes (H quiere que D realice la acción) • Consejos (H piensa que D debe realizar la acción) • Amenazas (H indica que habrá sanciones si D no realiza la acción) • Ofrecimiento (H fuerza a D para aceptar una acción de H) 	<p>2. Actos amenazadores de imagen frente a la imagen positiva del destinatario</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Críticas • Insultos • Quejas
<p>3. Actos amenazadores de imagen frente a la imagen negativa del hablante</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agradecimiento (H acepta deuda) • Promesa o oferta reticente (H se compromete a realizar una acción reticente) 	<p>4. Actos amenazadores de imagen frente a la imagen positiva del hablante</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aceptación de un cumplido (H siente la denigración del objeto) • Disculpa (H lamenta la acción)

Tabla 2-14: Los diferentes actos amenazadores según Brown y Levinson (1987).

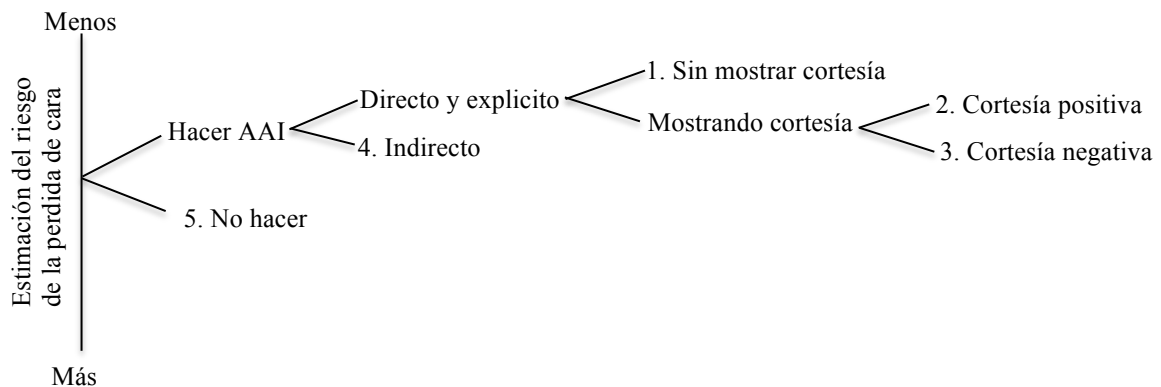
En el primer acto amenazador, todos los actos de habla quieren motivar a un destinatario a una acción o restringir el destinatario en su libertad de actuar, y crean así presión hacia el destinatario.

La segunda categoría de los actos amenazadores implica todos los actos de habla que no crean un sentimiento de comunidad; es decir, el hablante no quiere los deseos, las acciones, etcétera, del destinatario. Además, no respeta sus valores o sentimientos, como en las críticas y quejas, y los temas en los enunciados pertenecen a una categoría que se caracteriza por el tabú social, como en los insultos.

En la tercera categoría, los actos de habla amenazan la imagen negativa del hablante, ya que él mismo se restringe en su libertad de actuar y al final, en la cuarta

categoría, los actos amenazan la imagen positiva del hablante, cuando este mismo estropea el sentimiento de comunidad con el destinatario.

El hablante elige si comete un acto amenazador o no, dependiendo de si desea comunicar el contenido del acto amenazador, ser eficiente o urgente, o bien mantener la imagen del oyente. Según sus propios deseos, el hablante puede seguir alguna de las siguientes estrategias posibles:



Esquema 2-13: El modelo de cortesía según Brown y Levinson (1987).

Se puede observar una variación en el grado de amenaza del acto, la cual se caracteriza desde una intimidación mínima hasta una grande y, según sus deseos, el hablante decide sobre la ejecución del acto amenazador o no. Si el hablante decide ejecutar tal acto, existe la *estrategia directa y explícita* para cometerlo, donde no hay ambigüedad, es decir, se respetan las máximas de conversación. La proposición “prometo visitarte mañana”, directa y explícita, sería un ejemplo para dicha *estrategia*.

Ahora bien, en la *estrategia indirecta* el acto amenazador es muy sutil e implícito; en otras palabras, no se respetan las máximas de conversación. Un ejemplo que se puede mencionar aquí sería el enunciado “Uy, se me olvidó mi cartera en la casa”, para una solicitud o petición indirecta de dinero. Las estrategias conversacionales directas y

explícitas también cuentan con dos mecanismos más con la posibilidad de aplicar una acción correctora o no aplicarla (*sin mostrar cortesía vs. mostrando cortesía*). La estrategia de no mostrar cortesía no sería un enunciado cortés en ciertos contextos, ya que no se apoya en ninguna imagen y el hablante enuncia las cosas directamente como lo muestra el ejemplo “*¡Ya basta!*” para expresar una orden o una prohibición sin tomar en cuenta si este enunciado corresponde a la cortesía del español, así como las imágenes positivas o negativas. Mientras tanto, los enunciados con una acción correctora se apoyan en la imagen positiva o negativa. Aquí justamente tenemos dos estrategias de cortesía: *la positiva y la negativa*.

En la positiva, la intención del hablante es crear sentimiento de comunidad con el destinatario, mientras que en la negativa el hablante no presiona al destinatario y respeta su autonomía.

Cortesía positiva	Cortesía negativa
<ul style="list-style-type: none"> • Compensación hacia la imagen positiva del destinatario • Satisfacción de los deseos de hablante y destinatario (deseos parecidos) 	<ul style="list-style-type: none"> • Compensación hacia la imagen negativa del destinatario • Libertad de actuar

Tabla 2-15: Las características de la cortesía positiva y negativa.

Brown y Levinson (1987) indican las siguientes estrategias de *output* para la cortesía positiva:

Estrategia	Ejemplo
1. Darse cuenta del oyente.	“ <i>¿Te cortaste el cabello?</i> ” “ <i>¿Esta blusa es nueva?</i> ”
2. Exagerar interés, aceptación o simpatía hacia el oyente.	“ <i>¡Qué bonita te ves con tu nuevo corte! ¡Pareces modelo!</i> ”
3. Intensificar interés hacia el oyente para involucrarlo más en la conversación y exagerar hechos para dramatizar la conversación.	“ <i>¡Qué crees que me pasó ayer! Casi me morí del susto.</i> ”

4. Usar marcadores de identidad de <i>endogrupo</i> , como por ejemplo al dirigirse hacia el oyente con formas para marcar pertenencia al <i>endogrupo</i> , una variante dialectal, un lenguaje juvenil, etc.	<i>“¡Vente, güera!”</i> <i>“¡Qué te doy, amiga!”</i> <i>“¡Qué onda, güey!”</i>
5. Buscar acuerdo y seleccionar un tema “neutral” que no cause conflictos como el clima, comida, viajes a otros países, películas, etc.	<i>“¡Qué clima tan agradable!”</i>
6. Evitar desacuerdo, como por ejemplo en la enunciación de mentiras blancas.	<i>“¡Sí, yo también te quiero!”</i> <i>“¡También me encanta este vestido!”</i>
7. Presuponer, levantar, reivindicar un terreno común, como por ejemplo, en charlas, cambio del centro deíctico de hablante al oyente, presuponer las actitudes y los deseos del hablante.	<i>“Ya sé qué importante es este momento para ti.”</i>
8. Bromear y usar conocimiento compartido.	Uso de chistes locales
9. Mostrar que el hablante sabe lo que desea el oyente.	<i>“Ya sé que quieres ayudar y por eso me puedes apoyar en la planeación de la fiesta.”</i>
10. Ofrecer, prometer.	<i>“Vente a cenar mañana.”</i> <i>“Te invito a cenar mañana,”</i>
11. Ser optimista.	<i>“¿Me puedes prestar dinero?”</i>
12. Incluir tanto al hablante como al oyente en la actividad.	<i>“¡Vamos por unos tragos después de trabajar!”</i>
13. Dar o pedir razones.	<i>“¡Está bonito el día! ¿Quieres ir al parque conmigo?”</i>
14. Suponer o asegurar reciprocidad.	<i>“A ver si tú me invitas hoy, mañana te invitaré a ti.”</i>
15. Beneficiar al oyente.	<i>“Dejé tu recomendación de trabajo en el escritorio de mi jefe.”</i>

Tabla 2-16: Las estrategias de la cortesía positiva.

Los mismos autores (1987) no solamente establecen estrategias de *output* para la cortesía positiva, sino también para la negativa:

Estrategia	Ejemplo
1. Ser convencionalmente indirecto.	<i>“¿Te molesto con una firma?”</i>
2. Preguntar, vacilar.	<i>“¿Hace calor, no?”</i>
3. Ser pesimista, como por ejemplo ser subjetivo,	<i>“Supongo que no me podrás ayudar con mi</i>

negativo y usar marcadores que expresan remota posibilidad.	<i>tarea para nada.</i> ”
4. Minimizar la imposición.	“¿Me podrías prestar tantito tu bolígrafo?”
5. Mostrar deferencia.	“¡Qué menso soy! Se me olvidó mi cartera en mi casa. ¿Me podrías prestar tantito dinero?”
6. Disculpar.	“Le pido una disculpa por la tardanza”
7. Impersonalizar hablante y oyente.	“Se espera que los alumnos lleguen puntualmente a clase.”
8. Establecer el acto amenazador como una regla.	“Aquí no se puede fumar.”
9. Nominalizar.	“Tus faltas en clases tendrán una influencia en tu calificación final.”
10. Endeudarse directa y explícitamente.	“Sería agradecida para siempre si me ayudaras en eso.”

Tabla 2-17: Las estrategias de la cortesía negativa.

La elección de una estrategia depende de si existe una ventaja de ésta para un agente racional. Además influyen las circunstancias relevantes para que la elección de una estrategia tenga más ventajas. Las *estrategias indirectas*, *directas*, la *cortesía positiva* y la *cortesía negativa* se presentan en lo siguiente:

<p>1. Las ventajas de ser indirecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créditos por tacto • Correr menos riesgos en dar una mala impresión • Evitar responsabilidad para la acción 	<p>2. Las ventajas de ser directo y explícito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presión contra el destinatario para lograr sus fines • Créditos por honestidad • Evitar peligro de malentendidos • Claridad y no ser manipulador • Eficiencia
<p>3. Las ventajas de la cortesía positiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Minimización del <i>acto amenazador de imagen</i> • Asegurar que el destinatario es “respetado”, “querido”, “incluido” 	<p>4. Las ventajas de la cortesía negativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener distancia social • Expresar y respetar los sentimientos reales

Tabla 2-18: Las ventajas de las diferentes estrategias.

El grado de la amenaza de un acto amenazador se puede medir a través de los factores:

- Distancia social entre hablante y destinatario: ***Di***
- Poder relativo entre hablante y destinatario: ***P***
- Rango absoluto de imposiciones en una cultura particular: ***R***

A través de una fórmula con estos factores como variables se puede calcular el grado que tiene el acto amenazador:

$$Pe(x) = Di(H, D) + P(D, H) + R(x)$$

La variable ***Pe*** o ***Peso*** significa el grado o el peso en lo que un acto de habla amenaza la imagen del interlocutor. La variable ***Di*** o ***Distancia*** refleja la distancia social que existe entre el ***hablante (H)*** y el oyente o ***destinatario (D)***. La variable ***P*** o ***Poder*** representa el poder que el oyente o ***destinatario (D)*** tiene sobre el ***hablante (H)***. Y la variable ***R*** o ***Rango*** muestra el rango o el grado de imposición implicada por el acto de habla en una cultura específica.

En resumen, el grado de amenaza se determina por los factores: *distancia, poder social* y *grado de imposición del acto de habla dentro de una cultura*. Por lo tanto, la necesidad de aplicar estrategias de cortesía aumenta cuando:

- La distancia entre hablante y destinatario es mayor,
- El poder del destinatario sobre el hablante es mayor,
- El grado de imposición es mayor.

Es decir, en una conversación donde el hablante y el destinatario cuentan con una cercanía social y ambos tienen el mismo poder no se necesita aplicar un grado de imposición alto. Cuando justamente todas las variables tienen un valor mayor, se necesita aplicar una estrategia de cortesía para neutralizar el daño que conlleva un acto amenazador para la imagen.

De acuerdo con la caracterización de Brown y Levinson (1987), el uso de los honoríficos se encuentra como una estrategia dentro de la cortesía negativa. La estrategia “mostrar deferencia” con el uso de los honoríficos hace sentir que el destinatario es superior al hablante, además de que se crea una inmunidad ante la imposición hacia el destinatario por parte del hablante. Asimismo, el hablante da al destinatario libertad en su actuación, posiciona al destinatario como miembro de un *exogrupo* y se crea una distancia entre ellos.

Brown y Levinson (1987) elaboraron sin duda la teoría que ha tenido más influencia en la lingüística; sin embargo, esta teoría ha sido criticada por diversos investigadores del mundo occidental y oriental. Una representante del mundo oriental, especialmente del japonés, es Sachiko Ide (1989, 2006), cuya teoría se presentará en la próxima sección.

2.3.2 La cortesía japonesa – la distinción entre *wakimae-hatarakikake* por Ide (1989, 1992, 2006)

Ide (1989, 1992, 2006) cuestiona la aplicabilidad de la teoría de Brown y Levinson (1987) para la lengua japonesa por su sistema honorífico tan elaborado. Ide (1989, 1992, 2006) y Hill *et al.* (1986) mencionan la noción de *wakimae* o discernimiento como un aspecto importante y dominante para la expresión de la cortesía verbal en el japonés, noción que no parece ser una cuestión relevante en el modelo de Brown y Levinson (1987). *Wakimae* significa en japonés la norma socio-cultural que la gente está sujeta a utilizar conforme a las indicaciones de la sociedad en la que vive, así como la actuación adecuada y esperada en una situación en especial conforme ella (Ide, 1992). Por su parte, Hill *et al.* (1986) definen *wakimae* como las reglas socialmente acordadas y observadas de forma automática por la gente, aplicándolas al comportamiento verbal y no verbal de las personas.

Justamente, el comportamiento conforme a *wakimae* expresa de manera verbal o no verbal el rol o el lugar de uno dentro de una sociedad con sus propias convenciones sociales. En una sociedad con normas establecidas, se espera que los individuos se comporten justamente de acuerdo con su estatus y su rol al interior del grupo. Pero como entre los miembros de una sociedad existen diferencias en el estatus y el rol social, existe la necesidad de reconocimiento de estas diferencias delicadas entre hablante, referente y destinatario para mantener una conversación sin fricciones (Ide, 1989). Este aspecto de la cortesía es, según Hill *et al.* (1986), el factor más importante para el contexto japonés, se considera que el hablante se rinde pasivamente a las convenciones y normas de su

sociedad, ya que la selección de las formas adecuadas y el comportamiento apropiado ocurren “automáticamente”. *Wakimae* se puede observar a niveles micro y macro (Ide, 1992, 2006). Con el micro, Ide (1992, 2006) se refiere a la observación de *wakimae* en contextos y situaciones en particular a través del comportamiento verbal, como en el uso de los honoríficos, así como no verbal. Y, de igual forma, Ide (1992) explica las diferencias en *wakimae* al nivel micro entre hablantes a través de una situación concreta que expongo a continuación.

En un seminario de una universidad japonesa participan un profesor y varios estudiantes. Aquí es posible observar diferentes *wakimae* por parte de ambos sectores. Cuando el profesor habla, los estudiantes lo escuchan atentamente, sin interrumpirlo y afirmando lo dicho con un asentimiento. Cuando se les da a los alumnos la posibilidad de hablar, se puede observar *wakimae* con respecto al contenido que dicen y de la manera como se expresan. Es decir, los estudiantes hablan dentro de los temas que se puede hablar en este contexto, ya que, cuanto más alta la diferencia en el estatus social de los hablantes, más restricciones existen en la libertad de expresarse. Al respecto de la manera de expresarse, los estudiantes tienen la obligación de dirigirse hacia los demás en el seminario con honoríficos. El habla en *keigo* expresa una actitud formal por la oficialidad de la situación y una actitud deferencial hacia el profesor. Éste también usa honoríficos para mantener la formalidad. Fuera del seminario, el profesor tal vez no los usa cuando se dirige a los estudiantes, pero éstos no contestan de la misma manera, ya que la actitud deferencial hacia el rango social elevado del profesor sigue existiendo independientemente del contexto. El uso de *keigo* permite mantener el equilibrio de las diferencias que existen en el estatus social y la estabilización de la convención social a

través del posicionamiento de los participantes en su lugar en términos de estatus, edad, rol, género y poder.

Al contrario de Brown y Levinson (1987), conforme a la ideología del idealismo igualitario occidental, donde se interpreta a los honoríficos como un recurso para elevar al destinatario en una sociedad igualitaria y así crear una diferencia en el estatus entre hablante y destinatario, para Ide (1989) los honoríficos son un recurso lingüístico para admitir las diferencias en el estatus social ya existente en la sociedad. En una colectividad desigualitaria como la japonesa, la premisa básica es diferenciar a las personas con respecto a características que son relevantes para el contexto del habla, tales como su clase, su rol, su rango, su edad y su género, entre otras; es crucial reconocer estas diferencias en vez de negarlas para la creación y el mantenimiento de la armonía (Ide, 1988). Conforme a Ide (1988), el uso de *keigo* es justamente la característica principal que efectivamente establece una conexión entre personas que pertenecen a rangos sociales diferentes.

Con el nivel macro, Ide (1992, 2006) se refiere a la observación de *wakimae* en el comportamiento verbal y no verbal que manifiesta un individuo. Este comportamiento expresa la identidad social que se formó conforme a las normas y las convenciones que se atribuyen al estatus social, la edad, el rol y el género y se manifiesta a través de la manera como él (o ella) usa las formas lingüísticas. Ide (1992) explica las diferencias en *wakimae* a nivel macro entre hablantes a través de una situación concreta que planteo en el siguiente párrafo.

En el japonés, el uso no recíproco de los registros entre personas japonesas señala la identificación del rol social y el género de los hablantes. Por ejemplo, cuando un hombre de mayor edad se dirige hacia una mujer más joven en el registro informal y la

mujer se dirige hacia el hombre mayor en un registro honorífico, ella mantiene una forma honorífica para dirigirse hacia el hombre mayor, mientras que el hombre mayor expresa lingüísticamente su superioridad social hacia ella a través del uso del registro informal.

Un comportamiento verbal o no verbal conforme a *wakimae* es entonces cortés, ya que los hablantes expresan lingüísticamente a través del uso de los honoríficos las distancias psicológicas y convenciones sociales necesarias que se requieren entre hablante y destinatario para mantener una relación socialmente adecuada entre ellos.

Hill *et al.* (1986) e Ide (1989, 1992, 2006) mencionan, además, una noción contraria a *wakimae* o discernimiento: la volición o *hatarakikake* en japonés. Este elemento permite al hablante actuar de una manera más libre conforme a su intención. Sin embargo, las estrategias específicas de la volición implementadas por cada sistema sociolingüístico difieren entre ellas (Hill *et al.*, 1986).

Como el *wakimae* o discernimiento, la *hatarakikake* o volición también pretende mantener una conversación sin fricciones, pero difiere en cuanto a que en el discernimiento el hablante actúa enfocándose en las normas socialmente prescritas, mientras que en la volición las intenciones propias están en el primer plano (Ide, 1989).

Según Hill *et al.* (1986), la primera operación que se pone en marcha siempre es el discernimiento y la segunda es la volición. El primero tiene la prioridad en la actuación. Ignorarlo por parte del hablante conlleva una sanción social y una obligación más fuerte, ya que la violación de las reglas de discernimiento ofende a los demás y así daña la imagen social del hablante.

Discernimiento y volición son, entonces, puntos contrarios de un continuo. El primero está realizado por formas lingüísticas formales, mientras que la segunda emerge a través de estrategias verbales.

Uso (el modo de habla del hablante)	Lenguaje (Algunos tipos del recurso lingüístico principalmente usado)
Discernimiento	Formas formales Honoríficos Pronombres Términos para dirigirse Niveles de habla
Volición	Estrategias verbales Llegar a un acuerdo Preguntas Bromas

Tabla 2-19: Discernimiento vs. volición según Ide (1989).

Aunque ambas nociones representan puntos opuestos de un continuo, en una enunciación se pueden encontrar elementos de discernimiento y de volición combinados. Por ejemplo, en la oración en japonés “*Kore o oyomi ni nari masen ka*” (“¿No lo va a leer?”) se puede observar justamente esta combinación de ambas nociones. La forma honorífica cortés del verbo *yomu* (“leer”), *oyomi ni nari masu*, representa la manera formal lingüística del discernimiento y la negación *masen*³² y el marcador interrogativo *ka*, como estrategias verbales para expresar la intención (el hablante pregunta al destinatario si quiere leer algo), representa la parte de la volición.

Ide (1989), basándose en los resultados de un estudio realizado por Hill *et al.* (1986) con sujetos japoneses y estadounidenses, supone que cada lengua y sociedad cuentan con estos dos tipos de la cortesía lingüística. Sin embargo, cada cultura difiere en la asignación de la relevancia para la expresión del discernimiento o de la volición. Es

³² Negación de *mas-u* es *mas-en*.

decir, para algunas culturas, como para la japonesa, la expresión del discernimiento es más relevante, mientras que en otras culturas, como la estadounidense, la volición parece importar más.

Según Ide (1992), en las culturas donde el peso está en el discernimiento o *wakimae*, la cortesía se orienta más hacia la norma social y el individuo es percibido como un miembro de una sociedad –*wertrational*, según Weber (1960)–; por su parte, en una orientación más hacia la volición, la cortesía se orienta en mayor medida a la imagen del individuo y al individuo *per se*, sin pensar en él como miembro de la sociedad –*zweckrational*, según Weber (1960)–. Es decir, en culturas donde *wakimae* o el discernimiento predomina, los miembros de una sociedad se caracterizan más por diferencias en el estatus social, la edad, el rol y el género, estando determinadas las relaciones interpersonales en términos de estos factores complejos. Mientras tanto, en una cultura donde predomina la volición hay más igualdad entre los individuos.

El modelo de Ide (1989, 2006) tiene una división en dos tipos de cortesía con una paralela a la clasificación en *cortesía 1* y *2* de Eelen (2001) y Watts (1992, 2003), quienes también criticaron la teoría de Brown y Levinson (1987) (véase 2.3).

En resumen, Watts (1992, 2003), Eelen (2001) e Ide (1989, 1992, 2006) no sólo toman en cuenta el aspecto lingüístico de la cortesía, sino también el contexto socio-cultural particular. Según esta división, la cortesía se define como un concepto socio-cultural con una expresión a través de elementos lingüísticos y no lingüísticos.

Dado que la cortesía se construye socio-culturalmente y se expresa a través de prácticas, detrás de todo existe un conocimiento social, un sentido común que definen los hablantes acerca de la cortesía. Las RS, como un género del sentido común, responden a la necesidad de las personas de comprender el mundo físico y social en el cual habitan;

esto es, un mundo complejo, dinámico, cambiante, caracterizado por un rápido desarrollo de sistemas de comunicación (De Alba, 2004). Bajo esta consideración, la última parte del marco teórico en este trabajo está conformada por las RS para captar el conocimiento metalingüístico de los hablantes del japonés acerca de *keigo* como expresión de la cortesía.

3. Marco teórico II

“The purpose of all representations is to make something unfamiliar, or unfamiliarity itself, familiar “

S. Moscovici y G. Duveen

En este capítulo se presenta la segunda parte del marco teórico que subyace este trabajo. Se presenta el concepto de las RS, su desarrollo histórico, sus contenidos y sus funciones de ellas. Asimismo, se explican las razones por las cuales *keigo* es un objeto de representación. En seguida, se presentan diversas definiciones sobre el discurso y el análisis del discurso en un enfoque hacia la modalidad del lenguaje según Calsamiglia y Tusón (1999).

3.1 El concepto de las RS – una explicación

El término RS surge de la antropología, la sociología, la historia, la filosofía y la psicología social (Álvarez-Bermúdez, 2004). En su trabajo, *La psychanalyse, son image et son public*, el fundador de la Teoría de las RS, Moscovici, las define de la siguiente manera:

Las representaciones sociales son entidades casi tangibles. Circulan, se cruzan y se cristalizan sin cesar en nuestro universo cotidiano a través de una palabra, un gesto, un encuentro. La mayor parte de las relaciones sociales estrechas, de los objetos producidos o consumidos, de las comunicaciones intercambiadas están impregnadas de ellas. Sabemos que corresponden, por una parte, a la sustancia simbólica que entra en su elaboración y, por otra, a la práctica que produce dicha sustancia, así como la ciencia o los mitos corresponden a una práctica científica y mítica. (Moscovici, 1961:27)

Es decir, las RS son una organización psicológica del conocimiento específico para una sociedad en particular, además generan las conductas y comunicaciones sociales y se reflejan también en ellas (Moscovici, 1961).

Moscovici se interesó en el “pensamiento ingenuo”, el “sentido común”, la identificación de la «visión del mundo» intrínseca que los individuos o grupos utilizan para actuar o tomar posición y que es indispensable para entender la dinámica de las interacciones sociales, así como para aclarar los determinantes de las prácticas sociales (Abric, 2001). Por su parte, Jodelet define las RS de la siguiente manera:

El concepto de representación social designa una forma de conocimiento específico, el saber de sentido común, cuyos contenidos manifiestan la operación de procesos generativos y funcionales socialmente caracterizados. En sentido más amplio, designa una forma de pensamiento social.

Las representaciones sociales constituyen modalidades de pensamiento práctico orientados hacia la comunicación, la comprensión y el dominio del entorno social, material e ideal. En tanto que tales, presentan características específicas a nivel de organización de los contenidos, las operaciones mentales y la lógica.

La caracterización social de los contenidos o de los procesos de representación ha de referirse a las condiciones y a los contextos en los que surgen las representaciones, a las comunicaciones mediante las que circulan y a las funciones a las que sirven dentro de la interacción con el mundo y los demás. (Jodelet, 1984:474)

Entonces, toda la interacción humana, sin importar si surge entre dos individuos o entre grupos, presupone representaciones (Moscovici & Duveen, 2000).

Conforme a Jodelet (2000), las RS se relacionan con el conocimiento del sentido común, del cual se dispone en la vida cotidiana. A través de las tales representaciones, los individuos perciben, actúan e interpretan su entorno social. Además de expresar las relaciones entre los individuos y los grupos con el mundo y los otros, son formadas en y a través de la interacción y del discurso social en un espacio público. Dichas

representaciones se expresan a través del lenguaje y las prácticas y tienen una función simbólica. En otras palabras, las RS, de acuerdo con Abric (2001), se caracterizan por una lógica socio-cognitiva y una creación activa por el sujeto.

Para Abric (1987:64) –citado en Abric (2001:20)–, las RS son “producto y proceso de una actividad mental por la que un individuo o un grupo reconstituye la realidad que enfrenta y le atribuye una significación específica”.

De acuerdo con Álvarez-Bermúdez (2004), con el término “RS” se intenta definir el campo de la comunicación y del pensamiento cotidiano de las personas y éstas son claramente un fenómeno cultural.

En las definiciones se pueden cristalizar las características y funciones complejas de las RS. En la próxima sección de este trabajo se presentarán las funciones, los contenidos y el desarrollo de esas representaciones.

En suma, la Teoría de las RS es una herramienta útil para investigar los modos de pensamiento de las sociedades contemporáneas. Representa una forma específica de comprensión, la cual debe ser observada a través del análisis de las conversaciones cotidianas y de los discursos individuales o colectivos (de Alba, 2004). “Las representaciones sociales también son un género de sentido común que responde a la necesidad del hombre contemporáneo de comprender el mundo físico y social en el cual habita; un mundo complejo, dinámico, cambiante, caracterizado por un rápido desarrollo de sistemas de comunicación” (de Alba, 2004:63).

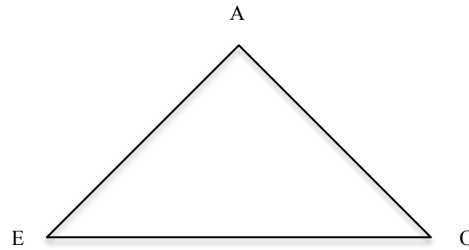
Citando a de Alba (2004), todos los individuos son, según Moscovici, “sabios amateurs” que elaboran “filosofías del sentido común” a partir de la combinación de conocimientos científicos socializados, de creencias, del saber tradicional, de las

ideologías o de otros sistemas de pensamiento con los cuales han estado en contacto. Estas teorías ingenuas sobre la realidad están presentes en la vida cotidiana y adquieren, de esta manera, cierta autonomía y materialidad propias, actualizándose por la socialización de nuevas ideas que entran a la sociedad.

Además, la Teoría de las RS abandona la distinción clásica –desarrollada fuertemente en los acercamientos conductistas– entre sujeto y objeto (Abric, 2001). En efecto, dicha Teoría plantea, según Moscovici (1961), que no existe una distinción alguna entre los universos exterior e interior del individuo o del grupo.

Abric (2001) explica que el sujeto y el objeto no son fundamentalmente distintos. El segundo también está inscrito en un contexto activo, concebido parcialmente al menos por la persona o el grupo, en tanto que prolongación de su comportamiento, de sus actitudes y de las normas a las que se refiere. Un individuo o un grupo expresa una opinión en relación con un objeto o una situación; dicha opinión, en cierta forma, es constitutiva del objeto, lo determina. Entonces, el objeto reconstruido es de una forma tal que resulta consistente con el sistema de evaluación utilizado por el individuo. Es decir, el objeto no existe por sí mismo, sino sólo para un individuo o un grupo y en relación con ellos. Una representación siempre es la de algo para alguien y no es un simple reflejo de la realidad, sino más bien una organización significativa de ella.

Moscovici (1984), citado en Groult (2010), indica que existe una interacción entre el sujeto individual, el sujeto social y el objeto o *Ego, Alter y Objeto*.



Esquema 3-1: La relación triangular entre Ego, Alter y Objeto.

Esta relación de sujeto a sujeto en relación con el objeto puede concebirse de manera estática (co-presencia) o dinámica (interacción), lo cual se traduce en modificaciones que afectan al pensamiento y al comportamiento de cada individuo (Moscovici, 1984)³³.

Citando aquí a Abric (2001:13): “La representación funciona como un sistema de interpretación de la realidad que rige las relaciones de los individuos con su entorno físico y social, ya que determinará sus comportamientos y sus prácticas. Es una guía para la acción, orienta las acciones y las relaciones sociales. Es un sistema de pre-decodificación de la realidad puesto que determina un conjunto de anticipaciones y expectativas.” En el próximo apartado se expondrá el desarrollo histórico de esta teoría.

3.2 El desarrollo histórico de las RS

Moscovici retoma conceptos teóricos de diferentes pensadores importantes. Los conceptos de las representaciones colectivas e individuales de Émile Durkheim son

³³ Véase Groult (2010).

fundamentales para entender la Teoría de las RS y sus orígenes (Moscovici, 2008). Una característica de la teoría de las representaciones colectivas e individuales es la separación consciente entre ellas. De acuerdo con De Alba (2004), para Durkheim las representaciones individuales son un campo de estudio relevante para la psicología, mientras que la sociología se ocupa de las representaciones colectivas. Es decir, la base para las representaciones individuales son las funciones fisiológicas del cerebro, pero sin reducirse solamente a ellas; la memoria y la conciencia también son importantes e influyen en las acciones de los individuos. Por otro lado, las representaciones colectivas son impuestas por el poder coercitivo de la sociedad y penetran la conciencia del individuo. Éstas, según Durkheim, se imponen a las personas con una fuerza constrictiva, ya que parecen poseer la misma objetividad que las cosas naturales. Por lo tanto, los hechos sociales se consideran independientes y externos a las personas, al ser un reflejo pasivo de la sociedad (Araya, 2002).

Durkheim critica aquí justamente las teorías psicológicas y antropológicas que explicaron en su momento las peculiaridades étnicas y culturales a partir de la raza, el instinto y la herencia (Moscovici, 2008). Para Durkheim, el entorno natural de los seres humanos es la sociedad, la cual se considera como un sistema de relaciones que genera creencias, normas, lenguajes y rituales compartidos colectivamente que mantienen una unión entre las personas dentro de una sociedad (Moscovici, 2008).

Para Moscovici, las representaciones colectivas cuentan con poca flexibilidad y dinamismo, lo cual se contradice con la teoría de las RS (Markova, 2003). Ahora bien, Durkheim está aparentemente influenciado por el positivismo y esto justamente causa desacuerdos fundamentales con la teoría de Moscovici (Araya, 2002).

Al contrario de Durkheim, Moscovici define las RS con un alto grado de flexibilidad y sensibilidad al dinamismo, ya que éstas se actualizan por la socialización de nuevos fenómenos que se introducen en la sociedad. Las RS como fenómenos particulares deben observarse a través del análisis del discurso de las alocuciones cotidianas y de las conversaciones individuales y colectivas (De Alba, 2004). Para Moscovici, los hechos sociales no determinan las representaciones como una fuerza externa o social que tiene impacto sobre los individuos que la componen (Araya, 2002).

En otras palabras, Moscovici incluye al individuo como un ser racional que busca comprender su mundo físico y social, un mundo complejo, dinámico, cambiante y con un desarrollo rápido de sistemas de comunicación (De Alba, 2004) y de la colectividad misma: los individuos y las representaciones son construcciones sociales (Araya, 2002). Las diferencias entre ambas teorías son fundamentales; sin embargo, las intenciones de Moscovici y Durkheim eran idénticas. Ambos trataron de explicar los problemas de su tiempo, pero se acercaron a ellos de una forma diferente (Álvarez-Bermúdez, 2004).

Las teorías de Durkheim y Moscovici parecen diferenciarse en tantos puntos y aspectos que es relevante preguntar de dónde justamente vienen las perspectivas diferentes. Para Moscovici, otro autor muy influyente fue Lucien Lévy-Bruhl.

En los estudios sobre los mitos o formas de pensamiento de las sociedades “primitivas” sociológicas y antropológicas, se descubría un tejido de supersticiones y absurdos que eran atribuidos a las limitaciones de las personas y a su incapacidad de razonar como la gente de sociedades “no primitivas” (Lévy-Bruhl, 1927). Lucien Lévy-Bruhl justamente rechaza esta posición y abandona la idea de que el pensamiento occidental es superior a otras formas de pensamiento y trata de demostrar que la forma de

pensar y la lógica no necesariamente tienen que ser idénticas en las diferentes culturas, sino que dependen de causas individuales para cada sociedad (Moscovici, 2008). Es decir, como cada cultura tiene su sentido, su lógica o su forma de pensar, hay que entenderlos en su contexto cultural y dentro de éste, a su manera particular, y no orientarse por medio de las culturas occidentales. La mentalidad abierta de Lévy-Bruhl inspiró a Moscovici para focalizar su atención sobre las estructuras intelectuales y afectivas subyacentes a las representaciones.

Moscovici no mostró interés solamente en los conceptos vanguardistas de Lévy-Bruhl. En efecto, además de las teorías de éste último y de Durkheim, se interesó en los conceptos de Jean Piaget –quien era, a la sazón y como Moscovici mismo, un seguidor de las ideas de Lévy-Bruhl–.

Araya (2002) explica que, así como Lévy-Bruhl negaba que el pensamiento primitivo fuera inferior, Piaget postulaba que el pensamiento del niño era esencialmente diferente al de los adultos, mas no inferior. Los aportes de esta teoría son la especificidad de las representaciones en términos psíquicos y la importancia del lenguaje en los procesos de construcción de la inteligencia. Y es que Piaget estudió la construcción de la representación desde su desarrollo al nivel individual-social y no desde su desarrollo al nivel social-grupal.

El último personaje influyente para la teoría de las RS es el psicoanalista alemán Sigmund Freud. En los análisis freudianos, el ser humano es tratado como un ser social y justamente este aspecto en la manera de pensar al respecto del ser humano fue lo que ejerció gran influencia en las reflexiones de Moscovici, influencia que se evidencia en los comentarios sobre el psicoanálisis como objeto de conocimiento y como teoría

generadora de explicaciones diversas en cuanto al sujeto y su mundo social. Este último elemento integrado a su concepto de representación, o más bien la adjetivación de la representación como una RS, se está remitiendo a un elemento básico de su teoría: toda RS contribuye al proceso de formación de las conductas y de orientación de las comunicaciones sociales, un elemento que, sin lugar a dudas, retomó de los aportes de Freud.

Como se puede observar, la teoría de las RS ha sido influenciada por otras varias en su construcción. En el próximo punto se presentarán las características de su contenido y función.

3.3 Los contenidos y las funciones de las RS

No se puede entender el concepto completo de las RS sin primeramente enfocarse en el conocimiento del sentido común (Markova, 2003). Y, antes de profundizar en los contenidos, las funciones y el desarrollo de las RS, se explicará brevemente esta noción.

Markova (2003) explica que los seres humanos nacen en un mundo con fenómenos simbólicos y culturales no basados del todo en las propias experiencias. Dichos fenómenos se transmiten de generación a generación, sin mucho esfuerzo individual a través de las experiencias diarias, la comunicación, la memoria colectiva y las instituciones. Este conocimiento adquirido se manifiesta en el sentido común y da a los seres humanos una guía con respecto a las acciones sociales.

Ahora bien, la contraparte del conocimiento del sentido común es el conocimiento científico (Castorina, 2005). El primero es un conocimiento que es tomado por cierto y se ha establecido socialmente a través de generaciones. Además, según Moscovici, el sentido común es un sentido social y justamente esta noción lo convierte en el fundamento para la Teoría de las RS (Markova, 2003). Mientras tanto, el conocimiento científico, refiriéndose aquí a Castorina (2005) y a Markova (2003), cuenta con rasgos racionales y normalizados. Estos rasgos faltan en el conocimiento del sentido común, sin embargo, ambos tipos de conocimiento se influyen mutuamente gracias a los medios de comunicación tan elaborados en las sociedades contemporáneas, de manera que los miembros de una sociedad pueden construir definiciones simplificadas sobre teorías científicas complejas (Castorina, 2005).

En otras palabras, el conocimiento científico está percibido en la sociedad como superior al conocimiento del sentido común (Markova, 2003). Además se elaboran y se expresan en espacios distintos (espacio cotidiano vs. espacio institucional). Expresión de este pensamiento ingenuo, no racional (Piña & Cuevas, 2004) y culturalmente determinado (Markova, 2003), son las RS. Según Castorina (2005), las personas comparten el sentido común sin razonar sobre él y no lo consideran como un objeto de análisis.

De acuerdo con Abric (2001), una RS reestructura la realidad para permitir una integración de las características objetivas del objeto, de las experiencias anteriores del sujeto y de su sistema de normas y actitudes simultáneamente. Esto permite definir a la RS como una visión funcional del mundo que permite al individuo o al grupo conferir sentido a sus conductas, entender la realidad mediante su propio sistema de referencias y

adaptar y definir un lugar para sí de este modo. El contenido global de las RS se puede separar en tres dimensiones: *actitudinal*, *informativa* y *el campo de la representación* (Moscovici, 1961; Araya, 2002; Álvarez-Bermúdez, 2004).

	Dimensión actitudinal	Dimensión informativa	Dimensión del campo de la representación
1.	Estructura particular de la orientación a la conducta de las personas	Organización de los conocimientos de una persona o un grupo sobre un objeto o situación social determinada	Ordenación y jerarquización de los elementos que configuran el contenido de una RS
2.	Función de dinamizar y regular acción de las personas	Distinción entre la cantidad y la calidad de la información	Organización interna que estos elementos adoptan cuando quedan integrados en la representación
3.	Orientación global positiva o negativa, favorable o desfavorable de una representación	Carácter estereotipado de la información que revela la presencia de la actitud	Constitución de un conjunto de actitudes, opiniones, imágenes, creencias, vivencias y valores presentes en una misma RS
4.	Identificable en discurso (categorías lingüísticas contienen un valor, un significado que por consenso social se reconoce como positivo o negativo)	Existencia de riqueza de datos o explicaciones que las personas se forman sobre la realidad en sus relaciones cotidianas	Organización en torno del esquema figurativo o núcleo figurativo construido en el proceso de objetivación
5.	Aspecto más afectivo de la representación por ser la reacción emocional acerca de un objeto o de un hecho	Necesidad de considerar las pertenencias grupales y las ubicaciones sociales que mediatizan la cantidad y la precisión de la información disponible	
6.	Elemento más primitivo y resistente de las representaciones		

Tabla 3-1: El contenido global de las RS según Araya (2002).

Ahora bien, las RS se elaboran alrededor de estas tres dimensiones para volverse herramientas que pueden ser usadas para interpretar la realidad (Álvarez-Bermúdez, 2004). Y, en relación con las funciones, Moscovici (1961) define que RS elaboran el comportamiento y permiten la comunicación entre los individuos. Además son útiles para enfrentar los problemas cotidianos, ya que su propósito es hacer de lo desconocido o no familiar algo conocido y aceptable; y es que se utiliza lo conocido como medida de lo desconocido para buscar explicaciones (Moscovici, 1984, en Groult, 2010). En otras palabras, las RS cumplen con tres funciones fundamentales, que son *describir*, *clasificar* y *explicar* la realidad de las personas (Álvarez-Bermúdez, 2004).

Según Abric (2001), el análisis de una representación y la comprensión de su funcionamiento necesitan obligatoriamente una doble identificación: la de su contenido y la de su estructura. Como se mencionó antes, los elementos constitutivos de una representación son jerarquizados, se les asigna una ponderación y mantienen entre ellos relaciones que determinan la significación y el lugar que ocupan en el sistema representacional. De este carácter ordenado del contenido de una RS surge la hipótesis del **núcleo central** (NC), la cual puede ser formulada de la siguiente manera: la organización de una representación presenta una modalidad particular específica; a su vez, los elementos de la representación no son únicamente jerarquizados sino que, además, toda representación está organizada alrededor de un NC, constituido por uno o varios elementos que dan su significación a la representación.

Araya (2002) escribe que por NC se entiende el elemento o conjunto de elementos que dan a la representación su coherencia y su significación global.

	La función generadora y organizadora	La función normativa y funcional
1.	Creación o transformación de la función de los demás elementos de la representación	Lugar donde se expresan dimensiones socio-afectivas, sociales o ideológicas
2.	Atribución de sentido a la significación de esos elementos	Inclusión de normas, estereotipos o actitudes
3.	Organización de los elementos de la representación	

Tabla 3-2: Las funciones del NC según Araya (2002).

Araya (2002) continúa afirmando que el NC es el elemento más resistente al cambio, es decir, una modificación del núcleo produce la transformación completa de la representación. Está protegido, por tanto, por los sistemas periféricos o **elementos periféricos** (EP), los cuales permiten la adaptación de la representación a las evoluciones del contexto.

	La función de concreción	La función de regulación	La función de defensa
1.	Dependencia directa del contexto	Desempeño de un papel esencial en la adaptación de la representación a las evoluciones del contexto	Sistema de defensa de la representación y de su NC
2.	Resultado del anclaje de la representación en la realidad	Cuentan con más flexibilidad que los elementos centrales	Prevenir una transformación del NC para evitar un trastorno completo de la representación
3.	Permiten concretizar representación en términos comprensibles y transmisibles de inmediato	Posibilidad de integración de información nueva a la periferia de la representación y así transformación del entorno	
4.	Integración de elementos de la situación en la que la representación se produce, hablan del presente y de lo vivido del sujeto		

Tabla 3-3: Las funciones de los EP según Abric (2001).

En cuanto a los EP, Araya (2002) menciona que están en relación directa con el núcleo. Su presencia, su valor y su función están determinados por éste. Cuentan con una jerarquía, ya que pueden estar muy cerca de los elementos centrales y, en este caso, juegan un importante papel en la concreción del significado de la representación.

Cabe mencionar que las RS se forman a partir de dos procesos complementarios: la objetivación y el anclaje (Moscovici, 1961). En la objetivación, un objeto nuevo, desconocido y abstracto para los miembros en una sociedad se vuelve concreto; una vez materializados, estos conceptos se pueden comunicar y utilizar en la práctica cotidiana (Jodelet, 1989, en de Alba, 2004). En el proceso del anclaje, un objeto extraño es asociado a formas ya conocidas, a través de las cuales es interpretado (de Alba, 2004). Según Moscovici (1984), citado en de Alba (2004), el fin de toda representación es transformar la novedad en categorías e imágenes e introducirla en un contexto familiar.

Según Abric (2001), el saber práctico de sentido permite a los actores sociales adquirir conocimientos e integrarlos en un marco asimilable y comprensible para ellos. Además, menciona tres otras funciones: *la identitaria* (según Mugny & Canigati, 1985, citados en Abric, 2001), *la de orientación* y *la justificadora*.

	Función identitaria	Función de orientación	Función justificadora
1.	Situar a los individuos y a los grupos en el campo social	Control sobre los comportamientos y las prácticas, ya que la representación interviene directamente en la finalidad de la situación	Representaciones permiten a posteriori justificar las posturas y los comportamientos de los individuos
2.	Elaboración de una identidad social y personal gratificante y compatible con los sistemas de normas y valores social e históricamente determinados	Selección y filtración de las informaciones e interpretaciones acerca de un objeto a priori (realidad se vuelve conforme a la representación)	
3.	Desempeño del papel importante en el control social ejercido por la colectividad sobre cada uno de sus miembros, en particular en los procesos de socialización	Precede y determina la interacción	

Tabla 3-4: Las funciones de las RS según Abric (2001).

Es importante mencionar que, de acuerdo con Moliner, Rateau y Cohen-Scali (2002), un objeto no es una réplica del fenómeno, sino una aproximación a un fenómeno espaciado, huidizo y multifacético. En otras palabras, un fenómeno no se puede captar de manera directa y la construcción del objeto implica un proceso de simplificación del fenómeno para hacerlo comprensible a través de su RS. No obstante, no todo fenómeno cuenta con tal representación, puesto que un objeto de esta índole se define por seis características (Moliner, Rateau y Cohen-Scali, 2002):

- Está ligado a un contexto socio-cultural definido para un grupo social específico,
- Cuenta con importancia para los sujetos,
- Los sujetos están en interacción directa entre ellos,
- El objeto representa un reto para los sujetos,

- El grupo está inserto en una dinámica social que proporciona entre ellos la discusión acerca del objeto,
- Existen expertos que se refieren al objeto, cuyas opiniones están en discusión.

En la próxima sección de este trabajo se explicarán las razones por las cuales *keigo* es un objeto de representación.

3.4 *Keigo* – un objeto de representación

Se puede observar una relación de *keigo* a un contexto sociocultural definido para un grupo social específico. Y es que *keigo* es un fenómeno lingüístico en la lengua japonesa (Neustupný, 1987), por lo tanto tiene importancia para un grupo; en efecto, los hablantes del japonés se ubican en un contexto sociocultural en Japón o con otros hablantes de esa lengua. *Keigo* también cuenta con importancia para los sujetos, ya que, según Neustupný (1987), las distinciones honoríficas son obligatorias. Además, la importancia de *keigo* en la cultura japonesa también se refleja a través de la existencia de cursos de entrenamiento en la etiqueta empresarial, de los cuales se provee a empleados en muchas compañías japonesas (Dickel-Dunn, 2011).

Por otra parte, en Japón, la transición de ser estudiante a empleado involucra principalmente cambios en su presentación tanto de sí mismo como en el uso del lenguaje que emplea. Particularmente se requiere desarrollar una capacidad de usar un registro honorífico más formal, ya que, según Dickel-Dunn (2011), los estudiantes están

percibidos “mal preparados” para el mundo laboral en Japón (también véase Wetzel & Inoue, 1999).

Incluso existen diversos manuales y guías del uso de *keigo* y de la etiqueta en Japón. Agnes M. Niyekawa (1991), por ejemplo, publicó un guión extenso y complejo acerca del fenómeno *keigo* en inglés para captarlo de una manera entendible para extranjeros y también hablantes nativos del japonés. No solamente existen materiales escritos, sino también una gran cantidad de materiales audio-visuales en esta lengua en internet.

Los hablantes del japonés también se encuentran en interacción directa entre ellos con *keigo*. Estas formas lingüísticas son una parte esencial de la lengua japonesa, los hablantes las deben usar y deben tener la capacidad de entenderlo adecuadamente para actuar de manera apropiada en el contexto sociocultural de Japón. Aparte, *keigo* representa un reto para los sujetos y existe una dinámica social que proporciona la discusión acerca del mismo (véase Kubota 1992, Neustupný 1987 y Dickel-Dunn 2011).

Existen expertos que se refieren al tema, cuyas opiniones están en discusión. Empezando con la descripción del fenómeno *keigo*, se pueden ver diversos expertos dentro de la lingüística misma. Para mencionar algunos, Mikami (1970), Kuno (1973), Minami (1987), Neustupný (1987), Shibatani (1978, 1990, 1994), Kubota (1990), Coulmas (1992), Tsujimura (1997), Iwasaki (2002), Wetzel (2004), el Ministerio de Educación de Japón mismo (2007) y Barešova (2015) se dedicaron a hacer una descripción del *keigo*. También entre Penelope Brown y Stephen Levinson (1987) así como Sachiko Ide (1989, 1992, 2006), tres teóricos reconocidos en el campo de la pragmática enfocados en la cortesía, existe una disensión al respecto de *keigo* y la cortesía en general entre culturas orientales y occidentales.

En conclusión, *keigo* es un objeto de representación, ya que cumple con todas las características mencionadas por Moliner, Rateau y Cohen-Scali (2002). De aquí surge justamente la pregunta acerca de la relevancia de una investigación sobre las RS de *keigo* y su uso.

Moscovici (1961) menciona la importancia de la lengua para el análisis de estas representaciones, ya que éstas se expresan a través del lenguaje escrito u oral. Jodelet (2000), como ya he mencionado antes, también afirma que las mismas se expresan y se forman a través del lenguaje y las prácticas, y tienen una función simbólica.

Por lo tanto, es indispensable, tomar en cuenta datos orales, generados a través de una entrevista con los participantes y realizar un análisis discursivo de las enunciaciones, las cuales se revelaron en las entrevistas para obtener dichas RS acerca de *keigo* y su uso.

Por consiguiente, el próximo apartado se enfocará en el discurso y el análisis del mismo.

3.5 El discurso – algunas definiciones

Calsamiglia y Tusón (1999) definen el discurso de la siguiente manera:

Hablar de discurso es, ante todo, hablar de una práctica social, de una forma de acción entre las personas que se articula a partir del *uso lingüístico contextualizado*, ya sea oral o escrito. El discurso es parte de la vida social y a la vez un instrumento que crea la vida social. Desde el punto de vista discursivo, hablar o escribir no es otra cosa que construir piezas textuales orientadas a unos fines y que se dan en interdependencia con el contexto (lingüístico, local, cognitivo y sociocultural). (Calsamiglia & Tusón, 1999:15)

Es decir, en esta definición sobre el discurso se hace referencia a la manera en como las formas lingüísticas, las cuales forman la “materia prima” (Calsamiglia & Tusón, 1999:15), se ponen en funcionamiento para construir formas de comunicación y de representación del mundo imaginario o real (Calsamiglia & Tusón, 1999). Conforme a estas autoras, la elección de las opciones de formas lingüísticas (fónicas, gráficas, morfosintácticas y léxicas) ocurre inconscientemente, en el momento de la interacción y dependiendo de parámetros contextuales como la situación, los propósitos del hablante, las características del destinatario, etcétera. Estos tipos de parámetros son los cognitivos, socioculturales y dinámicos. Además, su uso varía dependiendo del hablante, ya que dichas formas lingüísticas dispuestas en el repertorio comunicativo se forman diferentemente en cada hablante, dependiendo de cuál(es) lengua(s) o cuál(es) variante(s) habla y si usa algún(os) instrumento(s) de comunicación.

Entonces, según Calsamiglia y Tusón (1999), la comunicación se entiende como un proceso interactivo y complejo que incluye la continua interpretación de intenciones expresadas verbalmente o no, de forma directa o indirecta, lo cual implica la consideración a los hablantes mismos con sus ideologías, sus visiones del mundo, sus identidades sociales complejas y variadas, las cuales se construyen, se mantienen y se cambian a través del discurso. Además, éste se crea conforme a las intenciones y estrategias discursivas de los hablantes mismos para llegar a las metas y los fines aspirados. De conformidad con este entendimiento, se demuestra la importancia de las personas que están integradas en una compleja red de relaciones de poder y de solidaridad, de dominación y resistencia, que configuran las estructuras sociales.

Por su parte, Charaudeau y Mainguenuau definen al discurso de la siguiente manera:

“Noción que se encontraba ya en uso en la filosofía clásica, donde al conocimiento discursivo por concatenación de razones se le oponía el conocimiento intuitivo. Su valor estaba entonces próximo al del logos griego. En lingüística, esta noción puesta en primer plano por G. Guillaume experimentó un desarrollo fulgurante con la declinación del estructuralismo y el ascenso de las corrientes pragmáticas.” (Charaudeau & Mainguenuau, 2002: 179)

Es decir, conforme a Charaudeau y Mainguenuau (2002:181-183), el discurso se limita a las ciencias del lenguaje, a la actividad verbal en general o a cada acontecimiento de habla, o bien a la manifestación de una modificación en la manera de concebir el lenguaje. Entonces, al hablar de discurso, se toma implícitamente posición contra cierta concepción del lenguaje, de la semántica. La influencia de varias corrientes pragmáticas privilegió cierto número de ideas básicas, las cuales son:

- **El discurso supone una organización transaccional:**
 - Los discursos están sometidos a reglas de organización (socio-culturales y de los géneros de discurso)
- **El discurso está orientado:**
 - El discurso se construye en función de un fin
- **El discurso es una acción:**
 - Toda enunciación constituye un acto dirigido a modificar una situación (Austin, 1962; Searle, 1969)
- **El discurso es interactivo:**
 - Toda enunciación está inserta de hecho en una interactividad constitutiva
- **El discurso es contextualizado:**
 - No se puede asignar verdaderamente sentido a un enunciado fuera de contexto

- **El discurso es tomado a cargo:**
 - El discurso está referido a una instancia que se plantea como fuente de las localizaciones personales, temporales y espaciales e indica a la vez qué actitud adopta respecto de lo que dice y respecto de su interlocutor
- **El discurso está regido por normas:**
 - El discurso está sometido a normas sociales muy generales y al mismo tiempo por normas específicas del discurso
- **El discurso está captado en un interdiscurso:**
 - El discurso sólo cobra sentido en el interior de un universo de otros discursos (ponerlo en relación con toda clase de otros enunciados)

Conforme las definiciones de Mainguenu (1980)³⁴, en el presente trabajo, se denominará “*discurso*” a lo enunciado (Provost-Chauveau, 1971; Benveniste, 1974; Anscombe & Ducrot, 1976; Charaudeau, 1992; Kerbrat-Orecchioni, 1993), tomando la postura de Calsamiglia y Tusón (1999) quienes lo denominan como el *uso lingüístico contextualizado*.

³⁴ **Discurso 1:** Para la lingüística estructural, el discurso es sinónimo del habla saussureana; **Discurso 2:** El discurso está considerado como una unidad lingüística superior a la oración; **Discurso 3:** Para el análisis lingüístico conforme Z. S. Harris, el discurso se considera como un conjunto de las reglas de encadenamiento de las sucesiones de oraciones que componen el enunciado; **Discurso 4:** Para la “escuela francesa” del análisis del discurso, el discurso es el enunciado lo cual condiciona el mismo discurso; **Discurso 5:** Para E. Benveniste, es toda enunciación en la cual un hablante tiene la intención de influir en alguna manera a un oyente; **Discurso 6:** Para la pragmática, se entiende el discurso como el uso creativo de las unidades lingüísticas dentro de un contexto determinado que les atribuye nuevos valores (Mainguenu, 1980: 15- 16)

3.6 El análisis de discurso – una definición

El análisis de discurso observa la lengua en uso en su nivel textual y provee datos empíricos para analizar cómo las personas logran sus metas comunicativas, la actuación comunicativa y la participación en eventos comunicativos (Calsamiglia & Tusón, 1999; Paltridge, 2012). Además considera la relación entre el lenguaje y el contexto socio-cultural en el cual está siendo usado y toma en cuenta las perspectivas diferentes del mundo y los entendimientos diferentes expresados por las personas (Paltridge, 2012). En otras palabras, para el análisis de discurso no solamente la lengua en uso está en el enfoque, sino también está ligada con el contexto socio-cultural y la actuación lingüística para expresar la visión de una persona en particular. El uso de la lengua, por un lado, está influenciado por las relaciones entre participantes, mientras que, por otro lado, tiene efecto sobre las identidades y relaciones sociales (Paltridge, 2012). Es decir, la lengua en uso influye en tales identidades y relaciones; mientras que, al mismo momento, los participantes en un discurso con identidades sociales y ligados en relaciones sociales influyen en la lengua; sin embargo, el mismo discurso puede ser entendido de modo distinto por diferentes hablantes y en contextos diversos.

El mayor interés del análisis del discurso es entonces el lenguaje en uso dentro de su contexto de forma escrita u oral. Sin embargo, el uso de la lengua y el comportamiento no lingüístico varía entre culturas (Paltridge, 2012); es decir que, en un análisis de discurso, es obligado incluir el contexto cultural donde ocurre el discurso oral o escrito, ya que éste se define como una práctica social, parte de la vida social y un instrumento para crear la misma (Calsamiglia & Tusón, 1999). Y, dado que es una práctica social, se

caracteriza por complejidad y heterogeneidad, además de estar regularizado por una serie de normas, reglas, principios o máximas textuales y socio-culturales con el fin de orientar a las personas en la construcción de sus discursos de acuerdo con el contexto en donde ocurre la comunicación (Calsamiglia & Tusón, 1999).

En ese sentido, se puede observar que el discurso engloba aspectos lingüísticos, sociales, culturales y contextuales para analizar un texto escrito u oral en su totalidad.

En el próximo punto, se explicará la definición acerca de la modalidad del lenguaje bajo la perspectiva de las autoras Calsamiglia y Tusón (1999).

3.7 La modalidad del lenguaje según Calsamiglia y Tusón (1999)

La modalidad del lenguaje fue definido por varios investigadores como Mainguenu (1980), Otxalola Olano (1988), Charaudeau (1992) y Charaudeau & Mainguenu (2002).

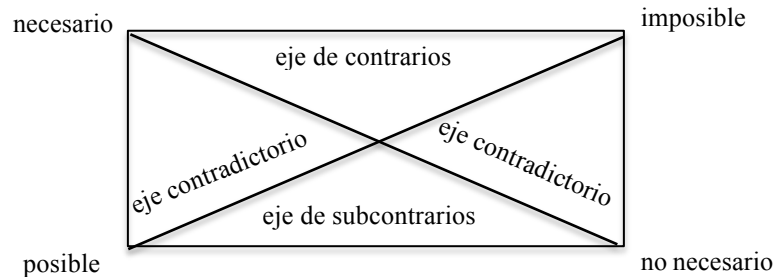
Conforme a Calsamiglia y Tusón (1999), la modalidad es un fenómeno discursivo que se refiere a la manera en cómo se dicen las cosas y es un concepto que se refiere a la relación que se establece entre el locutor y los enunciados emitidos por él mismo. Es decir, la modalidad se puede entender en un sentido amplio como expresividad que se divide en varias maneras y tipos, a los cuales el locutor tiene acceso para revelar su visión y perspectiva.

Modalidades de la frase y modos verbales	<ul style="list-style-type: none"> • Asertiva • Interrogativa • Exclamativa • Imperativa • Indicativo • Subjuntivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Codificados gramaticalmente • Perspectiva implícita del sujeto
Modalidades de certidumbre, probabilidad o posibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Infinitivo • Gerundio • Participio 	<ul style="list-style-type: none"> • Subordinación a expresiones modales • Expresión a través de formas no personales del verbo y algunos adverbios • Perspectiva explícita del sujeto
Modalidades apreciativas	<ul style="list-style-type: none"> • Adjetivos • Adverbios • Exclamaciones • Entonación 	
Modalidades expresivas	<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis • Tematización • Afectación al orden canónico de la sintaxis • Prosodia • Elementos paraverbales 	

Tabla 3-5: Las diferentes modalidades según Calsamiglia y Tusón (1999).

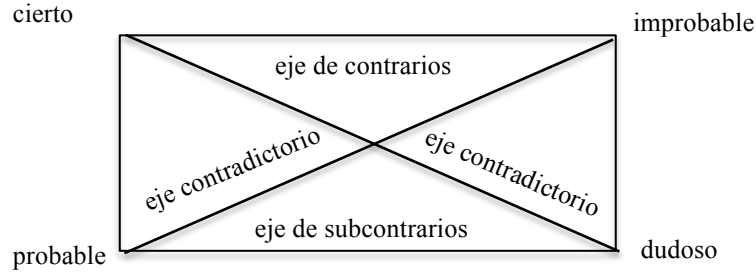
Calsamiglia y Tusón (1999) constatan la existencia de un conjunto heterogéneo de medios expresivos que revelan la modalidad. Partiendo de esta perspectiva, se intentó encontrar un punto de referencia y una base para proporcionar una organización lógica de los elementos lingüísticos variados que expresan la modalidad, las cuales se dividen en la *modalidad alética*, la *modalidad epistémica*, la *modalidad deóntica* y las *modalidades de frecuencia, de cantidad, de espacialidad y de volición o inclinación*.

La modalidad alética se relaciona con el valor de *verdad* o *falsedad* de una proposición, el cual es la formulación fundamental de la lógica modal. En el siguiente esquema se representa a los cuatro elementos de esta modalidad con las relaciones de contrariedad y de contradicción establecidas entre ellos.



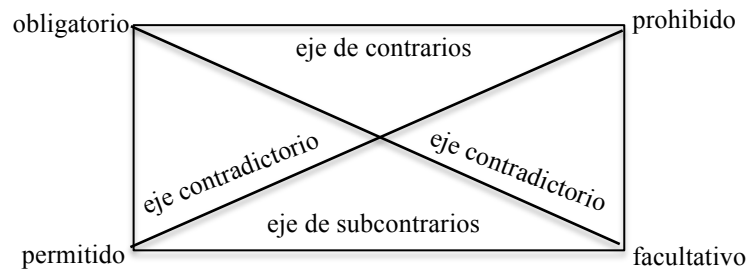
Esquema 3-2: La modalidad alética conforme a Calsamiglia y Tusón (1999).

Sin embargo, la modalidad alética no adquiere, según la postura de algunos lógicos, ninguna modalización, ya que se percibe como enunciados exentos de marcas. Sin embargo, conforme a Calsamiglia y Tusón (1999:176), “en el uso lingüístico incluso un enunciado exento de marcas pueden adquirir modalidad por el contexto. En las lenguas naturales la expresión de *posibilidad* por parte del Locutor está asociada al conocimiento que éste posee.” Por lo cual, para el lenguaje en uso, en vez de la modalidad alética la modalidad epistémica es más adecuada y funcional. Ésta se relaciona con el valor de *saber* y *no saber* y está representada en el siguiente esquema.



Esquema 3-3: La modalidad epistémica conforme a Calsamiglia y Tusón (1999).

Por su parte, la modalidad deóntica, la cual se representa en el siguiente esquema, se asocia al lenguaje usado con el valor de *deber* y *no deber*. La misma incluye también las expresiones de necesidades que tiene el locutor.



Esquema 3-4: La modalidad deóntica conforme a Calsamiglia y Tusón (1999).

Se puede observar que, a partir de estos esquemas, el usuario del lenguaje se encuentra en un marco de polaridades extremas con diversos grados intermedios de posiciones, las cuales se expresan a través de contenidos lingüísticos enunciados. Calsamiglia y Tusón (1999) concluyen que de estos valores polares primordiales de *saber* y *deber*, de los cuales se constituyen las modalidades enunciativas, nacen otras modalizaciones que muestran similitudes importantes por su capacidad de extenderse gradualmente:

Modalidad de frecuencia	<ul style="list-style-type: none"> • siempre • nunca • a veces
Modalidad de cantidad	<ul style="list-style-type: none"> • todo/todos • nada/ninguno • algo/alguno
Modalidad de espacialidad	<ul style="list-style-type: none"> • por todas partes • por ninguna parte • por alguna parte
Modalidad de volición o inclinación	<ul style="list-style-type: none"> • querer • rechazar • desear • procurar

Tabla 3-6: Las demás modalidades conforme a Calsamiglia y Tusón (1999).

Ahora, después de una explicación extensiva del marco teórico de este trabajo, se presentarán en el próximo capítulo una descripción de la metodología de la investigación y de las etapas en las que se llevó a cabo. En seguida, se describen los procedimientos llevados a cabo para el análisis de los datos. Asimismo se presentará una descripción de los participantes japoneses y mexicanos en esta investigación y finalmente cómo se analizaron los datos obtenidos.

4. Metodología de la investigación

“La importancia del lenguaje y la comunicación como mecanismos en los que se transmite y crea la realidad, por una parte, y como marco en que la realidad adquiere sentido.”

F. Elejabarrieta

En este capítulo se presenta la metodología utilizada en este trabajo. Se presentan las características de este estudio, una descripción de los participantes e instrumentos, los diseños y objetivos de cada instrumento que se aplicó, una descripción del pilotaje y de la aplicación de los instrumentos y, al final, una explicación de los pasos analíticos que han sido realizados.

4.1 El estudio

La investigación en este trabajo basa en un paradigma cualitativo-constructivista (Creswell, 2009; Guba & Lincoln, 1994). Conforme a Flick (2015), la perspectiva constructivista parte de la postura que el conocimiento se construye a través de la interacción social. Es decir, el conocimiento es un proceso activamente construido que organiza las experiencias y visiones de mundo de los participantes. Una investigación cualitativa-constructivista permite acceder a las experiencias vividas por los participantes y al entendimiento de significados e interpretaciones creados en el momento. Este paradigma conlleva una perspectiva ontológica relativista y perspectiva epistemológica

participativa, ya que el hablante mismo construye las RS y éstas se sitúan en un contexto social en particular.

Los objetivos de investigación son caracterizar las RS sobre *keigo* de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés y analizar la relación entre la práctica del uso de *keigo* con la RS arrojada. Y al final, se busca analizar las posibles influencias del conocimiento cultural del japonés y del español de México, en las RS sobre *keigo* de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.

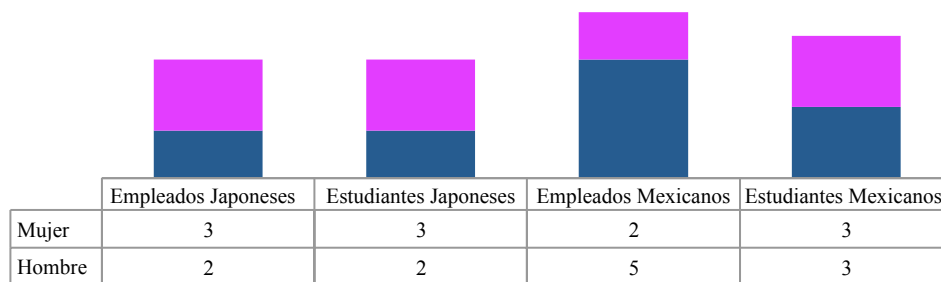
Las RS se pueden estudiar, según Banchs (2000), bajo un enfoque procesual y/o estructural. La característica del enfoque procesual es el acceso al conocimiento de las RS a partir de un abordaje hermenéutico. Bajo esta perspectiva, el ser humano está visto como productor de sentidos y el investigador se focaliza en el análisis de las producciones simbólicas, de los significados, del lenguaje, a través de los seres humanos que construyen el mundo en que viven. Por otro lado, el enfoque estructural se caracteriza por identificar la estructura o el núcleo de las RS.

En este sentido, esta investigación tuvo un acercamiento procesual y estructural a los contenidos de las representaciones, orientándose según la clasificación de los enfoques de Banchs (2000). Conforme a Araya (2002), el acercamiento a los contenidos está centrado en la diversidad y en los aspectos significantes de la actividad representativa y focalizado en un interés sobre el objeto de estudio en sus vinculaciones socio-históricas y culturales específicas y por una definición del objeto como instituyente más que instituido (Abric, 2001).

En el próximo punto se presentarán los datos relevantes de los participantes en este estudio.

4.2 La descripción de los participantes

En este estudio colaboraron 23 participantes, 12 hombres y 11 mujeres quienes fueron contactados vía correo electrónico por parte del ENALLT/ UNAM, la Asociación México Japonesa, A.C y con la ayuda de los mismos participantes en este estudio.



Gráfica 4-1: Presentación de los participantes.

Las características establecidas en este estudio para seleccionar a los participantes fueron los siguientes:

Características de los participantes japoneses y mexicanos
<ul style="list-style-type: none"> • De 20 a 30 años de edad • Hablantes nativos del japonés (japoneses) • Hablantes nativos del español (mexicanos) • Con experiencia en el ambiente laboral o estudiantil en México y Japón • Nivel intermedio o avanzado del español (japoneses) • Nivel intermedio o avanzado del japonés (mexicanos) • Una sola estancia temporal en México con una duración de 3 meses a 1 año y medio (japoneses) • Una sola estancia temporal en Japón con una duración de 3 meses a 1 año y medio (mexicanos) • No estar casado(a) con una persona mexicana (japoneses) • No estar casado(a) con una persona japonesa (mexicanos)

Tabla 4-1: Las características establecidas para seleccionar a los participantes.

Debido a que en Japón, la transición de estudiante a *shakaijin*³⁵, a una persona entrando a una empresa, teniendo un empleo de tiempo completo, contribuyendo a la sociedad y a realmente ser un miembro adulto de la sociedad, es una de las transiciones más radicalmente cambiantes en la vida de una persona joven (Dickel-Dunn, 2011), se tomó en cuenta una distinción entre personas con experiencia académica y personas quienes cuentan con experiencia laboral en una empresa japonesa en Japón o en México para observar posibles diferencias en las RS de *keigo*.

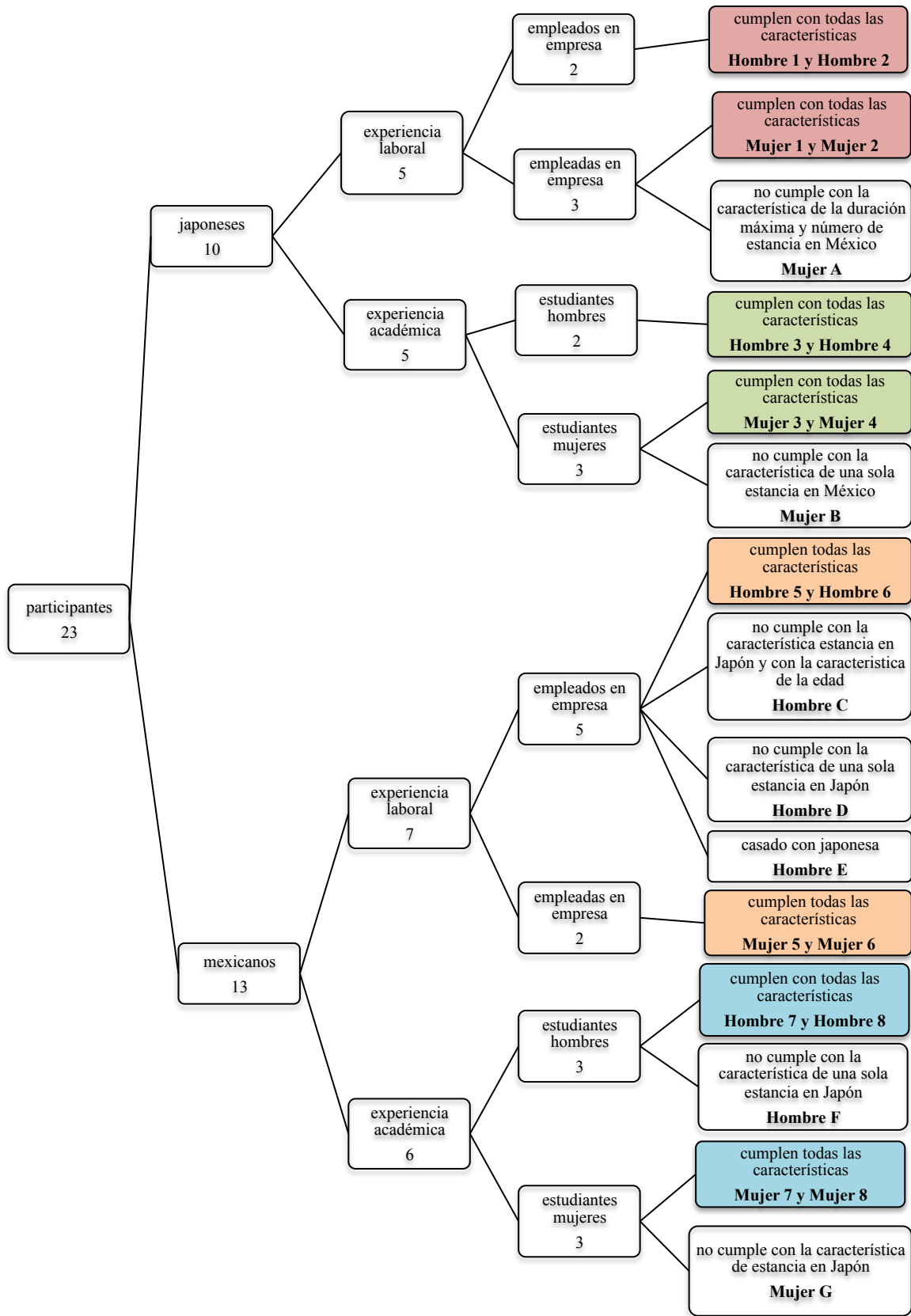
Los 10 participantes japoneses pasaron su infancia y la mayor parte de su vida en Japón y son hablantes nativos del japonés.

Asimismo, los 13 participantes mexicanos son hablantes nativos del español de México y pasaron su infancia y la mayor parte de su vida en México.

De los 23 participantes en total, 16 participantes en total cumplieron con todas las características. Se aceptaron 7 participantes quienes no cumplieron con todas las características para detectar posibles diferencias en las RS con las personas quienes cumplen con todas las características. Como al momento del análisis no se encontraron discrepancias muy marcadas entre los participantes que cumplieron con todas las características y los que no, para esta investigación se tomaron en cuenta únicamente los participantes japoneses y mexicanos que cumplieron con todas las características (en colores).

Una caracterización más detallada de los participantes se presenta en lo siguiente:

³⁵ Traducción literal al español: *Persona de la sociedad*.



Esquema 4-1: La esquematización detallada de los participantes con sus características.

Entonces, para el análisis se tomaron en cuenta solamente 16 personas, 8 hombres y 8 mujeres, ya que ellos cumplieron con todas las características establecidas. Enseguida se presenta más información acerca de los participantes japoneses y mexicanos que cumplen con todas las características requeridas para este estudio.

Los participantes japoneses con experiencia laboral tienen entre 23 y 29 años de edad (un promedio de 25.75 años), todos tienen el nivel de estudios de Licenciatura y su estancia duró entre 5 y 18 meses (un promedio de 10.25 meses).

Mientras que los participantes japoneses con experiencia universitaria tienen entre 21 y 22 años de edad (21.25 años en promedio), están estudiando una carrera académica nivel de Licenciatura y se quedaron entre 3 y 12 meses (en promedio 9.25 meses) en México.

Los mexicanos con experiencia laboral tienen entre 24 y 27 años de edad (un promedio de 26 años), todos tienen el nivel de estudios de Licenciatura y todos tuvieron una estancia en Japón de 12 meses.

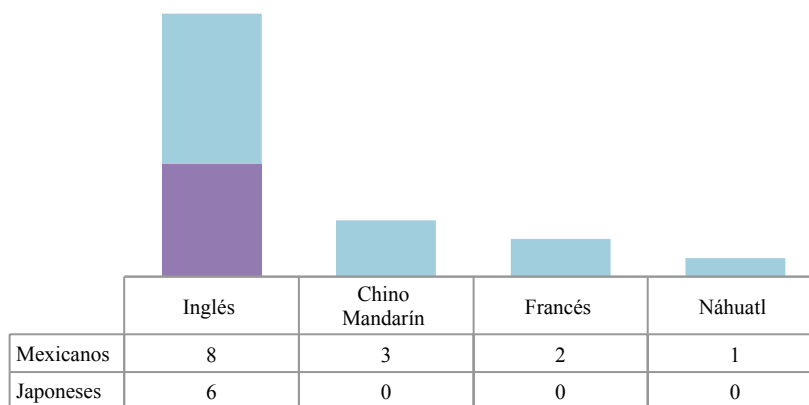
Los participantes mexicanos con experiencia universitaria tienen de 23 a 25 años de edad (24 años en promedio), están estudiando una carrera académica al nivel de Licenciatura y cuentan con una estancia de Japón entre 10 y 12 meses (11.5 meses en promedio).

Con respecto a la experiencia de inmersión completa en otros países, se puede observar, que de los participantes japoneses, 7 de 8 han tenido otras estancias entre 2 semanas hasta un año en otros países. En la siguiente tabla se refleja que las estancias en países angloparlantes predominan, además, todas las estancias se experimentaron antes de la estancia en México.

Estancias en otros países	Número de participantes
Filipinas	1
España	2
Australia	2
EE.UU	2

Tabla 4-2: Los demás países de estancia de los participantes japoneses.

De los 13 participantes mexicanos, una participante experimentó una estancia en China por 6 meses. En la siguiente gráfica, se presentan las lenguas extranjeras habladas por los participantes japoneses y mexicanos.



Gráfica 4-2: Las lenguas extranjeras conocidas por los participantes.

En esta gráfica se puede ver que el inglés es la lengua más hablada por ambas nacionalidades, sin embargo, dos de los ocho japoneses no lo dominan. Aparte del inglés, los participantes japoneses no dominan ninguna otra lengua.

Todos los participantes mexicanos hablan inglés y seis de los ocho hablan aparte mínimo otra lengua extranjera como el chino mandarín, el francés o el náhuatl.

Hasta aquí la descripción de los datos generales de la investigación, su contexto y de sus participantes. A continuación, se explicarán en detalle los instrumentos y su diseño.

4.3 Los instrumentos

Los instrumentos aplicados en esta investigación son predominantemente cualitativos, ya que conforme a Araya (2002), un procedimiento clásico para acceder al contenido de una representación utilizado es la recopilación de un material discursivo producido en forma espontánea (conversaciones) o por medio de entrevistas o cuestionarios.

Banchs (2000) y Araya (2002) explican que para acceder al conocimiento de las RS se requiere un abordaje hermenéutico que privilegia dos formas de acceso al conocimiento: por una parte, a través de métodos de recolección y un análisis cualitativo de los datos y por otra, a través de la triangulación combinando múltiples técnicas para garantizar una mayor profundización y ampliación del objeto de estudio.

En esta investigación, se combinan diversos instrumentos para, repitiendo a Araya (2002), aludir a un conocimiento del sentido común versátil, diverso y caleidoscópico y intentar aprehender la naturaleza del objeto de estudio.

Los instrumentos combinados aquí son un cuestionario, un mapa asociativo y una entrevista.

El cuestionario es, según Abric (2001), una técnica utilizada en el estudio de las RS, ya que permite introducir los aspectos fundamentales para ayudar a entender la parte social de una representación: un análisis proporcional del contenido que permite identificar la organización de las respuestas, poner de manifiesto los factores explicativos o discriminantes en una población, y entre poblaciones o identificar y situar las posiciones de los grupos estudiados respecto de sus ejes explicativos.

El método de los mapas asociativos, conforme Abric (2001) y Araya (2002), permite reducir la dificultad o los límites de la expresión discursiva. A partir de un término inductor o de una serie de términos, se les pide a las personas que produzcan todos los términos, expresiones o adjetivos que les “vienen a la mente” espontáneamente. Justo este carácter espontáneo, menos controlado, la dimensión proyectiva de esa producción deberían permitir así tener acceso, mucho más rápido y fácil que en una entrevista, a los elementos que constituyen el universo semántico del término o del objeto estudiado. El mapa asociativo permite actualizar elementos implícitos o latentes que serían ahogados o enmascarados en las producciones discursivas.

No obstante, según Abric (2001), la producción obtenida por mapa asociativo es difícil de interpretar a priori.

Finalmente la entrevista es un método considerado durante mucho tiempo, combinado con el cuestionario, como la herramienta mayormente utilizada para identificar las representaciones (Abric, 2001, Araya, 2002). Conforme Araya (2002), el análisis de una RS privilegia el análisis de discurso, ya que la entrevista está dirigida hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los y las informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como se expresan con sus propias palabras.

En resumen, con el conjunto de estos instrumentos se les dio una oportunidad a los participantes para que construyeran activamente su conocimiento acerca del *keigo* para lograr identificar los elementos de las RS y al mismo tiempo validar las evidencias emergentes. Además se lograron contestar todas las preguntas de investigación. En la siguiente tabla se presenta un desglose de los métodos de recolección de datos con sus respectivas preguntas de investigación y objetivos.

Preguntas de investigación	Objetivos	Método de recolección
¿Cómo están constituidas las RS sobre el <i>keigo</i> de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?	Identificar qué RS del <i>keigo</i> tienen los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.	Mapa Asociativo Entrevista
¿Qué relación existe entre la práctica y la RS sobre el <i>keigo</i> de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?	Identificar la relación entre el uso del <i>keigo</i> con la RS de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.	Cuestionario Entrevista
¿Qué papel juega el conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el <i>keigo</i> de estos participantes?	Analizar las posibles influencias del conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el <i>keigo</i> de estos participantes y relacionarlas.	Entrevista

Tabla 4-3: Los métodos de recolección de datos, las preguntas de investigación y objetivos.

En los próximos puntos se presentan los diseños y objetivos de los instrumentos usados en este estudio.

4.3.1 El diseño y el objetivos del cuestionario

El cuestionario estuvo integrado por una serie de preguntas encaminadas a la manera de dirigirse hacia una persona en 29 situaciones comunicativas en japonés, español y en las lenguas conocidas por los participantes (véase Anexos 24 y 25). Para elaborar las situaciones, se tomaron en cuenta cuatro variables: el *ámbito* en donde el hablante y el destinatario se encuentran, la *edad* del destinatario (relación vertical *jō-ge*), el *rango social* del destinatario en comparación con el hablante (relación vertical *jō-ge*) y la *distancia psicológica* entre hablante y destinatario (relación horizontal *shin-so*).

Los ámbitos se dividieron en tres: *cotidiano*, *universitario* y *laboral*. Además, para elaborar cada situación, se cambiaron las variables conforme a las siguientes posibilidades:

Edad	Rango social	Distancia psicológica
➤ Misma edad que el hablante	➤ Mismo rango social	➤ Distante vs. Cercano
➤ Mayor edad que hablante	➤ Mayor rango social	➤ Ajeno vs. No ajeno
➤ Menor edad que hablante	➤ Menor rango social	

Tabla 4-4: Los cambios posibles en las variables.

Las situaciones se formaron a través de combinaciones de posibilidades de las variables.

En total, el ámbito cotidiano se integró a base de 9 situaciones (preguntas 1-9), el ámbito universitario con 9 situaciones (preguntas 10-17) y el ámbito laboral con 12 situaciones (preguntas 18-29). El ámbito laboral contó con el mayor número de situaciones dada la naturaleza de las constelaciones el mayor número de situaciones. Los participantes tuvieron 5 respuestas posibles de la manera de hablar en japonés las cuales fueron ordenadas en una forma escalar: *keigo*, *keigo/ teineigo*, *teineigo*, *teineigo/ habla informal* y *habla informal*. Para el español y otras lenguas las posibles respuestas son *formal* e *informal*. Conforme a la manera de hablar, se le solicitó a cada participante tachar la opción que les pareciera más apropiada.

Con el cuestionario se pretendió buscar cuál o cuáles variables juegan un papel importante en el uso de *keigo* para los participantes y cuál de los dos ejes: horizontal (*shin-so*) o vertical (*jō-ge*). Con una comparación de la RS arrojada por los datos generados en el cuestionario, se buscó identificar una relación entre la práctica del uso de *keigo* con la RS sobre *keigo* de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.

4.3.2 El diseño y el objetivos del mapa asociativo

Con respecto al mapa asociativo, la palabra clave usada aquí es *keigo*, para que los participantes pudieran crear su propio campo semántico acerca de *keigo* (véase Anexos 27 y 28).

Con el mapa asociativo se pretendió realizar un primer rastreo de los elementos que constituye la RS de cada participante acerca de *keigo*.

4.3.3 El diseño y el objetivos de la entrevista

La entrevista fue de forma semi-estructurada (Froschauer & Lueger, 2003) y a pesar de algunos cambios esperados durante su ejecución, se constituyó de siete preguntas (véase Anexo 26). La primera pregunta trató de solicitar una explicación de *keigo* con las propias palabras de los sujetos. Con una pregunta más abierta sobre el fenómeno, los participantes tuvieron así la oportunidad de usar más palabras para describirlo.

En el caso de la segunda y la tercera pregunta, se trató de realizar una comparación lingüística entre *keigo* en japonés, la deixis social del español, del inglés y de otras lenguas, que los participantes conocen. Con esta pregunta se busca posibles influencias de otras lenguas conocidas por los participantes para la RS.

La cuarta pregunta abordó el aprendizaje de *keigo*, la explicación que dio el maestro(a) o los elementos que ayudaron en el proceso para entender el fenómeno. Con

esta pregunta se buscó elicitación la influencia del aprendizaje de *keigo* y los elementos influyentes de este en la RS de los participantes.

La quinta pregunta se enfocó a la autoevaluación de cada participante sobre el dominio de *keigo*. Esta pregunta tuvo primero un propósito transitorio a la próxima pregunta y luego rastrear posibles problemas o dificultades de los participantes en el uso de *keigo* que posiblemente hubieran podido influir en la RS de este fenómeno.

La sexta pregunta recolectó las experiencias que tuvieron los participantes en la vida cotidiana, universitaria o laboral en Japón o en una empresa japonesa en México con *keigo*. Se pretendió comprender confrontaciones determinantes con *keigo* desde una perspectiva retrospectiva en un momento y entorno en particular y que pueden posiblemente tener una influencia en la RS de los participantes.

Con la séptima y última pregunta se dio a los participantes la posibilidad de explicar, argumentar y justificar más ampliamente y detalladamente los elementos que insertaron en los cuadros del mapa asociativo.

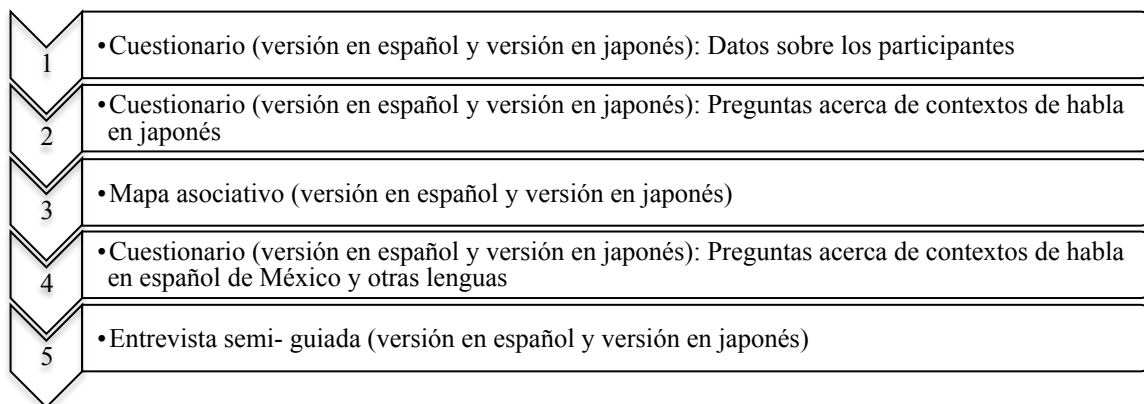
La aplicación de la entrevista dentro del marco de la investigación fue de suma importancia, ya que aportó discursos que mostraron las impresiones subjetivas acerca de *keigo* y las experiencias con este fenómeno lingüístico de los participantes. Ellas están ligadas con las representaciones que facilitan u obstaculizan su vida social en un ambiente japonés.

En el próximo punto se presenta la descripción del pilotaje y la aplicación de los instrumentos.

4.4 El pilotaje y la aplicación de los instrumentos

Antes de aplicar los instrumentos con los participantes relevantes para esta investigación, se realizó un pilotaje de los instrumentos con seis estudiantes mexicanos (dos mujeres y cuatro hombres) del japonés con un nivel intermedio en el Cenlex (Centro de Lenguas Extranjeras) Unidad Santo Tomás del Instituto Politécnico Nacional de la Ciudad de México durante su clase de japonés y con dos mujeres japonesas en la Ciudad de México. Con el pilotaje, se pudieron erradicar confusiones causadas por formulaciones o detalles en el formato poco claros y también obtener una idea previa sobre los resultados que se obtendrán en la investigación. Durante el pilotaje, se estableció el orden de los instrumentos para su aplicación con los participantes.

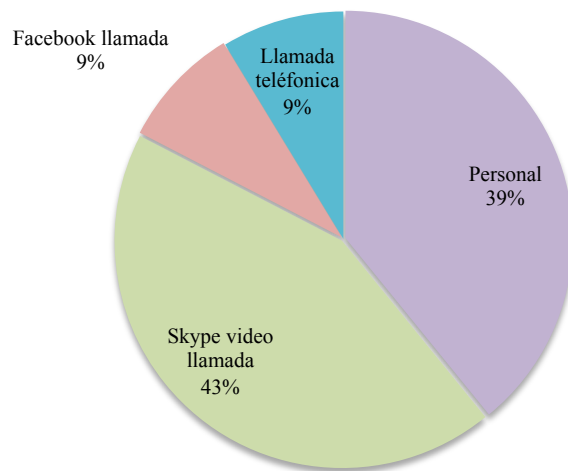
Primero se aplicó la parte sobre el japonés del cuestionario, luego el mapa asociativo y después la parte sobre el español y de las otras lenguas extranjeras que conocen los hablantes para crear una separación entre el japonés, el español y las lenguas extranjeras.



Esquema 4-2: Línea del tiempo del momento de aplicación de los instrumentos.

Después del pilotaje, se procedió a la aplicación de los instrumentos definitivos a los participantes.

Los instrumentos se aplicaron a estos 23 participantes entre agosto y octubre de 2017. Antes de aplicar el primer instrumento, se firmó una carta de consentimiento bajo las normas éticas de *Social Research Association* (2003) por cada uno de los participantes. Las entrevistas tuvieron una duración de 10 a 47 minutos. En la mayoría de los casos se puede observar que las entrevistas se llevaron a cabo cara a cara. Nada más con dos participantes de cada grupo, no se pudo realizar una entrevista con contacto visual por problemas de conexión de internet. Se realizaron las entrevistas con algunos participantes por Skype, ya que se encontraban en este tiempo fuera de México o en ciudades alejadas de la Ciudad de México. Las entrevistas personales se realizaron en espacios públicos.



4: La forma de entrevistar a los participantes japoneses y mexicanos.

Una vez aplicados los instrumentos, se procedió al análisis de los datos obtenidos en el cuestionario y en el mapa asociativo y a la transcripción de las entrevistas. En el

próximo punto se presenta la descripción de los pasos analíticos de todos los datos obtenidos.

4.5 Análisis de los datos

Antes de proceder a la presentación de los pasos analíticos, es indispensable mencionar que los datos se obtuvieron honestamente, rigurosamente y metodológicamente para asegurar la validez y la confiabilidad de este estudio. Todos los datos se analizaron a través de un proceso reiterativo y comparativo.

Para el análisis del cuestionario, se estandarizaron las respuestas dependiendo del número de preguntas en cada ámbito a un valor proporcional de 100 %. Es decir, en el ámbito cotidiano el 100 % consiste en 9 preguntas, en el ámbito universitario en 8 y en el laboral, las 12 preguntas generan el 100 %. Luego, se dividieron estos datos pregunta por pregunta para cada participante para así lograr una comparación más detallada del uso de *keigo* de cada individuo. De estos resultados individuales, se hizo una suma de las veces en las cuales los participantes- hombres y mujeres- usan *keigo*, *keigo/teineigo*, *teineigo*, *teineigo/ habla informal* y *habla informal*. Luego, se compararon los datos generados aquí con los elementos encontrados en las RS obtenidas para así encontrar similitudes y discrepancias.

Para el análisis de los mapas asociativos, se hizo un desglose de todas las palabras que escribieron los participantes en cada cuadro. Luego se hizo manualmente un conteo

de las palabras de cada cuadrante para así saber qué concepto semántico juega un papel importante en las RS sobre *keigo*.

Para la transcripción de la entrevista se eligió la transcripción simple, conforme Dresing y Pehl (2013), es decir, se hizo palabra por palabra sin tomar en cuenta elementos suprasegmentales y no-verbales. Además, se puede decir que desde el momento de la transcripción se comenzó con el análisis, ya que al escucharlas en repetidas ocasiones y al plasmarlas por escrito siguieron las primeras ideas para el análisis. Para respetar el anonimato, se abreviaron todos los nombres de personas mencionados en las entrevistas con símbolos como ◇, △, ○ y □. Lo mismo sucede con las instituciones mencionadas en las entrevistas que se abreviaron con la primera letra de sus nombres.

Inicialmente, las entrevistas se analizaron inductivamente conforme a la *grounded theory* o la **teoría fundamentada (TF)** según Strauss y Corbin (1990), desarrollada por Glaser y Strauss (1967), para localizar e identificar primeramente las RS de los hablantes acerca de *keigo*.

La TF exige identificar categorías conceptuales las cuales son derivadas directamente de los datos (Glaser & Strauss 1967). Es decir, uno genera categorías conceptuales o características a través de la evidencia de los datos y al mismo tiempo, la evidencia de la cual se deriva la categoría se usa para ilustrar el concepto (Glaser & Strauss 1967). A través de un análisis comparativo de los datos, se anotan las diferencias y las similitudes de los datos, lo que conduce a la derivación de categorías teóricas que pueden ayudar a comprender el fenómeno en estudio (Glaser & Strauss 1967).

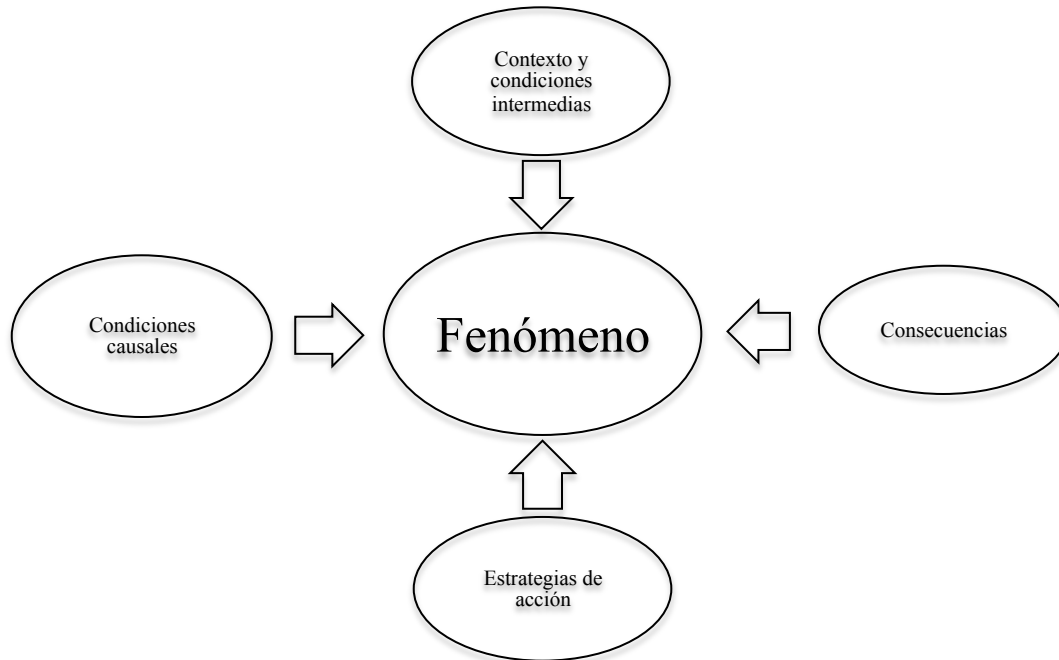
Conforme Strauss y Corbin (1990), la TF empíricamente deberá explicar al mismo tiempo que describe. Según Araya (2002) es una metodología inductiva apta para el estudio de las RS, ya que justamente permite tanto el estudio de sus contenidos o aspecto descriptivo como de su estructura interna o aspecto explicativo.

Sus procedimientos analíticos, efectivamente, permiten reconstruir las RS en dos etapas: el análisis descriptivo y el análisis relacional. Strauss y Corbin (1990) explican que la primera etapa se constituye en el análisis descriptivo, es decir, en la construcción de categorías o una *codificación abierta* a partir de conceptos particulares obtenidos en los datos levantados aplicando una comparación permanente o constante. La codificación abierta se logra a través de la fragmentación de los datos línea por línea, frase por frase o palabra por palabra para luego dotar la información levantada con una etiqueta verbal para interpretar el significado. Los conceptos generados luego se agrupan en categorías, las cuales se organizan jerárquicamente. La finalidad de este proceso inductivo será obtener un conjunto de conceptos relacionados entre sí, que permite dar cuenta de las cualidades del objeto de estudio.

La segunda etapa es el análisis relacional o la reconstrucción del núcleo figurativo (Strauss & Corbin 1990, Araya 2002). Este análisis incluye dos pasos sucesivos: la *codificación axial* como primer paso y la *codificación selectiva* como segundo paso de esta etapa.

El objetivo de la codificación axial o desarrollo de categorías conceptuales es el establecimiento de relaciones o conexiones entre los diferentes contenidos que arroja el análisis abierto o descriptivo a través de un “paradigma de codificación” (Strauss &

Corbin 1990, Araya 2002). Es decir, una categoría se encuentra en el centro y se desarrolla una red de relaciones acerca de ésta (Böhm 2004):



Esquema 4-3: El “paradigma de codificación” según Strauss, Corbin 1990 elaborada por Böhm (2004).

Dicho paradigma contiene, según Strauss y Corbin (1990) elementos como *condiciones, contexto, acción e interacción, variaciones y las consecuencias* con la finalidad de generar diversos modelos comprensivos sobre diferentes aspectos que se destacan en los resultados.

Conforme Strauss y Corbin (1990), en la codificación selectiva se construye un modelo comprensivo general, el cual articula los aspectos esenciales de los resultados en torno a un fenómeno central. Este paso implica un mayor refinamiento analítico y, junto con una comparación constante de las categorías, conlleva un proceso de reducción de éstas ya sea por descarte, por fusión o transformación en otras categorías de nivel conceptual superior. Conforme Böhm (2004), es recomendable para establecer el

fenómeno principal del análisis revisar las listas de codificaciones, y resumir las representaciones de las redes. Citando a Araya (2002), la identificación del fenómeno central constituye el eje significativo articulador del modelo y, aplicado a las RS, representa el NC de éstas.

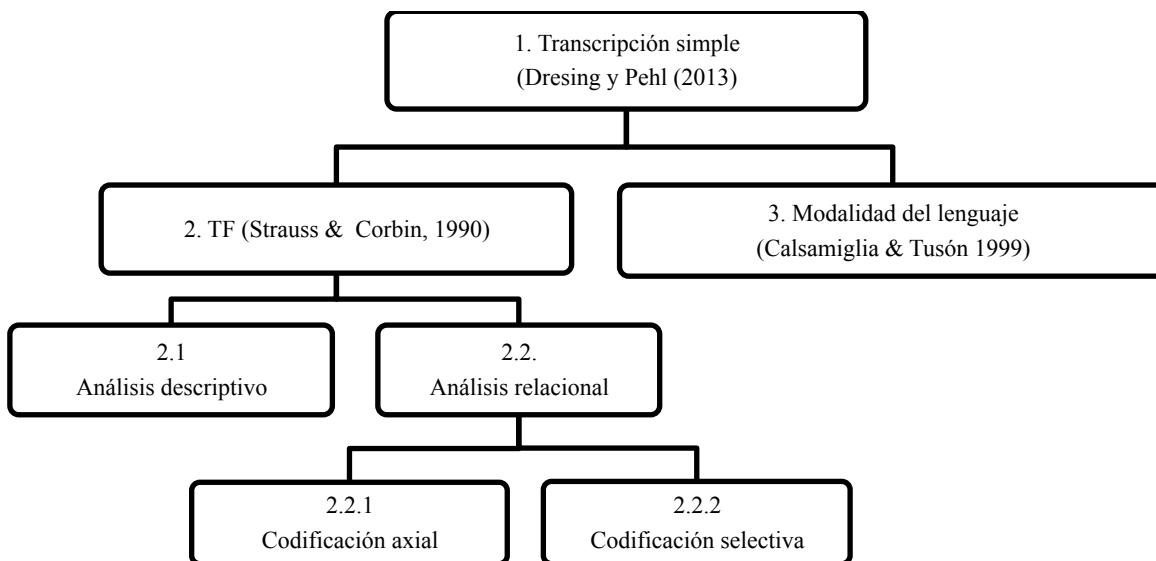
En este estudio, se respetaron todos los pasos de la TF propuestos por Strauss y Corbin (1990).

Además, se analizó la modalidad en el lenguaje, encontrada en los verbos, adjetivos, sustantivos y fragmentos completos en las entrevistas, conforme a un análisis de la modalidad lingüística según Calsamiglia y Tusón (1999) para profundizar en las categorías analíticas generadas bajo la TF y obtener una idea más clara y detallada acerca de dichas RS (véase 3.7). Al analizar las entrevistas, se pudieron identificar las modalidades epistémica, deóntica, de cantidad, de frecuencia, de espacialidad, expresiva, apreciativa, volitiva y potencial en los discursos donde se identificaron las RS acerca de *keigo*. En lo siguiente se presenta un resumen en forma tabular con las preguntas de investigación, sus objetivos, los instrumentos aplicados con su manera de análisis y la sucesión de los pasos analíticos:

Preguntas de investigación	Objetivos	Método de recolección	Tipo de análisis
¿Cómo están constituidas las RS sobre el <i>keigo</i> de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?	Identificar qué RS del <i>keigo</i> tienen los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.	Entrevista	TF Modalidad del lenguaje
		Mapa asociativo	Conteo de conceptos
¿Qué relación existe entre la práctica y la RS sobre el <i>keigo</i> de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés?	Identificar la relación entre el uso del <i>keigo</i> con la RS de los hispanohablantes y hablantes nativos del japonés.	Entrevista	TF Modalidad del lenguaje

		Cuestionario	Conteo de las respuestas
¿Qué papel juega el conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el <i>keigo</i> de estos participantes?	Analizar las posibles influencias del conocimiento sobre la cultura japonesa y mexicana en las RS sobre el <i>keigo</i> de estos participantes y relacionarlas.	Entrevista	TF Modalidad del lenguaje

Tabla 4-5: Las preguntas de investigación, sus objetivos, los instrumentos y los tipos de análisis usados.



Esquema 4-4: La sucesión de los pasos analíticos.

El instrumento primordial en este estudio fue la entrevista, ya que arroja las RS y da así respuesta a todas las preguntas de investigación en este trabajo. El mapa asociativo fue usado como un instrumento adicional a la entrevista para obtener una primera orientación de la RS y estimular la reflexión de los participantes antes de la entrevista. El cuestionario ayuda a entender la práctica que se compara con las RS obtenidas en las entrevistas.

A continuación se presentan los hallazgos obtenidos a través de los instrumentos de recolección de datos: la entrevista, el mapa asociativo y el cuestionario.

5. Presentación e interpretación de los hallazgos

“Appropriate speech established smooth communication, on the one hand through the speaker’s use of intentional strategies to allow his utterances to be received favorably by the addressee and on the other by the speaker’s expression of the expected and prescribed norms of speech.”

S. Ide

En este capítulo y sus subcapítulos, se presentan de manera cronológica según el orden de las preguntas de investigación los hallazgos encontrados en esta investigación y una interpretaciones de ellos. Primero se presentan las RS acerca de *keigo* de cada grupo de participantes. Luego se presentan y contrastan con los elementos encontrados en las RS acerca del *keigo*, el uso de los registros en el japonés por los participantes, el uso del *keigo* en el ámbito familiar por los participantes japoneses y al, final, las RS acerca de las culturas japonesa y mexicana de cada grupo de participantes.

5.1 Las RS sobre el *keigo*

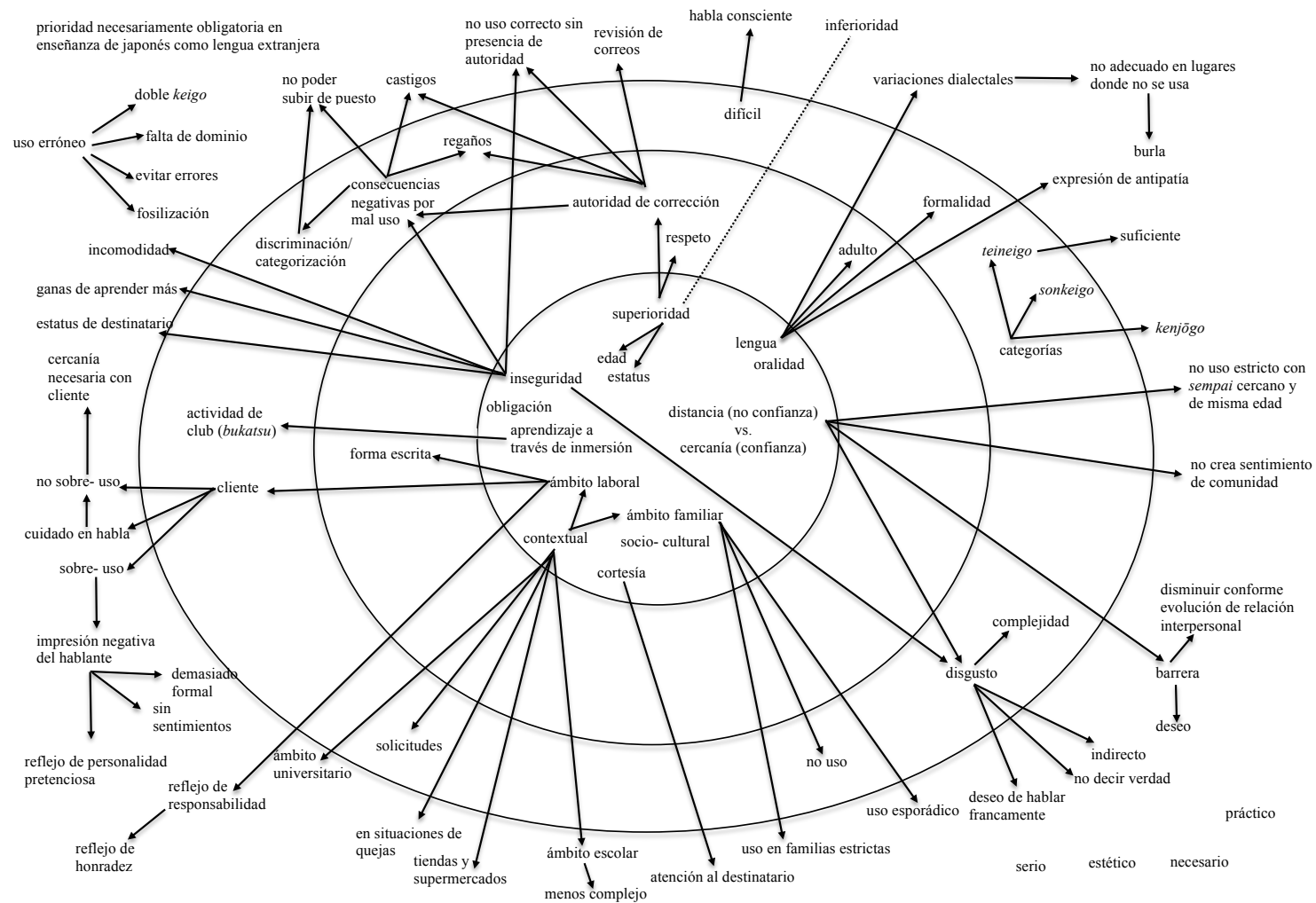
Para determinar el peso de cada elemento en el NC (mencionado por 100% de los participantes) y la periferia cercana (mencionado por 75% de los participantes), se realizó un conteo de la frecuencia de las palabras y conceptos expresados con sus respectivas modalidades en las entrevistas. Es evidente que los elementos de las representaciones están de alguna u otra manera relacionados entre ellos, sin embargo en este trabajo se contaron y mencionan únicamente los conceptos y palabras que representan los elementos

en el NC y la periferia cercana. Para el conteo de la ocurrencia de los conceptos y palabras se estandarizaron todos los elementos encontrados en estas áreas de las representaciones a un valor proporcional de 100% sin importar las categorías verbales para así obtener las posiciones jerárquicas de cada elementos con sus respectivos conceptos y palabras relacionados y determinar el impacto de ellos para las RS. Como mencionaron Moliner, Rateau y Cohen-Scali (2002), la frecuencia de los contenidos y modalidades emergentes en las RS sobre el fenómeno *keigo* dan pauta del grado de su importancia para los participantes y del fenómeno del *keigo* mismo. Las palabras y expresiones que se identificaron se marcaron de diferentes colores para poder distinguirlas en los discursos.

Las RS se presentan esquemáticamente y gráficamente para facilitar su descripción y explicación. Lo mismo aplica para los hallazgos generados a través del cuestionario y del mapa asociativo.

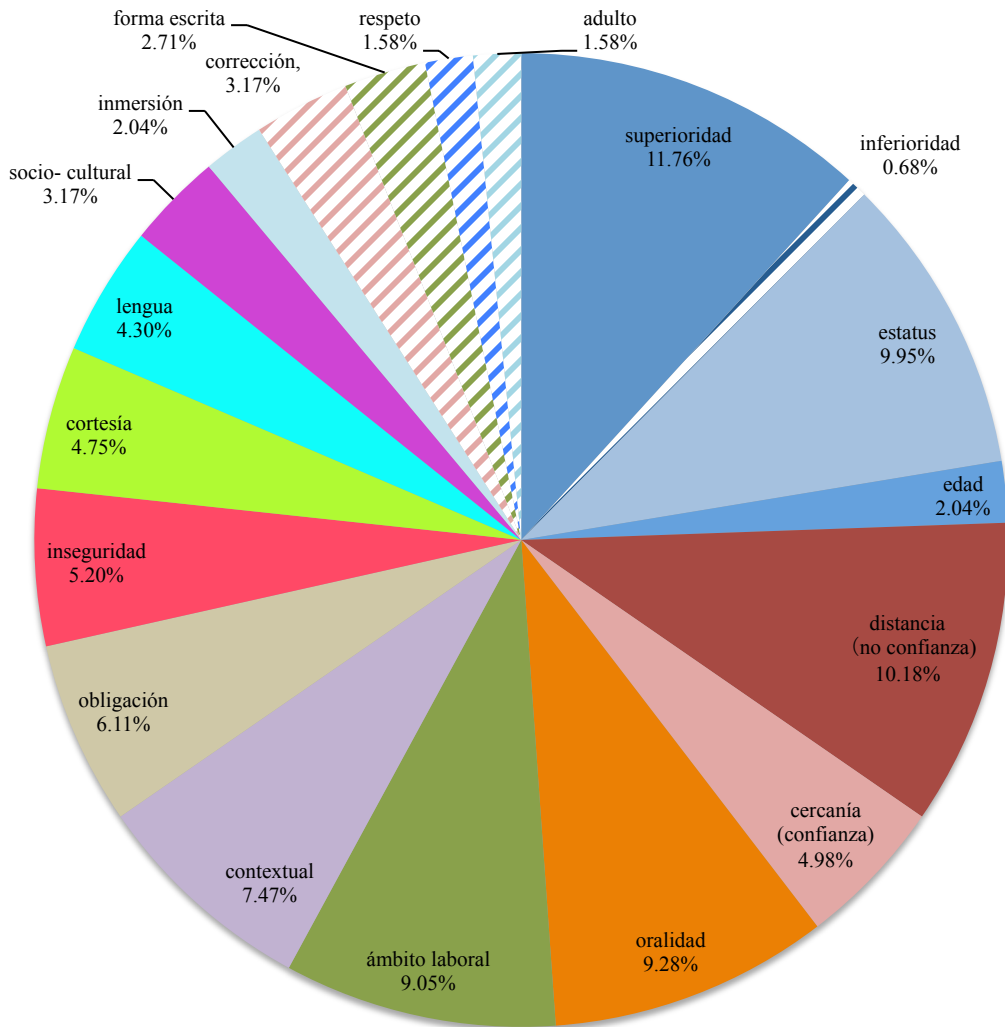
5.1.1 La RS sobre el *keigo* de los participantes japoneses empleados

En el siguiente esquema, se presentan los conceptos que integran la RS del grupo de los empleados japoneses.



Esquema 5-1: La RS de los participantes japoneses con experiencia laboral.

Estos conceptos presentados aquí con sus campos semánticos relacionados dan una posible indicación que éstos se encuentran en el NC y en los EP³⁶ de esta RS, ya que fueron mencionados por todos o la mayoría de los participantes. Los conceptos identificados como parte del NC y en la periferia cercana³⁷ (la *inferioridad* se mencionó por 25% de los participantes) se presentan a continuación:



Gráfica 5-1: Los conceptos del NC y de los EP cercanos.

³⁶ El primer círculo en el interior de la RS refleja el NC (conceptos en este círculo fueron mencionados por 100% de los participantes), el segundo representa a los EP más cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 75% de los participantes), el tercero los EP menos cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 50% de los participantes) y el último los EP lejanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 25% de los participantes).

³⁷ Los conceptos en la periferia cercana están destacados con un patrón a rayas.

En el siguiente punto, se presentarán los resultados del conteo de palabras y expresiones tomando en cuenta la jerarquía interna de los conceptos en el NC y la periferia cercana de esta RS.

5.1.1.1 Los conceptos expresados por los japoneses empleados

En este apartado se presentarán los conceptos encontrados en el núcleo de una manera tabular.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Superioridad	11.76%	Epistémica	<i>estatus social superior</i> (目上) ³⁸	78.18
		Apreciativa Modificador	<i>mayor edad</i> (年上) ³⁹	16.36%
Ejemplo 1: <p>「後は、あのお、まあ、日本の敬語って非常にこう、まあ、便利で、(...)日本の敬語は非常に使い勝手が実は良くて謙譲語と尊敬語と、まあ、敬語、丁寧語があって、どれを使うかによって、誰が目上か誰が目下かわかるようになってる*じゃないですか。」</p> <p>“Además, o sea, es que, el <i>keigo</i> en el japonés es muy, hm, práctico, (...) tiene, de hecho, una muy buena utilidad y existen el <i>kenjōgo</i>, <i>sonkeigo</i> y, hm, <i>keigo</i>, <i>teineigo</i>. Depende cual se usa, se sabe quien es de <i>mayor</i> o de menor <i>jerarquía social</i>, ¿no?”</p> <p>(Hombre 1. Empleado japonés, líneas 71-73)</p>				
<i>Estatus social</i> ⁴⁰ es más predominante que la <i>edad</i> ⁴¹				

³⁸ Incluye 先輩 (18.60%)・先生 (16.28%)・目上 (13.95%)・上・上の人 (9.30%)・部長 (9.30%)・役職上・ポストが高い・ポストが上 (9.30%)・さん・様 (9.30%)・上司 (6.98%)・お母さん (4.65%)・お父さん (2.33%).

³⁹ Incluye las expresiones 年上・年上の人・おばあちゃん.

⁴⁰ Las palabras relacionadas con estatus se mencionaron 9.95% en el NC.

⁴¹ Las palabras relacionadas con la edad se mencionaron 2.04% en el NC.

Distancia (no confianza)	10.18%	Epistémica Potencial Frecuencia	<i>distancia</i> (距離) ⁴²	46.67%
			<i>contacto inicial</i> (初対面) ⁴³	37.78%
			<i>persona ajena</i> (知らない人)	4.44%
			<i>una persona de otra empresa</i> (違う会社の人)	2.22%
			<i>una persona con quien no se puede hablar francamente</i> (フランクに話せない人)	2.22%
			<i>una relación de no poder tomar alcohol</i> (お酒を飲めない関係)	2.22%
			<i>no tener una relación de echar ganas juntos</i> (一緒に頑張る気持ちがない)	2.22%
			<i>los amigos no son amigos</i> (友達が友達じゃないか)	2.22%
Ejemplo 2:				
<p>「(...) 敬語とは目上の方、初対面の方、まあ、フランクに話せない人に対して、使う言葉です。」</p> <p>“(...) El <i>keigo</i> es un lenguaje que se usa para personas con mayor rango social, personas conocidas por primera vez, hm, con alguien con quien uno no puede hablar abiertamente.”</p> <p>(Hombre 1. Empleado japonés, líneas 16-17)</p>				
Cercanía (confianza)	4.98%	Epistémica Frecuencia Modificador Apreciativa	<i>cercanía/ no distancia</i> (親しみ) ⁴⁴	32.61%
			<i>franco</i> (フランク)	8.70%
			<i>conocer</i> (知)	2.17%
			<i>conocer una vez, tener una relación amistosa, tener una relación tan amistosa y ya no usarlo</i> (一回会ってしまって、そこで仲良くなって、そのほど仲良くなると、もう使わなくなる)	2.17%
			<i>entrar al círculo del otro</i> (相手の懐に入)	2.17%

⁴² Las palabras relacionadas con el campo semántico de *distancia* (距離) son *distancia* (距離・離れる・離れてる感じ・距離感・距離が遠い・距離を置く・距離を置きたい・距離が縮まらない・距離が取れる・距離感が生まれる) (37.78%), *no poder establecer una relación cercana* (仲良くならなかった) (4.44%), *levantar un muro* (壁を作る) (2.22%) y *sentirse lejos* (遠く感じる) (2.22%).

⁴³ Las palabras relacionadas con el campo semántico de *contacto inicial* (初対面) son *acabar de conocer* (初対面) (15.56%) y *primero* (最初・始め*) (22.22%).

⁴⁴ Incluye las expresiones 距離近い・近い距離・親しみ・親しい感じ・距離がない・仲良く・仲が良く・仲のいい・仲良い友達.

Ejemplo 3:

「初対面の人は。なんか、初対面なのに、そんな親しい感じで喋ったら、やっぱ、日本人はええってなって、何この人？変な人みたいな感じになるから、（笑う）最初は敬語。」

“La persona conocida por primera vez. Este, los japoneses piensan si una persona conocida por primera vez con demasiada confianza, se confunden y piensan “¿Qué le pasa?” Como “Qué raro” (se ríe) y por eso cuando uno habla por primera vez con alguien, es usar keigo.
(Mujer 2. Empleada japonesa, líneas 140-141)

Oralidad	9.28%	Epistémica Modificador	hablar (喋)	36.59%
			hablar (話)	29.27%
			decir (言)	21.95%
			teléfono (電話)	12.20%

Ejemplo 4:

「硬いって言うのは、まあ、敬語で話すときはちょっとこう硬く聞こえる。」

“Con serio me refiero a que, bueno, cuando uno habla el keigo, se escucha como un poco serio.”

(Mujer 1. Empleada japonesa, línea 115)

Ambito laboral	9.05%	Epistémica Cantidad	empresa (会社) ⁴⁵	32.50%
			trabajo (仕事) ⁴⁶	25.00%
			negocio (業務) ⁴⁷	25.00%
			agencia (代理店)	7.50%
			socio comercial (取引先)	5.00%
			mercado de seguros (保険業界)	2.50%
			entrada a la empresa como empleado (入社)	2.50%

Ejemplo 5:

「仕事とは (...) やっぱり、ううん、あの、上の人とか、お客さんとかと接する機会が多いので、そこで敬語が出てくるのかなあって言うのが一つ。」

“El trabajo (...) este, aja, bueno, uno está en mucho contacto con superiores y clientes, por lo tanto tal vez aparece el uso del keigo es una cosa.”

(Mujer 1. Empleada japonesa, líneas 96-97)

⁴⁵ Incluye las expresiones 会社の中・社会に出て・社会人・社内.

⁴⁶ Las palabras relacionadas con el campo semántico de trabajo(仕事) son trabajo (仕事) (12.50%), trabajo de medio tiempo (パート) (7.50%), lugar de trabajo (職場) (2.50%) y trabajar (働*) (2.50%).

⁴⁷ Las palabras relacionadas con el campo semántico de negocio (業務) son negocio/ business (ビジネス) (12.50%), negocio (業務) (7.50%) y negocios/ ventas (営業) (5.00%).

Contextualidad	7.47%	Epistémica Espacialidad	<i>cuando</i> (とき)	72.73%
			<i>situación</i> (状況) ⁴⁸	24.24%
			<i>cambiar dependiendo de la persona</i> (使う人に対して、変える)	3.03%
<p>Ejemplo 6:</p> <p>「まあ、やっぱり、敬語を使う場面はお客様と接するときかなあだと思います。」</p> <p>“Bueno, creo que la <i>situación</i> donde se usa el <i>keigo</i> es cuando uno está en contacto con clientes, tal vez.”</p> <p>(Mujer 1. Empleada japonesa, línea 130)</p>				
Obligación	6.11%	Epistémica Deóntica Volitiva		
<p>Ejemplo 7:</p> <p>「距離を置きたいって言う希望って言うか、置かなければいけないって言う文化 (...) 文化からきてます*。」</p> <p>“No es el deseo de querer dejar espacio, sino es una cultura que obliga a dejar espacio. Es algo que viene de la cultura.”</p> <p>(Mujer 1. Empleada japonesa, línea 37)</p>				
Inseguridad	5.20%	Epistémica Potencial		
<p>Ejemplo 8:</p> <p>「正しく学ん (...) でいるのか (...)、ああ、また、その先生が正しく喋れる人なのかで言うの、わからなく (...) 学んでいるんで。結局大人になって、正しい敬語を使えてないん*だて言うものです。」</p> <p>“Lo aprendí no sabiendo si (...) lo aprendí bien (...) o no sé si el maestro/ la maestra es una persona quien lo habla bien. Por eso, como adulto, no puedo usar el keigo correctamente.”</p> <p>(Hombre 1. Empleado japonés, líneas 34-35)</p>				
Cortesía	4.75%	Epistémica Modificador	<i>cortés</i> (丁寧)	61.90%
			<i>modales</i> (礼儀・マナー)	28.57%
			<i>no grosero</i> (失礼はない)	9.52%

⁴⁸ Las palabras relacionadas con *situación* (状況) son *condición/ situación* (状況) (9.09%), *situación* (シチュエーション) (6.06%), *ocasión* (機会) (6.06%) y *escena* (場面) (3.03%).

Ejemplo 9:				
<p>「日本語って言う敬語って言うのは、ええっと、すごい*丁寧な話し方でフォーマルな話し方です。」</p> <p>“El <i>keigo</i> en japonés es, este, es un lenguaje muy cortés y formal.”</p> <p>(Mujer 1. Empleada japonesa, línea 8)</p>				
Lengua	4.30%	Epistémica	<i>lengua, palabra</i> (言葉)	73.68%
		Potencial	<i>japonés</i> (日本語)	26.32%
		Frecuencia	<i>conversación</i> (会話)	5.26%
Véase Ejemplo 2				
Socio-cultural⁴⁹	3.17%	Espacialidad	<i>cultura</i> (文化)	42.86%
		Frecuencia	<i>Japón/ japonés</i> (日本) ⁵⁰	42.86%
		Epistémica	<i>carácter nacional</i> (国民性)	14.29%
		Modificador		
Ejemplo 10:				
<p>「こんなに複雑な敬語の分類があるのは日本内だけだと思いますし、そもそも外国ではフランクに喋る文化があるん*じゃないかと、まあ、勝手に思っていて、初対面の人だとか、まあ、初対面の人だけにしかですかね。ほんまに。初対面で、もしくは、違う会社の人には使いますが、まあ、一回会ってしまって、そこで仲良くなって、そのほど仲良になると、もう使わなくなるようなイメージが今あります。」</p> <p>El <i>keigo</i> con una clasificación tan compleja creo que solamente existe en Japón, porque en el extranjero hay una cultura para expresarse francamente, ¿no? Es que, yo personalmente lo pienso así, se usa con personas conocidas por primera vez. Solamente con personas conocidas por primera vez. De verdad, personas conocidas por primera vez y con una persona de una empresa ajena, pero, cuando la conoció una vez y se lleva bien con esta persona y cuanto más se llevan bien, tengo la impresión que ya no se usa. “</p> <p>(Hombre 1. Empleado japonés, líneas 116-119)</p>				
Inmersión	2.04%	Epistémica		
		Potencial		
		Modificador		
		Deóntica		
		Epistémica / potencial		

⁴⁹ Profundización en punto 5.3.

⁵⁰ Incluye las expresiones 日本内・日本人.

		Expresiva Espacialidad		
Ejemplo 11:				
<p>「ならなかったん*で、まあ、大学の先生が厳しかったん*で、大学の先生につどつど*「お前の敬語はなってる」と言う話で。まあ、つどつど*訂正をされましたし、もちろん会社入ってから、縦割りの世界なん*で、まあ、部長に対してこう言う言葉使いしなきゃいけないとか。まあ、それで、敬語はこう言うものなのだと、こう言う言い回しなん*だと、言うのを正しく理解し始めた気がします。」</p> <p>“No lo logré, hm, mi maestro(a) en la universidad era estricto(a) y me decía muchísimo “Tu <i>keigo</i> no está bien”. Bueno, me corregía muchísimo y por supuesto cuando entré a la empresa, como es un mundo organizado verticalmente, que tipo de lenguaje/ palabras tuve que usar para el jefe de sección. Desde entonces siento que empecé a entender correctamente qué es el keigo y qué tipo de expresión es.”</p> <p>(Hombre 1. Empleado japonés, líneas 46-49)</p>				

Tabla 5-1: Los conceptos encontrados en el NC.

A continuación se presentarán los elementos encontrados en la periferia cercana.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Corrección	3.17%	Epistémica		
Ejemplo 12:				
<p>「部活にいたときに、先輩に対して、タメ口を使ったら、しばかれたから、」</p> <p>“Cuando estaba en el club de actividades y cuando usaba la forma simple con el <i>sempai</i>, me golpeaba,”</p> <p>(Hombre 2. Empleado japonés, línea 35)</p>				
Forma escrita	2.71%	Epistémica	(<i>escribir</i>) correo (メール (を書*))	91.67%
		Cantidad Espacialidad Volitiva	<i>manera de escribir</i> (書き方)	8.33%
Ejemplo 13:				
<p>「で、メールも。メールは、ううん、業務のメールが多いから。その、業務で、業務でまず、その、砕けた話し方をするときも少ないし、で、だいたい依頼するときとかが多いから。丁寧に敬語で」</p> <p>“Y también en correos. En correos, porque hay muchos correos del trabajo. Este, en el</p>				

<p>trabajo, en el trabajo, no se usa mucho el habla informal y también en conjunto tengo muchas peticiones. Cortésmente con el <i>keigo</i>.” (Mujer 2. Empleada japonesa, líneas 193-195)</p>				
Respeto	1.58%	Epistémica Deóntica	<i>respeto</i> (尊敬)	42.86%
			<i>respetar</i> (敬う)	42.86%
			<i>deferencia</i> (敬意)	14.29%
<p>Ejemplo 14: 「上司はやっぱり尊敬する人なので、まあ、敬語で話すべきだと思います。」 “El superior es una persona <i>respetable</i> y por eso pienso que hay que usar el <i>keigo</i>.” (Mujer 1. Empleada japonesa, línea 111)</p>				
Adulto	1.58%	Epistémica Apreciativa	<i>adulto</i> (大人)	
<p>Ejemplo 15: 「ちゃんと学んだん*は、小学校からちゃんと勉強したんだけど、でも、使い方とかは周りの大人たちとか、後、その、社会に出てからの経験とかで学んだ。」 “Este, sí. Creo que lo aprendí bien, lo aprendí bien desde de la primaria, pero la manera de usar aprendí con los adultos a mi alrededor y luego, con <i>la experiencia en la sociedad (adulto)</i>.” (Mujer 2. Empleada japonesa, líneas 55-56)</p>				

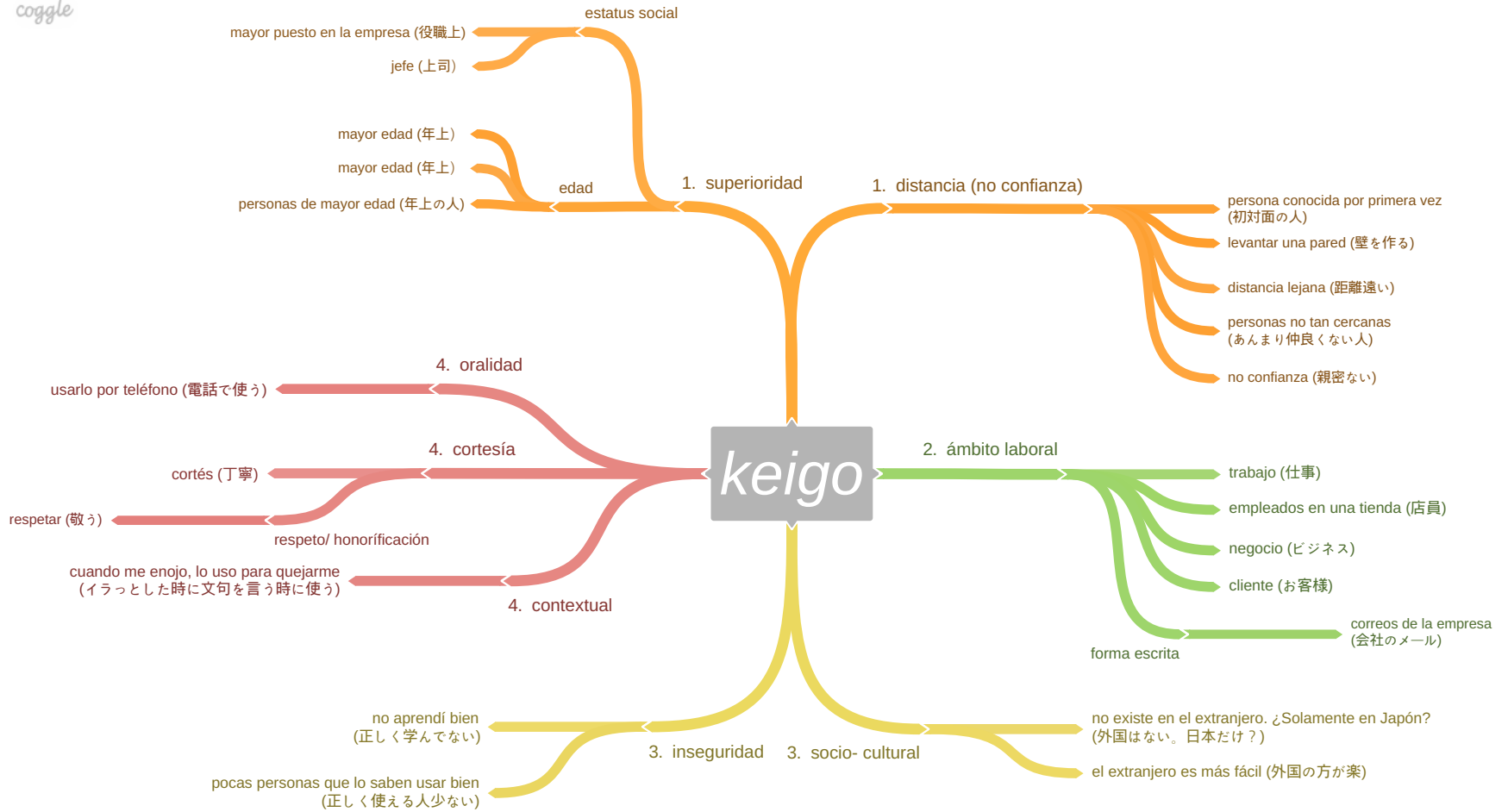
Tabla 5-2: Los conceptos encontrados en la periferia cercana.

5.1.1.2 Los datos generados en el mapa asociativo por los japoneses empleados

En el mapa asociativo, se puede observar la repetición de algunos conceptos del NC de la RS de estos participantes.

En el siguiente esquema, *keigo* es la palabra inicial como estímulo de reflexión. Los conceptos marcados en naranja *superioridad* y *distancia (no confianza)* son los conceptos más recurrentes en las respuestas de los mapas asociativos (numerados con 1). El

concepto *ámbito laboral* marcado en verde se encuentra en el segundo lugar (numerado con 2), los conceptos *socio-cultural* e *inseguridad* marcados en amarillo se encuentran en el tercer lugar (numerado con 3) y los conceptos *oralidad*, *cortesía* y *contextual* marcados en rojo se encuentran en el último lugar (numerados con 4).



Esquema 5-2: Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo.

Estos conceptos mencionados anteriormente son idénticos con los que aparecieron en las entrevistas.

La *superioridad* se mencionó aquí 5 veces, de la que se derivan los conceptos *edad*, mencionado 3 veces, y *estatus*, mencionado 2 veces, *distancia (no confianza)* 5 veces, el *ámbito laboral* 4 veces, la *inseguridad* y *socio-cultural* dos veces cada uno y la *oralidad*, *cortesía* y *contextual* con una mención de cada concepto.

Otros conceptos mencionados en el mapa asociativa que se ubican en la periferia de esta RS son:

Concepto	Mención en entrevista (número de participantes)	Mención en mapa asociativo (número de participantes)
<i>serio</i> (硬い)	1	2
<i>formal</i> (フォーマル)	2	1
<i>responsabilidad</i> (責任)	1	1
<i>difícil</i> (難しい)	2	1
<i>si uno se equivoca en el uso, los demás se ríen</i> (使い方を間違えると笑われる)	1	1
<i>honrado</i> (律儀)	1	1
<i>se escucha bonito</i> (綺麗に聞こえる)	1	1
<i>malo</i> (苦手)	1	1
<i>disgusto</i> (嫌い)	2	1

Tabla 5-3: Los conceptos en la periferia.

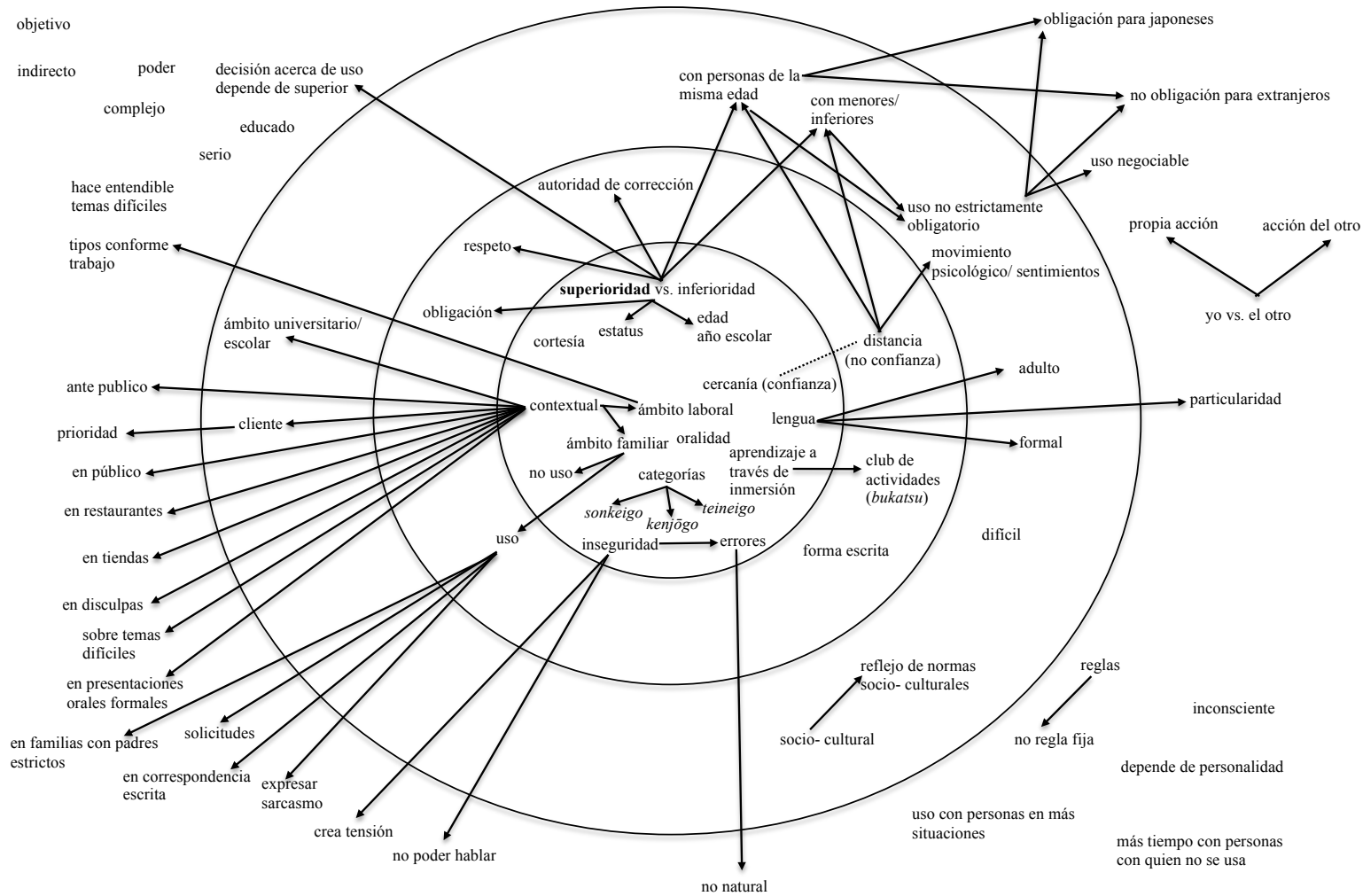
A continuación, se presentará la RS de los participantes japoneses universitarios y un desglose detallado de los conceptos que se encuentran en el NC y en la periferia cercana al núcleo.

5.1.2 La RS sobre el *keigo* de los participantes japoneses universitarios

En el siguiente esquema, se presenta la RS del grupo de los estudiantes japoneses.

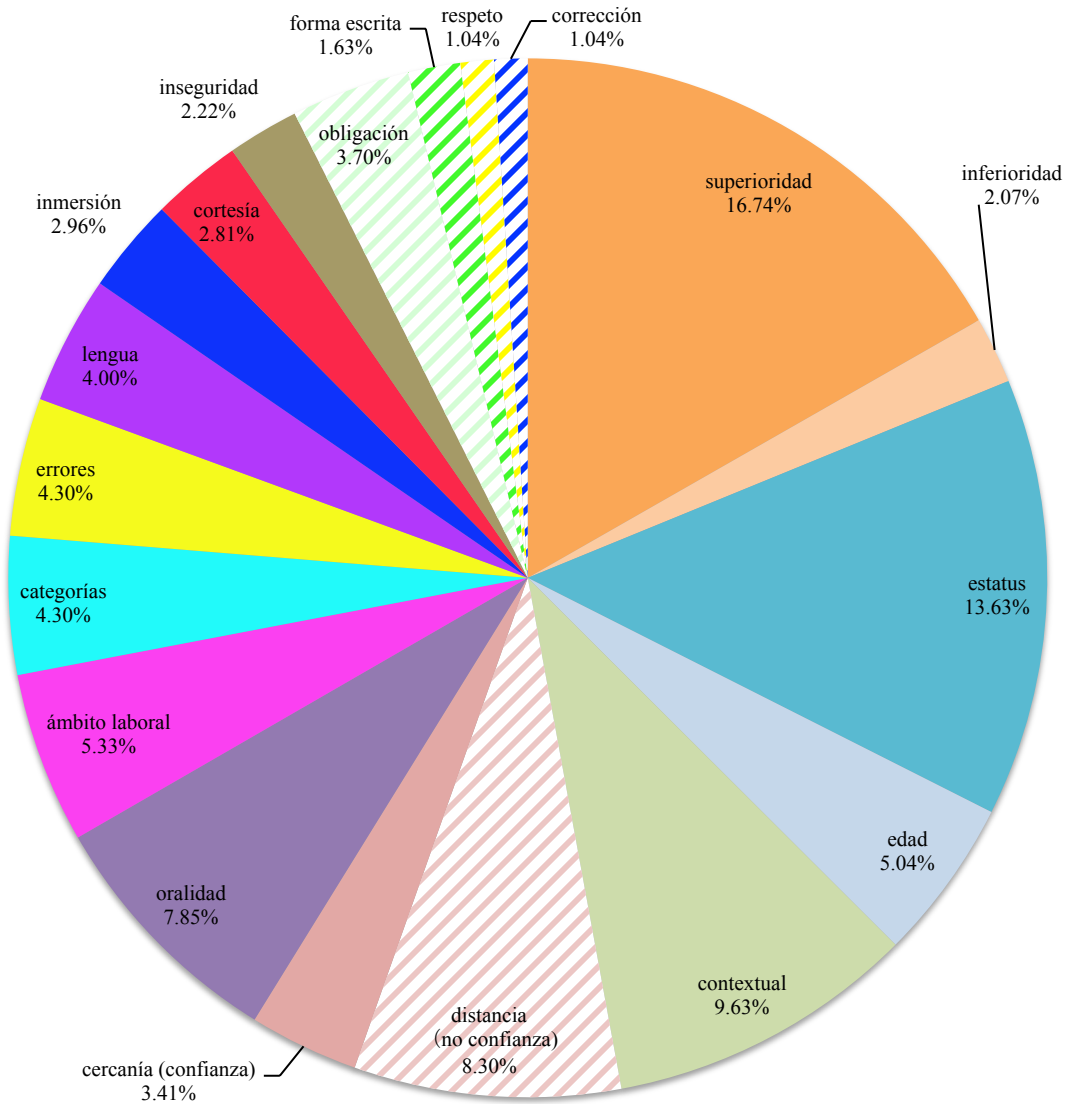
Estos conceptos presentados en este subcapítulo fueron mencionados en NC y en los EP⁵¹ de esta RS, ya que fueron mencionados por todos o la mayoría de los participantes japoneses universitarios en las entrevistas con una ocurrencia frecuente de palabras relacionadas con ellos.

⁵¹ El primer círculo en el interior de la RS refleja el NC (conceptos en este círculo fueron mencionados por 100% de los participantes), el segundo representa a los EP más cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 75% de los participantes), el tercero los EP menos cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 50% de los participantes) y el último los EP lejanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 25% de los participantes).



Esquema 5-3: La RS de los participantes japoneses universitarios.

Los conceptos identificados como parte del NC y de la periferia cercana⁵² se presentan a continuación:



Gráfica 5-2: Los conceptos del NC y de los EP cercanos.

En el siguiente punto, se presentarán los resultados del conteo de palabras y expresiones tomando en cuenta la jerarquía interna de los conceptos en el NC y la periferia cercana de esta RS.

⁵² Los conceptos en la periferia cercana están destacados con un patrón a rayas.

5.1.2.1 Conceptos expresados por los japoneses universitarios

En este apartado se presentarán los conceptos encontrados en el núcleo de una manera tabular.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Superioridad	16.74%	Epistémica	<i>estatus social superior</i> (目上) ⁵³	68.50%
			<i>mayor edad</i> (年上) ⁵⁴	20.47%
Ejemplo 16: <p>「敬語って言うのは、目上の人とか、年上の人に対して使うフォーマルな言葉だよって説明します。」</p> <p>“Yo explicaré que el <i>keigo</i> son expresiones formales para dirigirse a personas superiores o de <i>mayor edad</i>.”</p> <p>(Hombre 4. Estudiante japonés, línea 10)</p>				
Inferioridad	2.07%	Epistémica Modificador	<i>menor edad</i> (年下) ⁵⁵	6.30%
			<i>kōhai</i> (後輩)	2.36%
			<i>bajar estatus</i> (地位を下げる・引く)	2.36%
Ejemplo 17: <p>「ちょっと正しくないかもしれないけど、敬語は、あの、自分が目上の人に対して、目上の人とする動作を丁寧な言葉で説明して、謙譲語は自分の地位を下げるって言うことで、下げた言い方を、こう引く言い方を、上の人に対して言うことで、丁寧語は、なんです、広く丁寧な「です」「ます」とか、使った言葉。そう言う感じの説明があったと思います。」</p> <p>“Tal vez es un poco incorrecto, pero creo que explicaron el <i>keigo</i> como un lenguaje/palabras para dirigirse cortésmente hacia personas quienes tienen un rango mayor que uno mismo y sus acciones. El <i>kenjōgo</i> es para bajar su propia posición, una manera de hablar humildemente. El <i>teineigo</i> es el lenguaje ampliamente cortés con “<i>desu</i>” “<i>masu</i>”.”</p> <p>(Mujer 4. Estudiante japonesa, líneas 40-43)</p>				
<i>Estatus social</i> ⁵⁶ es más predominante que la <i>edad</i> ⁵⁷ .				

⁵³ Incluye 先輩 (27.59%)・目上・地位の高い人・地位が高・位が高い・位が高い人 (20.69%)・コーチ (11.49%)・先生 (10.34%)・お父さん (10.34%)・さん (6.90%)・上司 (4.60%)・お母さん (3.45%)・上の役職 (1.15%)・先に入ってる人 (1.15%)・社長 (1.15%)・上の人 (1.15%).

⁵⁴ Incluye las expresiones 年齢が高・年齢の高い人・学年が一個上.

⁵⁵ Incluye las palabras 一年下・一個下の学年.

⁵⁶ Las palabras relacionadas con estatus se mencionaron 13.63% en el NC.

⁵⁷ Las palabras relacionadas con la edad se mencionaron 5.04% en el NC.

Contextualidad	9.63%	Epistémica	<i>cuando</i> (とき)	61.54%
		Cantidad	<i>situación</i> (状況) ⁵⁸	38.46%
		Frecuencia		

Ejemplo 18:

「なので、もし、まあ、社会的の地位が高くなかったり*、まあ、同じ、社会的地位と年齢も同じでも、ええ、**場合によって**、ええっと、まあ、**最初会った場合**もその人に対しても敬語使う**場合が多い**って言う風に説明します。」

“Por eso, por ejemplo, bueno, *dependiendo de la situación se usa* el *keigo* cuando uno *no tiene* un rango social alto, *son* del mismo, *cuando son* del mismo rango social, bueno, y del mismo rango social y de la misma edad, bueno, o *cuando uno conoce* a una persona *por primera vez, se usa mucho* el *keigo*. Así lo explicaría.”

(Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 12-13)

Cercanía (confianza)	3.41%	Epistémica	<i>cercanía</i> (親密さ) ⁵⁹	10.13%
		Frecuencia	<i>amigo</i> (友人) ⁶⁰	7.59%
		Cantidad	<i>franco</i> (フランク)	1.27%
			<i>tomar alcohol</i> (お酒を飲む)	1.27%
			<i>nombre</i> (下の名前)	1.27%
			<i>tutear</i> (呼び捨て)	1.27%
			<i>sufijo diminutivo chan</i> (ちゃん)	1.27%
			<i>persona conocida</i> (知ってる人)	1.27%
			<i>abrir el corazón</i> (心開いた)	1.27%
			<i>más cercano que una persona ajena</i> (他人より近い)	1.27%
			<i>no usar keigo si la relación sigue</i> (その関係が長く続けば、そう言う敬語を使わなくなる)	1.27%

Ejemplo 19:

「例えば、ええっと、先輩に対しても、敬語で**ずっと話す人もいれば、少し近い関係を作ろうとして**、同じ先輩に対しても、もう**ちょっと砕けた話し方する人もいる**って言うこととか。」

“Por ejemplo, cuando uno *se dirige* a un *sempai*, *hay* personas quienes *usan todo el tiempo* el *keigo* y *hay* otras personas quienes *hablan* con el mismo *sempai un poco más* informalmente para crear *una relación un poco más cercana*.”

(Mujer 4. Estudiante japonesa, líneas 30-31)

⁵⁸ Las palabras relacionadas con *situación* (状況) son: *ocasión* (場合) (13.85%), *situación* (シチュエーション) (7.69%), *caso* (ケース) (4.62%), *ocasión* (機会) (4.62%), *contexto* (状況) (3.08%), *sitio* (場) (3.08%) y *lugar* (ところ) (1.54%).

⁵⁹ Incluye las expresiones 親し・親しく・近く・距離近い・距離感近い・近い関係を作る・範囲がかなり小さい.

⁶⁰ Incluye las expresiones 友達・仲の良い友達・仲良くしてる.

Oralidad	7.85%	Epistémica Modificador Potencial	<i>hablar</i> (話)	56.60%
			<i>decir</i> (言)	28.30%
			<i>hablar</i> (喋)	11.32%
			<i>llamar</i> (呼)	3.77%

Ejemplo 20:

「で、次に思いついたのは緊張だったん*ですけど、自分が緊張してる*ときって、中々敬語じゃな*話せないなあって言う風に思って。」

”Y lo que pensé luego era tensión. Cuando yo estoy tenso, pensé que solamente puedo *hablar* en el keigo”

(Hombre 4. Estudiante japonés, líneas 121-122)

Ámbito laboral	5.33%	Epistémica Cantidad	<i>trabajo</i> (仕事) ⁶¹	38.89%
			<i>empresa</i> (会社) ⁶²	33.33%
			<i>entrevista</i> (面接)	5.56%
			<i>negocio</i> (作業) ⁶³	5.56%
			<i>empleado</i> (雇)	5.56%
			<i>restaurante</i> (レストラン)	2.78%
			<i>seminario</i> (セミナー)	2.78%
			<i>aprender keigo en el inicio de la vida laboral</i> (最初の研修期間敬語の勉強するところが多い)	2.78%
			<i>todos los empleados</i> (全員)	2.78%

Ejemplo 21:

「うん。大学生のうちだと、そこまで学ぶ機会がないん、ああ (...), ないんと思うんですが、アルバイトによっては変わると思います。そう言う、まあ、オフィス系の仕事でまで、対応だったり*、そう言うビジネス用のメールを書くん*だったり、後レストランのウェーターですね。だとそう言う学ぶ機会が多いと思います。」

“Sí. Como estudiante, creo que no tengo tanta oportunidad de (...) a (...) aprenderlo. Depende del *trabajo a medio tiempo*. Bueno, personas que *trabajan* en oficinas, con correspondencias y quienes *escriben* correos de negocios. Y también los meseros de un restaurantes. Ellos *tienen* oportunidad de aprenderlo *mucho*.”

(Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 119-121)

⁶¹ Las palabras relacionadas con el campo semántico de *trabajo* (仕事) son: *trabajo de medio tiempo* (アルバイト・バイト先・バイト) (13.89%), *trabajar* (働*) (13.89%), *búsqueda de trabajo* (就職活動) (5.56%) y *trabajo* (仕事) (2.78%). *trabajo relacionado con la oficina* (オフィス系の仕事) (2.78%)

⁶² Incluye las expresiones 会社の一社員・会社の同僚.

⁶³ Incluye la expresión ビジネス.

Errores	4.30%	Epistémica Cantidad Modificador Volitiva		
----------------	-------	---	--	--

Ejemplo 22:

「例えば、よくある話だと思うんですけど、会社に行ってから間違った敬語って言うことを、その、言われたりとかいう風にするって言う話は、まあ、先輩とかから、聞いていたりとか、後は、あの、店員さんとかが間違った敬語をあまりに、こう、フォーマルにしすぎるとしが (...) ために、こう、「なんとか (...)」なんだろうなあ？何があるかなあ？「お済みになりました (...) ならないでしょうか？」なみたいなこと。

(...)

結構、まあ、間違った敬語はあると思うんですけど。そう言うのを多分今でも使っちゃおうと思うんで、完璧に理解してる*って言うわけではない。間違ってる* (...)」

“Por ejemplo, es algo que pasa mucho, cuando uno va a la empresa, escuché de los *sempais* que pasan cosas como un *keigo erróneo*. Luego, que los empleados en tiendas usan un *keigo erróneo demasiado* formal “Nantoka (...)” ¿Cómo será? ¿Qué habrá? Algo como “*Osumi ni (...) naranaideshiyōka*”.

(...)

En fin, pienso que hay *keigo erróneo*. Creo que lo uso ahora también sin querer, por lo tanto, no lo he entendido perfectamente.”

(Hombre 4. Estudiante japonés, líneas 51-57)

Categorías del keigo	4.30%	Epistémica	<i>teineigo</i> (丁寧語)	37.93%
		Frecuencia	<i>sonkeigo/keigo</i> (尊敬語・敬語)	31.03%
		Deóntica	<i>kenjōgo</i> (謙讓語)	31.03%
		Espacialidad		

Ejemplo 23:

「なんだろう。敬語は生きてる*上で、こうずっと言うようにしてきたりとか*、後は小学校国語の授業で、あの、尊敬語、謙讓語と丁寧語の三つのカテゴリーで、ああ、小、中でまで、ずっと、あの、こう言う言い方があります、こう言うときに使いましょうって言うのは習いました。後は、もう、自然とですかね。はい。」

”¿Qué será? Usando el *keigo* en la vida, lo usaba siempre, y en la clase de japonés en la primaria aprendí las tres categorías *sonkeigo*, *kenjōgo* y *teineigo*, bueno en la primaria y la secundaria, aprendí todo el tiempo que estas maneras de hablar existen y usémoslas en estos momentos. Pues, naturalmente. Sí.”

(Mujer 3. Estudiante japonesa, líneas 47-49)				
Lengua	4.00%	Epistémica	<i>lengua/ palabra</i> (言葉)	62.96%
			<i>japonés</i> (日本語)	29.63%
			<i>verbo</i> (動詞)	3.70%
			<i>tono</i> (口調)	3.70%
Ejemplo 24: 「ええっと、知らない人であったり、知らない人と自分と、まあ、自分より年齢が高かったり、ええ、位の高い、ええ、位の高い人に対して使う言葉。」 “Es un lenguaje que se usa para personas desconocidas, para personas desconocidas y que uno mismo, bueno, personas con mayor edad de uno, rango social alto, con personas de rango social alto.” (Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 9-10)				
Inmersión	2.96%	Epistémica Potencial Deóntica Espacialidad		
Ejemplo 25: 「日本語の敬語は僕小さい頃は別に敬語は使えたと思わないんですけど、 学校とかに通ったりとか、例えば、幼稚園、小学校に通っていく中で、年上の人には敬語を使わないといけないって言われたりもした だろうし、 敬語を使ってる*人たちを実際に見て覚えた。 」 ”No creo que podía usar el <i>keigo</i> cuando era chiquito, pero cuando iba a la escuela, por ejemplo, en el kínder o en la primaria, tal vez nos dijeron que con personas de mayor edad hay que usar el keigo y lo aprendí también viendo a las personas quienes realmente usaban keigo. ” (Hombre 4. Estudiante japonés, líneas 36-38)				
Cortesía	2.81%	Epistémica Modificador	<i>cortesía/ cortés</i> (丁寧) ⁶⁴	94.74%
			<i>no grosero</i> (失礼のない)	5.26%
Véase Ejemplo 17				
Inseguridad	2.22%	Epistémica Volitiva Cantidad Modificador		

⁶⁴ Incluye la expresión 丁寧さ.

Ejemplo 26:

「あの、今ちょうど仕事探し中なん*ですけど、(笑う)なんて言うか、そうなんか、面接、面接じゃなくて、セミナーとかに行くことがあって、いろいろな会社の方と話す機会がある*ですけど、そうなると、敬語は使おうと思う*ですけど、こう、いざ敬語使うってなると、ああ、これは尊敬語か謙譲語かってなったり、これは自分が自分に対して、使う敬語なのか、相手に対して使う敬語なのかって言うのを迷って、例えば、こう、言葉にタツって詰まったり、あの、とっさに出てこなかったり、で、敬語すぎたり、することがあります。」

“Es que, ahora **estoy** justo **buscando** trabajo y, (se ríe), ¿cómo lo digo?, **tengo** entrevistas, bueno, **no son** entrevistas, **hay** ocasiones que **visito** seminarios, donde **tengo** la oportunidad de hablar con **muchas** personas de empresas y **trato de utilizar el keigo**, entonces, **cuando uso realmente el keigo no sé si es sonkeigo o kenjiōgo o si este keigo es para referirme hacia mi misma o si es keigo para referirme hacia la otra persona. Por ejemplo, se me traba la lengua en este instante por falta de recordar palabras o es demasiado keigo.**”

(Mujer 3. Estudiante japonesa, líneas 77-81)

Tabla 5-4: Los conceptos encontrados en el NC.

A continuación se presentarán los elementos encontrados en la periferia cercana.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Distancia (no confianza)	8.30%	Epistémica Frecuencia	<i>distancia</i> (距離) ⁶⁵	25.32%
			<i>contacto inicial</i> (初対面) ⁶⁶	21.52%
			<i>ajenidad</i> (他人) ⁶⁷	20.25%
			<i>nunca haber hablado en persona</i> (一度も一対一で話したことない)	1.27%
			<i>compañero con quien uno nunca ha hablado</i> (一回も話してない友達)	1.27%
			<i>persona con quien uno nunca ha hablado o alguna vez se han visto</i> (あんまり話したことない人とか、顔は合わせたことがある)	1.27%

⁶⁵ Las pabras relacionadas con el campo semántico de *distancia* (距離感) son: *distancia* (距離・距離感・距離を取る・距離感取れてる・心理的に距離) (21.43%), *no cercano* (親しくない・親しさを感じてない) (10.71%) y *espacio* (範囲) (3.57%).

⁶⁶ Las pabras relacionadas con el campo semántico de *contacto inicial* (初対面) son: *primero* (最初) (14.29%), *acabar de conocer* (初対面) (14.29%) y *placer de conocer* (初めまして) (1.79%).

⁶⁷ Las pabras relacionadas con el campo semántico de *ajenidad* (他人) son: *persona/compañero desconocida/o* (知らない人・知らない同級生・同級生の中で知らない人) (16.07%), *ajeno* (よそよそしい) (7.14%) y *persona ajena* (他人) (5.36%).

Ejemplo 27:

「(...) 後は、その、人間関係ともかぶってるんですけど*、人間関係って言うところでは、あの、上下関係って言う、あの、年上とか、あの、そういう身分の関係と、プラス、同い年とか、年下に対して、でも、**距離がある**場合は、**初対面**の人だと、敬語になったりします。」

”Coincide con las relaciones interpersonales, con respecto a las relaciones interpersonales, **se usa keigo, se dice jō-ge kankei**, es que, **se usa** el **keigo** con personas de mayor edad que uno y, esta relación de rango, con personas de misma edad o de menor edad que uno quienes **tienen** cierta **distancia**, una persona conocidas **por primera vez.**”

(Mujer 3. Estudiante japonesa, líneas 102-104)

Obligación	3.70%	Deóntica Epistémica Espacialidad		
-------------------	-------	--	--	--

Ejemplo 28:

「なぜ部活の先輩かって言うとサッカー**やっている**中で、その、そのクラブの中では絶対のこう**先に入ってる***人とか、**年上の人には敬語を使わなきゃ***いけない。」

”¿Por qué *sempai* de actividad de club? Porque cuando **estaba en** el club de futbol, **teníamos que hablar a las personas quienes entraron primero o son de mayor edad con keigo.**“

(Hombre 4. Estudiante japonés, líneas 115-116)

Forma escrita	1.63%	Epistémica Deóntica / potencial Cantidad	correo (メール)	63.64%
			escribir (oración) (文章を)書	36.36%

Ejemplo 29:

「で、難しいの**って言うのは**、まあ、日々話**してる***ときにはそんなに**考えない**んですけど、**文書で書く**ときとか、やっぱり敬語を使うだけ、まあ、相手なんて*に間違えた日本語を使**っちゃわけにもいけない**なって**思ってる***んで、やっぱりなんか、細かく**いろんな種類があるん***で、そんで、**どれが正しいのか**、間違った敬語とかが**やっぱり言われた***り、まあ、それは**実は違う敬語なん***だとか**言われて**。まあ、難しいもの**なんだ**って。まあ、ルールとかが間違えとかが**やっぱ出てくる**なって。」

“Y difícil, bueno, cuando lo **uso** diario, **no lo pienso**, pero cuando **escribo** algo, **no se puede usar** un japonés equivocado, **creo**, y **hay tantas** categorías y **me dijeron** que es un **keigo**

correcto o equivocado. Y me dijeron que es un keigo falso. Bueno, el keigo es algo complicado. Bueno, con reglas y errores.” (Mujer 4. Estudiante japonesa, líneas 96-100)			
Respeto	1.04%	Epistémica	<i>respeto</i> (尊敬)
Ejemplo 30: 「その、自分が 尊敬する って言うと年上 だった りとか*、後はその上司とか先輩が、あの、敬語 使う な って 言うシチュエーションで」 “Una situación donde usaría keigo sería con una persona de mayor edad que yo a quien respeto o el jefe o sempai .” (Mujer 3. Estudiante japonesa, líneas 101-102)			
Corrección	1.04%	Epistémica	
Ejemplo 31: 「ええっと、僕は、その、メキシコで 働いてる *ときに、そう言う、その、僕は*指導は* 受けてない *ですけど、まあ、メールを 送る ときに、まあ、まず先輩に 送って 、 チェック して いただ いて って 言うのはありました。」 “Ehm, yo, es que, cuando trabajaba en México, yo no recibí ninguna capacitación. Bueno, cuando escribía un correo, bueno, lo mandaba primero a un sempai y él me lo revisó . Eso sí pasó .” (Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 114-115)			

Tabla 5-5: Los conceptos encontrados en la periferia cercana.

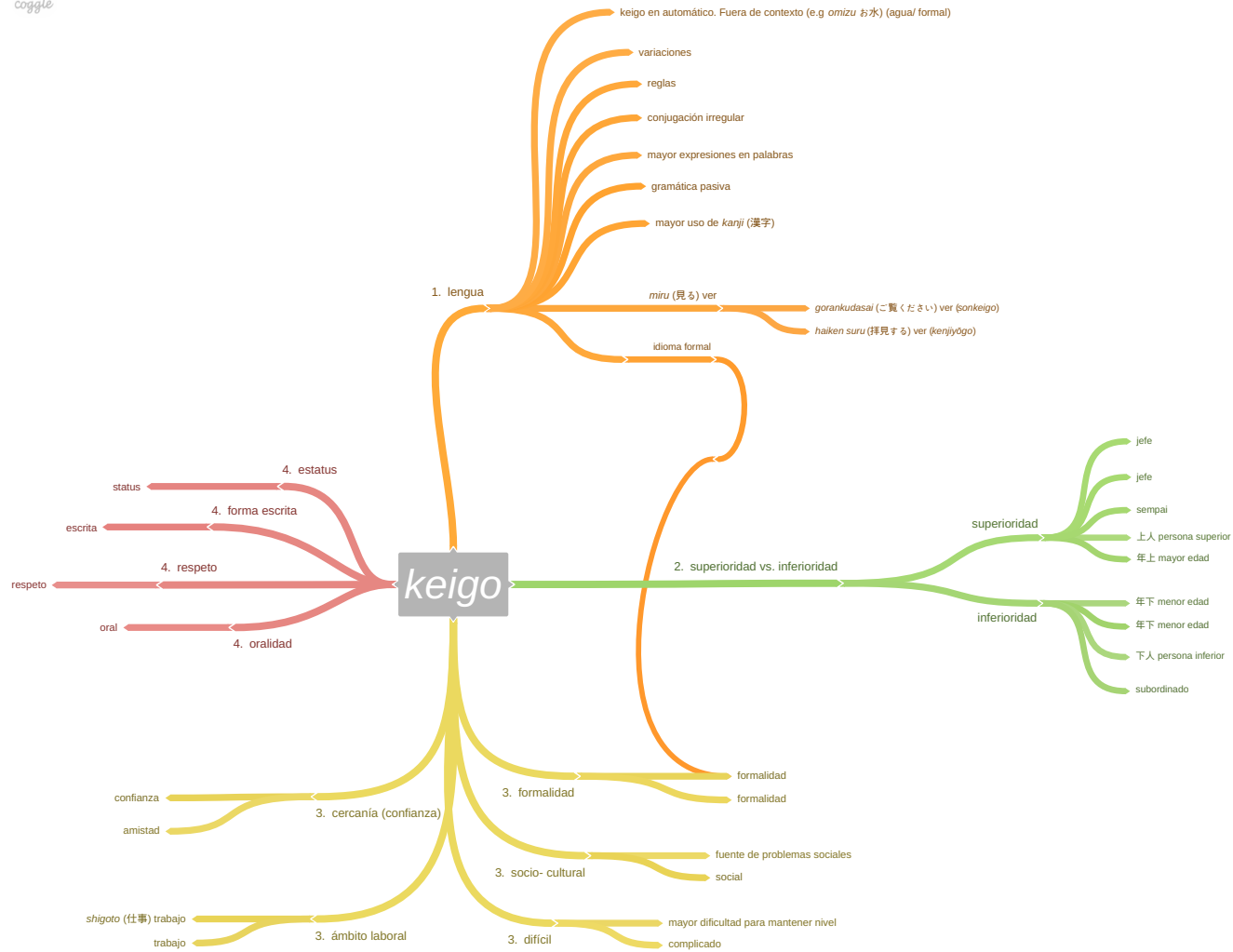
5.1.2.2 Los datos generados en el mapa asociativo por los japoneses universitarios

En el mapa asociativo, se puede observar la repetición de algunos conceptos del NC de la RS de estos participantes.

En el siguiente esquema, se ve que *keigo* es la palabra inicial que estimuló a los participantes a reflexionar acerca de este fenómeno. El concepto marcado en naranja *superioridad* es el más recurrente (numerado con 1). Los conceptos *contextual* y

distancia (no confianza) marcados en verde se encuentran en el segundo lugar (numerados con 2), el concepto *ámbito laboral* marcado en amarillo se encuentra en el tercer lugar (numerado con 3) y los conceptos *errores, lengua y cortesía* marcados en rojo se encuentran en el último lugar (numerados con 4).

coggle



Esquema 5-4: Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo.

Estos conceptos mencionados anteriormente son idénticos a los cuales que aparecieron en las entrevistas. La *superioridad* se mencionó aquí 14 veces, de la cual se derivan los conceptos *estatus social alto*, mencionado 10 veces, y *mayor edad*, mencionado 4 veces, *contextual* 6 veces, *distancia (no confianza)* 5 veces, *ámbito laboral* 2 veces y *errores, lengua y cortesía* con una mención de cada concepto.

Otros conceptos mencionados en el mapa asociativo que se ubican en la periferia de esta RS son:

Concepto	Mención en entrevista (número de participantes)	Mención en mapa asociativo (número de participantes)
<i>seriedad</i> (真剣さ・相手も同様に真剣に向いて欲しい)	1	1
<i>formal</i> (改まった)	1	1
<i>tensión</i> (緊張)	1	1
<i>difícil</i> (難しい)	2	1
<i>reglas</i> (ルール)	1	1
<i>relaciones interpersonales</i> (人間関係)	1	1
<i>mayor menor</i> (上下)	1	1
<i>educación</i> (教育)	1	1
<i>cliente</i> (お客さん)	2	1

Tabla 5-6: Los conceptos en la periferia.

A continuación, se presentará la RS de los participantes mexicanos con experiencia laboral y un desglose detallado de los conceptos que se encuentran en el NC y en la periferia cercana al núcleo.

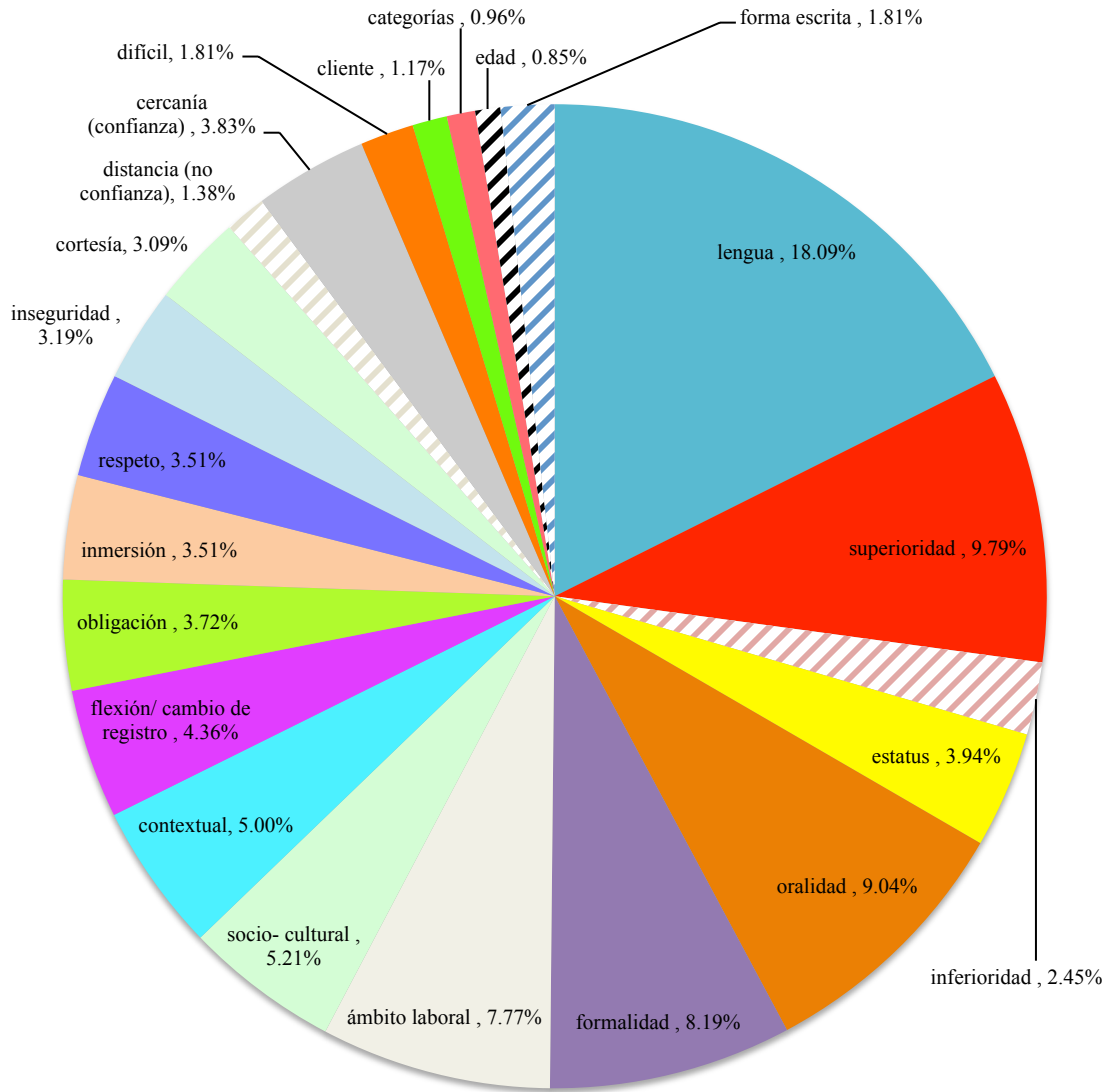
5.1.3 La RS sobre el *keigo* de los participantes mexicanos empleados

En el siguiente esquema, se presenta la RS del grupo de los empleados mexicanos.

Estos conceptos presentados en este subcapítulo fueron mencionados NC y en los EP⁶⁸ cercanos al núcleo de esta RS, ya que fueron mencionados por todos o la mayoría de los participantes mexicanos con experiencia laboral con una ocurrencia frecuente de palabras relacionadas con ellos.

⁶⁸ El primer círculo en el interior de la RS refleja el NC (conceptos en este círculo fueron mencionados por 100% de los participantes), el segundo representa a los EP más cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 75% de los participantes), el tercero los EP menos cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 50% de los participantes) y el último los EP lejanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 25% de los participantes).

Los conceptos identificados como parte del NC y de la periferia cercana⁶⁹ (la *inferioridad* y la *distancia* se mencionaron por 50% de los participantes) se presentan a continuación:



Gráfica 5-3: Los conceptos del NC y de los EP cercanos.

En el siguiente punto, se presentarán los resultados del conteo de palabras para identificar la jerarquía interna de los conceptos en el NC y la periferia cercana de esta RS.

⁶⁹ Los conceptos en la periferia cercana están destacados con un patrón a rayas.

5.1.3.1 Conceptos expresados por los mexicanos empleados

En este apartado se presentarán los conceptos encontrados en el núcleo de una manera tabular.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Lengua	18.09%	Epistémica Modificador Potencial Espacialidad	<i>palabra</i>	18.82%
			<i>gramática</i> (18.82%) ⁷⁰	18.82%
			<i>idioma</i>	16.47%
			<i>lengua/ lenguaje</i>	12.94%
			<i>japonés</i>	12.94%
			<i>expresar/ expresión</i>	8.82%
			<i>oración</i>	3.53%
			<i>comunicar/ comunicación</i>	2.35%
			<i>forma</i>	3.53%
			<i>referir</i>	1.18%
			<i>términos</i>	0.59%
Ejemplo 32: <p>“Para que lo podría entender, yo le diría simplemente el uso del lenguaje formal en ciertas situaciones.” (Hombre 5. Empleado mexicano, línea 8)</p>				
Superioridad	9.79%	Epistémica Modificador	<i>puestos altos/ mayor estatus</i> ⁷¹	67.39%
			<i>mayor</i>	15.22%
			<i>arriba</i>	6.52%
			<i>alto</i>	6.52%
			<i>grande</i>	3.26%
			<i>subir</i>	1.09%
Ejemplo 33: <p>“Simplemente hacia gente mayor. O hacia gente con un estatus, este, más alto que tú y yo.” (Hombre 6. Empleado mexicano, líneas 20-21)</p>				

⁷⁰ Las palabras relacionadas con *gramática* son: *verbo/ verbal* (8.82%), *gramatical* (3.53%), *vocabulario* (2.35%), *prefijo* (1.18%), *adverbial* (0.59%), *sustantivos* (0.59%), *nominal* (0.59%), *adjetivo* (0.59%) y *modismos* (0.59%).

⁷¹ Incluye *profesor/ maestro* (27.42%), *director* (17.74%), *jefe* (11.29%), *padres/ papás* (11.29%), *superior* (上人) (8.06%), *sempai* (先輩) (6.45%), *dueño* (4.84%), *gerentes* (3.23%), *presidente* (3.23%), *asesor* (アドバイザー) (3.23%), *dioses* (1.61%), *sufijo honorífico* さん (1.61%).

<i>estatus social</i> ⁷² es más predominante que la <i>edad</i> ⁷³				
Oralidad	9.04%	Epistémica	<i>hablar</i> ⁷⁴	90.59%
		Apreciativo	<i>oral</i>	3.53%
		Cantidad	<i>speech</i>	2.35%
		Espacialidad	<i>teléfono</i>	1.18%
		Potencial	<i>decir</i>	1.18%
		Modificador	<i>platican</i>	1.18%
Ejemplo 34: <p>“En donde fue, incluso en Japón, si llegaba a un restaurante y les hablaba en 敬語 “<i>keigo</i>”, este, me atendían todavía mejor, me regalaban cosas, este, porque era un extranjero que podía hablar 敬語 “<i>keigo</i>”. Entonces, este, me ha servido mucho (se ríe).”</p> <p>(Hombre 6. Empleado japonés, líneas 137-139)</p>				
Formalidad	8.19%	Epistémica	<i>formal</i> ⁷⁵	
		Deóntica		
		Cantidad		
Ejemplo 35: <p>“Entonces, por el simple hecho que ellos llevan más tiempo trabajando o tener más experiencia o tienen un puesto más alto, tú les tienes que hablar con esta formalidad.”</p> <p>(Hombre 5. Empleado mexicano, líneas 13-14)</p>				
Ámbito laboral	7.77%	Epistémica	<i>trabajo (trabajo de medio tiempo)</i>	47.95%
		Modificador	<i>empresa</i>	31.51%
		Cantidad	<i>negocio (reunión de negocios)</i>	6.85%
		Deóntica	<i>planta</i>	5.48%
		Espacialidad	<i>laboral</i>	4.11%
			<i>junta</i>	1.37%
			<i>proyecto</i>	1.37%
			<i>compañía</i>	1.37%
Ejemplo 36: <p>“Pues, creo que el ejemplo más fácil es en un lugar de trabajo. Es dónde, que al menos los mexicanos usamos más el lenguaje formal. Allí le pondría el ejemplo de que llega, que sea una entrevista de trabajo o en algún proyecto con ciertas personas, directores o gente con un estatus más alto en la empresa que él. Él por respeto tendría que hablarles de esta manera.</p>				

⁷² Las palabras relacionadas con estatus se mencionaron 3.94% en el NC a través de *estatus* (67.57%) (*estatus* 48.00%, *rango* 28.00%, *posición* 12.00%, *puesto* 4.00%, *nivel* 4.00% y *lugar* 4.00%) y *jerarquía* (32.43%) (*jerarquía/ jerárquica* 58.33%, *estructura* 33.33% y *conformación* 8.33%).

⁷³ Las palabras relacionadas con la edad se mencionaron 0.85% en los EP cercanos a través de *edad* (87.50%) y *año* (12.50%).

⁷⁴ Incluye todas las formas conjugadas.

⁷⁵ Incluye todas las formas relacionadas.

<p>Diría que este es el uso de 敬語 “keigo”. Entonces, por el simple hecho que ellos llevan más tiempo trabajando o tener más experiencia o tienen un puesto más alto, tú les tienes que hablar con esta formalidad.”</p> <p>(Hombre 5. Empleado mexicano, líneas 10-14)</p>				
Socio-cultural	5.21%	Epistémica	<i>social/ sociedad</i>	48.98%
		Modificador	<i>Japón</i>	36.73%
		Potencial	<i>cultura</i>	14.29%
		Cantidad		
<p>Ejemplo 37:</p> <p>“El parte elemental, este, yo me refiero que ya que lo (...) por si lo acepté como parte de (...) siento que el 敬語 “keigo“ es como muy, muy elemental del japonés. Como que siento que el 敬語 “keigo“ refleja la perfección en muchos aspectos súper importantes de la sociedad japonesa. Como que nada más en el idioma puedes ver lo importante que es el estatus, por el fin que te da alguien, por eso lo puse ahí, este, nada más en el lenguaje puedes ver cómo (...) lo, lo importante que es el estatus para los japoneses. Lo transcendental que es la manera que le hablas a alguien como, este, del (...) lo importante que es para los japoneses el respeto y todo este tipo de cosas como que se ven muy reflejados precisamente en el 敬語 “keigo“. Entonces, siento que el 敬語 “keigo“ refleja a la perfección de la sociedad japonesa. Como que (...) no sé. Siento que está muy en sus entrañas.”</p> <p>(Mujer 6. Empleada mexicana, líneas 229-235)</p>				
Contextualidad	5.00%	Epistémica	<i>situación/ ocasión</i>	67.86%
		Cantidad	<i>contexto</i>	57.14%
			<i>cuando</i>	42.86%
<p>Ejemplo 38:</p> <p>“Pues, sí, depende mucho del contexto (...) en el que te encuentras cuando vas a ocupar el 敬語 “keigo” y con quien lo estás ocupando.”</p> <p>(Hombre 5. Empleado mexicano, líneas 207- 208)</p>				
Flexión / cambio de registro	4.36%	Epistémica	<i>cambiar</i> ⁷⁶	46.34%
		Epistémica	<i>diferente</i>	26.83%
		Frecuencia	<i>conjugación</i>	19.51%
		Potencial	<i>modifican</i>	4.88%
		Modificador	<i>variar</i>	2.44%

⁷⁶ Incluye todas las formas relacionadas.

Ejemplo 39:

“Por ejemplo, en el sentido de verbos *cambian* completamente una palabra así como *tan* sencilla (...) ¿Qué sería? Como comer *puede adquirir* no *solamente* una palabra, sino *más*. Dependiendo si (...) si te *refieres* como a la persona que *come*, pero es de *más* alta jerarquía o a que tú que *realiza* esa misma acción, pero tú (...) *como que tenga que ver* algo con esa persona. Entonces, bueno, *varía* una *sol*a palabra, una *sol*a expresión, ¿no? Hm (...) básicamente así.” (Mujer 5. Empleada mexicana, líneas 13-16)

Obligación	3.72%	Deóntica Epistémica	
-------------------	-------	------------------------	--

Ejemplo 40:

“Este, *es* realmente situacional. Este, *hay* un contexto social en *lo que tienes que usar*.”
(Hombre 6. Empleado mexicano, líneas 19-20)

Inmersión	3.51%	Epistémica Cantidad Espacialidad Frecuencia Potencial Modificador	
------------------	-------	--	--

Ejemplo 41:

“Primera impresión de 敬語 “*keigo*“. Total, ya, desde ya que *llegué*, la *verdad*, *no entendía mucho*. *Y cuando llegué a Japón a las tiendas, tú sabes que prácticamente todos te gritan* 「いらっしやいませ、いらっしやいませ」 “*irasshaimase, irasshaimase*”. *Yo nunca entendía*. *No, o sea, yo de mi vocabulario no entendía que era* 「いらっしやいませ」 “*irasshaimase*”. (Se ríe) *No me cabía en la cabeza. No me salió en el diccionario. Me causaba mucho conflicto. Y no entendía cuando me decían, pues, “Espera, ¿qué era* 「いらっしやいませ」 *irasshaimase*”? *Hasta que llegué a la clase de ビジネス日本語 “Bijinesu Nihongo” que te platicaba y ahí como que, pues, nada más que me explicaban con manzanitas y así me cayó el 20 (se ríe) y nunca se me olvidó. Hasta ahí, me di cuenta lo importante que era, porque siento que yo en algún momento llegué a pensar “Pues, el 敬語 “keigo” no importa, ¿no?” O sea, creo que yo, o sea, si hablo en informal y puedo hablar perfecto en informal, lo demás no importa. Y me voy a poder entender y así. Pero, pues, ahí me di cuenta que no, que cambia tanto el idioma que de repente llegas a una tienda y te hablan súper formal. Y tú solamente estabas acostumbrada de escuchar el informal y no le vas a entender nada. Entonces, sí, eso fue mi primer shock cultural con el 敬語 “keigo”. Y que de ahí ya lo acepté (se ríe). Como parte de y fue de ahí cuando también surgió mi curiosidad y luego lo empecé a aprender y a practicar y todo que te*

<i>contaba antes.</i> ⁷⁷				
(Mujer 6. Empleada mexicana, líneas 127-138)				
Respeto	3.51%	Epistémica Modificador	<i>respeto</i> ⁷⁷ / <i>respetar</i>	84.85%
			<i>honorífico/a</i>	12.12%
			<i>dignitadamente</i>	3.03%
Ejemplo 42: <p>“Pues, <i>es</i> una forma (...) hm (...) como (...) <i>muy</i> formal, <i>respetuosa</i> de hablar con una persona con un rango jerarquía mayor (...)” (Mujer 5. Empleada mexicana, línea 8)</p>				
Inseguridad	3.19%	Epistémica		
		Frecuencia		
		Cantidad		
		Potencial		
		Modificador		
Ejemplo 43: <p>“La verdad es que sí, este, <i>siempre</i>, como te decía en principio cuando apenas íbamos a empezar la entrevista. Me (...) que ibas a hacer las preguntas de <i>donde siempre se me quedaban las dudas. Con que siento que te quedas con la duda de decir ¿Es el nivel correcto de formalidad? De si de ¿Hablé muy informal? O si ¿Le hablé muy (...) demasiado formal? Como que (...) siempre, no sé (...) siento que siempre tienes esa duda.</i> Sobre todo, porque, pues, todos <i>aprendemos</i> a través de imitación. Entonces, <i>siento que lo más</i> seguro que <i>puedes hacer</i> es escuchar <i>más o menos</i> que nivel de formalidad <i>están usando todos</i> y subirte en este barco. Pero <i>haces</i> (...) como que <i>empiezas a pensar demás</i> y empiezas a pensar, pero <i>estoy</i> en la misma posición que ellos. Pero <i>todos</i> son gerentes menos yo. Pero <i>¿Está bien que hable así? O no, pero si no voy a hablar tan así, ¿no? Entonces (...) como que, pues, sí. Sólo en todas estas cosas tienes que estar pensando que te complican la vida.</i>” (Mujer 6. Empleada mexicana, líneas 110-117)</p>				
Cortesía	3.09%	Epistémica	<i>forma</i>	58.62%
			<i>manera</i>	41.38%
Ejemplo 44: <p>“Si no <i>utilizara</i> 敬語 ”<i>keigo</i>“, no estaría hablando japonés de <i>manera adecuada</i> o <i>me faltaría</i>.” (Mujer 5. Empleada mexicana, líneas 91-92)</p>				

⁷⁷ Incluye todas las formas relacionadas.

Cercanía (confianza)	3.83%	Epistémica Espacialidad Volitiva Modificador Cantidad Apreciativa	<i>cercanía</i> ⁷⁸	42.86%
			<i>amistad/ amigo</i>	22.45%
			<i>confianza</i>	8.16%
Ejemplo 45: <p>“En Japón en algún punto intenté usar 敬語 ”keigo“ con mi asesor, mi アドバイザー “adobaisā”, pero lo bueno que era una persona que ya había tenido muchos alumnos extranjeros (...) uhm (...) y sabía que, pues, luego batallamos con el 敬語 “keigo“. Así que intenté hablar así con él y, pero, (...) con el tiempo me di cuenta que sólo hablando con masu “masu“ era más que suficiente. Así que (...) como tuvimos una relación cercana y por eso me pude saltar 敬語 ”keigo“ ahí (se ríe).”</p> <p>(Mujer 5, líneas 139-142)</p>				
Difícil	1.81%	Epistémica Espacialidad Volitiva Modificador Cantidad	<i>complicado</i> ⁷⁹	52.94%
			<i>dificultad</i> ⁸⁰ / <i>difícil</i>	35.29%
			<i>batalla</i>	11.76%
Véase Ejemplo 45				
Cliente	1.17%	Epistémica Modificador	<i>cliente</i>	90.91%
			<i>comprador</i>	9.09%
Ejemplo 46: <p>“Por ejemplo, también se me queda muy marcado el verbo 参ります ”mairimasu“. Lo escucho totalmente en el tren cuando dicen 「電車が参ります。」 “denshya ga mamonaku mairimasu.” Esto es muy formal, porque están hablando al cliente.”</p> <p>(Hombre 5. Empleado mexicano, líneas 208-209)</p>				
Categorías del keigo	0.96%	Epistémica	<i>teineigo</i> (丁寧語) ⁸¹	66.67%
			<i>sonkeigo/ keigo</i> (尊敬語・敬語) ⁸²	22.22%
			<i>kenjōgo</i> (謙讓語) ⁸³	11.11%

⁷⁸ Las palabras relacionadas con *cercanía* son: *cercan*/ acerca** (43.75%), *conoc*/z** (31.25%), *dentro de mi círculo social* (6.25%), *familiar* (6.25%), *propia* (6.25%) y *uchi* (内) (6.25%).

⁷⁹ Incluye todas las formas relacionadas.

⁸⁰ Incluye las expresiones: *me cuesta mucho trabajo*, *no nos hace la vida cuadrada*, *que te complican la vida* y *un dolor de cabeza*.

⁸¹ Mencionado por todos los participantes.

⁸² Mencionado por 2 participantes.

⁸³ Mencionado por una participante.

Ejemplo 47:

“Entonces, explicaron que era un honorífico y como se dividía 敬語 ”keigo“ en 尊敬語 “sonkeigo”, 謙讓語 “kenjōgo“ y todo eso.”

(Mujer 5. Empleada mexicana, líneas 110-111)

Tabla 5-7: Los conceptos encontrados en el NC.

A continuación se presentarán los elementos encontrados en la periferia cercana.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
<i>Forma escrita</i>	1.81%	Epistémica	<i>escribir</i> ⁸⁴	94.12%
		Modificador	<i>correos</i>	5.88%
		Cantidad		
		Apreciativa		
		Volitiva		
		Potencial		
		Frecuencia		

Ejemplo 48:

“Siento que incluso es más formal la *escrita*. Por si la oral es muy 敬語 ”keigo“. Lo *escrito* se me hace todavía más formal y así como (...) hasta a veces está muy rara en el gusto, diría yo. Como una forma de *escribir* así como (...) voy a intentar de ser más respetuosa para ti que pueda. Entonces, siento que la *escrita* es aun más (...) como respetuosa.”

(Mujer 5. Empleada mexicana, líneas 188-190)

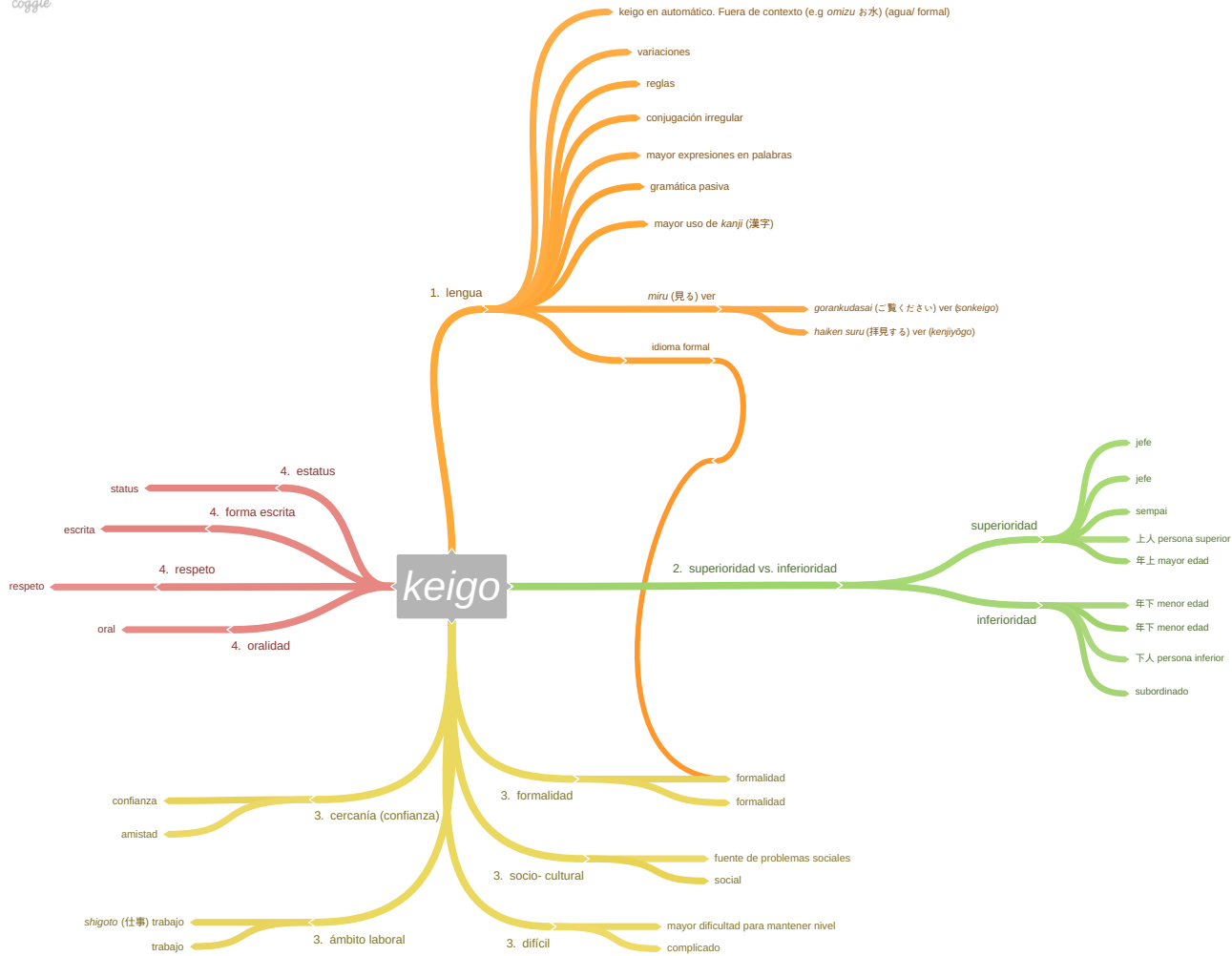
Tabla 5-8: Los conceptos encontrados en la periferia cercana.

5.1.3.2 Los datos generados en el mapa asociativo por los mexicanos empleados

En el mapa asociativo, se puede observar la repetición de algunos conceptos del NC de la RS de los participantes.

⁸⁴ Incluye todas las formas relacionadas.

En el siguiente esquema, se ve que *keigo* es la palabra inicial que estimuló a los participantes a reflexionar acerca de este fenómeno. El concepto *lengua* marcado en naranja es el más recurrente en las respuestas (numerado con 1). Luego siguen los conceptos *superioridad vs. inferioridad*, marcados en verde, en el segundo lugar (numerados con 2), los conceptos *formalidad, socio-cultural, difícil, ámbito laboral* y *cercanía (confianza)* marcados en amarillo se encuentran en el tercer lugar (numerados con 3) y los conceptos *oralidad, respeto* y *forma escrita* marcados en rojo se encuentran en el último lugar (numerados con 4). Estos conceptos son idénticos a los cuales que aparecieron en las entrevistas.



Esquema 5-6: Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo.

La *lengua* se mencionó aquí 11 veces, la *superioridad vs. inferioridad* 9 veces, de la cual se derivan los conceptos *superioridad*, mencionado 5 veces, *inferioridad*, mencionado 4 veces, *formalidad*, *socio-cultural*, *difícil*, *ámbito laboral* y *cercanía (confianza)*. Cada concepto se representó aquí 2 veces y *oralidad*, *respeto* y *forma escrita* con una mención de cada concepto.

Otros conceptos mencionados en el mapa asociativo que se ubican en la periferia de esta RS son:

Concepto	Mención en entrevista (número de participantes)	Mención en mapa asociativo (número de participantes)
<i>correcto</i>	1	1
<i>incorrecto</i>	1	1
<i>parte elemental</i>	1	1
<i>feeling</i>	1	1
<i>relación interpersonal</i> (<i>jerarquización, relación interpersonal y entendimiento del tramo social</i>)	1	1

Tabla 5-9: Los conceptos en la periferia.

A continuación, se presentará la RS de los participantes mexicanos universitarios y un desglose detallado de los conceptos que se encuentran en el NC y la periferia cercana.

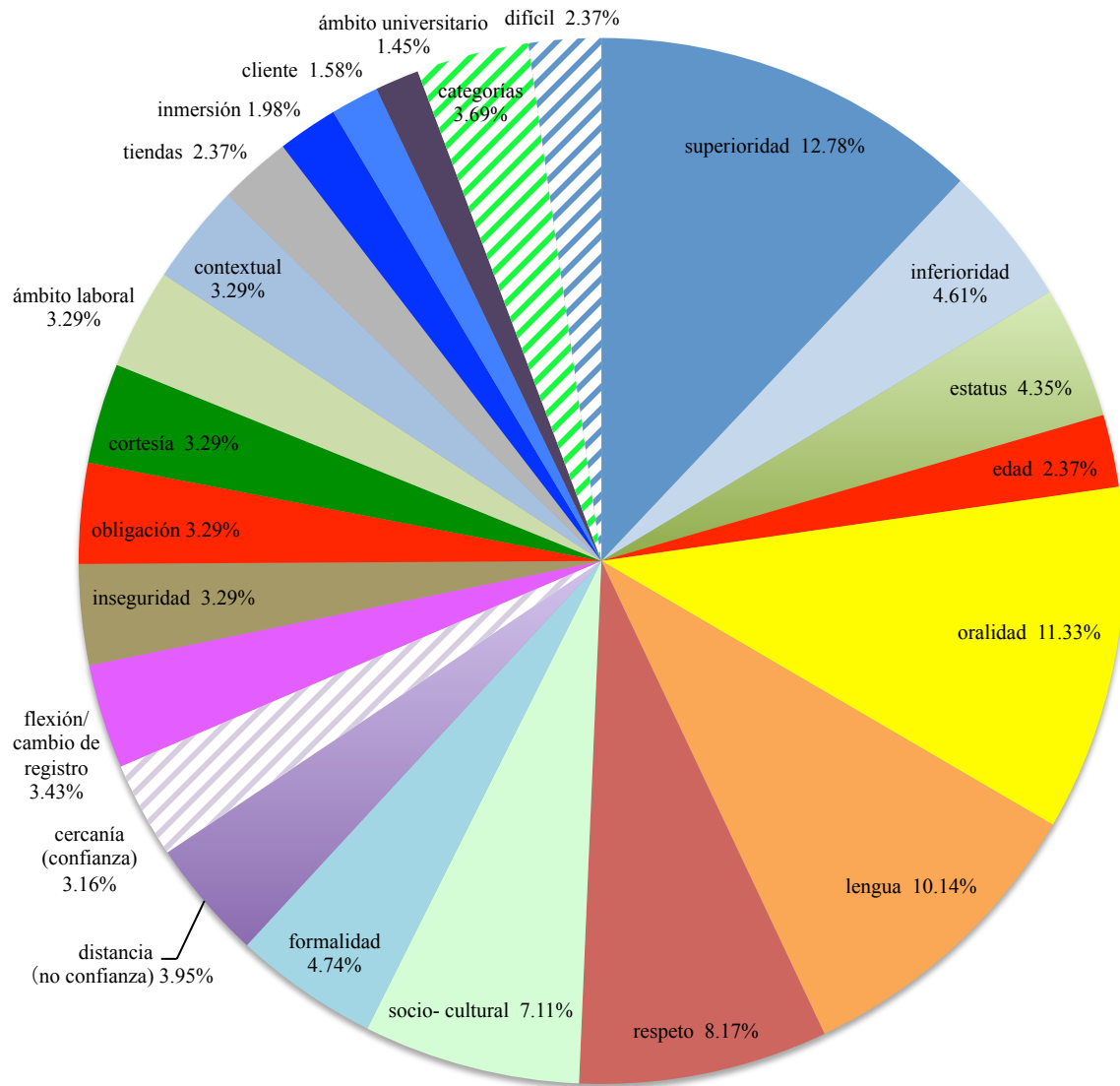
5.1.4 La RS sobre el *keigo* de los participantes mexicanos universitarios

En el siguiente esquema, se presenta la RS del grupo de los estudiantes mexicanos.

Los conceptos presentados aquí se encontraron en el NC y en los EP⁸⁵ cercanos al núcleo de esta RS, ya que fueron mencionados por todos o la mayoría de los participantes mexicanos universitarios en las entrevistas con una ocurrencia frecuente de palabras relacionadas con ellos.

⁸⁵ El primer círculo en el interior de la RS refleja el NC (conceptos en este círculo fueron mencionados por 100% de los participantes), el segundo representa a los EP más cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 75% de los participantes), el tercero los EP menos cercanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 50% de los participantes) y el último los EP lejanos (conceptos en este círculo fueron mencionados por 25% de los participantes).

Los conceptos identificados como parte del NC y la periferia cercana⁸⁶ se presentan a continuación:



Gráfica 5-4: Los conceptos del NC en la RS de los participantes mexicanos universitarios.

En el siguiente punto, se presentarán los resultados del conteo de palabras para identificar la jerarquía interna de los conceptos en el NC y la periferia cercana de esta RS.

⁸⁶ Los conceptos en la periferia cercana están destacados con un patrón a rayas.

5.1.4.1 Conceptos expresados por los mexicanos universitarios

En este apartado se presentarán los conceptos encontrados en el núcleo de una manera tabular.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
Superioridad	12.78%	Epistémica	<i>puestos altos/ mayor estatus</i> ⁸⁷	38.06%
			<i>mayor*</i>	15.67%
			<i>grande/ engrandecer</i>	6.72%
			<i>superior*</i>	4.48%
			<i>alto/ elevada</i>	2.24%
			<i>poder</i>	1.49%
			<i>más</i>	1.49%
			<i>arriba/ elevada</i>	1.49%
			<i>máximo</i>	0.75%
Ejemplo 49: <p>“El 敬語 “<i>keigo</i>“ lo que hace es ponerte a un <i>estatus mayor</i> al de ellos.” (Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 280-281)</p>				
Inferioridad	4.61%	Epistémica Espacialidad Modificador	<i>puestos bajos/ menor estatus</i> ⁸⁸	9.70%
			<i>menor*</i>	5.97%
			<i>humildad</i>	2.24%
			<i>bajo/a* (tu cuidado)/ abajo</i>	2.99%
			<i>inferior*</i>	1.49%
			<i>menos</i>	2.24%
			<i>pequeña/ chiquita</i>	2.99%
Ejemplo 50: <p>“Bueno, pues, el 敬語 “<i>keigo</i>” es parte de lo que se llama el lenguaje de <i>humildad</i> y dentro de la cultura japonesa este tipo de lenguaje es muy importante para desenvolverse dentro de la sociedad, incluso de la familia o también dentro de las empresas japonesas.” (Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 4-6)</p>				
<i>Estatus social</i> ⁸⁹ es más predominante que la <i>edad</i> ⁹⁰				

⁸⁷ Incluye *profesor/maestro** (14.43%), *sempai* (11.34%), *jefe** (10.31%), *rey* (3.09%), *nobleza* (2.06%), *lord* (2.06%), *capitán* (2.06%), *realeza* (1.03%), *emperador* (1.03%), *daimiyo* (大名) (1.03%), *señor* (1.03%), *adultos* (1.03%), *encargado* (1.03%), *tutor* (1.03%).

⁸⁸ Incluye *ichinensei* (一年生) (30.77%), *kōhai* (後輩) (23.08%), *empleados* (23.08%), *sirvientes* (7.69%), *personal* (7.69%), *subalternos* (7.69%).

Oralidad	11.33%	Epistémica	<i>hablar</i> ⁹¹	90.70%
			<i>decir</i>	3.49%
			<i>conversación</i>	2.33%
			<i>llamada telefónica</i>	2.33%
			<i>platicar</i>	1.16%
Ejemplo 51: “(…) el 敬語 “ <i>keigo</i> ” es una manera respetuosa de hablar . Este, ya sea para, con los maestros o para personas que son inferiores a ti (…).” (Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 43-44)				
Lengua	10.14%	Epistémica	<i>palabra</i>	19.48%
			<i>japonés</i>	16.88%
			<i>dirigir</i>	14.29%
			<i>gramática</i> ⁹²	14.29%
			<i>lengua/ lenguaje</i>	11.69%
			<i>forma</i>	6.49%
			<i>referir</i>	5.19%
			<i>registro</i>	5.19%
			<i>idioma</i>	3.90%
<i>expresión/ expresar</i>	2.60%			
Ejemplo 52: “Es la forma respetuosa de <i>dirigirse</i> a las personas.” (Mujer 7. estudiante Mexicana, línea 69)				
Respeto	8.17%	Epistémica	<i>respeto</i> ⁹³	90.32%
			<i>reverencia</i> *	3.23%
			<i>admiras</i>	3.23%
			<i>estimar</i>	1.61%
			<i>honorífico</i>	1.61%
Véase Ejemplo 52				
Socio-cultural	7.11%	Epistémica	<i>social/ sociedad</i>	53.70%
		Potencial	<i>cultura</i>	24.07%
		Volitiva Apreciativa	<i>Japón/ japonés</i>	22.22%

⁸⁹ Las palabras relacionadas con estatus se mencionaron 4.35% en el NC a través de *estatus* (78.79%) (*estatus* 69.23%, *posición* 15.38%, *rango* 7.69% y *nivel* 7.69%) y *jerarquía* (21.21%) (*jerarquía** 71.43%, *estratos* 14.29% y *escala* 14.29%).

⁹⁰ Las palabras relacionadas con la edad se mencionaron 2.37% en el NC a través de *edad* (83.33%) y *año** (16.67%).

⁹¹ Incluye todas las conjugaciones relacionadas.

⁹² Las palabras relacionadas con *gramática* son: *verbo** (81.82%) y *gramática* (18.18%).

⁹³ Incluye todas las formas relacionadas.

		Espacialidad Modificador Cantidad		
Ejemplo 53: <p>“El 敬語 “keigo” tal vez puede tener esta connotación de separar, de separarnos, de no estar juntos, de (...) tener nuestra distancia. Al mismo tiempo comprendo que es una lengua que se utiliza para mostrar que te preocupa la otra persona en el sentido de que quieres ser como ella o, ehm, quieres, este, demostrarle que piensas de que (...) es un poco (...) que es bueno lo que hace. Pero al mismo tiempo, siento que muchas personas utilizan el 敬語 “keigo”, porque es algo (...) está establecido en la sociedad. No lo cuestionan.”</p> <p>(Hombre 8. Estudiante mexicano, líneas 360-364)</p>				
Formalidad	4.74%	Epistémica Modificador Cantidad Potencial	<i>formal</i> ⁹⁴	
Ejemplo 54: <p>“En este, entonces, mi profesora nos explicó que (...) en que consistía el 敬語 “keigo“, eh, nos dijo que es una, en japonés hay diferentes formas de hablar, el 敬語 “keigo“ es una de las más formales, puedes dirigirte a una persona y nos dijo (...) nos dio como las bases cómo se alteran las palabras para hacerlas a 敬語 “keigo“. No nos dio como una explicación muy profunda, porque tampoco nos dio mucho tiempo, pero sí nos dio como las bases.”</p> <p>(Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 62- 65)</p>				
Distancia (no confianza)	3.95%	Epistémica	<i>distancia</i> ⁹⁵	24.07%
			<i>no conocer</i> ⁹⁶	12.96%
			<i>contacto inicial</i> ⁹⁷	11.11%
			<i>lejana</i> ⁹⁸ / <i>alejar</i>	3.70%
			<i>no saber</i>	1.85%
			<i>no amigo</i>	1.85%
Véase Ejemplo 53				
Flexión / cambio de	3.43%	Epistémica Modificador	<i>cambiar</i> ⁹⁹	73.08%
			<i>diferenciar</i> ¹⁰⁰	19.23%

⁹⁴ Incluye todas las formas relacionadas.

⁹⁵ Las palabras relacionadas con *distancia* son: *distancia** (92.31%) y *no querer relación amistosa* (7.69%).

⁹⁶ Incluye todas las formas relacionadas.

⁹⁷ Las palabras relacionadas con *contacto inicial* son: *primera vez* (66.67%), *antes de conocer* (16.67%) y *no cercano* (16.67%).

⁹⁸ Incluye todas las formas relacionadas.

⁹⁹ Incluye todas las formas relacionadas.

¹⁰⁰ Incluye todas las formas relacionadas.

registro		Voilición	<i>distintos</i>	3.85%
		Deóntica	<i>altera</i>	3.85%
Ejemplo 55: <p>“Y entonces se me hace muy complicado entonces, porque depende del verbo. Va cambiando, ¿no? Como que lo vas cambiando. Y, entonces, a veces como que si no lo quieres hablar con tanto respeto, tienes que nivelar, dependiendo de la persona y eso se me hace bastante complicado.”</p> <p>(Mujer 7. Estudiante Mexicana, líneas 16-18)</p>				
Inseguridad	3.29%	Epistémica Cantidad Deóntica Potencial Espacialidad Modificador		
Ejemplo 56: <p>“Siento que había muchas situaciones que en las que no sabía como referirme a la gente. Había profesores que decía “¿Si le hablo 丁寧語 “teineigo”, está bien o le tengo que hablar en 敬語 “keigo” o le puedo hablar un poco informal?” O ¿cómo se relaciona? Sobre todo. Como eres extranjero, hay mucha gente que te habla informalmente, porque es como más (...) como que te tratan como niño. Es como así, ¿no? Pero entonces, cuando tú hablas con ellos, es como “¿Yo cómo le hablo?” o “¿Qué está bien?” o (...) siento que me faltó mucho aprender bien este tipo de situaciones.”</p> <p>(Mujer 7. Estudiante Mexicana, líneas 88-92)</p>				
Obligación	3.29%	Deóntica Espacialidad Epistémica		
Ejemplo 57: <p>“Si estás en una cuestión formal, en una empresa o algo, tienes que aprender a utilizar 敬語 “keigo”.”</p> <p>(Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 114-115)</p>				
Cortesía	3.29%	Epistémica Cantidad	<i>forma</i>	64.00%
			<i>manera</i>	36.00%
Ejemplo 58: <p>“Eh, es la forma de acercarse a otra persona que yo no conozco 「ああ、初めまして。よろしくお願ひします。」 “Ah hajimemashite. Yoroshikuonegaishimasu.” Eh, creo que esto es</p>				

<p>el 敬語 “<i>keigo</i>“ que se utiliza también mucho. Es la <i>forma</i> de conocer a otra persona sin faltar el respeto. Yo no te conozco, pero te hablo ahora en 敬語 “<i>keigo</i>“, porque de esta <i>manera</i> no te voy a faltar el respeto, porque es la primera vez que te veo.” (Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 295-298)</p>				
Ambito laboral	3.29%	Epistémica Espacialidad Modificador	<i>trabajo</i>	52.00%
			<i>empresa</i>	20.00%
			<i>baito</i> (バイト)	12.00%
			<i>entrevista</i>	12.00%
			<i>laboral</i>	4.00%
<p>Ejemplo 59: “Así que (...) para el 敬語 “<i>keigo</i>” le dije que es la forma en la que las personas <i>hablaban</i> (...) <i>utilizaban</i> para hablar con otras que son superiores. Que <i>tienen</i> un rango superior, ya sea por edad, por estatus social o por el <i>trabajo</i> en el que <i>están</i> o simplemente por la posición que <i>ocupan</i> en la <i>universidad</i>.” (Hombre 8. Estudiante mexicano, líneas 15-17)</p>				
Contextualidad	3.29%	Epistémica Deóntica Modificador	<i>contexto</i> ¹⁰¹	92.00%
			<i>cuando</i>	8.00%
<p>Ejemplo 60: “Entonces, eh, una de las partes que <i>vinieron</i> en este libro de los errores <i>más</i> comunes, es que el 敬語 “<i>keigo</i>“ <i>debe de utilizarse</i> también de acuerdo a la <i>situación</i>.” (Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 112-113)</p>				
Tiendas	2.37%	Epistémica Frecuencia Modificador Espacialidad	<i>tienda</i>	83.33%
			<i>tiendas de conveniencia/combini</i> (コンビニ)	16.67%
<p>Ejemplo 61: “Uhm, este, por ejemplo, las <i>primeras</i> veces que <i>iba a las tiendas de conveniencia</i>, me <i>sorprendía</i> mucho como los empleados de la <i>tienda</i> se refieren a los clientes y también las reverencias que <i>hacen</i>.” (Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 112-113)</p>				
Inmersión	1.98%	Epistémica Espacialidad Cantidad		

¹⁰¹ Las palabras relacionadas con *contexto* son: *situación** (52.17%), *momento* (13.04%), *contexto* (8.70%), *ámbito* (8.70%), *cuestión* (4.35%), *lados* (4.35%), *ocasión** (4.35%) y *lugar* (4.35%).

Ejemplo 62:				
<p>“Sin embargo, <i>cuando llegué a Japón, este, empecé a aprender mucho más el uso del 敬語 “keigo” y diferenciarlo entre lo que es el 尊敬語 “sonkeigo” o el 謙讓語 “kenjōgo”.</i></p> <p><i>Además, este, en la vida diaria lo utilizas mucho.”</i></p> <p>(Mujer 8. Estudiante Mexicana, líneas 34-35)</p>				
<i>Cliente</i>	1.58%	Epistémica Frecuencia Espacialidad Cantidad / modificador Modificador Cantidad	<i>cliente</i>	
Ejemplo 63:				
<p>“Es <i>creo que, es como</i>, sinónimo de 敬語 “keigo”. <i>Siempre</i>. Respeto. Este, por ejemplo, respeto hacia el <i>cliente</i>, que <i>siempre lo utilizan en los restaurantes</i> y nunca <i>me terminó de sorprender</i> el nivel de respeto con él que <i>te tratan en una cafetería</i>, por ejemplo, o cuando <i>compras ropa o algo así</i>. Es <i>demasiada</i> amabilidad para mi. <i>Mucho</i>. Y <i>en una empresa sobre todo</i>. Con, <i>no sé</i>, con tu jefe o con tus compañeros, <i>siempre con muchísimo</i> respeto.”</p> <p>(Mujer 7. Estudiante mexicana, líneas 208-211)</p>				
<u>Ambito</u> <u>universitario</u>	1.45%	Epistémica Espacialidad Modificador	<i>universidad</i> <i>escolar</i> <i>estudiantil</i>	81.82% 9.09% 9.09%
Véase Ejemplo 59				

Tabla 5-10: Los conceptos encontrados en el NC.

A continuación se presentarán los elementos encontrados en la periferia cercana.

Concepto	%	Modalidad	Expresiones y palabras relacionadas	%
<i>Categorías del keigo</i>	3.69%	Epistémica	<i>teineigo</i> (丁寧語)	71.43%
		Voilición	<i>kenjōgo</i> (謙讓語)	17.86%
		Modificador	<i>sonkeigo/ keigo</i> (尊敬語・敬語)	10.71%
Ejemplo 64:				
<p>El maestro <i>quería que nosotros aprendiéramos a cambiar</i> entre informal a 敬語 “keigo” y a 丁寧語 “teineigo”. Dependiendo de la situación y de la persona con la que <i>estábamos</i></p>				

<p>hablando. Fue la actividad más difícil que tuvimos, porque había grupos con una persona grande y una persona de (...) menor que nosotros. Cuando hablábamos con ellos, teníamos que cambiar en el momento, rápido el 敬語 “keigo” a informal.</p> <p>(Hombre 8. Estudiante mexicano, líneas 201- 204)</p>				
Cercanía (confianza)	3.16%	Epistémica	confianza ¹⁰²	37.04%
		Deóntica	acercarse/ cercano	3.70%
		Potencial	conocer	3.70%
		Cantidad		
<p>Ejemplo 65:</p> <p>“Por ejemplo, que somos amigos y yo hablo en 敬語 “keigo“, eh, puede incomodar a ese amigo, porque es como si yo no (...) como si no lo tomara como fuese realmente mi amigo. Entonces, puede llegarse a malinterpretar. Y de hecho, me pasó muchas veces, que yo, se me salía el 敬語 “keigo“, porque así me han enseñado desde que, pues, estudié el japonés (...) no lo hacía intencionalmente y se enojaban conmigo. Porque me decían “¡No me hables en 敬語 “keigo“!” Es (...) “¡Háblame informal! Porque soy tu amigo.” O sea, “¡No tienes porque hablarme en 敬語 “keigo“!””</p> <p>(Hombre 7. Estudiante mexicano, líneas 84-88)</p>				
Dificultad	2.37%	Epistémica	difícil/ dificultar	61.11%
		Potencial	complicado	38.89%
		Deóntica		
		Cantidad		
		Modificador		
<p>Ejemplo 66:</p> <p>“Este, las palabras pueden cambiar, por ejemplo, este, sea, totalmente diferentes. Dependiendo si es 敬語 “keigo” que es el (...) para ser las acciones. Uno mismo hace las acciones. Pero para mostrar el respeto hacia los mayores o hacia las personas con más experiencias se debe de utilizar. Es un poco difícil, pero tienes que memorizarlo y practicarlo todos los días.”</p> <p>(Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 8-10)</p>				

Tabla 5-11: Las categorías encontradas en la periferia cercana.

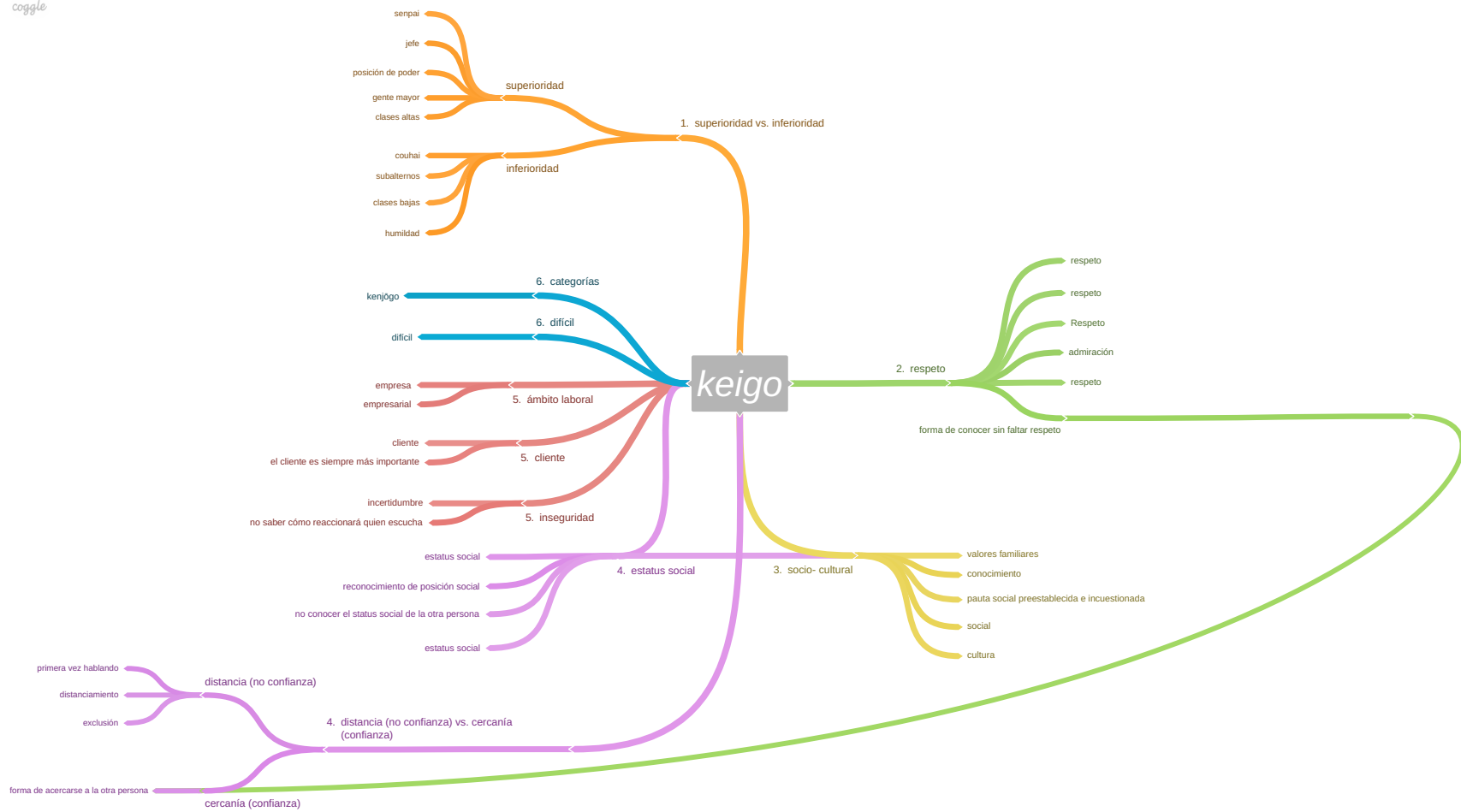
¹⁰² Las palabras relacionadas con confianza son: amigo*/amistosamente (90.00%), relación de amistad (5.00%) y friendly (5.00%).

5.1.4.2 Los datos generados en el mapa asociativo por los mexicanos universitarios

En el mapa asociativo, se pudo observar la repetición de algunos conceptos del NC de la RS de los participantes mexicanos universitarios.

En el siguiente esquema, los conceptos marcados en naranja *superioridad vs. inferioridad* son los conceptos más recurrentes en las respuestas de los mapas asociativos (numerados con 1). El concepto *respeto* marcado en verde se encuentra en el segundo lugar (numerado con 2). El concepto *socio-cultural*, marcado en amarillo, se encuentra en el tercer lugar (numerados con 3), los conceptos *estatus social*, relacionado con el concepto *socio-cultural*, y *distancia (no confianza) vs. cercanía (confianza)*, marcados en morado, se encuentran en el cuarto lugar (numerado con 4), los conceptos *inseguridad, cliente y ámbito laboral*, marcados en rojo, en el quinto lugar (numerado con 5) y los conceptos *difícil* y las *categorías de keigo*, marcados en azul, en el sexto y último lugar (numerados con 6). Estos conceptos mencionados anteriormente son idénticos con los que aparecieron en las entrevistas.

coggle



Esquema 5-8: Los conceptos del NC mencionados en el mapa asociativo.

La *superioridad vs. inferioridad* se mencionó aquí 9 veces, de la cual se derivan los conceptos *superioridad*, mencionado 5 veces, e *inferioridad*, mencionado 4 veces, *respeto* 6 veces, *socio- cultural* 5 veces, *distancia (no confianza) vs. cercanía (confianza)* se mencionó 4 veces, de la cual se derivan los conceptos *distancia (no confianza)*, mencionado 3 veces, y *cercanía (confianza)*, mencionado 1 vez. Otro concepto con una ocurrencia de 4 veces es *estatus social*, lo cual está relacionado con lo *socio- cultural*. Luego siguen los conceptos *inseguridad, cliente y ámbito laboral* los cuales se representaron aquí 2 veces en cada caso. Al final, siguen los conceptos *difícil* y las *categorías de keigo* con una ocurrencia de una vez por cada uno.

Otros conceptos mencionados en el mapa asociativo que se ubican en la periferia de esta RS son:

Concepto	Mención en entrevista (número de participantes)	Mención en mapa asociativo (número de participantes)
<i>armonía (mantener relaciones y evitar peleas y orden)</i>	2	2
<i>relaciones interpersonales (niveles y jerarquía)</i>	2	2
<i>auto desprecio</i>	1	1
<i>educación</i>	1	1
<i>aceptar nuestros errores</i>	1	1
<i>mantener estabilidad social</i>	1	1
<i>amabilidad</i>	1	1

Tabla 5-12: Los conceptos en la periferia.

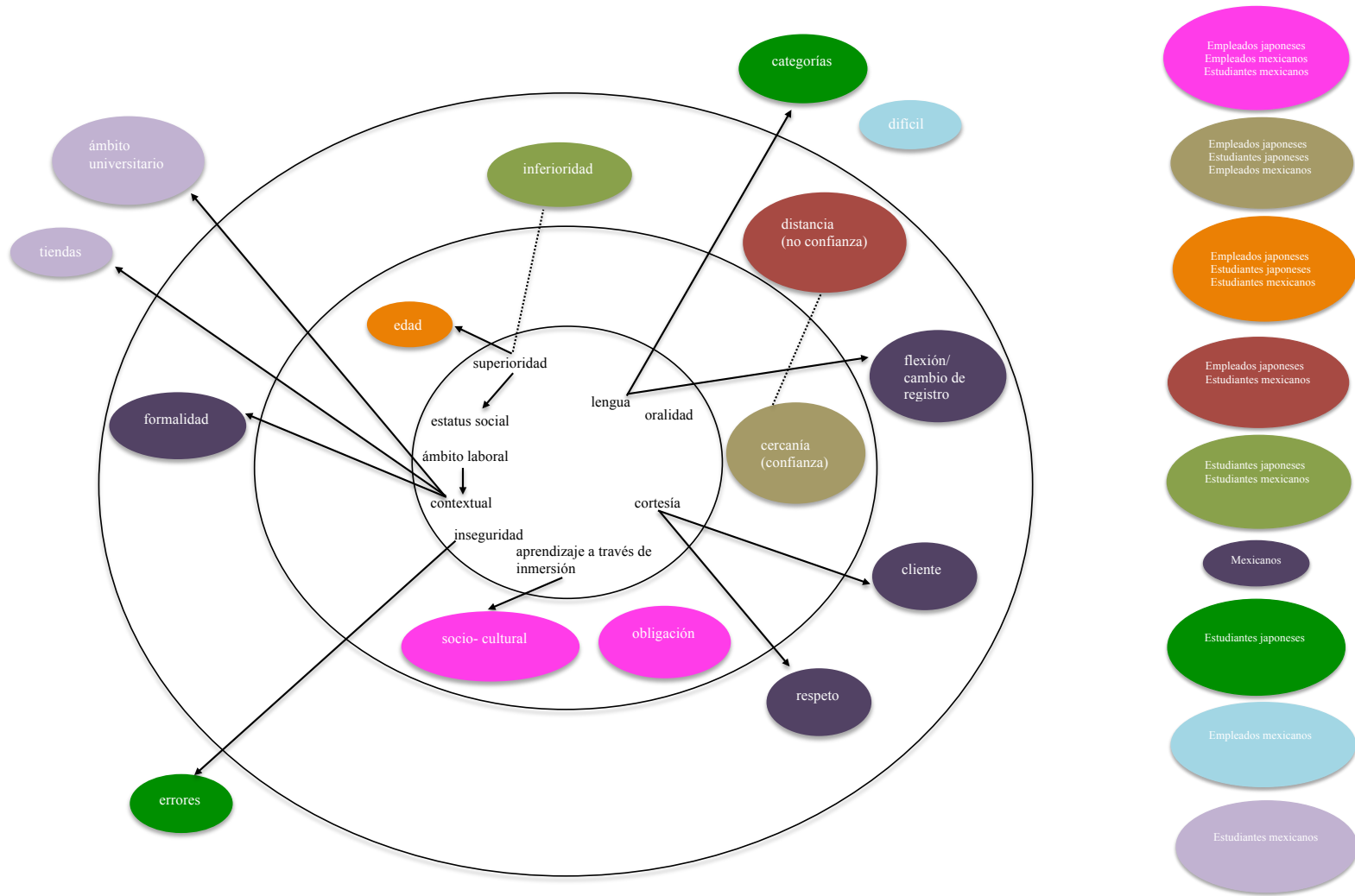
En seguida se presentará la RS acerca del *keigo* que se derivó de todas las RS expresadas por parte de los participantes japoneses y mexicanos, ya que no se encontraron grandes discrepancias en los núcleos centrales.

5.1.5 Las RS sobre el *keigo* por los participantes japoneses y mexicanos – una visión general

Después de una comparación de los núcleos centrales de todas las RS de los participantes japoneses y mexicanos, se derivó una RS condensada, ya que no se encontraron discrepancias tan marcadas entre los núcleos centrales de las RS. Se verá cómo muchos de los conceptos manejados por los participantes son mencionados en la literatura especializada acerca de *keigo* y de la cortesía.

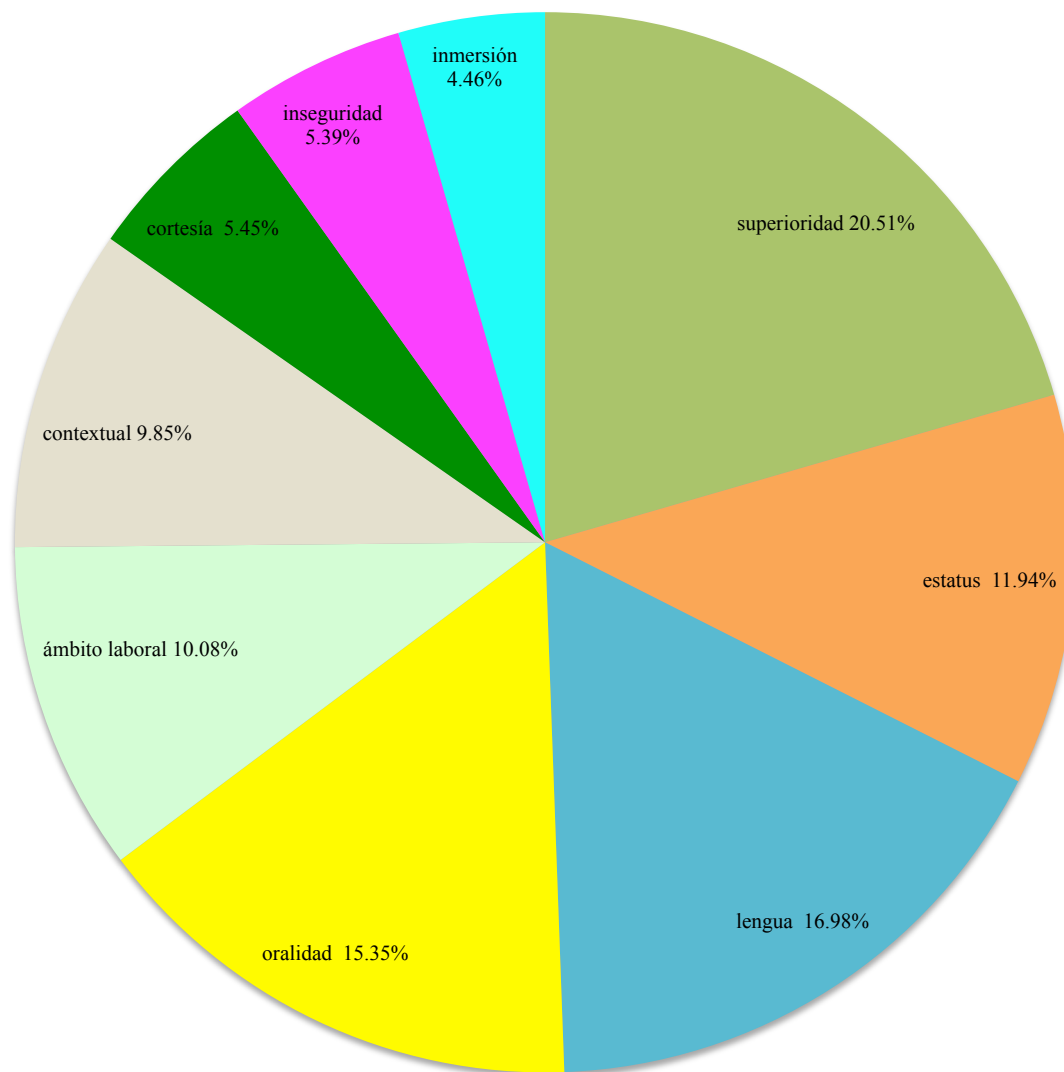
Estos conceptos presentados aquí fueron expresados en todas las entrevistas en todos los NC¹⁰³ de las RS con una ocurrencia frecuente de palabras relacionadas. Por consiguiente, estos conceptos dan una posible indicación del NC de una RS general acerca del *keigo*.

¹⁰³ Para esta RS se tomaron en cuenta los elementos que aparecieron en el primer círculo (NC).



Esquema 5-9: La RS acerca del keigo.

Los conceptos identificados como parte del NC se presentan a continuación:



Gráfica 5-5: Los conceptos de los NC condensados de las RS.

Como se mencionó anteriormente, algunas evidencias que emergieron en los hallazgos coinciden con los modelos teóricos mencionados en el capítulo 2 y en algunas investigaciones mencionadas en el punto 1.1, lo cual muestra que existe una conciencia teórica acerca del fenómeno *keigo* y sus implicaciones sociales y culturales.

Estos resultados indican que los participantes cuentan con un conocimiento elevado sobre los honoríficos y los contextos socio-culturales donde se usa, implicando que el *keigo* es un fenómeno observable para los participantes en la vida cotidiana (experiencia, inmersión y enseñanza de lenguas) con lo cual también están confrontados.

Es decir, todos los participantes han estado inmersos en la cultura japonesa y, por ende, en contacto directo con las reglas socio-culturales y la obligación del *keigo*. Entonces, gracias a la inmersión, los participantes saben cómo se deben comportar de acuerdo a ellas para mantener el equilibrio psicológico y social y así evitar sanciones en sus ámbitos sociales por parte de los demás actores sociales. Sin embargo, por la complejidad de las reglas de comportamiento verbal y social, parece imposible para los participantes de este estudio memorizarlas todas y, por ende, surgen estas inseguridades y dudas acerca de un uso del *keigo* completamente adecuado.

En la tabla siguiente se presenta una contrastación de los elementos encontrados en el NC según su frecuencia de aparición y relacionados con sus teorías afines.

Concepto	%	Teoría afin
<i>Superioridad</i>	20.51%	<p>El <i>keigo</i> y el eje <i>jō-ge</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Brown y Gilman (1960) (véase 2.2) • Brown y Levinson (1987) (véase 2.3.1) • Minami (1987) (véase 2.1) • Nakane (1989) (véase 2.2) <p>Superioridad > inferioridad Superioridad > distancia (no confianza) y cercanía (confianza)</p>

<i>Estatus social</i>	11.94%	Estatus social > edad
<i>Lengua</i>	16.98%	El <i>keigo</i> como un fenómeno lingüístico <ul style="list-style-type: none"> • Levinson (1983) (véase 2.1) • Minami (1987) (véase 2.1) • Neustupný (1987) (véase 2.1) • Kubota (1990) (véase 2.1) • Shibatani (1990, 1994) (véase 2.1) • Bunkachō (2007) (véase 2.1) • Barešova (2015) (véase 2.1) • Brown y Levinson (1987) (véase 2.3.1) • Ide, (1989, 1992, 2006)(véase 2.3.2)
<i>Oralidad</i>	15.35%	Uso oral > uso escrito
<i>Ámbito laboral</i>	10.08%	El <i>keigo</i> y su uso en el ámbito laboral <ul style="list-style-type: none"> • Wetzel e Inoue (1999) (véase 1.1) • Dickel- Dunn (2011) (véase 1.1)
<i>Contextualidad</i>	9.85%	El <i>keigo</i> y su dependencia al contexto <ul style="list-style-type: none"> • Kasahara, (1977) (véase 2.2) • Minami (1987) (véase 2.1) • Nakayama (1989) (véase 2.2) • Shibatani (1990) (véase 2.1) • Miyake (1994) (véase 2.2) • Barešova (2015) (véase 2.1)
<i>Cortesía</i>	5.45%	El <i>keigo</i> como cortesía lingüística <ul style="list-style-type: none"> • Minami (1987) (véase 2.1) • Neustupný (1987) (véase 2.1) • Kubota (1990) (véase 2.1) • Barešova (2015) (véase 2.1) • Brown y Levinson (1987) (véase 2.3.1) • Ide (1989, 1992, 2006) (véase 2.3.2)
<i>Inseguridad</i>	5.39%	El <i>keigo</i> como fuente de inseguridad <ul style="list-style-type: none"> • Calsamiglia, Tusón 1999) (véase 3.7)
<i>Inmersión</i>	4.46%	El <i>keigo</i> como parte de la cultura japonesa

Tabla 5-13: Los elementos encontrados en el NC.

Se identificaron también un patrón de ocurrencia de varias modalidades en los discursos cuales se presentan en la siguiente tabla con una interpretación y explicación sobre su significado:

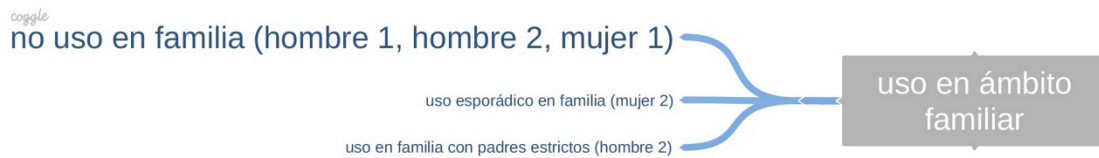
Modalidad	Interpretación/ explicación
Epistémica	<ul style="list-style-type: none"> • Cierta consciencia acerca del fenómeno <i>keigo</i> • La modalidad epistémica varía en los grados de seguridad e inseguridad en los relatos • Los operadores pragmáticos no se analizaron más a profundidad, ya que no se pudo identificar bien si la inseguridad es parte de un proceso reflexivo durante la entrevista
Espacialidad	Los contextos como espacios donde se usa el <i>keigo</i>
Deóntica	El <i>keigo</i> es obligatorio en ciertos espacios contextuales y con ciertas personas
Potencial	<ul style="list-style-type: none"> • Los participantes pueden usar el <i>keigo</i> hasta cierto grado • Aprendizaje a través de la inmersión al espacio cultural y/o laboral (Competencia conforme la inmersión)
Frecuencia / Cantidad	<ul style="list-style-type: none"> • Uso del <i>keigo</i> varía de adecuado a contextos (patrones de uso) • Existen contextos donde se requiere un uso elevado y contextos con un uso moderado
Volitiva	<ul style="list-style-type: none"> • Obligación y deseo de seguir la etiqueta socio-cultural • Seguir las reglas = inclusión al grupo
Apreciativa	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración del <i>keigo</i> • Autoevaluación del uso y conocimiento del <i>keigo</i>

Tabla 5-14: Las modalidades encontradas en los discursos y su interpretación/ explicación.

5.1.6 El uso del *keigo* en el ámbito familiar

Se hicieron preguntas acerca del uso de *keigo* en el ámbito familiar a los participantes japoneses, ya que por su inmersión y experiencia en el contexto familiar podían aportar datos relevantes.

Aquí se puede observar que las maneras de hablar en dicho ámbito varían en un aspecto dependiendo de los participantes. En el esquema que sigue se presentarán los hallazgos arrojados de los participantes japoneses con experiencia laboral.



Esquema 5-10: La manera de hablar en el ámbito familiar de los participantes japoneses empleados.

Se puede observar que 3 de estos 4 participantes no usan *keigo* en el ámbito familiar. Hombre 2 menciona que *keigo* se usa en familias estrictas, pero en su ámbito familiar no se usa y mujer 2 menciona en su entrevista que usa *keigo* esporádicamente con su madre.

Ejemplo 67:

「お父さんがやっぱ怖くて厳しい人かなあ。お母さんとかが。」

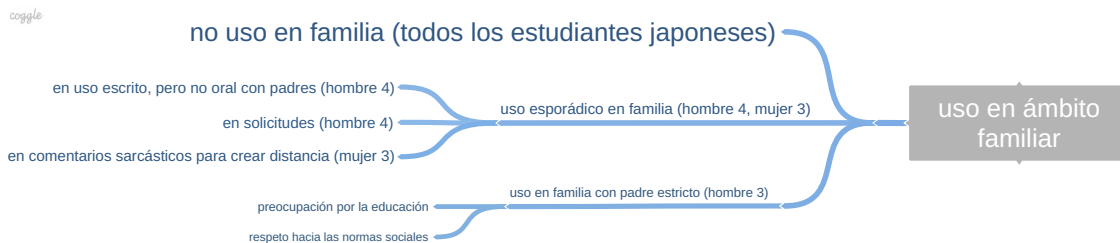
“El padre es estricto y da miedo, tal vez. O la madre.” (Hombre 2. Empleado japonés, línea 80)

Ejemplo 68:

「お母さんとかに言うときとか（笑う）「なになにやん」とかなんかが多いけど、たまに敬語使うときは。」

“A veces cuando hablo con mi madre (se ríe) “Algo *yan*.” Es más frecuente, pero a veces hablo *keigo* con ella.” (Mujer 2. Empleada japonesa, línea 183)

En el esquema que sigue se presentarán los hallazgos arrojados de los participantes japoneses universitarios.



Esquema 5-11: La manera de hablar en el ámbito familiar de los participantes japoneses universitarios.

Se puede observar que ningún participante usa generalmente *keigo* en el ámbito familiar. Sin embargo, Hombre 3 menciona que *keigo* se usa en familias estrictas que dan mucha importancia a la educación y al cumplimiento de las normas sociales dentro del círculo familiar, pero en su ámbito familiar no se usa. Hombre 4 menciona que usa *keigo* esporádicamente, como en correspondencia escrita con sus padres o en solicitudes en el ámbito familiar. Mujer 3 liga el uso de *teineigo*, lo cual forma parte de *keigo*, con la ironía. El estudio experimental realizado por Okamoto (2002) da una posible explicación de este fenómeno, ya que resulta que los enunciados que no tienen una congruencia con el contexto usado, se percibieron irónicamente. Como en el ámbito familiar no existe la necesidad de mantener la formalidad y reverencia por la cercanía interpersonal entre los miembros, el “hablar con los miembros de la familia como si fueran extraños” es una forma de dirigirse no congruente con este contexto y, por ende, no adecuado y percibido como ironía.

Ejemplo 69:

「お父さんが厳しくて (...)それで、まあ、教育熱心 (...) な方だと、まあ、その、お父 (...) まあ、家族内であっても、まあ、そう言う目上、年齢の高い人に対しては使わなきゃいけないってことで、まあ、使用していると思います。」

“El padre es estricto (...) además, bueno, se preocupa mucho por la educación de sus hijos (...) una persona así. Bueno, este padre (...) bueno, aunque esté dentro de un contexto familiar, creo que hay que usar esta forma, porque se tiene que usar para dirigirse a personas

con mayor estatus social y con mayor edad.” (Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 148-149)

Ejemplo 70:

「両親に対して、喋る時と書く時でまた違って。その、メールを書く時は絶対敬語だし、何か物を頼む時とかは敬語だけど、」

“Con mis padres, es diferente si hablo o escribo. Cuando escribo un correo, es siempre *keigo* y cuando pido algo también.” (Hombre 4. Estudiante japonés, líneas 200-201)

Ejemplo 71:

「家族の中では基本的には使わないです。多分、子供とか大人とか、その、お互いに丁寧語話す時は、私の考えですけど、なんか、こう、嫌味が言いたいとか、あの、ああやって、あの、他人のように話したい時とか、そう言う時に敬語が出てきます。」

“Dentro de la familia normalmente no lo usamos. Tal vez, los niños o adultos, cuando usan *teineigo*, es solamente mi idea, se quiere decir algo con ironía o, pues, así quieren hablar cómo con una persona ajena. En estos momentos se usa *keigo*, creo.” (Mujer 3. Estudiante japonesa, líneas 51-53)

Aquí se observa que la mayoría de los participantes japoneses no usa *keigo* en el ámbito familiar. Sin embargo en algunas ocasiones se refiere su uso como en familias estrictas que dan importancia al cumplimiento de las normas sociales. Y en casos especiales y esporádicos como en solicitudes, en forma escrita y en momentos de ironía.

Se puede asumir que el no uso de *keigo* en el ámbito familiar señala que no es necesario utilizar la forma honorífica por falta de *formalidad*, *posición alta en jerarquía social* y *distancia psicológica* entre los hablantes. Los primeros dos factores que rigen el uso de *keigo*, se identificaron en las RS y también se ven reflejados en las cuatro reglas establecidas por Ide (1982):

1. *Sé cortés con una persona de mayor rango,*
2. *Sé cortés con una persona con poder,*

3. *Sé cortés con una persona de mayor edad,*
4. *Sé cortés en un ámbito formal.*

Sin embargo, la *distancia psicológica*, que no fue mencionada por Ide (1982), parece ser un factor importante para los participantes japoneses, ya que se encuentra en todos los núcleos centrales de las RS, por lo se debería incluir aquí.

En este punto se identificaron las RS que existen acerca de *keigo*. A continuación se presentan los resultados obtenidos a través del cuestionario para identificar los patrones de uso de los registros en el japonés -en particular del *keigo*- e identificar los ámbitos y variables que provocan el uso del *keigo*. Los participantes están divididos en japoneses y mexicanos y separados en profesión y género. Además se dividieron los diversos ámbitos para lograr un contraste entre ellos. Finalmente, para concluir este subcapítulo, se contrastarán las respuestas de cada grupo. El estudio de Inoue, Abe, Yarizumi, Yanagimura y Jeong, M. (2016) también reveló que el *keigo* no se usa en el ámbito familiar y corrobora así el hallazgo encontrado en esta investigación.

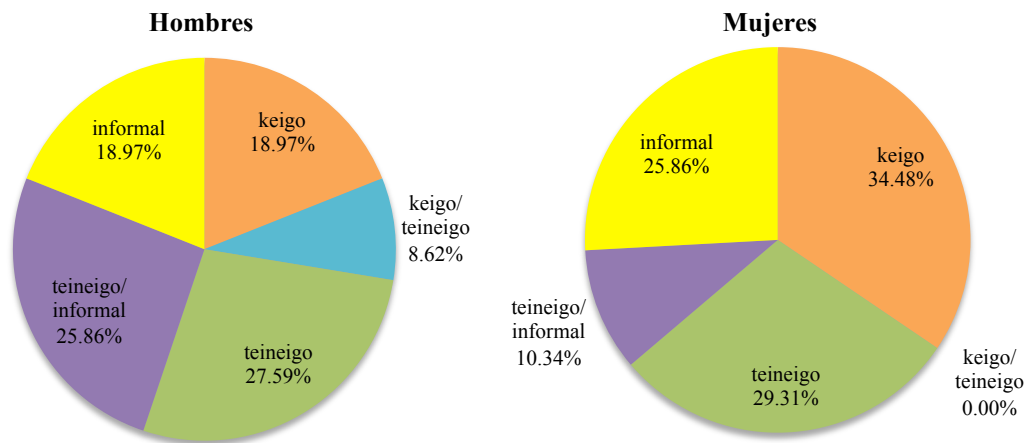
5.2 La práctica de los registros por los participantes en este estudio

Como se mencionó anteriormente, en este subcapítulo se presentan los resultados obtenidos a través del cuestionario para identificar los patrones del uso de los registros en el japonés e identificar los ámbitos y variables que provocan el uso del *keigo* en particular.

Los participantes están divididos en japoneses y mexicanos y separados en profesión y género.

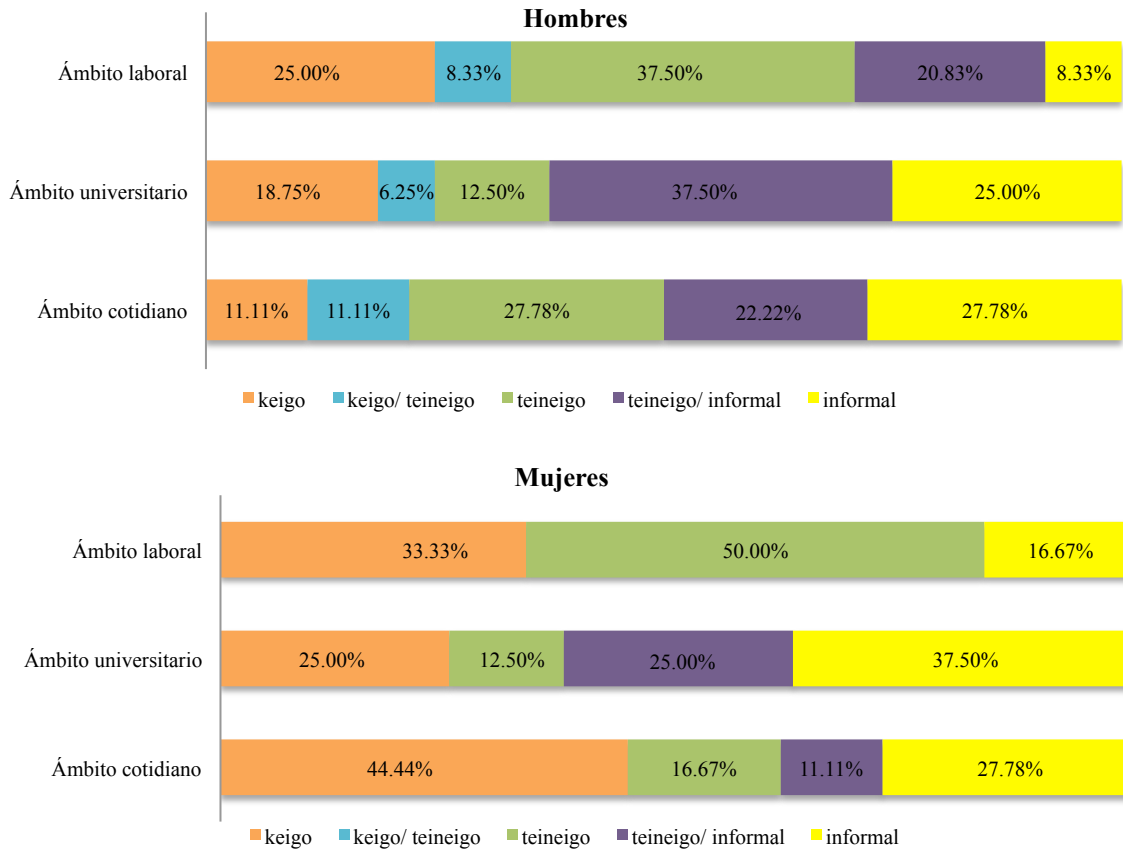
5.2.1 El uso de los registros por los participantes japoneses

La gráfica que sigue muestra el uso de los registros en japonés por los empleados japoneses sin tomar en cuenta los diferentes ámbitos.



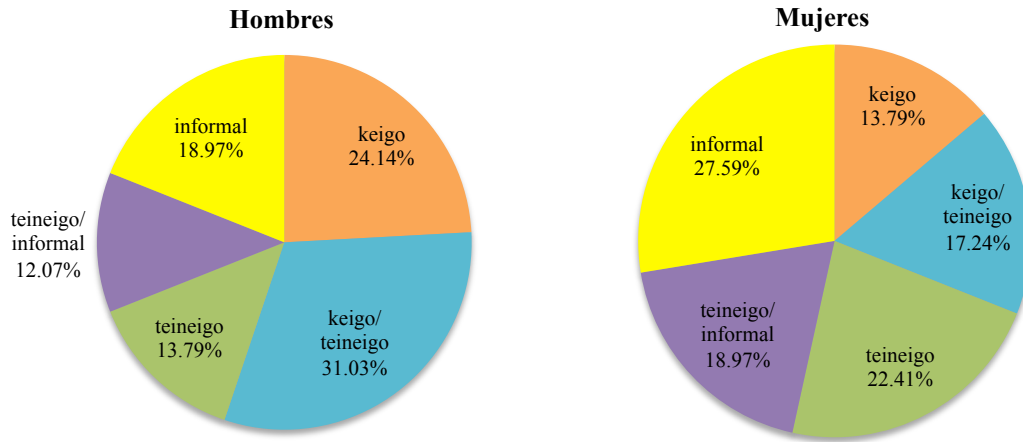
Gráfica 5-6: El uso de los registros por los empleados japoneses.

Los registros se distribuyen de la siguiente manera en los ámbitos laboral, universitario y cotidiano:



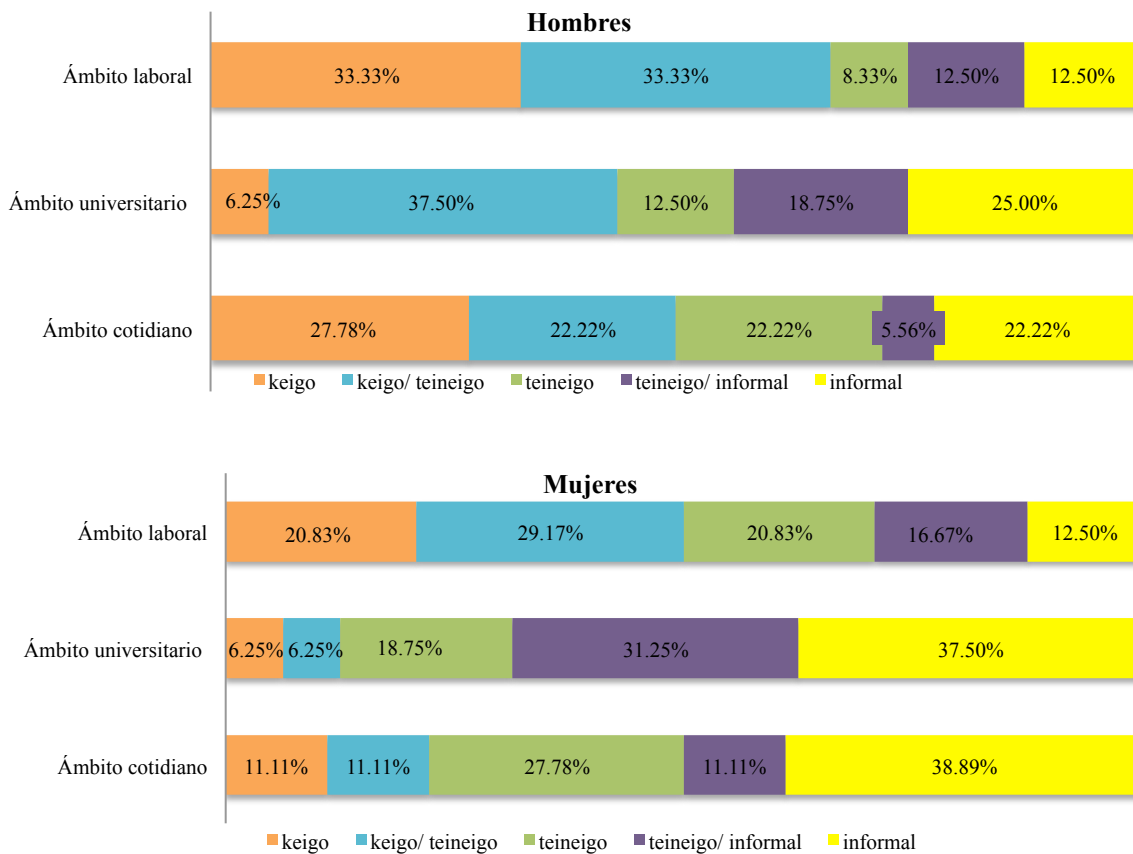
Gráfica 5-7: Los usos de los registros por los empleados japoneses en los diversos ámbitos.

Después de una presentación de los participantes japoneses con experiencia laboral, se muestra en la siguiente gráfica los usos de los registros en japonés por los estudiantes japoneses.



Gráfica 5-8: El uso de los registros por los estudiantes japoneses.

Los registros se distribuyen de la siguiente manera en los ámbitos laboral, universitario y cotidiano:



Gráfica 5-9: Los usos de los registros por los estudiantes japoneses en los diversos ámbitos.

Para analizar el uso del *keigo* y *keigo/ teineigo* más al detalle, se desglosaron todas las preguntas y se filtraron las que respondieron con el registro honorífico *keigo* y *keigo/teineigo* por los empleados japoneses y estudiantes japoneses.

Preguntas	
¿Cómo hablaría...	
Vida cotidiana	1. ... usted en una tienda de conveniencia con un(a) empleado(a) de la misma edad?
	2. ... usted si necesita preguntar por el camino a una persona desconocida y de mayor edad que usted?
	5. ... usted con un(a) vecino(a) de mayor edad que usted y solamente lo(a) conoce superficialmente?
	6. ... usted si su amigo(a) le presenta a su hermano(a) de menor edad a quien no conoce?
	7. ... un(a) instructor(a) en su gimnasio con usted? Esta persona tiene más o menos su misma edad y solamente lo(a) conoce superficialmente.
	8. ... un(a) empleado(a) de menor edad de una tienda departamental con usted como cliente?
Vida universitaria	10. ... usted con otros(as) estudiantes de su carrera, de su edad a los que no conoce bien?
	12. ... usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien tiene la misma edad, pero tiene un estatus social más alto (<i>sempai</i>)?
	13. ... usted con un(a) maestro(a) de mayor edad?
	14. ... usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien es de menor edad pero tiene un estatus social más alto (<i>sempai</i>)?
Vida laboral	19. ... usted con sus compañeros(as) de trabajo que tienen la misma edad, pero que llevan más tiempo laborando?
	20. ... usted con su director(a) general de su empresa de mayor edad que usted?
	21. ... usted con su jefe(a) de sección de su empresa de menor edad?
	25. ... usted con una persona de otra empresa con quien ya ha tenido mucha correspondencia por teléfono y sabe que tiene un estatus social superior al de usted y presume que tiene la misma edad que usted?
	26. ... usted con un(a) empleado(a) de la cafetería de su empresa quien tiene mayor edad que usted y a quien ve diario?
	27. ... un(a) estudiante, de menor edad a la de usted, quien acaba de entrar a su empresa como practicante y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?
	28. ... una persona de recién ingreso en su lugar de trabajo quien es de mayor edad que usted y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?
	29. ... una secretaria con su jefe(a) quienes trabajan desde hace muchos años en la misma empresa? La secretaria tiene mayor edad que su jefe(a).

Tabla 5-15: Las situaciones donde se usaron el *keigo* y *keigo/ teineigo* por los participantes japoneses.

	Edad	Rango/ papel social	Distancia	Empleados japoneses				Estudiantes japoneses				Respuestas	
				H1	H2	M1	M2	H3	H4	M3	M4	keigo	keigo/ teineigo
1.	h=d	empleado(a)	distancia y ajenidad	k	—	k	—	—	k	—	k/t	3	1
2.	h< d	persona en calle	distancia y ajenidad	k	—	k	k	k	k	—	k	6	
5.	h< d	vecino(a)	distancia y ajenidad intermedia	—	—	k	—	k	k/t	—	—	2	1
6.	h>d	hermano(a) de amigo(a)	distancia y ajenidad intermedia	k/t	—	—	k	—	k/t	—	—	1	2
7.	h=d	instructor(a)	distancia y no ajenidad	—	—	—	k	—	k/t	—	—	1	1
8.	h< d	empleado(a)	distancia y ajenidad	k/t	—	k	k	k/t	k	k/t	k	4	3
10.	h=d	h=d	distancia y ajenidad intermedia	—	—	—	k	—	k/t	—	—	1	1
12.	h=d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	—	k	—	k ¹⁰⁴	k/t	k/t	—	—	2	2
13.	h< d	h< d (maestro)	distancia intermedia y no ajenidad	k	k	—	—	k/t	k	k/t	k	4	2
14.	h>d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	k/t	—	—	k	k/t	k/t	—	—	1	3
19.	h=d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	k/t	k	—	k/t	1	2
20.	h< d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	k	k	k	k	k	k	k/t	k	7	1
21.	h>d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	k	k	—	—	k	k	k/t	k	5	1
25.	h=d	h< d	distancia intermedia y ajenidad intermedia	—	—	—	k	k/t	k/t	k/t	k	2	3
26.	h< d	empleado(a) de la cafetería	distancia intermedia y ajenidad intermedia	—	—	—	—	k/t	k/t	—	k/t		3
27.	h< d	h< d	distancia intermedia y ajenidad intermedia	k/t	k	k	k	k	k	—	k	6	1
28.	h>d	h< d	distancia intermedia	k/t	—	k	—	k	k/t	—	k/t	2	3

¹⁰⁴ Keigo: cuando se conocen por primera vez o si no se hacen amigos. Habla informal: si se hacen amigos.

			y ajenidad intermedia										
29.	h>d	h<d	cercanía intermedia y no ajenidad	k	—	k	k	k/t	k/t	k/t	k	4	3

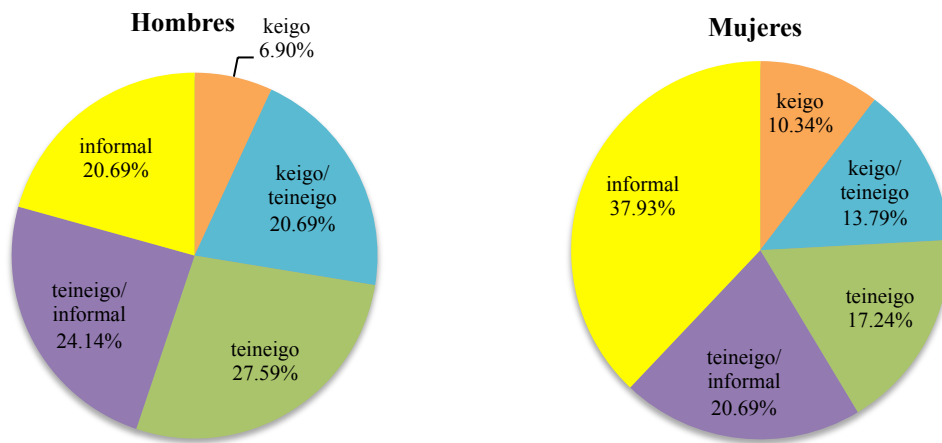
Tabla 5-16: Las variables que provocaron un uso del keigo o keigo/ teineigo.

En esta tabla se puede observar que los usos del *keigo* y *keigo/ teineigo* varían entre los hablantes. Este resultado coincide con las observaciones de Endo Hudson (2011) (véase apartado 1.1). En la pregunta 2 se observa una homogeneidad en las respuestas, ya que 6 de los 8 participantes japoneses contestaron con el registro *keigo*. En esta pregunta, los factores que disparan el uso del *keigo* es la *superioridad*, reflejada en la edad o en el rango social, y la *distancia psicológica* que existe entre los participantes y el destinatario. En la pregunta 26 se observa también una homogeneidad en las respuestas, ya que el registro ocurrente es *keigo/ teineigo*. En esta pregunta lo que disminuyen el nivel de reverencia es la *distancia psicológica* no tan desarrollada entre los participantes y el destinatario. Las demás preguntas se contestaron con *keigo* o *keigo/ teineigo*. En este resultado emerge que el factor que favorece más al uso del *keigo* es la *superioridad* del destinatario. Este resultado coincide con la RS de ambos grupos (véase los apartados 5.1.1 y 5.1.2), ya que la *superioridad* es el concepto primordial que apareció en los núcelos centrales. Sin embargo, cuando los destinatarios ficticios son de la misma edad o de menor edad que los participantes y/o no existe una relación interpersonal tan distante y ajena entre participante y destinatarios, algunos no vieron la necesidad de mantener el nivel más alto de reverencia. También emerge que el empleado no necesariamente tiene que mantener el nivel máximo de reverencia con el cliente.

En el siguiente punto, se presentarán gráficamente y de manera tabular las respuestas de los participantes mexicanos, divididos en profesión, género y por ámbitos.

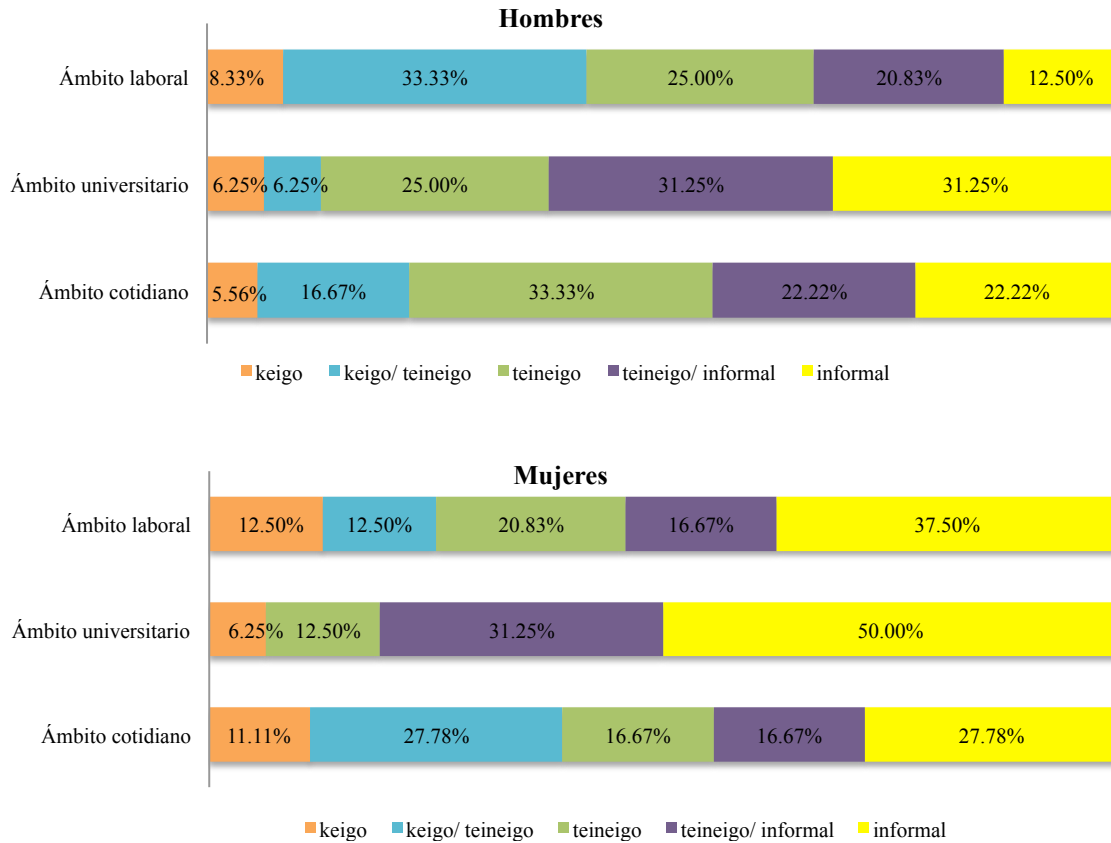
5.2.2 El uso de los registros por los participantes mexicanos

La gráfica que sigue muestra el uso de los registros en japonés por los empleados mexicanos sin tomar en cuenta los diferentes ámbitos.



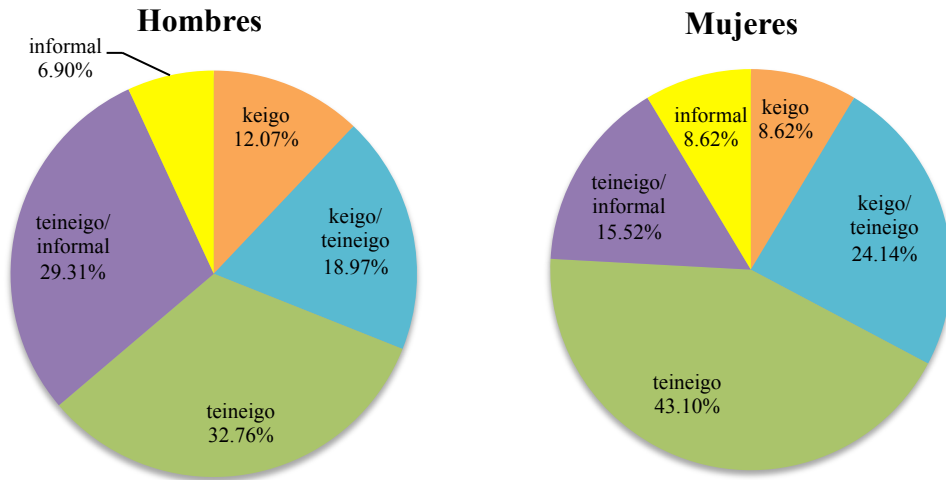
Gráfica 5-10: El uso de los registros por los empleados mexicanos.

Los registros se distribuyen de la siguiente manera en los ámbitos laboral, universitario y cotidiano:



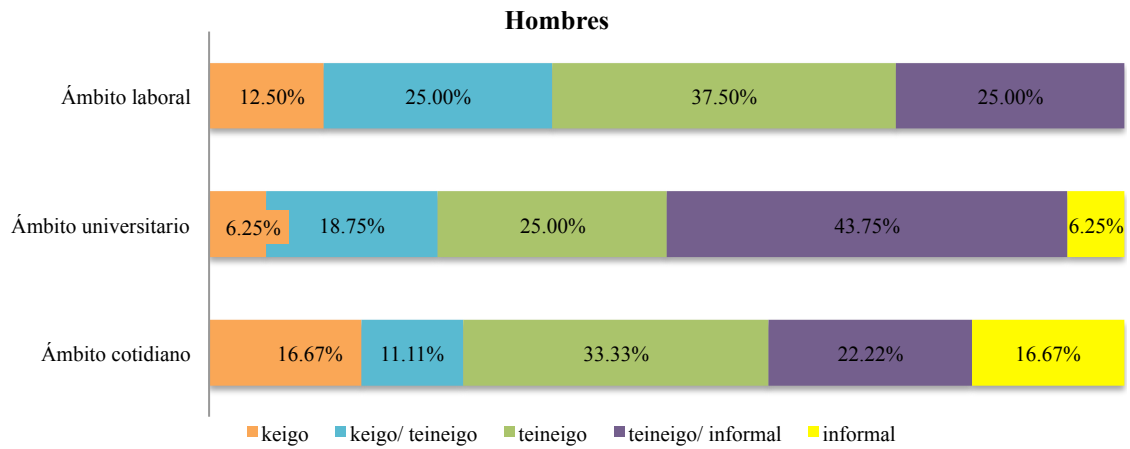
Gráfica 5-11: El uso de los registros por los empleados mexicanos en los diversos ámbitos.

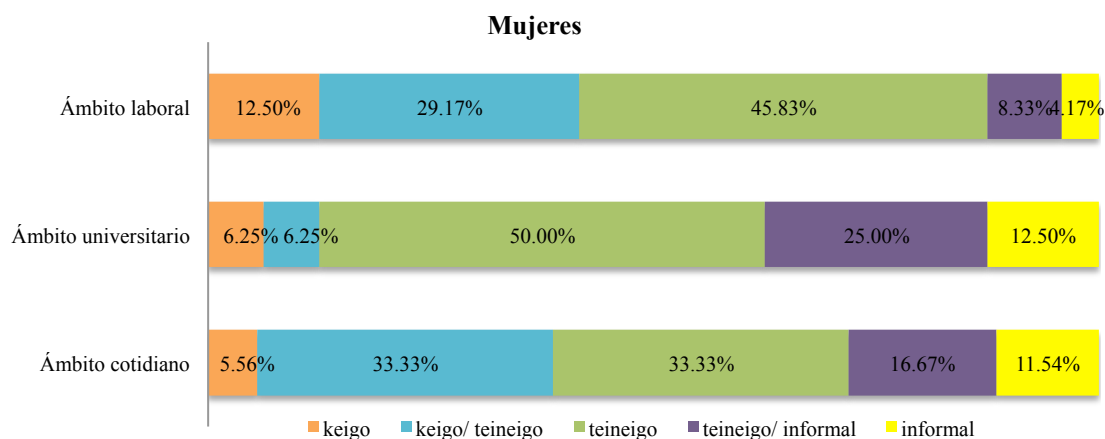
Después de presentar los resultados del grupo de los empleados mexicanos, la gráfica que sigue muestra el uso de los registros en japonés por los estudiantes mexicanos sin tomar en cuenta los diferentes ámbitos.



Gráfica 5-12: El uso de los registros por los estudiantes mexicanos.

Los registros se distribuyen de la siguiente manera en los ámbitos laboral, universitario y cotidiano:





Gráfica 5-13: El uso de los registros por los estudiantes mexicanos en los diversos ámbitos.

Para analizar el uso del *keigo* y *keigo/teineigo* más al detalle, se desglosaron todas las preguntas y se filtraron las que respondieron con el registro honorífico *keigo* y *keigo/teineigo* por los empleados y estudiantes mexicanos.

Preguntas	
¿Cómo hablaría...	
Vida cotidiana	1. ... usted en una tienda de conveniencia con un(a) empleado(a) de la misma edad?
	2. ... usted si necesita preguntar por el camino a una persona desconocida y de mayor edad que usted?
	5. ... usted con un(a) vecino(a) de mayor edad que usted y solamente lo(a) conoce superficialmente?
	6. ... usted si su amigo(a) le presenta a su hermano(a) de menor edad a quien no conoce?
	7. ... un(a) instructor(a) en su gimnasio con usted? Esta persona tiene más o menos su misma edad y solamente lo(a) conoce superficialmente.
	8. ... un(a) empleado(a) de menor edad de una tienda departamental con usted como cliente?
Vida universitaria	12. ... usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien tiene la misma edad, pero tiene un estatus social más alto (<i>sempai</i>)?
	13. ... usted con un(a) maestro(a) de mayor edad?
	14. ... usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien es de menor edad pero tiene un estatus social más alto (<i>sempai</i>)?
	17. ... un(a) maestro(a) con sus alumnos(as) de menor edad?
Vida laboral	19. ... usted con sus compañeros(as) de trabajo que tienen la misma edad, pero que llevan más tiempo laborando?

	20. ... usted con su director(a) general de su empresa de mayor edad que usted?
	21. ... usted con su jefe(a) de sección de su empresa de menor edad?
	22. ¿Cómo hablaría usted como jefe(a) de sección con un empleado quien tiene menor edad que usted?
	25. ... usted con una persona de otra empresa con quien ya ha tenido mucha correspondencia por teléfono y sabe que tiene un estatus social superior al de usted y presume que tiene la misma edad que usted?
	27. ... un(a) estudiante, de menor edad a la de usted, quien acaba de entrar a su empresa como practicante y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?
	28. ... una persona de recién ingreso en su lugar de trabajo quien es de mayor edad que usted y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?
	29. ... una secretaria con su jefe(a) quienes trabajan desde hace muchos años en la misma empresa? La secretaria tiene mayor edad que su jefe(a).

Tabla 5-17: Las situaciones donde se usaron el keigo y keigo/ teineigo por los participantes mexicanos.

	Edad	Rango/ papel social	Distancia	Empleados japoneses				Estudiantes japoneses				Respuestas	
				H1	H2	M1	M2	H3	H4	M3	M4	keigo	keigo/ teineigo
1.	h=d	empleado(a)	distancia y ajenidad	—	—	—	k/t	—	—	—	k/t		2
2.	h< d	persona en calle	distancia y ajenidad	—	k	—	k/t	—	k	k/t	k/t	2	3
5.	h< d	vecino(a)	distancia y ajenidad intermedia	—	k/t	k/t	k/t	k/t	k	k	k/t	2	5
6.	h>d	hermano(a) de amigo(a)	distancia y ajenidad intermedia	—	k/t	—	—	—	—	—	—		1
7.	h=d	instructor(a)	distancia y no ajenidad	—	—	—	k/t	—	—	—	—		1
8.	h< d	empleado(a)	distancia y ajenidad	k/t	—	k	k	k	k	k/t	k/t	4	3
12.	h=d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	k/t	—	—	—		1
13.	h< d	h< d (maestro)	distancia intermedia y no ajenidad	k/t	k	k	—	—	k	k	k/t	4	2
14.	h>d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	k/t	—	—	—		1
17.	h>d	h>d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	—	k/t	—	—		1
19.	h=d	h< d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	—	k/t	k/t	k/t		3

20.	h < d	h < d	distancia intermedia y no ajenidad	k/t	k/t	k	—	—	k	k	k	4	2
21.	h > d	h < d	distancia intermedia y no ajenidad	k/t	k/t	k/t	—	—	k	k/t	k/t	1	5
22.	h > d	h > d	distancia intermedia y no ajenidad	—	—	—	—	—	k/t	—	—		1
25.	h = d	h < d	distancia intermedia y ajenidad intermedia	k	k/t	—	k	k/t	k/t	k	—	3	3
27.	h < d	h < d	distancia intermedia y ajenidad intermedia	k	—	k/t	—	k/t	—	k/t	—	1	3
28.	h > d	h < d	distancia intermedia y ajenidad intermedia	k/t	—	k/t	—	k/t	—	k/t	—		4
29.	h > d	h < d	cercanía intermedia y no ajenidad	k/t	k/t	k	—	—	k	k/t	—	2	3

Tabla 5-18: Las variables que provocaron un uso del keigo o keigo/ teineigo.

En esta tabla se puede observar que los usos del *keigo* y *keigo/ teineigo* varían entre los hablantes. Este uso variado ya se observó también con los participantes japoneses (véase apartado 5.2.1). En las preguntas 1, 6, 7, 12, 14, 17, 19, 22, 27 y 28 se observa una homogeneidad en las respuestas, ya que algunos participantes mexicanos contestaron con el registro *keigo/ teineigo*. En las preguntas 2, 5, 8, 13, 20, 21, 25, 27 y 29 emergen los registros *keigo* y *keigo/ teineigo*.

En este resultado emerge que el factor que más favorece el uso del *keigo* es la *superioridad* del destinatario. Este resultado coincide con la RS de ambos grupos (véase apartados 5.1.3 y 5.1.4), ya que la *superioridad* es el concepto primordial que apareció en los núcelos centrales. Sin embargo, cuando los destinatarios ficticios son de la misma edad o de menor edad que los participantes, algunos no vieron la necesidad de mantener

el nivel más alto de reverencia. Respecto al concepto del *sempai* se puede observar que los participantes mexicanos no lo toman en cuenta para mantener el nivel más alto de reverencia, ya que este rol social no existe en la cultura mexicana y, por ende, tampoco parece importante para ellos en el contexto cultural japonés. Los diferentes grados de distancia y ajenidad tampoco determinan el uso o no uso del *keigo* o *keigo/ teineigo*.

También emerge que el empleado no necesariamente tiene que mantener el nivel máximo de reverencia con el cliente.

5.2.3 El uso de los registros por los participantes japoneses y mexicanos – una visión general

Respecto al uso de *keigo*, se puede observar que las empleadas japonesas (34.48%) y mexicanas (10.34%) usan más *keigo* que los hombres japoneses (18.97%) y mexicanos (6.90%) (véase Gráficas 5-6 y 5-10) con experiencia laboral.

Ide (1982) llegó en su estudio sobre el habla masculino y femenino a un resultado parecido. Entonces, ambos resultados señalan que las mujeres se encuentran bajo más presión social para seguir las normas de cortesía que los hombres, es decir, las mujeres están más obligadas en hablar honoríficamente que su contraparte masculina.

Sin embargo, en el estudio publicado por Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura y Jeong (2016) se descubrió que, después de haber comparado el resultado de los estudios realizados en 1953, 1972 y 2008, el uso masculino y femenino del *keigo* por los informantes encuestados en Okazaki en el 2008 no demuestra una discrepancia tan grande

como en su uso de los años 1953 y 1972, ya que los roles de género y el estilo de vida en Japón cambiaron en el transcurso del tiempo. Según este estudio, en el pasado, los hombres usaban más el *keigo* que las mujeres, ya que los hombres estaban inmersos en el ámbito laboral con su obligación estricta de usar el *keigo*, mientras que las mujeres no usaban tanto el *keigo*, ya que no estaban inmersas en el ámbito empresarial y se dedicaban completamente a las tareas domésticas. En otras palabras, las mujeres tenían menos obligación de usar el *keigo* que los hombres por los roles sociales que cumplían. En los datos generados en el año 2008, se encontró un cambio drástico en el uso del *keigo* por hombres y mujeres. Por cambios en el estilo de vida, las mujeres también están inmersas en el ámbito laboral y tienen las posibilidades de ocupar los mismos puestos que los hombres. En conclusión, ambos géneros están ahora obligados a usar el *keigo* estrictamente para cumplir con la etiqueta empresarial. También se debe considerar que las mujeres y las personas de mayor grado escolar utilizaron enunciados más largos y, por ende, el estudio concluye que son más corteses.

Este resultado no coincide totalmente con el hallazgo encontrado en esta investigación, ya que las mujeres con experiencia laboral usan más el *keigo* que los empleados en este estudio. Sin embargo, el habla en *keigo* implica un uso de oraciones más largas, dado que la formulaciones honoríficas cuentan con más complejidad. Entonces, se puede considerar que las mujeres en este estudio también usan oraciones más largas como las mujeres japonesas en el estudio de Okazaki (Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura & Jeong, 2016), ya que usan más el *keigo* y, por ende, oraciones más largas y corteses que los hombres.

El resultado de esta investigación coincide más con la investigación realizado por Ide (1982). Por lo que se puede considerar como una posibilidad que las participantes japonesas y mexicanas en este estudio todavía sienten una presión más alta que los hombres en el ámbito laboral y, por ende, su uso del *keigo* está elevado.

Mientras que en el caso del grupo de participantes universitarios, los hombres japoneses (24.14%) y mexicanos (12.07%) usan más *keigo* que las japonesas (13.79%) y mexicanas (8.62%) (véase apartados 5.2.1, 5.2.2).

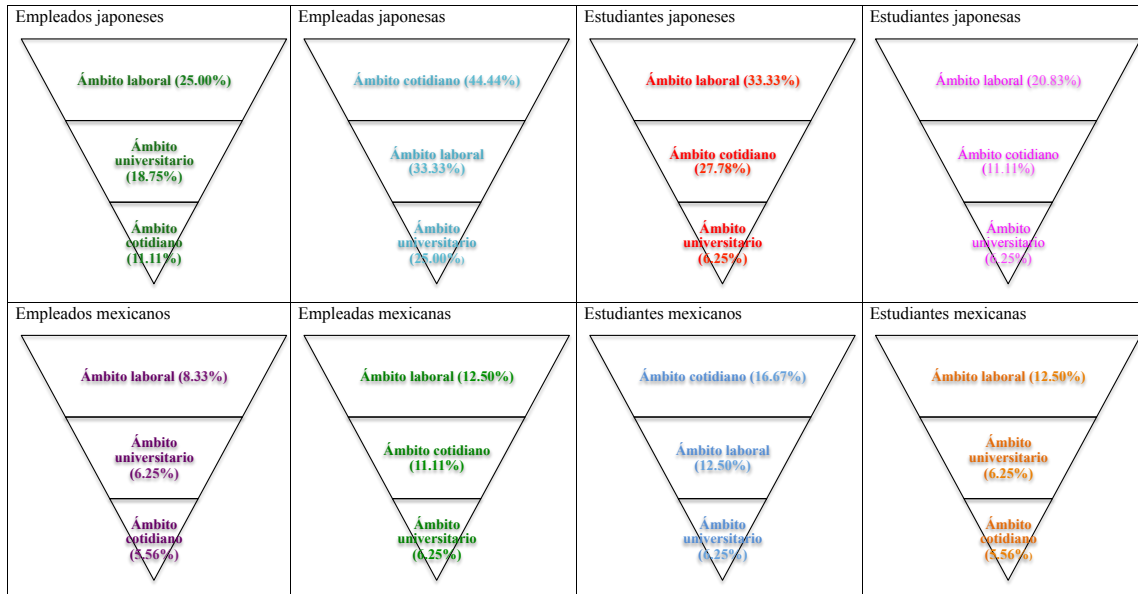
Aquí se puede observar que los hombres estudiantes se comportan más como los hombres en el pasado en el estudio realizado en Okazaki (Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura & Jeong, 2016), pero tampoco se identificó ninguna mención en la RS acerca de un uso diferente del *keigo* por género.

Cabe mencionar que en ninguna RS de los participantes en esta investigación se encontró una mención acerca de un habla específico de género.

En conclusión, la aparición de estos dos patrones opuestos del uso del *keigo* y la falta de identificación de un uso del *keigo* por género en las RS de los participantes de este estudio, indican que existen dos RS diferentes acerca del uso masculino y femenino del *keigo*. Es decir, parece que el uso del *keigo* de los participantes con el conocimiento de ambas lenguas de esta investigación está obligado por una RS que determina un uso desigualitario del *keigo* por género, mientras que el uso del *keigo* por los japoneses de Okazaki está influido por una RS que determina un uso cada vez más igualitario del *keigo*. Una posible razón de este resultado podría ser que las mujeres con experiencia laboral de este estudio todavía están confrontadas en el mundo laboral y en la vida cotidiana con una RS de personas de mayor edad y mayor puesto que exige una reverencia elevada y, por

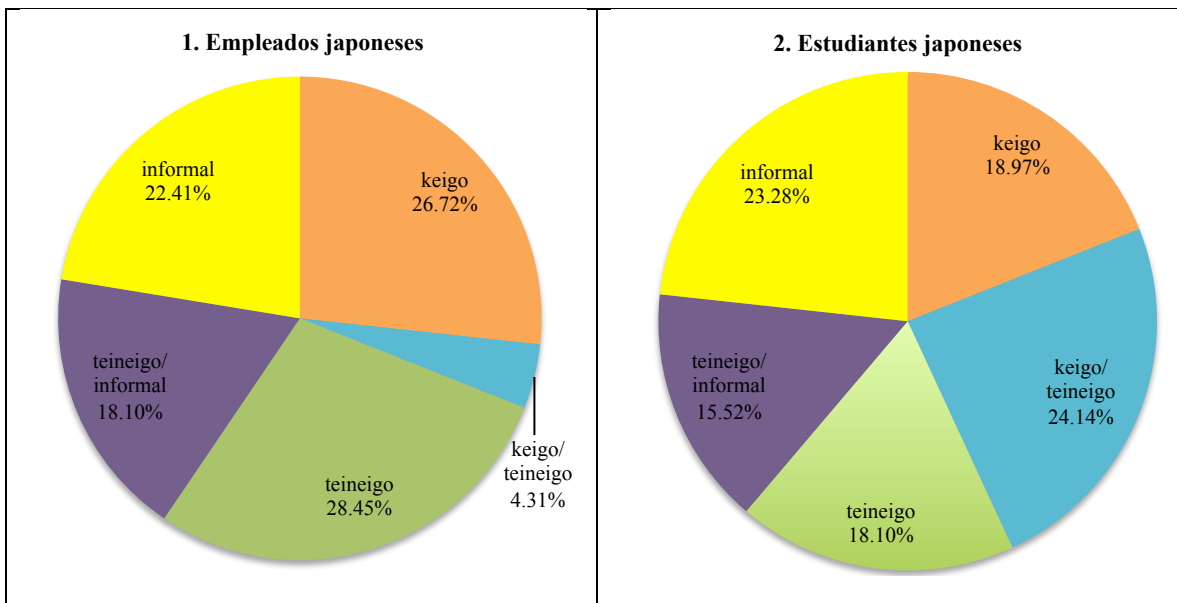
ende, un uso del *keigo* más alto. En el caso de los hombres estudiantes, los japoneses fueron educados posiblemente por personas que tienen una RS como los hombres en el pasado del estudio realizado en Okazaki (Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura & Jeong, 2016) y, por ende, usan el *keigo* de la misma manera que ellos. Como los mexicanos se comportan de una manera semejante, se puede inferir que ellos se orientan más en las reglas enseñadas del *keigo* por los maestros de japonés en el salón de clase que tienen esta RS acerca de un uso desigualitario del *keigo* por género. También existe la posibilidad que imitan conscientemente o inconscientemente el habla honorífico de sus compañeros que fueron educados bajo esta RS en la vida cotidiana en Japón.

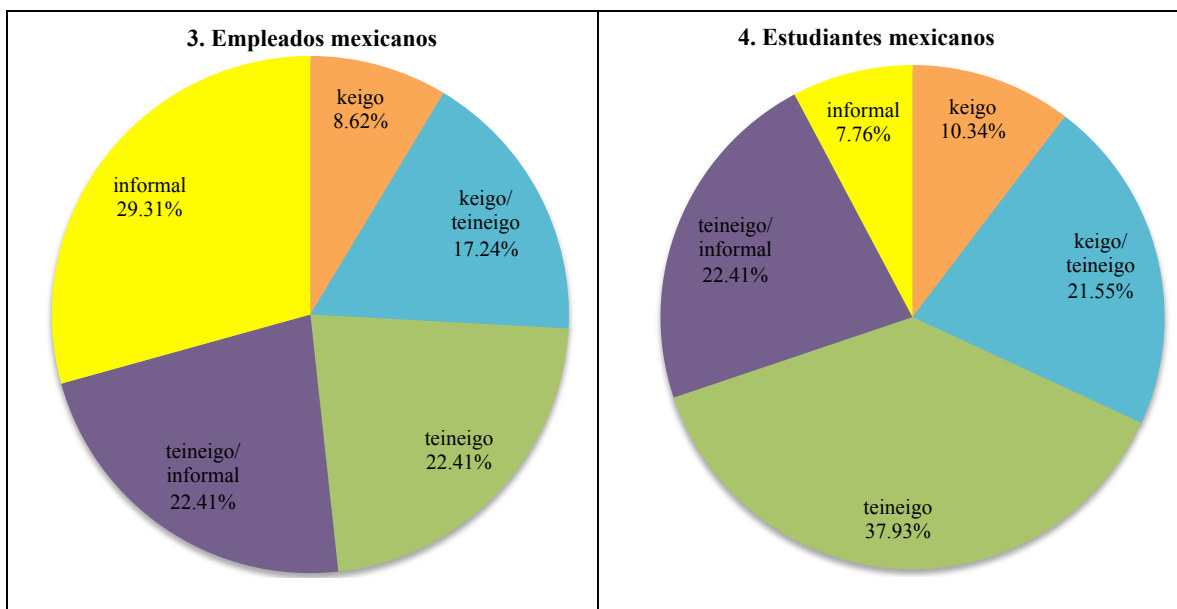
El ámbito en lo cual los participantes usan mayormente el *keigo* (excepto las empleadas japonesas y estudiantes mexicanos), es el ámbito laboral, caso contrario al uso en el universitario (excepto los hombres japoneses y mexicanos con experiencia laboral y las estudiantes mexicanas). Este hallazgo coincide con el resultado encontrado en el punto 5.1, ya que el *ámbito laboral* es un elemento que se encuentra dentro del NC de las RS de todos los participantes. En el cuadro que sigue, se presentan esquemáticamente el uso de *keigo* en orden jerárquico en los tres ámbitos.



Cuadro 5-1: Keigo y su uso en los ámbitos.

Para obtener un panorama acerca del uso de los registros en el japonés por los cuatro grupos sin importar el género, se comparan en la siguiente gráfica, su distribución en cada grupo.





Gráfica 5-14: Los diferentes usos de los registros.

Estos hallazgos demuestran que el *keigo* se usa con variaciones intergrupales. En este resultado emerge que los participantes japoneses usan más el *keigo* que los mexicanos. La razón de este descenso podría ser la disminución en la obligación y presión social que actúan en los participantes mexicanos. Es decir, el uso del *keigo* de los japoneses está elevado, ya que se encuentran bajo una presión mayor que los obliga a usar el *keigo*, al contrario de los mexicanos que no están tan obligados y por consiguiente disminuyen su utilización.

Comparando el uso del *keigo* entre los participantes japoneses, el grupo que más usa el *keigo* son los empleados japoneses (26,72%). La razón detrás de este uso elevado podría ser que los empleados japoneses se encuentran bajo una presión mayor que los obliga a usar el *keigo*, al contrario de los estudiantes que no están tan obligados y por consiguiente disminuyen su utilización.

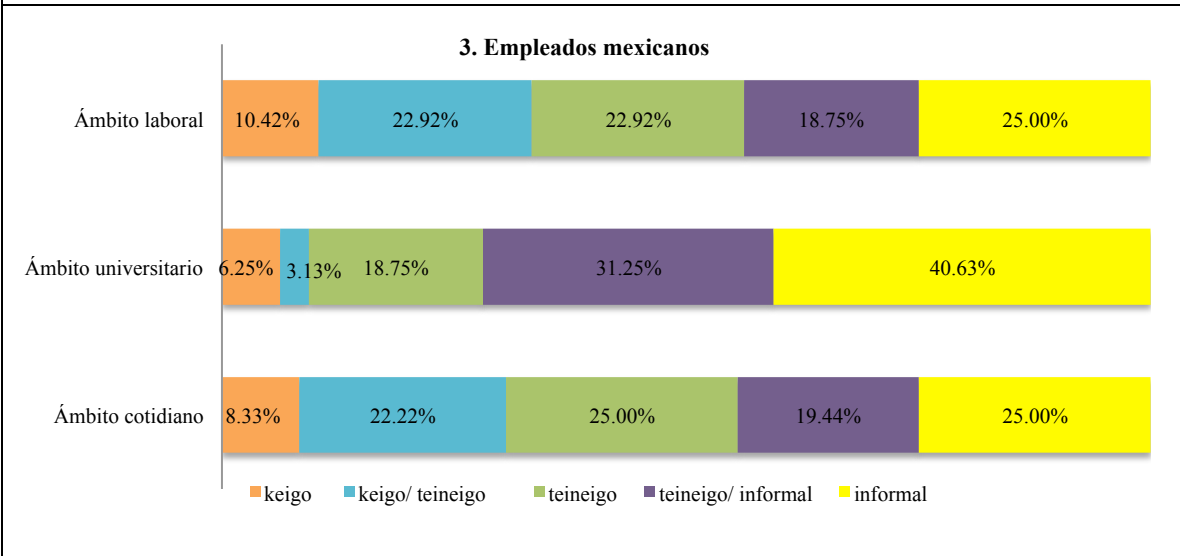
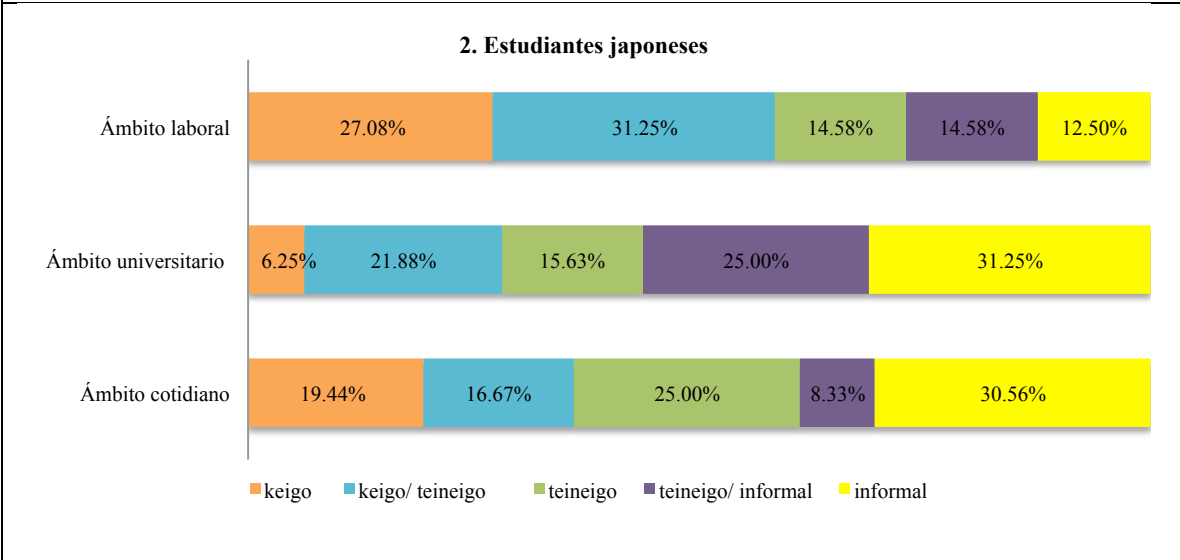
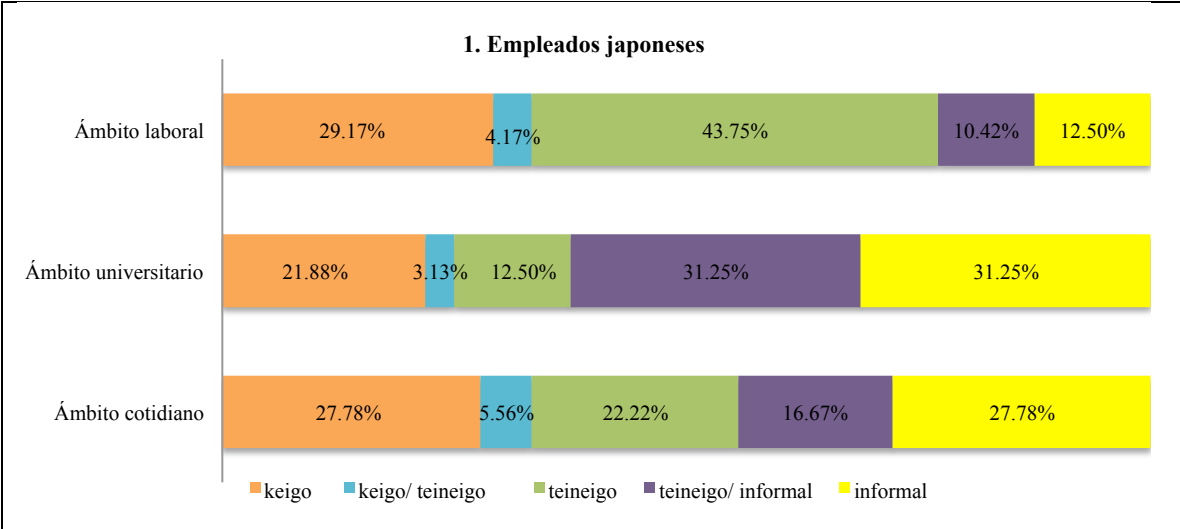
Estos hallazgos coinciden con el resultado de un estudio realizado por el Bunkachō (2016) donde se encuestaron 3589 personas japonesas de diferentes edades y niveles educativos en Japón en total de las cuales 1959 fueron aceptados como respuestas efectivas acerca del uso del *keigo* en los años fiscales de la era Heisei¹⁰⁵ 9 (Abril 1997-Marzo 1998), de la era Heisei 16 (Marzo de 2004 – Abril de 2005) y de la era Heisei 27 (Abril 2015 – Marzo 2016). En este estudio emergió que los participantes japoneses en el año fiscal del Abril 2015 al 2016 demostraron una actitud a favor hacia el uso del *keigo* en el ámbito laboral, a diferencia de los estudiantes de secundaria en el salón de clase. Como los japoneses empleados mostraron un uso elevado del *keigo* en este estudio, en comparación con los estudiantes, se puede inferir que también tienen una actitud más elevada a favor de su uso que los estudiantes.

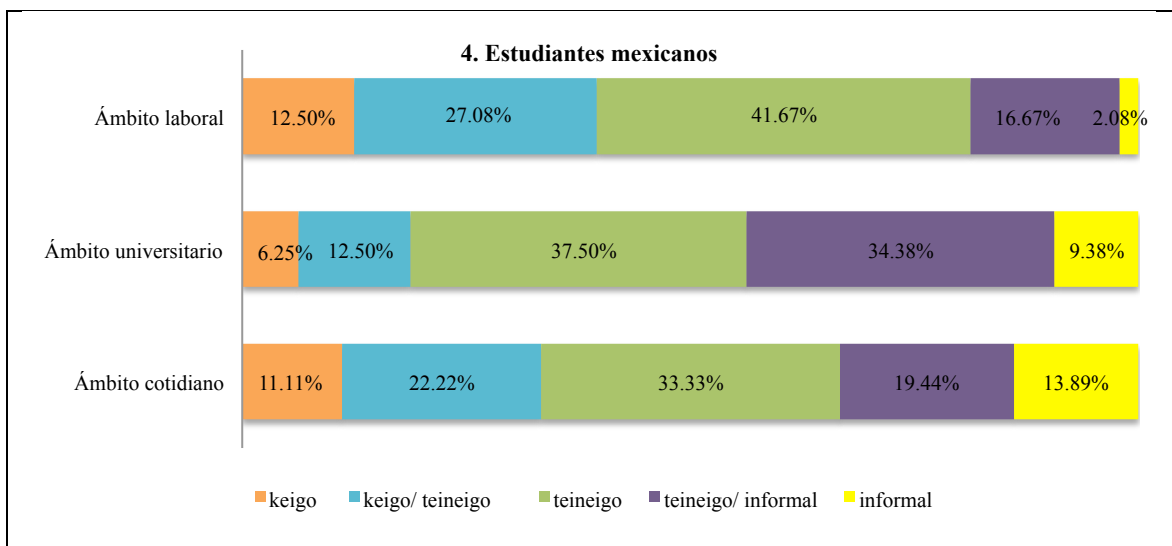
En el caso de los participantes mexicanos, se puede observar un uso de *keigo* elevado por los estudiantes (10.34%) en comparación con los empleados (8.62%).

Una posible razón del incremento es la sensibilización hacia un uso correcto, en vista de que parecen seguir estrictamente las reglas del *keigo* que aprendieron en clase, al contrario de los empleados, que no lo usan tan correctamente, ya que no sienten una obligación social tan fuerte.

Respecto a los ámbitos donde los cuatro grupos de participantes usan los registros, sin importar el género, se pueden observar en la siguiente gráfica.

¹⁰⁵ Heisei (平成) es el nombre de la era actual de Japón. El nombre fue introducido cuando inició la era del Emperador Akihito tras la muerte de su padre, el Emperador Hirohito, el emperador de la era Showa (1926-1989). Así, 1989 es el primer año de Heisei, y 2018 es el 30.º año de Heisei. Dado que el Emperador Akihito propuso a dejar su cargo con vida, se cambiará a otra era en el mes de mayo del año 2019 y se cede su cargo de emperador al actual príncipe Natuhito.





Gráfica 5-15: Los usos de registros en los tres ámbitos diferentes por cada grupo de participantes.

Además el ámbito laboral un elemento que se encuentra dentro del NC de las RS de todos los participantes y coincide así con los hallazgos encontrados en el punto 5.1, ya que el ámbito laboral es un entorno donde todos los grupos de participantes usan predominantemente el *keigo*.

Cabe mencionar que, respecto al uso de del *keigo/ teineigo* de los grupos de participantes japoneses, los estudiantes japoneses usan más la forma intermedia *keigo/ teineigo* (24.14%) en comparación con el *keigo* (18.97%) y que los participantes japoneses con empleo (4.31%). Estas discrepancias en el uso del *keigo/ teineigo* se pueden explicar por el hecho de que los estudiantes japoneses no están inmersos en tantos contextos donde se requiere un uso estricto del *keigo* y, por ende, no tienen un conocimiento tan elevado del *keigo*. La falta de conocimiento causa además inseguridades e impide a estos participantes usarlo como a los participantes con experiencia laboral. También la obligación disminuida hacia los estudiantes puede influir aquí.

Respecto al uso del *keigo/ teineigo* de los grupos de participantes mexicanos, los estudiantes usan más la forma intermedia *keigo/ teineigo* (21.55%) que los participantes mexicanos con empleo (17.24%). Este hallazgo en el uso del *keigo/ teineigo* da índice que los participantes mexicanos con empleo no están obligados a hablar tan honoríficamente en sus respectivos ámbitos.

En el análisis profundo del cuestionario, se pudo identificar que la variable que favorece el uso del *keigo* es la *superioridad* lo que coincide con las reglas propuestas¹⁰⁶ para el uso del *keigo* por Ide (1982) y con los hallazgos encontrados en los NC de las RS (véase punto 5.1). Para los destinatarios de misma edad o menor edad que los hablantes y una distancia psicológica y grado de ajenidad acortada se puede disminuir el nivel de reverencia.

En estos resultados emerge claramente que la práctica del *keigo* está ligada con las RS, ya que guían y concientizan a los participantes acerca de su uso adecuado.

En este punto, se analizaron las variables y los ambientes importantes para el uso de *keigo*. Ya que el aspecto cultural también juega un papel indispensable, en el próximo capítulo se presentarán las RS de los participantes acerca de la cultura japonesa y la cultura mexicana.

¹⁰⁶ 1. *Sé cortés con una persona de mayor rango*, 2. *Sé cortés con una persona con poder*, 3. *Sé cortés con una persona de mayor edad*, 4. *Sé cortés en un ámbito formal*.

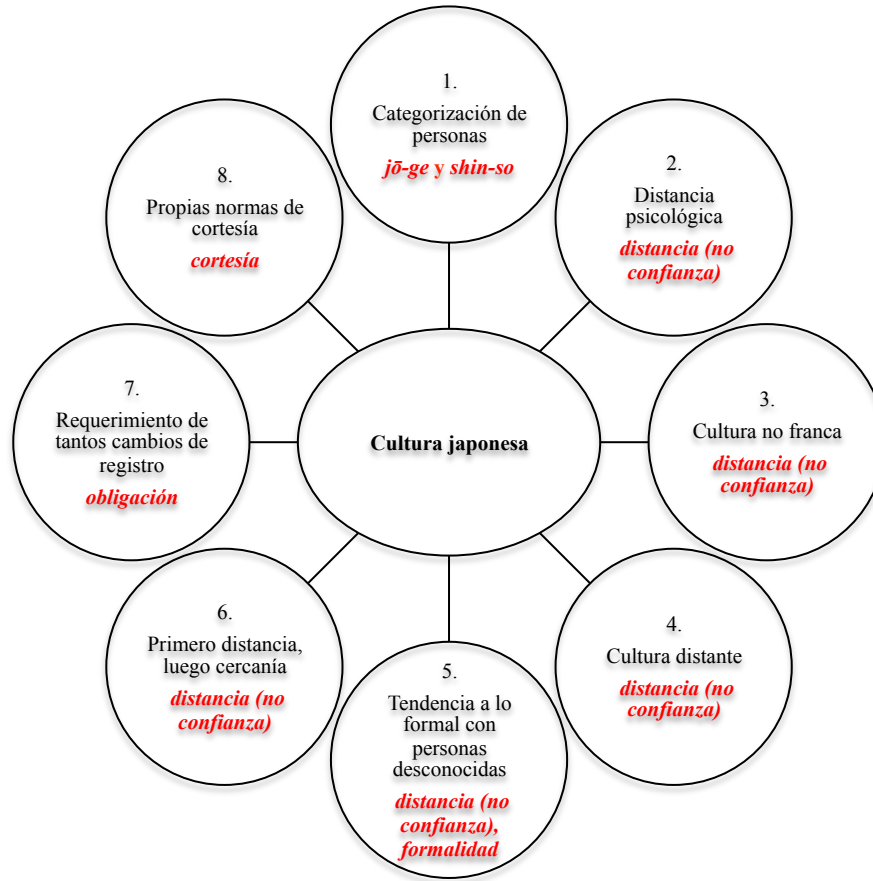
5.3 El papel del conocimiento cultural en las RS

Como ya se mencionó anteriormente, en este capítulo con sus subcapítulos se presentarán las RS de los participantes acerca de la cultura japonesa y la cultura mexicana. Además se mencionaron algunos elementos de las RS acerca de otras culturas como la francesa, angloparlante o china.

5.3.1 La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los japoneses empleados

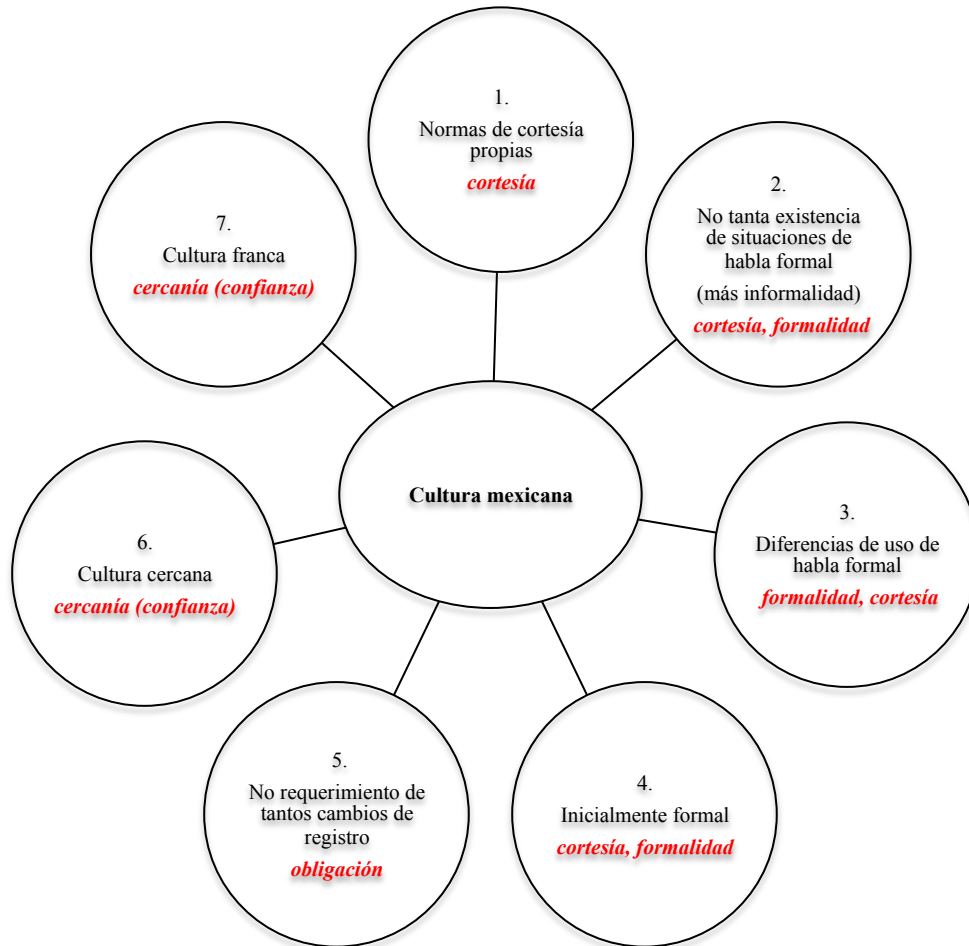
En el siguiente esquema, se presenta la RS acerca de la cultura japonesa por los participantes japoneses con experiencia laboral con sus conceptos claves encontrados en la RS acerca del *keigo*¹⁰⁷.

¹⁰⁷ Palabras escritas en color rojo.



Esquema 5-12: La cultura japonesa con sus características.

En la RS acerca de la cultura mexicana se observan características opuestas a las de la cultura japonesa.



Esquema 5-13: La cultura mexicana con sus características.

Para ilustrar ambas RS, se presentarán en lo siguiente algunos relatos de las entrevistas con los japoneses con experiencia laboral:

Ejemplo 1:

「こんなに複雑な敬語の分類があるのは日本内だけだと思いますし、そもそも外国ではフランクに喋る文化があるんじゃないかと、まあ、勝手に思っていて、初対面の人だとか、まあ、初対面の人だけにしかですかね。ほんまに。初対面で、もしくは、違う会社の人には使いますけど、まあ、一回会ってしまっって、そこで仲良くなって、そのほど仲良くなると、もう使わなくなるようなイメージが今あります。」

”*Keigo* con una clasificación tan compleja creo que solamente existe en Japón, por que en el extranjero hay una cultura para expresarse francamente, ¿no? Es que, yo lo pienso nada más así, se usa con personas conocidas por primera vez. Solamente con personas conocidas por

primera vez. De verdad, personas conocidas por primera vez y con una persona de una empresa ajena, pero, cuando la conoció una vez y se lleva bien con esta persona y cuanto más se llevan bien, tengo la impresión que ya no se usa.“ (Hombre 1. Empleado japonés, líneas 116-119)

Ejemplo 2:

「いや、やっぱりもっとメキシコの方が距離がフランクちゃうかなあ。」

“Bueno, tal vez México es más franco con respecto a la distancia.” (Hombre 2. Empleado japonés, línea 172)

Ejemplo 3:

「ええっと、多分、その、シチュエーションとか、あのお、人によるんだと思うんですけど。ええっと、メキシコって言うのは日本と比べて、もうちょっと、どの人に対しても距離が近い(...) ので、あまり「usted」を使うシチュエーションがないんですけど。日本では、まあ、文化の違いかなあ、ええっと、結局、その、上司だったら、例えば、敬語を使うとかって言うところで違いが出てくると思います。」

“Este, tal vez, este, creo que depende de las situaciones o de las personas. Este, si comparo México con Japón, no hay tanta distancia con cualquier persona, este, no hay tantas situaciones donde usar “usted”. En Japón, bueno, a lo mejor es una diferencia cultural, este, en fin, si es un jefe, por ejemplo, la diferencia sale en el uso de *keigo* con esta persona.” (Mujer 1. Empleada japonesa, líneas 24-27)

Ejemplo 4:

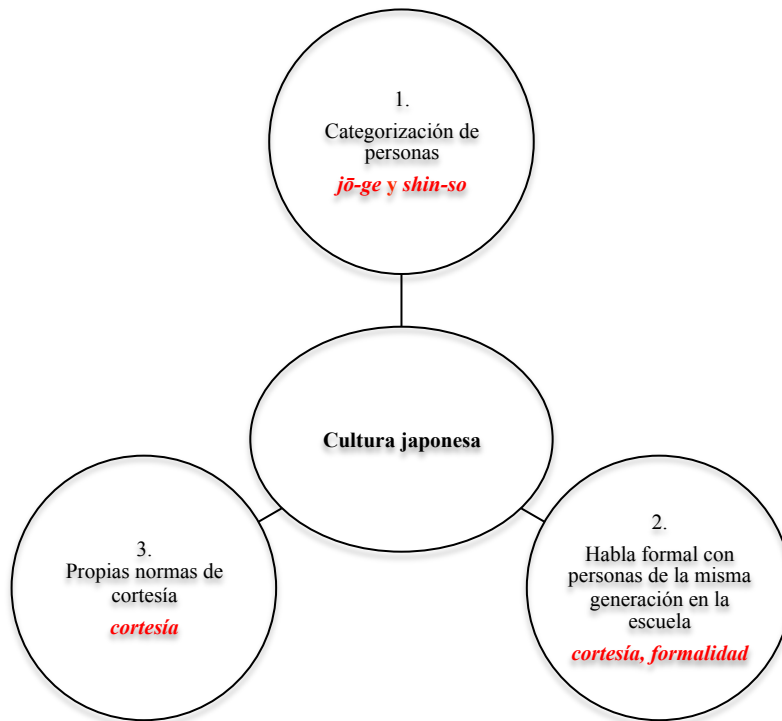
「距離を置きたいって言う希望って言うか、置かなければいけないって言う文化¹⁰⁸(...)文化からきてます。」

“No es el deseo de querer dejar espacio, sino es una cultura que obliga a dejar espacio. Es algo que viene de la cultura.” (Mujer 1. Empleada japonesa, línea 37)

¹⁰⁸ Se refiere aquí a la cultura japonesa.

5.3.2 La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los japoneses universitarios

En el siguiente esquema, se presenta la RS acerca de la cultura japonesa por los participantes japoneses universitarios con sus conceptos claves encontrados en la RS acerca del *keigo*¹⁰⁹.



Esquema 5-14: La cultura japonesa con sus características.

En la RS acerca de la cultura mexicana, se observan características opuestas a las de la cultura japonesa.

¹⁰⁹ Palabras escritas en color rojo.



Esquema 5-15: La cultura mexicana con sus características.

Para ilustrar la ocurrencia de estos conceptos, se presentarán algunos relatos de las entrevistas con los participantes japoneses universitarios:

Ejemplo 5:

「それは、まあ、おそらく、ええっと、親しい人と親しくない人を分けたいと思いますよ、日本人は。まあ、それはもう言葉使いで。」

“Bueno, eso es tal vez, eh, yo pienso que los japoneses quieren separar a las personas entre cercano y distante. Usando el lenguaje.” (Hombre 3. Estudiante japonés, líneas 163-164)

Ejemplo 6:

「そうですね。まあ、なんか、まあ、後はその親しくない人は年上だった場合、まあ、そう言うのをよしとしない。まあ、そう言う、まあ、少し年齢が違っても、その、初対面で、ええ、敬語使わず喋ったら、気分悪くする人もいらっしゃるの、まあ、それを避けるためですね。」

“Sí. Bueno, es que, luego, las personas con mayor edad que uno no aprueban eso. Bueno, si hay una diferencia pequeña en la edad y conocidos por primera vez, y cuando uno no usa

keigo, hay personas que se enojan. Para evitar esto.” (Hombre 3, estudiante japonés, líneas 166-168)

Ejemplo 7:

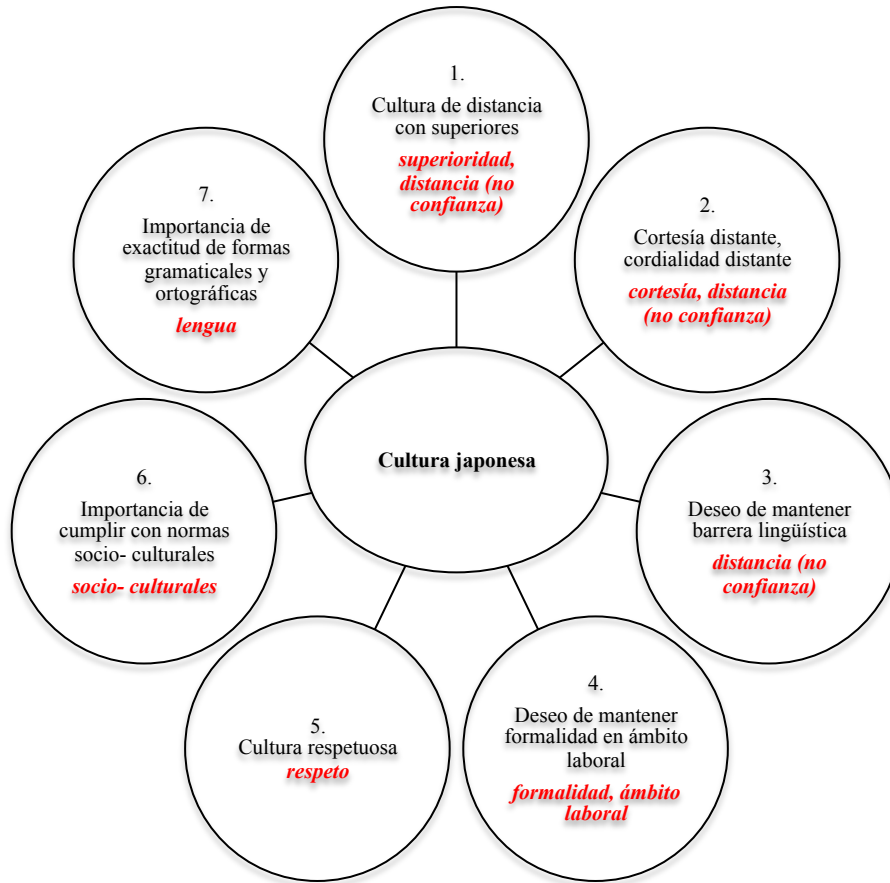
「ちょっとスペイン語と違うのは、あの、友達とか同じ年どうしても、あの、使うことがあることですね。」

“Algo un poco diferente al español es, entre personas con la misma edad que uno, hay ocasiones donde se usa también.” (Mujer 3, Estudiante japonesa, líneas 18-19)

5.3.3 La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los mexicanos empleados

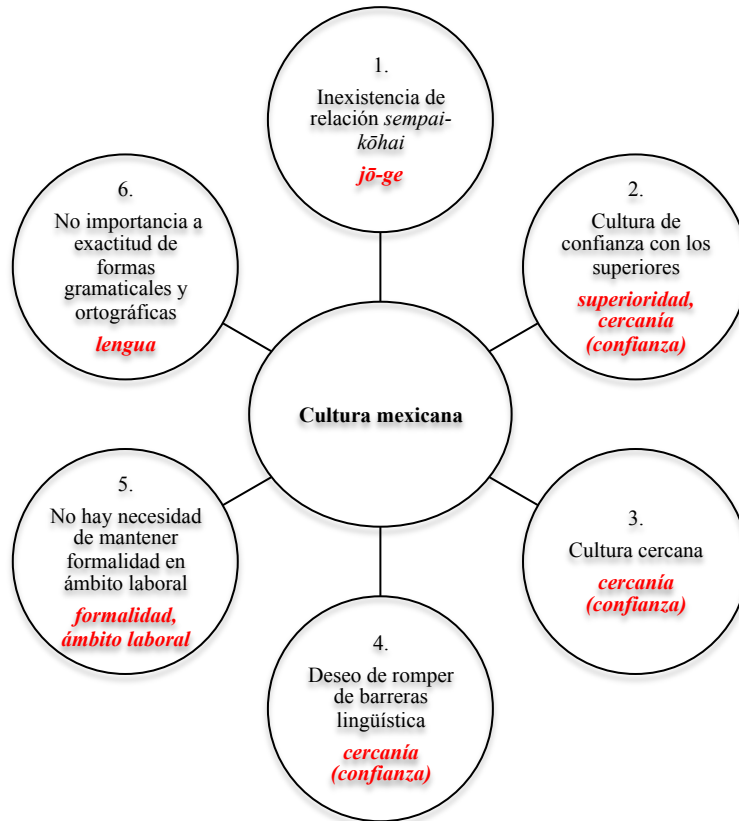
En el siguiente esquema, se presenta la RS acerca de la cultura japonesa por los participantes mexicanos con experiencia laboral con sus conceptos claves encontrados en la RS acerca del *keigo*¹¹⁰.

¹¹⁰ Palabras escritas en color rojo.



Esquema 5-16: La cultura japonesa con sus características.

En la RS acerca de la cultura mexicana se observan características opuestas a las de la cultura japonesa.



Esquema 5-17: La cultura mexicana con sus características.

En el grupo de participantes mexicanos con experiencia laboral se mencionaron también la cultura china y francesa, las cuales son parecidas a la cultura japonesa, ya que se caracterizan como una cultura *respetuosa*.

Para ilustrar la ocurrencia de estos conceptos, se presentarán en lo siguiente algunos relatos de las entrevistas con los participantes mexicanos con experiencia laboral:

Ejemplo 8:

“Yo podrá decir que en Japón les gusta mantener mucha esta parte de cordialidad y demás, sea la persona que sea. Pero considero que no logran hacer relaciones más cercanas en el trabajo, por ejemplo, decir los así, hasta muchísimo tiempo después a diferencia de un caso latinoamericano o un europeo. Que no solemos poner más barreras del lenguaje inmediatamente. Creo que eso es la diferencia un poco.” (Hombre 5. Empleado mexicano, líneas 94-96)

Ejemplo 9:

“Este, siento que la sociedad japonesa es muy de formas, mantener formas. Entonces, si se espera que actúas de una manera, debes de mantener esta manera. ¿Sí? Este, no tanto de poder, sino es algo que se espera.” (Hombre 6. Empleado mexicano, líneas 184-185)

Ejemplo 10:

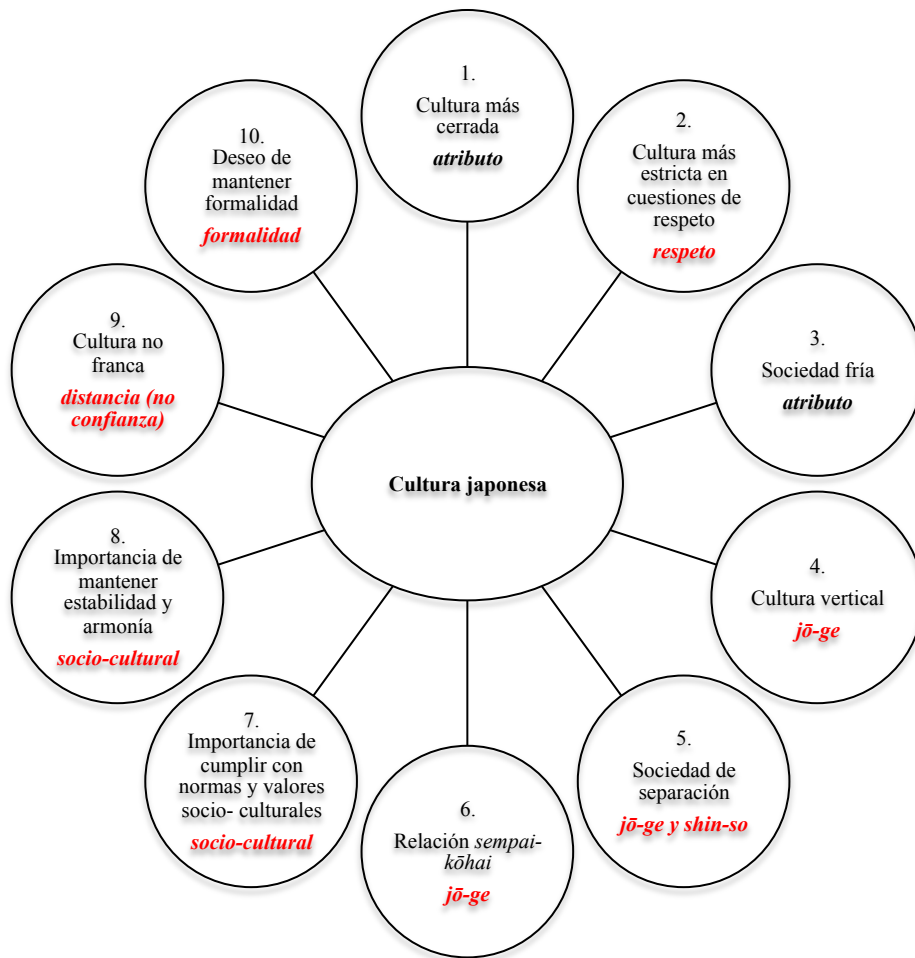
“Como que siento que el 敬語 “*keigo*” refleja la perfección en muchos aspectos súper importantes de la sociedad japonesa. Como que nada más en el idioma puedes ver lo importante que es el estatus, por el fin que te da alguien, por eso lo puse ahí, este, nada más en el lenguaje puedes ver cómo (...) lo, lo importante que es el estatus para los japoneses. Lo trascendental que es la manera que le hablas a alguien como, este, del (...) lo importante que es para los japoneses el respeto y todo este tipo de cosas como que se ven muy reflejados precisamente en el 敬語 “*keigo*”. Entonces, siento que el 敬語 “*keigo*” refleja a la perfección de la sociedad japonesa. Como que (...) no sé. Siento que está muy en sus entrañas. En muchos sentidos como (...) como que siento que con un japonés, pues, estás muy alejado, pero es muy respetuoso y es esta relación que se define por respeto básicamente, ¿no? Igual es muy cordial y lo que quieras, pero es así. Es un poco aquí está la línea y tú ahí y yo acá y nos respetamos y como decía Benito Juárez, ¿no? “El respeto al derecho ajeno es la paz” (se ríe) (Mujer 6. Empleada mexicana, líneas 230-238)

Ejemplo 11:

“Uhm (...) porque siento que ese idioma como (...) siento que como los idiomas representan las culturas, siento que la cultura francesa también tiene como mucha intención en demostrar mucho en las palabras respeto, entonces, uhm, por eso, como viéndolo desde esta perspectiva tal vez, podría no colocarlo ahí, pero siento que la cultura también indica como, también indica como, o, o, o me obliga a mi como hablante a utilizar esta expresión. Más que otros idiomas. De (...) luego del chino, pues, sobre todo el uso que he tenido sobre el chino ha sido con amistades o la otra parte como con profesores (...) uhm (...) entonces, por eso, haciendo esa comparación digo, pues sí, sí, usaría una forma más respetuosa o formal, más honorífica de hablar en chino que en otros idiomas. Español después, porque siento como es mi lengua materna y como es la gente en México, entonces (...) somos muy flexibles y yo misma no uso mucho (...) ahm (...) “usted” (...). La verdad no me gusta (se ríe). Entonces prefiero (...)” (Mujer 5. Empleada mexicana, líneas 62-69)

5.3.4 La RS acerca de la cultura japonesa y mexicana de los mexicanos universitarios

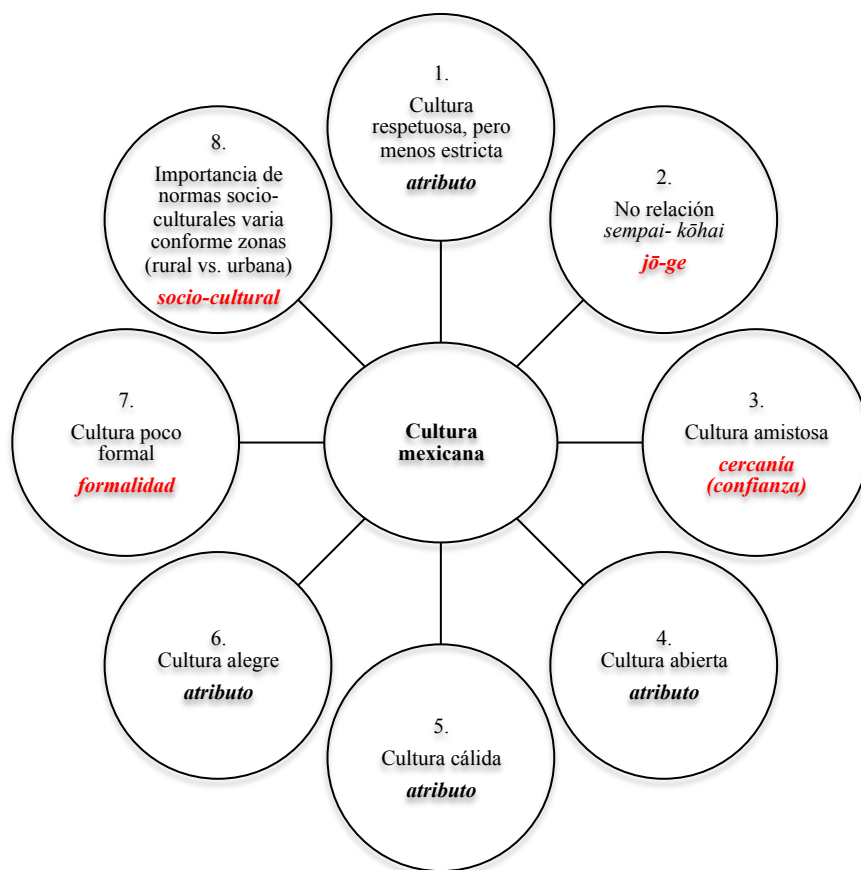
En el siguiente esquema, se presenta la RS acerca de la cultura japonesa de los participantes mexicanos universitarios con sus conceptos claves encontrados en la RS acerca del *keigo*¹¹¹.



Esquema 5-18: La cultura japonesa con sus características.

En la RS acerca de la cultura mexicana se observan características opuestas a las de la cultura japonesa.

¹¹¹ Palabras escritas en color rojo.



Esquema 5-19: La cultura mexicana con sus características.

En el grupo de participantes mexicanos universitarios se mencionó también la cultura francesa, caracterizada como una “cultura más estricta y más respetuosa que la cultura latinoamericana”.

Para ilustrar la ocurrencia de estos conceptos, se presentarán en lo siguiente algunos relatos de las entrevistas:

Ejemplo 12:

“Sí. Me dijo que los (...) la sociedad japonesa según el cuando llegó, era muy fría si la comparamos con la latinoamericana. Como si era de Brasil, me dijo que sentía como en Brasil las cosas eran más, este, la gente era más unida, se preocupaba más el uno por el otro o hablaban más. Y cuando él llegó a Tokio, dijo que la sociedad era más, este, separada, si tú no te metes en (...) en la vida de alguien más, entonces, él no se mete en la tuya. Eran (...) situaciones donde se alejaban más.” (Hombre 8. Estudiante mexicano, líneas 247-250)

Ejemplo 13:

“Justamente es como parte de la cultura japonesa que lo tienen súper impregnado. O sea, es algo que (...) que es como igual (...) sinónimo de Japón, de la cultura japonesa es el 敬語 “*keigo*”. Este, incluyendo obviamente entonces el orden y la educación, ¿no? Que son, creo que, las bases principales de la cultura japonesa. Orden y educación. Y este, el 敬語 “*keigo*” marca niveles. Por ejemplo, entre un 先輩 “*sempai*” y un 後輩 “*kōhai*”. Siempre hay (...) quien es más, está más alto, ya sea en nivel social o en nivel conocimiento o por la edad o x cuestión. Es eso.” (Mujer 7. Estudiante mexicana, líneas 215-220)

Ejemplo 14:

“Sí, evitar conflictos, por ejemplo, este, dentro de la cultura japonesa es muy importante hablar de esta manera, también, este, no mostrar tanto tu forma de pensar. Sino ser siempre respetuoso para que estos conflictos no generen peleas o desacuerdos, ya es dentro de la sociedad y esos, ehm, y ente, sí, entre la sociedad japonesa, ya que la sociedad japonesa es un poco cerrada y vive en un territorio muy pequeño. Entonces, si muchas personas viven dentro de un territorio muy pequeño, necesitan tener siempre una cierta armonía, para que esta misma sociedad no, este, se fragmente.” (Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 144-148)

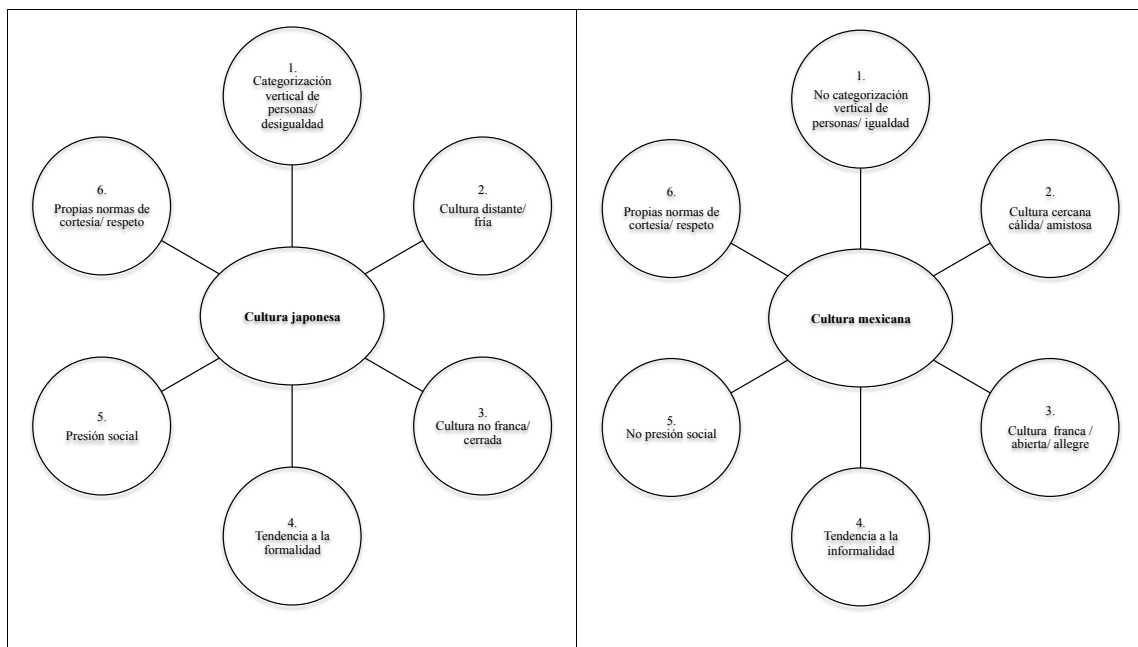
Ejemplo 15:

“Por ejemplo, este, los mexicanos, bueno, la cultura latinoamericana es muy cálida y tendemos a usar pocas veces el formal. Sin embargo, en ciertas situaciones, este, siempre tratamos de guardar el respeto y así. Y siento, bueno mi punto de vista es, que aun así hay menos diferenciación del formal e informal por los verbos o los pronombres. Sin embargo, la cultura francesa es mucho más, este, más estricta que la latinoamericana. Incluso en la manera de hablar o pedir las cosas también es un poco más (...) se usa el respeto. Inclusive que en el español.” (Mujer 8. Estudiante mexicana, líneas 126-130)

En seguida se presentará la RS condensada acerca de la cultura japonesa y mexicana que se derivó de todas las RS expresadas por parte de los participantes japoneses y mexicanos.

5.3.5 Las RS acerca de la cultura japonesa y mexicana por los participantes – una visión general

Después de una comparación de las RS de todos los participantes, se derivaron dos RS condensadas acerca de la cultura japonesa y mexicana. Aquí se pueden observar las paralelas de las RS acerca del *keigo* con la de la cultura japonesa.



Cuadro 5-2: La cultura japonesa y la cultura mexicana.

En las RS acerca de la cultura japonesa y su contraparte mexicana, se pueden identificar elementos de varios modelos teóricos acerca de la cultura japonesa y cortesía.

Cultura japonesa	Teorías afines	Cultura mexicana	Teorías afines
<ul style="list-style-type: none"> • Desigualdad • Excluyente • Distante, fría • Presión social • Reglas sociales estrictas 	<i>wertrational</i> (Weber, 1960) (véase 2.3.1) cortesía negativa (Brown & Levinson, 1987) (véase 2.3.1) <i>wakimae</i> Ide (1989, 1992, 2006) (véase 2.3.2)	<ul style="list-style-type: none"> • Igualitaria • Incluyente • Cercana • Cálida • Amistosa • Libertad • Reglas sociales laxas 	<i>zweckrational</i> (Weber, 1960) (véase 2.3.1) cortesía positiva (Brown & Levinson, 1987) (véase 2.3.1) <i>hatarakikake</i> Ide (1989, 1992, 2006) (véase 2.3.2)

Tabla 5-19: Comparación entre la cultura japonesa y mexicana.

En estos resultados no se pudo identificar ninguna inclinación teórica hacia un modelo en especial, sino una fusión de ambos. Es decir, la teoría de cortesía elaborada por Brown y Levinson (1987) (véase apartado 2.3.1) describe los atributos valorativos de cultura, mientras que el modelo de Ide (1989, 1992, 2006) (véase apartado 2.3.2) aporta los trasfondos detrás de estos atributos valorativos acerca de ambas culturas.

Las diferencias entre ambas culturas forman una dicotomía que también tiene implicaciones en las relaciones interpersonales y en la cortesía. Es decir, en la cultura mexicana la distancia psicológica se acorta y no hay tanta importancia en cuanto a la jerarquía social, mientras que en la japonesa la distancia se expande y la jerarquía entre las personas es primordial.

Una cultura con una distancia psicológica expandida implica una etiqueta social más estricta y compleja para mantener esta distancia y, por consiguiente, considerar más estrictamente las diferentes constelaciones de las relaciones de distancia entre los hablantes (véase 2.2). Por lo tanto, se puede interpretar que en la cultura japonesa las

relaciones interpersonales son menos empáticas y la búsqueda de la cercanía se toma como descortesía o inclusive molestia. Mientras que en una cultura con una distancia psicológica acortada ocurre lo contrario, dado que la etiqueta social es menos estricta y compleja, ya que no existe la necesidad de mantener tantas formas de relaciones y constelaciones de distancia. Por lo tanto, se puede interpretar que en la cultura mexicana, en comparación con la japonesa, las relaciones interpersonales son más empáticas y la búsqueda de la cercanía se toma como cortesía o inclusive es deseada.

Todos los participantes están conscientes de estas diferencias en las etiquetas culturales, ya que están de una u otra forma inmersos en ambas culturas.

Después de una presentación e interpretación de los datos obtenidos, se recapitularán y discutirán en el próximo capítulo los resultados y el estudio *per se*.

6. Conclusión y futuras perspectivas

“Language reflects what happens in the mind, not what happens in the brain; and our minds are shaped, partly, by our particular culture.”

A. Wierzbicka

Este trabajo partió de los objetivos de identificar las RS acerca de *keigo* de diferentes grupos, determinar la relación entre el uso de *keigo* y las RS y analizar las posibles influencias del conocimiento sobre la cultura de la lengua japonesa y del español de México en las RS sobre *keigo* de estos participantes y relacionarlas.

Se pueden observar discrepancias en la ocurrencia de los elementos encontrados en los NC y EP de las diferentes representaciones de los grupos de participantes. Mediante una contrastación de los conceptos en el NC de cada RS, se identificaron los elementos claves que son *superioridad, estatus, lengua, oralidad, ámbito laboral, contextual, cortesía, inseguridad e inmersión*.

En la siguiente tabla se presenta una contrastación de los elementos encontrados en todos los NC según su frecuencia y aparición en todas las RS. También se incluyeron aquí algunos elementos de la periferia cercana para aportar más información.

Concepto	Empleados japoneses	Estudiantes japoneses	Empleados mexicanos	Estudiantes mexicanos
<i>Superioridad</i>	11.76% (NC)	16.74% (NC)	9.79% (NC)	12.78% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El keigo y el eje <i>jō-ge</i></p> <p style="text-align: center;">Superioridad > Inferioridad</p> <p style="text-align: center;">Enfoque en el otro/ destinatario (superior) > Enfoque en si mismos/ hablante (inferior)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Tateshakai</i> como concepto primordial (véase 2.2) ➤ Enfoque en el otro/ destinatario como un ser superior <p style="text-align: center;">Estudiantes > Empleados</p> <p>Estudiantes</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ “Regla facilitada” (etiqueta teórica) (véase tabla 6-2) ➤ Superioridad = un fenómeno dictotómico en la sociedad japonesa <p style="text-align: center;">Orientación en reglas aprendidas en clase > Inmersión</p> <p>Empleados</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ “Comportamiento en el mundo” (etiqueta vivida) (véase tabla 6-2) ➤ Superioridad = un fenómeno relativo y continuo en la sociedad japonesa <p style="text-align: center;">Orientación en reglas aprendidas en clase < Inmersión</p> <p style="text-align: center;">Japoneses > Mexicanos</p> <p>Japoneses:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Enfoque en la desigualdad ➤ Miembros competentes y completamente inmersos en la sociedad japonesa <p style="text-align: center;">Exigencia de seguir las reglas > Libertad de actuar</p> <p>Mexicanos: miembros parcialmente competentes e inmersos en la sociedad japonesa</p> <p style="text-align: center;">Exigencia de seguir las reglas < Libertad de actuar</p>			
<i>Inferioridad</i>	0.68% (EP)	2.07% (NC)	2.45% (EP)	4.61% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El keigo y el eje <i>jō-ge</i></p> <p style="text-align: center;">Superioridad > Inferioridad</p> <p style="text-align: center;">Enfoque en el otro/ destinatario (superior) > Enfoque en si mismos/ hablante (inferior)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Tateshakai</i> como concepto primordial (véase 2.2) ➤ Enfoque en el otro/ destinatario como un ser superior 			

	<p style="text-align: center;">Estudiantes > Empleados</p> <p>Estudiantes</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ “Regla facilitada” (etiqueta teórica) (véase tabla 6-2) ➤ Inferioridad = un fenómeno dictotómico en la sociedad japonesa <p style="text-align: center;">Orientación en reglas aprendidas en clase > Inmersión</p> <p>Empleados</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ “Comportamiento en el mundo” (etiqueta vivida) (véase tabla 6-2) ➤ Inferioridad = un fenómeno relativo y continuo en la sociedad japonesa <p style="text-align: center;">Orientación en reglas aprendidas en clase < Inmersión</p> <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> <p>La inferioridad es un concepto no tan común en la sociedad mexicana y, por ende, algo que es fácil para recordar y orientarse</p>			
<p><i>Distancia</i> (no confianza)</p>	10.18% (NC)	8.30% (EP)	1.38% (EP)	3.16% (EP)
<p>Explicación/ Interpretación</p>	<p>El keigo y el eje shin-so</p> <p style="text-align: center;">Distancia (no confianza) < Superioridad</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Tateshakai</i> como concepto primordial (véase 2.2) ➤ Enfoque en la jerarquía social <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Estudiantes japoneses, empleados mexicanos, estudiantes mexicanos</p> <p>Empleados japoneses: más confrontación con los diferentes grados de las relaciones interpersonales verticales por la inmersión en el ámbito laboral (contexto donde se requieren ambos ejes interpersonales)</p>			
<p><i>Cercanía</i> (confianza)</p>	4.98% (NC)	3.41% (NC)	3.83% (NC)	2.98% (NC)
	<p>El keigo y el eje shin-so</p> <p style="text-align: center;">Distancia (no confianza) < Cercanía (confianza)</p> <p>Consciencia elevada sobre la cercanía psicológica: inmersión a la cultura mexicana</p> <p style="text-align: center;">Japoneses > Mexicanos</p> <p>Japoneses</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Enfoque en la desigualdad ➤ El concepto <i>uchi</i> como un concepto más común que <i>soto</i> o <i>yoso</i> (véase 2.2) 			

	Empleados > Estudiantes			
	Empleados japoneses: más confrontación con los diferentes grados de las relaciones interpersonales verticales por la inmersión en el ámbito laboral (contexto donde se requieren ambos ejes interpersonales)			
<i>Estatus</i>	9.95% (NC)	13.63% (NC)	3.94% (NC)	4.35% (NC)
<i>Edad</i>	2.04% (NC)	5.04% (NC)	0.85% (EP)	2.37% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p style="text-align: center;">Estatus > Edad</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Estatus tiene socio-culturalmente más importancia que la edad ➤ El estatus está de cierta manera y en algunos casos ligado con la edad (más experiencia en la vida= (mayor edad)= mayor estatus) ➤ Preguntar o averiguar el estatus social de una persona es más fácil que la edad (la pregunta sobre la edad como descortesía) <p style="text-align: center;">Japoneses > Mexicanos</p> <p>Japoneses: enfoque en la desigualdad de estatus (relevancia cultural)</p>			
<i>Lengua</i>	4.30% (NC)	4.00% (NC)	18.09% (NC)	10.14% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El keigo como un fenómeno lingüístico</p> <p>La adquisición a través de inmersión o el aprendizaje formal en la clase de lengua extranjera causan diferencias en la consciencia acerca del componente lingüístico</p> <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> <p>Mexicanos: la consciencia lingüística por el aprendizaje activo en las clases del japonés</p> <p>Japoneses: la consciencia lingüística está disminuida por el aprendizaje a través de la inmersión</p>			
<i>Oralidad</i>	9.28% (NC)	7.85% (NC)	9.04% (NC)	11.33% (NC)
<i>Forma escrita</i>	2.71% (EP)	1.63% (EP)	1.81% (EP)	—
Explicación/ Interpretación	Uso oral > Uso escrito			
	Interacciones orales son más predominantes que las correspondencias escritas			
<i>Ámbito laboral</i>	9.05% (NC)	5.33% (NC)	7.77% (NC)	3.29% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El keigo y su uso en el ámbito laboral</p> <p style="text-align: center;">Personas con experiencia laboral > Personas sin (tanta) experiencia laboral</p> <p>Las personas con experiencia laboral cuentan con la máxima inmersión en este ámbito que crea consciencia acerca de la etiqueta y la importancia del keigo en el ámbito laboral (etiqueta vivida)</p>			

	Estudiantes japoneses > Estudiantes mexicanos			
	Los estudiantes japoneses cuentan con más inmersión que sus contrapartes mexicanas y la inmersión crea conciencia acerca de la etiqueta y la importancia del <i>keigo</i> en el ámbito laboral (etiqueta vivida)			
	Empleados japoneses > Empleados mexicanos			
	Empleados japoneses: más exigencia del uso del <i>keigo</i> por ser miembros competentes y completamente inmersos en el ámbito laboral			
<i>Contextual</i>	7.47% (NC)	9.63% (NC)	5.00% (NC)	3.29% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> y su dependencia al contexto			
	Japoneses > Mexicanos			
	Japoneses: expuestos a más contextos diferentes durante sus vidas y, por ende más conscientes sobre los diferentes usos del <i>keigo</i>			
	Estudiantes japoneses > Empleados japoneses			
	Estudiantes japoneses: expuestos con contextos diferentes (universidad y trabajo de medio tiempo etc.) que los empleados con un trabajo fijo y, por ende, más conscientes sobre los diferentes usos del <i>keigo</i>			
	Empleados mexicanos > Estudiantes mexicanos			
	Empleados mexicanos: expuestos a más contextos diferentes durante la inmersión en el ámbito laboral japonés y, por ende más conscientes sobre los diferentes usos del <i>keigo</i>			
<i>Inmersión</i>	2.04% (NC)	2.96% (NC)	3.51% (NC)	1.98% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como parte de la cultura japonesa experimentable			
	Empleados mexicanos > Empleados japoneses			
	Empleados mexicanos: experiencia de inmersión es más consciente (experiencia intercultural como adultos) y aprendieron el <i>keigo</i> a través de ella			
	Estudiantes japoneses > Empleados japoneses			
	Estudiantes japoneses: experiencia de inmersión es la inmersión y recién (todavía se encuentran en el proceso de aprendizaje e inmersión)			
	Empleados japoneses: adaptación a su entorno			
	Empleados mexicanos > Estudiantes mexicanos			
	Empleados mexicanos: la adaptación a su entorno está todavía en proceso			

	Estudiantes mexicanos: su entorno no requiere un uso tan elevado del <i>keigo</i> (apenas van a entrar a la inmersión y empezar el aprendizaje)			
<i>Cortesía</i>	4.75% (NC)	2.81% (NC)	3.09% (NC)	3.29% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El <i>keigo</i> como cortesía lingüística</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Empleados mexicanos</p> <p>Japoneses: miembros competentes y completamente inmersos en la sociedad japonesa</p> <p style="text-align: center;">Exigencia de seguir las reglas de etiqueta y cortesía > Libertad de actuar</p> <p>Mexicanos: miembros parcialmente competentes e inmersos en la sociedad japonesa</p> <p style="text-align: center;">Exigencia de seguir las reglas < Libertad de actuar</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Estudiantes japoneses</p> <p>Empleados japoneses: exigencia de respetar las reglas de etiqueta y cortesía y más uso del <i>keigo</i> en la vida cotidiana (miembros competentes y completamente inmersos en el ámbito laboral y la sociedad japonesa)</p> <p style="text-align: center;">Estudiantes mexicanos > Estudiantes japoneses</p> <p>Estudiantes mexicanos: orientación a la explicación dada en la clase de japonés como lengua extranjera y en un concepto conocido que también existe en el español para captar el fenómeno del <i>keigo</i></p>			
<i>Inseguridad</i>	5.20% (NC)	2.22% (NC)	3.19% (NC)	3.29% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El <i>keigo</i> como fuente de inseguridad</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Estudiantes japoneses</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Mexicanos</p> <p>Empleados japoneses: exigencia elevada de usar el <i>keigo</i> con toda su complejidad</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Confrontación con faltas de conocimiento sobre el <i>keigo</i> y dominio incompleto ➤ Obligación a un uso altamente complejo por ser miembros competentes y completamente inmersos en el mundo laboral y en la sociedad vertical 			
<i>Obligación</i>	6.11% (NC)	3.70% (EP)	3.72% (NC)	3.29% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El uso del <i>keigo</i> es obligatorio</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Estudiantes japoneses</p> <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Mexicanos</p> <p style="text-align: center;">Empleados mexicanos > Estudiantes mexicanos</p> <p>Empleados japoneses: obligación elevada a usar el <i>keigo</i> por ser miembros competentes y completamente inmersos inmersos en el mundo laboral y en la sociedad vertical</p>			

	Empleados mexicanos: obligación elevada a usar el <i>keigo</i> por ser inmersos en la sociedad vertical			
<i>Respeto</i>	1.58% (EP)	1.04% (EP)	3.51% (NC)	8.17% (NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El <i>keigo</i> como una expresión de respeto</p> <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> <p>Mexicanos: más orientación en la explicación dada en la clase de japonés como lengua extranjera y en un concepto conocido que también existe en el español para captar el fenómeno del <i>keigo</i></p> <p style="text-align: center;">Estudiantes mexicanos > Empleados mexicanos</p> <p>Mexicanos estudiantes: más orientación en la explicación dada en la clase de japonés como lengua extranjera y en un concepto conocido que también existe en el español para captar el fenómeno del <i>keigo</i></p>			
<i>Socio-cultural</i>	3.17% (EP)	—	5.21% (NC)	7.11%(NC)
Explicación/ Interpretación	<p>El <i>keigo</i> como un fenómeno socio-cultural</p> <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> <p>Mexicanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad mental de detectar y reflexionar el trasfondo socio-cultural del fenómeno <i>keigo</i> obtenida a través la inmersión a la cultura japonesa ➤ Entendimiento del <i>keigo</i> como un código social <p style="text-align: center;">Empleados japoneses > Estudiantes japoneses</p> <p>Empleados japoneses:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad mental de detectar y reflexionar el trasfondo socio-cultural del fenómeno <i>keigo</i> obtenida a través la inmersión a varios contextos a la cultura japonesa ➤ Entendimiento del <i>keigo</i> como un código social 			
<i>Categorías</i>	—	4.30% (NC)	0.96% (NC)	3.69% (EP)
Explicación/ Interpretación	<p>El <i>keigo</i> y sus categorías</p> <p style="text-align: center;">Estudiantes japoneses > Empleados japoneses</p> <p>Estudiantes japoneses: más orientación a las categorías del <i>keigo</i> como una regla internalizada para el uso (menos inmersión= menos seguridad)</p> <p>Empleados japoneses: uso del <i>keigo</i> sin orientarse en las categorías; imitación del uso de las diferentes formas del <i>keigo</i> en su ámbito (aprender al hacer)</p> <p style="text-align: center;">Empleados mexicanos > Estudiantes mexicanos</p>			

	Empleados mexicanos: orientación a las categorías del <i>keigo</i> como una regla internalizada para el uso (menos inmersión= menos seguridad)			
<i>Teineigo</i>	—	37.93% (NC)	66.67% (NC)	71.43% (EP)
Explicación/ Interpretación	El <i>teineigo</i> como categoría más dominante del <i>keigo</i> ; uso más predominante del <i>teineigo</i>			
<i>Sonkeigo/ keigo</i>	—	31.03% (NC)	22.22% ¹¹² (EP)	17.86% (EP)
Explicación/ Interpretación	El <i>sonkeigo</i> como categoría segunda más importante; aparición del uso de las categorías: <i>teineigo</i> > <i>sonkeigo</i> > <i>kenjōgo</i>			
<i>Kenjōgo</i>	—	31.03% (NC)	11.11% ¹¹³ (EP)	10.71%(EP)
Explicación/ Interpretación	El <i>kenjōgo</i> como categoría menos importante; aparición del uso de las categorías: <i>teineigo</i> > <i>sonkeigo</i> > <i>kenjōgo</i> ; uso menos predominante del <i>kenjōgo</i>			
<i>Formalidad</i>	(EP) ¹¹⁴	(EP) ¹¹⁵	8.19% (NC)	4.74% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como un registro formal <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> Mexicanos: orientación a la explicación dada en la clase de japonés como lengua extranjera y en un concepto conocido que también existe en el español para captar el fenómeno del <i>keigo</i>			
<i>Flexión / cambio de registro</i>	—	—	4.36% (NC)	3.43% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> y sus flexiones <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> Mexicanos: orientación a la explicación de las reglas gramaticales y pragmáticas dada en la clase de japonés como lengua extranjera para captar el fenómeno del <i>keigo</i> (una reglas internalizadas)			
<i>Cliente</i>	(EP) ¹¹⁶	(EP) ¹¹⁷	1.17% (NC)	1.58% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como un registro para dirigirse hacia clientes <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p> Aprendizaje a través de la observación, explicación en la clase de japonés como lengua extranjera y sus propias experiencias			
<i>Difícil</i>	(EP) ¹¹⁸	(EP) ¹¹⁹	1.81% (NC)	2.37% (EP)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como un reto <p style="text-align: center;">Mexicanos > Japoneses</p>			

¹¹² Mencionado por 2 participantes.

¹¹³ Mencionado por una participante.

¹¹⁴ El concepto *formalidad* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹¹⁵ El concepto *formalidad* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹¹⁶ El concepto *cliente* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹¹⁷ El concepto *cliente* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹¹⁸ El concepto *difícil* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹¹⁹ El concepto *difícil* se se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

	Existencia de cierto nivel de dificultad y complejidad para los hispanohablantes, ya que no hay no similitudes sistemáticas que ayuden al entendimiento del <i>keigo</i> con los registros en el español			
	Empleados mexicanos > Estudiantes mexicanos			
	Empleados mexicanos: mayor dificultad por mayor obligación de usar el <i>keigo</i> con una complejidad elevada			
<i>Ámbito universitario</i>	(EP) ¹²⁰	(EP) ¹²¹	(EP) ¹²²	1.45% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> y el ámbito académico			
	Estudiantes mexicanos > Japoneses y empleados mexicanos			
	La universidad es uno de los ámbitos más accesibles para los estudiantes mexicanos para estar en contacto con el <i>keigo</i>			
<i>Tiendas</i>	(EP) ¹²³	(EP) ¹²⁴	(EP) ¹²⁵	2.37% (NC)
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> y su uso en las tiendas			
	Estudiantes mexicanos > Japoneses y empleados mexicanos			
	La tienda es uno de los ámbitos más accesibles para los estudiantes mexicanos para estar en contacto con el <i>keigo</i>			
<i>Errores</i>	(EP) ¹²⁶	4.30% (NC)	(EP) ¹²⁷	—
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como fuente de errores			
	Estudiantes japoneses > Mexicanos y empleados japoneses			
	Estudiantes japoneses: consciencia elevada sobre los errores cometidos en el uso del <i>keigo</i> , ya que los errores todavía no se han fossilizados y reciben medidas correctivas y explicaciones acerca del uso correcto del <i>keigo</i>			
<i>Corrección</i>	3.17% (EP)	1.04% (EP)	— ¹²⁸	— ¹²⁹
Explicación/ Interpretación	Las medidas correctivas en el uso del <i>keigo</i>			
	Empleados japoneses > estudiantes japoneses			
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los empleados japoneses hombres recibieron más medidas correctivas ➤ En el caso de los estudiantes japoneses, dos participantes de ambos géneros 			

¹²⁰ El concepto *ámbito universitario* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²¹ El concepto *ámbito universitario* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹²² El concepto *ámbito universitario* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

¹²³ El concepto *tiendas* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁴ El concepto *tiendas* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁵ El concepto *tiendas* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁶ El concepto *errores* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁷ El concepto *errores* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁸ El concepto *corrección* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

¹²⁹ El concepto *corrección* se identificó en los EP lejanos (mencionado por 25% de los participantes).

	recibieron medidas correctivas ➤ La corrección es una manera común de enseñanza del uso del <i>keigo</i> en el ámbito laboral japonés o antes de entrar al ámbito laboral y da una pauta cultural sobre la presión social bajo la cual los japoneses están sometidos (obligación de un uso del <i>keigo</i> correcto)			
<i>Adulto</i>	1.58% (EP)	(EP) ¹³⁰	—	—
Explicación/ Interpretación	El <i>keigo</i> como un código adulto Empleados japoneses > Mexicanos y estudiantes japoneses Empleados japoneses: ➤ Consciencia sobre la importancia del <i>keigo</i> para el habla adulto (inmersión) ➤ Comparación entre habla infantil (no uso del <i>keigo</i>) y habla adulto (uso del <i>keigo</i>)			

Tabla 6-1: Contrastación de los elementos en los NC y algunos EP.

En la contrastación de los elementos en los NC se puede deducir lo siguiente:

- El conocimiento socio-cultural y lingüístico influye en la consciencia sobre el *keigo* (comparaciones interculturales y entre las lenguas),

Enfoque en desigualdad o igualdad

Consciencia sobre conceptos existentes en culturas y lenguas conocidas

Consciencia sobre conceptos opuestos a los en las culturas y lenguas conocidas

- El origen nacional de los participantes determina la exigencia del uso del *keigo* y forma el exceso de consideración (Nakayama (1989) (véase 2.2),

Japoneses > Mexicanos

- El grado de inmersión al contexto cultural determina la exigencia del uso del *keigo* y forma el exceso de consideración (Nakayama (1989) (véase 2.2),

Más inmersión = Más exigencia del uso

¹³⁰ El concepto *adulto* se identificó en los EP menos cercanos (mencionado por 50% de los participantes).

- La inmersión en la cultura y la forma de aprendizaje forma la consciencia sobre el aspecto lingüístico del *keigo*,
- El conocimiento sobre el *keigo* no está completo,
- *Tateshakai* (véase 2.2) es el concepto predominante para el uso del *keigo* y en la cultura japonesa,
- La orientación a la jerarquía social se diferencia conforme el grado de inmersión que experimentaron los participantes (tabla 6-2).

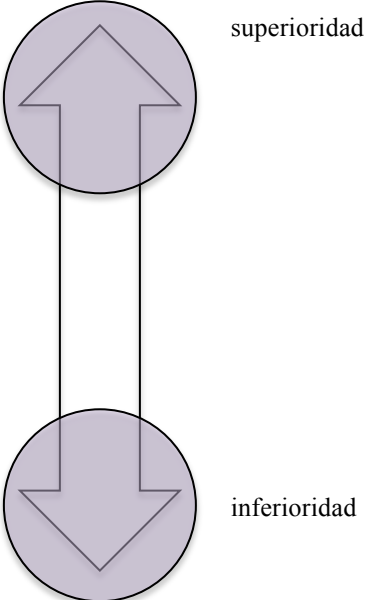
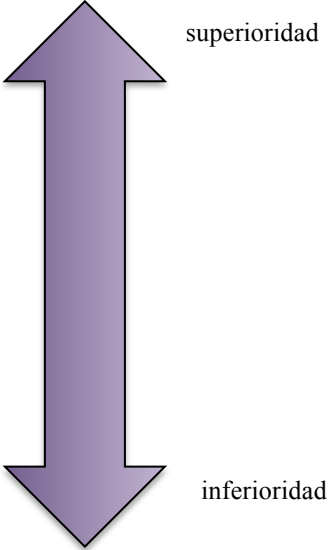
Etiqueta teórica	Etiqueta vivida
Orientación a las reglas aprendidas en clase > Aprendizaje a través de la inmersión	Orientación a las reglas aprendidas en clase < Aprendizaje a través de la inmersión
<ul style="list-style-type: none"> • “Regla facilitada” • Orientación a los puntos extremos de la jerarquía social • Orientación a los factores sociales simplificados de los contextos sociales • La jerarquía es percibida como un fenómeno dictotómico en la sociedad japonesa 	<ul style="list-style-type: none"> • “Comportamiento en el mundo” • Orientación a los diferentes niveles de la jerarquía social • Orientación a la diversidad de los factores sociales de los contextos sociales • La jerarquía es percibida como un fenómeno relativo y continuo en la sociedad japonesa
	

Tabla 6-3: La etiqueta teórica y la etiqueta vivida.

La importancia de la inmersión para el uso adecuado del *keigo* en contexto y la consciencia acerca de este fenómeno se refleja no solamente en las RS de los participantes que cumplen con todas las características, sino también en la RS de Mujer G, una estudiante mexicana sin experiencia de inmersión a la cultura japonesa, y de Hombre D, un mexicano con experiencia laboral con varias experiencias de inmersión a la cultura japonesa. En estos ejemplos, se puede identificar que un uso del *keigo* adecuado y conforme la etiqueta en la cultura actual únicamente se puede aprender a través de la inmersión directa y la importancia del *keigo* para la cultura japonesa.

Ejemplo 16:

Siempre ha sido muy diferente. Eh, cuando quiero aplicarlo, o sea, cuando trataba de aplicarlo que me enseñaron en la escuela, nunca tengo éxito. Siempre hay un japonés que me dice “Esto está mal. Esto no lo ocupamos. Esto es viejo.” Esto es el problema que más que nada tenemos. O sea, siempre nos dicen cuando yo he hablado con un japonés “Esta estructura ya no se ocupa. Esto ya utilizan las personas mayores”. En nuestro caso, ya no lo digas. O sea, no lo digas ni siquiera en la empresa. Por que se ve (...) mal. O se ve como un uso mal del japonés. Y mientras en mi clase me decían “Está muy bien como lo aprendiste. Síguelo usando cuando vayas a Japón.”. Mis amigos o las personas japonesas me decían “No, eso ya no sirve. Esta (...) ya no lo hagas.” Entonces, (...) me siento muy confundida. (Mujer G, estudiantes japonesa, líneas 92-98)

Ejemplo 17:

No, porque lo puedes estudiar aquí, no, pues, es para tal ocasión, tal ocasión, tal ocasión, pero llegas allá y dices “Pues, si no lo ocupo, no pasa nada.” Y sí, si vas por poco tiempo, no pasa nada, pero para vivir es como todo (...) ¿Cómo te digo? (...) 郷に入っては郷に従え “*gō ni itte wa gō ni shitagae.*” A dónde fueres haz lo que vieres. Igualito. (Hombre D, empleado mexicano, líneas 363-365)

En conclusión, la inmersión en la cultura japonesa es el factor que favoriza el aprendizaje de un uso del *keigo* conforme las normas de etiqueta y cortesía. Este

resultado coincide con el estudio realizado por Wetzel e Inoue (1999) acerca del conocimiento vernáculo del *keigo* (véase 1.1).

Como el *keigo* está ligado muy claramente con las relaciones de poder, surge la incertidumbre si el respeto que sienten por los destinatarios es realmente verdadero o se siente solamente por obligación, por un deber ser por cuestiones socio-culturales.

Adicionalmente, se precisó el habla en el ámbito familiar en las entrevistas con los participantes japoneses. Aquí, se pudo identificar una ausencia predominante del uso de *keigo*. Este hallazgo coincide con los resultados del estudio realizado por Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura y Jeong (2016) (véase 5.1.6)

Respecto a la práctica del habla con el subsistema de honoríficos en el japonés, se pueden observar diferencias grupales y de género en el uso de *keigo*. Este hallazgo coincidió con los resultados de un estudio realizado por Ide (1982), pero no coincide completamente con los resultados del estudio por el Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura y Jeong (2016), ya que diacrónicamente hubo un cambio a una tendencia más igualitaria. Sin embargo, las mujeres o personas con un grado académico tienden manejar un habla más largo y más cortés, y, por ende, un uso del *keigo* elevado, lo que coincide con los hallazgos de este estudio.

Mientras que en el caso del grupo de participantes universitarios, los hombres japoneses y mexicanos usan generalmente más *keigo* que las japonesas y mexicanas, lo que contradice el resultado del mismo estudio de Ide (1982). Aquí se puede observar que los hombres estudiantes se comportan más como los hombres en el pasado en el estudio realizado en Okazaki (Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura & Jeong, 2016), pero tampoco se identificó ninguna mención en la RS acerca de un uso diferente del *keigo* por género.

Una posible explicación de este fenómeno es que los hablantes japoneses y mexicanos de conocimiento en ambas lenguas en esta investigación actúan conforme una RS que determina un uso desigualitario del *keigo* por género, pero en su RS *per se* no existe ninguna diferencia entre el habla masculino y femenino.

Respecto al uso del *keigo* de los participantes sin importar los géneros, se puede observar que los japoneses usan más el *keigo* que los mexicanos.

En el caso de los japoneses, los empleados usan más el *keigo* que los estudiantes. Una posible razón de los descensos podría ser la disminución en la obligación y presión social que actúan en ellos conforme sus actividades. Es decir, el uso del *keigo* de los empleados está elevado, ya que se encuentran bajo una presión mayor que los obliga a usar el *keigo*, al contrario de los estudiantes quienes no están tan obligados y por consiguiente disminuyen su utilización.

El descenso del uso del *keigo* por los estudiantes coincide con los resultados de una encuesta realizada por el Bunkachō (2016).

En el caso de los participantes mexicanos, se puede observar un uso de *keigo* elevado por los estudiantes. Aquí la posible razón del incremento es la sensibilización hacia un uso correcto, en vista de que parecen seguir estrictamente las reglas del *keigo* que aprendieron en clase, al contrario de los empleados, que no lo usan tan correctamente, ya que no sienten una obligación social tan fuerte.

El ámbito con la mayor ocurrencia de *keigo* por todos los grupos y, por ende, el más importante para su uso, es el laboral. Como ya se mencionó anteriormente, el ámbito laboral también apareció como un concepto en los NC de todas las RS.

En el análisis profundo del cuestionario, se pudo identificar que la variable que favorece el uso del *keigo* en este conjunto de respuestas es la *superioridad* lo cual coincide con las reglas propuestas¹³¹ para el uso del *keigo* por Ide (1982) y con los hallazgos encontrados en los NC de las RS (véase 5.1). A los destinatarios de misma edad o menor edad que los hablantes y una distancia psicológica y grado de ajenidad acertada pueden disminuir el nivel de reverencia.

Cabe mencionar que los estudiantes japoneses usan más la forma intermedia *keigo/teineigo* que los participantes japoneses con empleo y que el *keigo*. El uso elevado del *keigo/teineigo* se puede explicar por el hecho de que los estudiantes japoneses no adquirieron tanto conocimiento sobre el *keigo* que causa inseguridades e impide a estos participantes usarlo como a los participantes con experiencia laboral. Tampoco están tan obligados como los empleados a usarlo.

En el caso de los participantes mexicanos, los estudiantes usan más la forma intermedia *keigo/teineigo* que los con empleo. Este hallazgo en el uso del *keigo/teineigo* da índice que los participantes mexicanos con empleo no están obligados a hablar tan honoríficamente en sus respectivos ámbitos.

Este hallazgo también coincide con las RS de los grupos de los participantes japoneses y mexicanos y aquí se puede observar claramente que la práctica del *keigo* está ligada con las RS, ya que guían y a los participantes acerca de su uso adecuado.

Para la obtención de las RS acerca de las culturas, se realizó un análisis exhaustivo de los datos generados en la entrevista. Mediante una contrastación de los conceptos, se identificaron los elementos claves que son los grados de la *categorización de las*

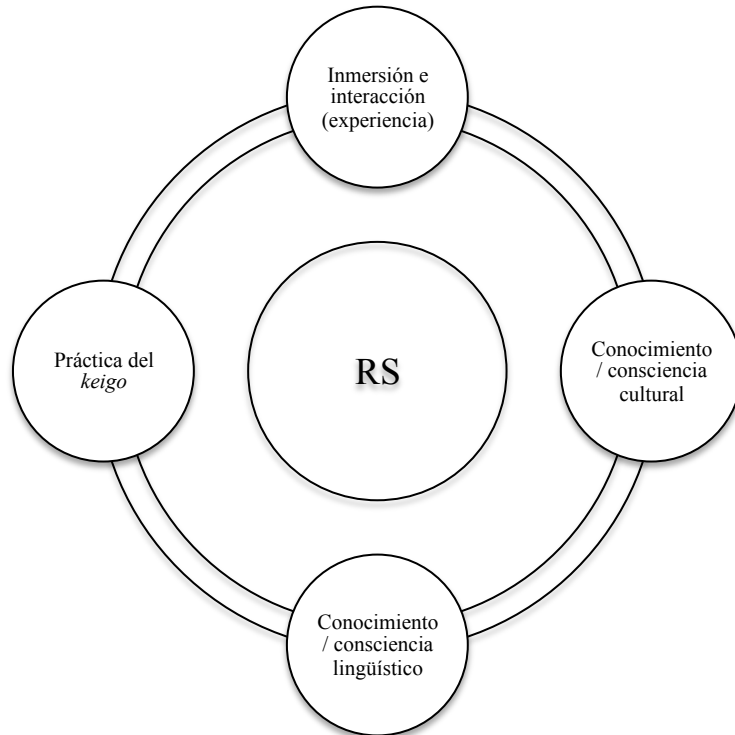
¹³¹ 1. *Sé cortés con una persona de mayor rango*, 2. *Sé cortés con una persona con poder*, 3. *Sé cortés con una persona de mayor edad*, 4. *Sé cortés en un ámbito formal*.

personas, tendencia a la formalidad, presión social, no apertura y propias normas de cortesía/respeto.

Este hallazgo también coincide con las RS de los grupos de los participantes japoneses y mexicanos, pero no se pudo identificar ninguna inclinación teórica hacia un modelo en especial, sino una fusión de ambos. Es decir, la teoría de cortesía elaborada por Brown y Levinson (1987) (véase apartado 2.3.1) describe los atributos valorativos de cultura, mientras que el modelo de Ide (1989, 1992, 2006) (véase apartado 2.3.2) aporta los trasfondos detrás de estos atributos valorativos acerca de ambas culturas.

Como estos conceptos forman parte de los NC de todas las RS, se puede deducir que los participantes están conscientes de estas diferencias en las etiquetas culturales, ya que están de una u otra forma inmersos en ambas culturas.

Entonces, en esta investigación emerge que la RS está circundada y, al mismo tiempo, formada por la inmersión e interacción (experiencia), el conocimiento/consciencia cultural, el conocimiento/consciencia lingüístico y la práctica del *keigo*.



Esquema 6-1: La RS y sus elementos que la circundan.

Como la variación de los contextos y los conceptos dentro de las RS son bastante amplias, además el tiempo y las posibilidades en un salón de clase están limitados, la tematización de *keigo* a profundidad incluyendo los factores socio-culturales y contextuales para asegurar un entendimiento completo se ve bastante dificultada y crea así las dudas e incertidumbre como se puede observar en algunos de los ejemplos mencionados.

Para lograr mejorar la enseñanza de *keigo* y eliminar la incertidumbre, una propuesta sería la integración de materiales reales como grabaciones de conversaciones en *keigo* en determinados contextos en el salón de clases para presentar un uso real de esta forma y facilitar el aprendizaje de las formas lingüísticas de *keigo* y del contexto en lo cual está usado.

Por otro lado, se plantearon cuestiones que no se pudieron responder aquí como la razón por la cual los estudiantes hombres usaron más *keigo* que las mujeres, al contrario de los empleados cuyo uso está opuesto. Además, no se contemplaron diferencias en la clase social y los lugares de origen como características, que también pueden tener cierta influencia en la representación social. Otra cuestión que surgió aquí es la posible influencia del plurilingüismo en las RS, ya que todos los participantes en este estudio contaron con conocimiento en una lengua extranjera. Para eliminar esta duda, se tendrá que replicar este estudio con hablantes monolingües del japonés y comparar los hallazgos con los de este estudio.

En cuanto a las problemáticas encontradas durante la investigación, la inclusión de más participantes en este estudio hubiera generado datos más generalizables. Además, en vez de usar un cuestionario, la observación y grabación de una amplia diversidad de situaciones de habla concretas hubiera permitido una investigación más a profundidad de los mecanismos y los factores importantes que rigen el uso de *keigo*. En este estudio, no se tomó en cuenta el orden de palabras que fue mencionado en el mapa mental. El orden de apariencia de los términos puestos en este instrumento hubieran también indicado la importancia de cada concepto para los participantes.

Esta investigación con sus hallazgos puede representar una contribución importante en el ámbito de la enseñanza del japonés como primera lengua y lengua extranjera y la sociolingüística para entender la relevancia y los mecanismos del registro *keigo* contemporáneo y presentar las medidas para mejorar su enseñanza en el salón de clase. Fuera del japonés, existen diversas lenguas que también usan un diversos subsistemas de honoríficos para distinguir verbalmente las posiciones sociales dentro de un grupo. Este

estudio se podría replicar para investigar las RS acerca de los registros formales de otras lenguas y así proporcionar más hallazgos contemporáneos sobre el conocimiento acerca de los registros.

Como todos los participantes en esta investigación contaron con una edad parecida y un nivel educativo alto, se puede pensar en realizar un estudio con participantes de diferentes edades, con diferentes niveles educativos, con experiencias de inmersión en países diferentes (hispanohablantes o no hispanohablantes) para determinar las posibles influencias de otras culturas y lenguas en la RS, personas japonesas monolingües sin ninguna experiencia de inmersión en otras culturas y provenientes de una ciudad en especial (como en el estudio realizado por Inoue, Abe, Yarimizu, Yanagimura, Jeong (2016)), personas biculturales y bilingües de origen japonés (*hāfu*), japoneses *nikkei*, emigrantes de origen japonés o japoneses nacidos en el extranjero o con personas quienes dominan el japonés como lengua extranjera, pero con una lengua nativa diferente al español o personas provenientes de otros países hispanohablantes. También se puede pensar en la realización sobre la RS y la práctica del *keigo* por personas con diferentes profesiones. Las investigaciones pueden ser de carácter sincrónico o diacrónico y llevarse a cabo de manera cualitativa o cuantitativa para así obtener un panorama más amplio sobre las RS acerca del *keigo* y su práctica.

7. Bibliografía

- Abric, J.C. (2001). *Prácticas sociales y representaciones*. México: Ediciones Coyoacán.
- Álvarez- Bermúdez, J. (2004). El contexto social y teórico del surgimiento de la teoría de las representaciones sociales. En: Romero, E. (coord.). *Representaciones Sociales. Atisbos y Cavilaciones del devenir de cuatro décadas*. Puebla: BUAP, pp. 55-83.
- Anscombe, J., Ducrot, O. (1976). L'argumentation dans la langue. *Langages*, 42, junio, pp. 5-27.
- Araya, S. (2002). *Las representaciones sociales: Ejes teóricos para su discusión*. Cuaderno de ciencias sociales 127. Costa Rica: FLACSO.
- Asato, N., Fukada, A. (2004). Universal politeness theory: application to the use of Japanese honorifics. *Journal of Pragmatics*, 36, pp. 1991-2002.
- Austin, J.L. (1962). *How to do things with words*. Cambridge: Harvard University Press.
- Azuma, S. (2010). How Open is Japan Linguistically? Natives' Attitudes Towards Non-Natives' Use of Honorifics in Business Settings. En: *Global Business Languages*, Volumen 6 Proficiency, Efficiency, and Business, Artículo 5. Consultado el 25 de Diciembre de 2016 en: <https://docs.lib.purdue.edu/gbl/vol6/iss1/5>
- Banchs, M.A. (1986). Concepto de representaciones sociales: análisis comparativo. *Revista costarricense de psicología*, (89), pp. 27-40.
- Banchs, M.A. (2000). Aproximaciones procesuales y estructurales al estudio de las representaciones. *Papers on Social Representations*, Vol. 9, 3.1-3.15.
- Barke, A. (2010). Manipulating honorifics in the construction of social identities in Japanese television drama. *Journal of Sociolinguistics*, 14, 4, pp. 456-476.

- Barešova, I. (2015). On the categorization of the Japanese honorific system *keigo*. *Topics in Linguistics*, 15, -1. Doi: 10.2478/topling-2015-0001. Consultado el 25 de Diciembre de 2016 en:
<https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/topling.2015.15.issue-1/topling-2015-0001/topling-2015-0001.xml>
- Benveniste, E. (1999). *Problemas de la lingüística general II*. México: Siglo Veintiuno Editores. (original 1974).
- Blum-Kulka, S. (1992). The metapragmatics of politeness in Israeli society. En Watts, R.J., Ide, S., Ehlich, K. (eds.). *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, pp. 255-280.
- Bonacchi, S. (2011). *Höflichkeitsausdrücke und anthropozentrische Linguistik*. Warszawa: Wydawnictwo Euro-Edukacja.
- Böhm, A. (2004). Theoretical Coding: Text Analysis in Grounded Theory. En: Flick, U., Kardoff, E., Steinke, I. (eds.). *A Companion to Qualitative Research*. London: SAGE Publications, pp. 270-275.
- Brown, R., Gilman, A. (1960). The Pronouns of Power and Solidarity. En: Sebeok, T.A (ed). *Style in Language*. Massachusetts: MIT Press, pp. 253-276.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bunkachō (2007). *Keigo no shishin*, Tokio: Bunka shingikai tōshin. Consultado el 25 de Diciembre de 2016 en:
http://www.bunka.go.jp/seisaku/bunkashingikai/sokai/sokai_6/pdf/keigo_tousin.pdf

- Bunkachō (2016). *Heisei 27 nendo* 「kokugo ni kansuru yoronchiyōsa」 no kekka no gaiyō. Consultado el 5 de Noviembre de 2018 en:
http://www.bunka.go.jp/tokei_hakusho_shuppan/tokeichosa/kokugo_yoronchosa/pdf/h27_chosa_kekka.pdf
- Burdelski, M. (2010). Socializing politeness routines: Actions, other-orientation, and embodiment in a Japanese preschool. *Journal of Pragmatics*, 42, pp. 1606-1621.
- Bühler, K. (1965). *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*. 2da edición. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.
- Calsamiglia Blancafort, H., & Tusón Valls, A. (1999). *Las cosas del decir: manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Castorina, J.A. (coord.) (2005). *Construcción conceptual y representaciones sociales. El conocimiento de la sociedad*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Charaudeau, P. (1992). *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette.
- Charaudeau, P., Maingueneau, D. (2002). *Diccionario de análisis del discurso*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Coulmas, F. (1992). Linguistic etiquette in Japanese society. En: Watts, R.J., Ide, S., Ehlich, K. (eds.), *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, pp. 299-323.
- Creswell, J. (2009). *Qualitative, quantitative, and mixed methods approach*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Culpeper, J. (2011). Politeness and impoliteness. En: Aijmer, K., Andersen, G. (eds.). *Sociopragmatics*, Volumen 5 de Handbooks of Pragmatics. Berlin: Mouton de Gruyter, pp. 391-436.

- De Alba, M. (2004). De las representaciones colectivas a las representaciones sociales: algo más que un cambio de adjetivo. En: Romero, E. (coord.). *Representaciones Sociales. Atisbos y Cavilaciones del devenir de cuatro décadas*. Puebla: BUAP, pp. 55-83.
- Dickel Dunn, C. (2011). Formal forms or verbal strategies? Politeness theory and Japanese business etiquette training. *Journal of Pragmatics*, 43, pp. 3643-3654.
- Dresing, T., Pehl, T. (2013). *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse. Anleitungen und Regelsysteme für qualitativ Forschende*. Quinta edición. Marburg: Eigenverlag.
- Eelen, G. (2001). *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St Jerome Publishing.
- Ehrhardt, C., Neuland, E. (2009). Sprachliche Höflichkeit in interkultureller Kommunikation und im DaF-Unterricht: Zur Einführung. En: Ehrhardt, C., Neuland, E. (eds.). *Sprachliche Höflichkeit in interkultureller Kommunikation und im DaF-Unterricht*. Frankfurt am Main: Lang Verlag, p. 7-24.
- Elias, N. (1989). *Studien über die Deutschen- Machtkämpfe und Habitusentwicklung im 19. und 20. Jahrhundert*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Endo Hudson, M. (2011). Student honorifics usage in conversations with professors. *Journal of Pragmatics*, 43 (2011), pp. 3689-3706.
- Fillmore, C.J. (1975). *Santa Cruz Lectures on Deixis, 1971*. Bloomington: University Linguistics Club.
- Flick, U. (2015). Konstruktivismus. En: Flick, U, von Kardoff, E., Steinke, I. (eds.). *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Froschauer, U., Lueger, M. (2003). *Das qualitative Interview*. Wien: FacultasVerlags- und Buchhandel.

- Geyer, N. (2013). Discernment and variation: The action oriented use of Japanese addressee honorifics. *Multilingua*, 32(2), pp. 155-176. DOI: 10.1515/multi-2013-0008 .
- Goffman, E. (1978). *Interaktionsrituale*. Frankfurt am Main: Surkamp Verlag (original 1967).
- Glaser, B., Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory*. New Brunswick, London: Aldine.
- Grice, H.P. (1975). Logic and Conversation. En: Cole, P., Morgan J.L. (eds.): *Syntax and semantics 3: Speech Acts*. Londres: Academic Press, pp. 41-58.
- Groult Bois, N. (2010). *Representaciones y prácticas acerca de la evaluación : el caso de los profesores de francés como lengua extranjera del CELE de la UNAM*. (Tesis inédita de doctorado). Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Guba, E.G, Lincoln, Y.S. (1994). Competing paradigms in qualitative research. En: Denzin, N.K, Lincoln, Y.S. (eds.). *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks: Sage Publications, pp. 105-117.
- Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A., Ogino, T. (1986). Universals of Linguistic Politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics*, 10, pp. 347-371.
- Huang, Y. (2007). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- Ide, S. (1982). Japanese sociolinguistics politeness and women's language. *Lingua*, Volume 57, Issues 2-4, pp. 357-385. DOI: 10.1016/0024-3841(82)90009-2 .
- Ide, S. (1988). The speaker's viewpoint and indexicality in a high context culture. *Multilingua*, 7-4, Introduction, pp. 371-374.

- Ide, S. (1989). Formal Forms and Discernment: Neglected Aspects of Universals of Linguistic Politeness. *Multilingua*, 8, pp. 223-248.
- Ide, S. (1992). On the Notion of Wakimae: Toward an Integrated Framework of Linguistic Politeness. *Mosaic of Language: Essays in Honour of Professor Natsuko Okuda. Mejiro Linguistic Society (MLS)*, pp. 298-305.
- Ide, S. (2006). *Wakimae no goyōron*. Tokyo: Taishukan.
- Inoue, F., Abe T., Yarimizu, K., Yanagimura Y., Jeong, M. (2016). *Late Adoption of Honorific Expressions – Half a Century Change in Okazaki–*, Tokyo: Kokuritsu kokugo kenkyūjo.
- Iwasaki, S. (2002). *Japanese*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Jodelet, D. (1984). La representación social: fenómenos, concepto y teoría. En: Moscovici, S. (coord.). *Psicología Social II*. Barcelona: Paidós, pp. 469-494.
- Jodelet, D. (2000). Representaciones sociales: contribución a un saber sociocultural sin fronteras. En: Jodelet, D. & Guerrero, A. (coords.). *Develando la cultura. Estudios en Representaciones sociales*. México: UNAM, Facultad de Psicología, pp. 7-31.
- Kaiser, S., Ichikawa, Y., Kobayashi, N., Yamamoto, H. (2005). *Japanese- A comprehensive grammar*. Londres: Routledge Digital Printing.
- Kasahara, Y. (1977). *Seinenki: Seishinbiyourigakukara*. Tokyo, Japón: Chyuooukouronshiya.
- Kasper, G. (1998). Linguistic Etiquette. En: Coulmas, F. (ed.). *The Handbook of Sociolinguistics*. Oxford: Blackwell, pp. 374-385.
- Kerbrat-Orrechioni, C. (1993). *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*. Buenos Aires: Edicial.

- Kubota, T. (1990). *Keigo kiyōiku no kihonmondai (Jyo)*. Tokyo, Japón:
Kokuritsu kokugo kenkyūjo.
- Kubota, T. (1990). *Keigo kiyōiku no kihonmondai (Ge)*. Tokyo, Japón:
Kokuritsu kokugo kenkyūjo.
- Kuno, S. (1973). *The Structure of the Japanese Language*. Cambridge: MIT Press.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- Levinson, S. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Levinson, S. (2004). Deixis. En: Horn L. & Ward, G. *The Handbook of Pragmatics*.
Malden, MA: Blackwell.
- Lévy- Bruhl, L, von Reifitz, C. (ed.) (reed. 2010). *Die geistige Welt der Primitiven*.
Saarbrücken: Classic Edition Verlag (original 1927).
- Maingueneau, D. (1980). *Introduccion a los metodos de análisis del discurso:
Problemas y perspectivas*. Buenos Aires: Hachette.
- Markova, I. (2003). *Dialogicality and social representations. The dynamics of mind*.
Cambridge : CUP
- Minami, F. (1987). *Keigo*. Tokyo: Iwanami Shoten.
- Minegishi Cook, H. (1999). Situational meanings of Japanese social deixis: The mixed
use of the masu and plain forms. *Journal of Linguistic Anthropology*, 8(1), pp. 87-
110.
- Minegishi Cook, H. (2013). A scientist or salesman? Identity construction through
referent honorifics on a Japanese shopping channel program. *Multilingua*, 32(2), pp.
177–202. DOI: 10.1515/multi-2013-0009

- Miyake, K. (1994). 『Oabi』 igaide tsukawareu oabihiyogen- sono tayōka no jittai to uchi. soto. En: Nihongokiyouikugakkai. No. 82. Tokyo: Kousekijiyatanhoujin, pp. 134-146.
- Moliner, P., Rateau, P., Cohen-Scali, V. (2002). *Les représentations sociales. Pratiques des études de terrain*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Moscovici, S. (1979). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Buenos Aires: Huemul (original 1961).
- Moscovici, S. (2008). La conciencia social y su historia. En: Castorina, J.A. (comp.) *Representaciones sociales. Problemas teóricos y conocimientos infantiles*. Barcelona: Gedisa, pp. 91-110.
- Moscovici, S., Duveen G. (ed.) (2000). *Social Representations. Explorations in Social Psychology*. Cambridge: Blackwell Publishers.
- Nakane, C. (1989). *Japanese Society. Tateshakai no ningenkankei*. 5ta edición, Tokyo: Charles E. Tuttle Co.
- Nakayama, O. (1989). *Bokashi no shinri: Hitomishiri shinwagata bunka to nihonjin*. Osaka: Sogensha.
- Neustupný, J. (1987). *Communicating with the Japanese*. Tokyo: Japan times.
- Niyekawa, A.M. (1991). *Minimum essential politeness. A guide to the Japanese Honorific Language*. Tokyo: Kodansha International.
- Okamoto, S. (2002). Politeness and the Perception of Irony: Honorifics in Japanese. En: *Metaphor and Symbol*, 17(2), pp. 119-139.
- Otaloa Olano, C. (1988). La modalidad (con especial referencia a la lengua española). *Revista de filología española*, Tomo 68, Frasc. 1- 2, pp. 97-118.

- Paltridge, B. (2012). *Discourse Analysis- An Introduction*. 2nda edición, London: Bloomsbury Publishing.
- Piña, J.M., Cuevas, Y. (2004). La teoría de las representaciones sociales. Su uso en la investigación educativa en México. *Perfiles Educativos*, Vol. XXVI, No. 105-106, pp. 102-124.
- Provost-Chauveau, G. (1971). Problèmes théoriques et méthodologiques en analyse du discours. *Langue française*, 9, febrero, pp. 6-21.
- Searle, J.R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. New York: Cambridge University Press.
- Shibamoto-Smith, J. (2011). Honorifics, “politeness,” and power in Japanese political debate. *Journal of Pragmatics*, 43, pp. 3707-3719.
- Shibatani, M. (1978). *Nihongo no bunseki*. Tokyo: Taishukan Shoten.
- Shibatani, M. (1990). *The languages of Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shibatani, M. (1994). Honorifics. En: Asher, R.E., Simpson, J.M.Y. (eds.). *The Encyclopedia of Language and Linguistics*. Oxford: Pergamon Press, pp. 1600-1608.
- Siewierska, A. (2004). *Person*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Social Research Association (2003). Consultado el 2 de Mayo de 2018 en: <http://the-sra.org.uk/wp-content/uploads/ethics03.pdf>
- Strauss, A., Corbin, J. (1990). *Grounded Theory. Grundlagen Qualitativer Sozialforschung*. Weinheim: BELTY PsychologieVerlagsUnion.

- Tanaka, H. (2011). Politeness in a Japanese intra-organisational Meeting. Honorifics and socio-dialectal code switching. En: Bargiela, F., Kádár D. (eds.). *Institutional Politeness in (South) East Asia*, Edición especial de Journal of Asian Pacific Communication, 21:1, pp. 60-76. DOI:10.1075/japc.21.1.04tan
- Tsujimura, N. (1997). *An introduction to Japanese linguistics*. Malden: Blackwell Publishers.
- Watts, R. (1992). Linguistic politeness and politic verbal behaviour: Reconsidering claims for universality. En: Watts, R.J., Ide, S., Ehlich, K. (eds.). *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice*. Berlín: Mouton de Gruyter, pp. 43-69.
- Watts, R. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, M. (1984). *Soziologische Grundbegriffe*. Tübingen: Mohr Siebeck (original 1960).
- Wetzel, P.J. (1994a). Contemporary Japanese attitudes towards honorifics (*keigo*). *Language Variation and Change*, 6 (1994), pp. 113-147.
- Wetzel, P.J. (1994b). A movable self: The linguistic indexing of *uchi* and *soto*. En: Bachnik, J.M. y Quinn, C. (eds.): *Situated meaning. Inside and outside in Japanese self, society and language*. Princeton: Princeton University Press, pp. 73-87.
- Wetzel, P.J., Inoue, M. (1999). Vernacular theories of honorifics. *Journal of the Association of Teachers of Japanese* 33 (1), pp. 68-101.
- Wetzel, P.J. (2004). *Keigo in Modern Japan. Polite language from Meiji to the present*. Honolulu: University of Hawaii Press.
- Yule, G. (2005). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

8. Anexo

Para acceder al Anexo completo, véase disco adjuntado o
<https://www.dropbox.com/sh/0ka3l8qjerj3cbn/AAB-NGEvncrcu-MtbjWowT5na?dl=0>

Anexo 24

Estimado(a) señor(a):

Se le pide responder este cuestionario de manera espontánea.

Posteriormente se le solicitará realizar un mapa asociativo y contestar a algunas preguntas durante una entrevista.

Las respuestas permanecerán en el anonimato y se tratarán de manera confidencial, al igual que sus datos personales. Los resultados se usarán como material de base para una investigación para la obtención del grado académico de maestra en Lingüística Aplicada en la UNAM.

De antemano, agradezco su apoyo y cooperación.

Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Maestría y Doctorado en Lingüística

Katharina Antonia Michiko Tremmel Otsuka

1.	Edad	2.	Género	Femenino	Masculino
3.	Ocupación				
4.	Último nivel de estudios				
5.	Carrera				
6.	Lengua(s) materna(s)				
	1. _____				
	2. _____				
7.	¿Tiene usted conocimiento en lenguas extranjeras?				SI () NO ()
	¿Cuáles?		¿Qué nivel estudió por última vez?		
	Lengua 1. _____ ()		principiante () intermedio () avanzado		
	Lengua 2. _____ ()		principiante () intermedio () avanzado		
	Lengua 3. _____ ()		principiante () intermedio () avanzado		
8.	¿Dónde (país) y a qué edad aprendió las lenguas extranjeras que conoce?				
	Lengua 1. _____ (país)		() edad		
	Lengua 2. _____ (país)		() edad		
	Lengua 3. _____ (país)		() edad		
9.	Excepto Japón, ¿Ha vivido en otro país? (intercambio o trabajo)				SI () NO ()
	Si contestó la pregunta 9 con "SI", ¿Dónde vivió?. Si contestó "NO" pase a la siguiente pregunta. Favor de escribir el país/ los países donde vivió, su edad en este tiempo y la duración de su estancia.				
	1. _____		() edad () año(s)/ () mes(es)		
	2. _____		() edad () año(s)/ () mes(es)		
	3. _____		() edad () año(s)/ () mes(es)		
10.	¿Cuánto tiempo duró su estancia en Japón y a qué edad fue?		() edad () año(s) y () mes(es)		

Cuestionario

¿Cómo hablaría usted en las siguientes circunstancias?

Favor de elegir una forma de dirigirse al interlocutor y coloque una palomita .

		Japonés					Español		Lengua 1:		Lengua 2:		Lengua 3:	
		<i>keigo</i>	<i>keigo/teineigo</i>	<i>teineigo</i>	<i>teineigo/habla informal</i>	habla informal	F ¹	I ²	F	I	F	I	F	I
1.	¿Cómo hablaría usted en una tienda de conveniencia con un(a) empleado(a) de la misma edad?													
2.	¿Cómo hablaría usted si necesita preguntar por el camino a una persona desconocida y de mayor edad que usted?													
3.	¿Cómo hablaría usted con los(as) hijos(as) de sus amigos(as)?													
4.	¿Cómo hablaría usted con sus amigos(as) de la misma edad?													
5.	¿Cómo hablaría usted con un(a) vecino(a) de mayor edad que usted y solamente lo(a) conoce superficialmente?													
6.	¿Cómo hablaría usted si su amigo(a) le presenta a su hermano(a) de menor edad a quien no conoce?													
7.	¿Cómo hablaría un(a) instructor(a) en su gimnasio con usted? Esta persona tiene más o menos su misma edad y solamente lo(a) conoce superficialmente.													

¹ Formal
² Informal

		Japonés					Español		Lengua 1:		Lengua 2:		Lengua 3:	
		<i>keigo</i>	<i>keigo/teineigo</i>	<i>teineigo</i>	<i>teineigo/habla informal</i>	habla informal	F	I	F	I	F	I	F	I
8.	¿Cómo hablaría un(a) empleado(a) de menor edad de una tienda departamental con usted como cliente?													
9.	¿Cómo hablaría un(a) niño(a) con sus padres?													
10.	¿Cómo hablaría usted con otros(as) estudiantes de su carrera, de su edad a los que no conoce bien?													
11.	¿Cómo hablaría usted con sus amigos(as) de la universidad que tienen su misma edad?													
12.	¿Cómo hablaría usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien tiene la misma edad, pero tiene un estatus social más alto (<i>senpai</i>)?													
13.	¿Cómo hablaría usted con un(a) maestro(a) de mayor edad?													
14.	¿Cómo hablaría usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien es de menor edad, pero tiene un estatus social más alto (<i>senpai</i>)?													
15.	¿Cómo hablaría usted con un(a) compañero(a) de su carrera quien tiene su edad, pero con menor estatus social (<i>kouhai</i>)?													

	Japonés					Español		Lengua 1:		Lengua 2:		Lengua 3:	
	<i>keigo</i>	<i>keigo/ teineigo</i>	<i>teineigo</i>	<i>teineigo/ habla informal</i>	habla informal	F	I	F	I	F	I	F	I
16.	¿Cómo hablaría usted con un(a) compañero(a) de su carrera de mayor edad que usted, pero tiene un estatus social menor, porque entró un año después que usted a la carrera (<i>kouhai</i>)?												
17.	¿Cómo hablaría un(a) maestro(a) con sus alumnos(as) de menor edad?												
18.	¿Cómo hablaría usted con sus compañeros(as) de trabajo que tienen la misma edad?												
19.	¿Cómo hablaría usted con sus compañeros(as) de trabajo que tienen la misma edad, pero que llevan más tiempo laborando?												
20.	¿Cómo hablaría usted con el director(a) general de su empresa de mayor edad que usted?												
21.	¿Cómo hablaría usted con un jefe(a) de sección de su empresa de menor edad?												
22.	¿Cómo hablaría usted como jefe(a) de sección con un empleado quien tiene menor edad que usted?												
23.	¿Cómo hablaría usted con su vecino(a) de escritorio con quien habla frecuentemente? Este compañero(a) lleva menos tiempo que usted en la empresa y es más joven.												

	Japonés					Español		Lengua 1:		Lengua 2:		Lengua 3:	
	<i>keigo</i>	<i>keigo/ teineigo</i>	<i>teineigo</i>	<i>teineigo/ habla informal</i>	habla informal	F	I	F	I	F	I	F	I
24.	¿Cómo hablaría usted con su compañero(a) de la misma edad y de mismo estatus social con quien come regularmente en su hora de comida?												
25.	¿Cómo hablaría usted con una persona de otra empresa con quien ya ha tenido mucha comunicación por teléfono y sabe que tiene un estatus social superior al de usted y presume que tiene la misma edad que usted?												
26.	¿Cómo hablaría usted con un(a) empleado(a) de la cafetería de su empresa quien tiene mayor edad que usted y a quien ve diario?												
27.	¿Cómo hablaría un(a) estudiante, de menor edad a la de usted, quien acaba de entrar a su empresa como practicante y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?												
28.	¿Cómo hablaría una persona de recién ingreso en su lugar de trabajo quien es de mayor edad que usted y le pregunta a usted algo acerca del trabajo?												
29.	¿Cómo hablaría una secretaria con su jefe(a) quienes trabajan desde hace muchos años en la misma empresa? La secretaria tiene mayor edad que su jefe(a).												

Muchas gracias por su colaboración.

Anexo 25

このアンケートをできるだけ深く考えず、思いつくままに教えてください。
アンケートに答えた後、マインドマップとインタビューにご協力お願い致します。
このアンケート、マインドマップ、インタビューの回答と個人的情報は本研究のみに利用します。
その結果は応用言語学の大学院の修士論文で発表されます。

ご協力ありがとうございます。

メキシコ国立自治大学 応用言語学修士課程

トレンメル大塚カタリーナアントニア美千子

1.	年齢	2.	性別	女	男
3.	職業				
4.	学歴				
5.	専門				
6.	母国語 1. _____ 2. _____				
7.	外国語を学んだことがありますか。		はい () いいえ ()		
	言語の名を書いてください。		最後に学んだレベルに○をつけてください。		
	言語 1		初級 ()	中級 ()	上級 ()
	言語 2		初級 ()	中級 ()	上級 ()
	言語 3		初級 ()	中級 ()	上級 ()
8.	どこで外国語を学びましたか。		学んだ時は何歳でしたか。		
	言語 1 _____	(国)	()	年齢	
	言語 2 _____	(国)	()	年齢	
	言語 3 _____	(国)	()	年齢	
9.	メキシコ以外に留学、または仕事の関係で海外生活をしたことがありますか。		はい () いいえ ()		
	9番に「はい」と答えたら、どこへ留学、または海外生活をされましたか。「いいえ」と答えたら、次の質問へ進んでください。 国、海外生活をされた時の年齢、または滞在期間を書いてください				
	1.		()	年齢	
			()	年・()ヶ月	
	2.		()	年齢	
			()	年・()ヶ月	
	3.		()	年齢	
			()	年・()ヶ月	
10.	メキシコにお住まいになられている、またお住まいにはなられていた滞在期間と年齢		()	年齢・()年 か ()ヶ月	

No.	質問文	敬語		丁寧語		丁寧語・砕けた話し方		砕けた話し方		砕けた話し方		砕けた話し方	
		F	I	F	I	F	I	F	I	F	I	F	I
9	子供は同僚に対して、どう話しますか。												
10	同じ専門、滅多に話しかけることのない同い年の同級生に対して、どう話しますか。												
11	同い年の大学の友達に対して、どう話しますか。												
12	大学の同い年の先輩に対して、どう話しますか。												
13	年上の大学の先生に対して、どんな話し方をしますか。												
14	大学の年下の先輩に対して、どんな話し方をしますか。												
15	大学の同い年の先輩に対して、どう話しますか。												
16	一年遅れて入学した、年上の先輩に対して、どう話しますか。												
17	大学の先生は年下の学生に対して、どう話しますか。												
18	同い年の仕事の同僚に対して、どう話しますか。												
19	同じ会社で働いている、同い年の先輩に対して、どう話しますか。												
20	年上の自分の会社の社長に対して、どう話しますか。												
21	年下の自分の会社の部長に対して、どう話しますか。												

日本語
敬語

No.	質問文	敬語		丁寧語		丁寧語・砕けた話し方		砕けた話し方		砕けた話し方		砕けた話し方	
		F	I	F	I	F	I	F	I	F	I	F	I
1	同い年のコンビニの店員に対して、どんな話し方をしますか。												
2	年上のよその人に道を聞かなければいけない時、その人に対して、どんな話し方をしますか。												
3	友達の子供に対して、どう話しますか。												
4	同い年の友達に対して、どう話しますか。												
5	近所に住む軽い知り合いの年上の人に対して、どう話しますか。												
6	紹介されたばかりの友達の家、または弟に対して、どう話しますか。												
7	たまに話す同い年のジムのインストラクターはあなたに対して、どう話しますか。												
8	年下のスーパーの店員はお客様のあなたに対して、どう話しますか。												

アンケート
次の状況でどのような話し方をしますか。
自分にはさわしい答えを選び
あてはまる答えに○をつけてください。

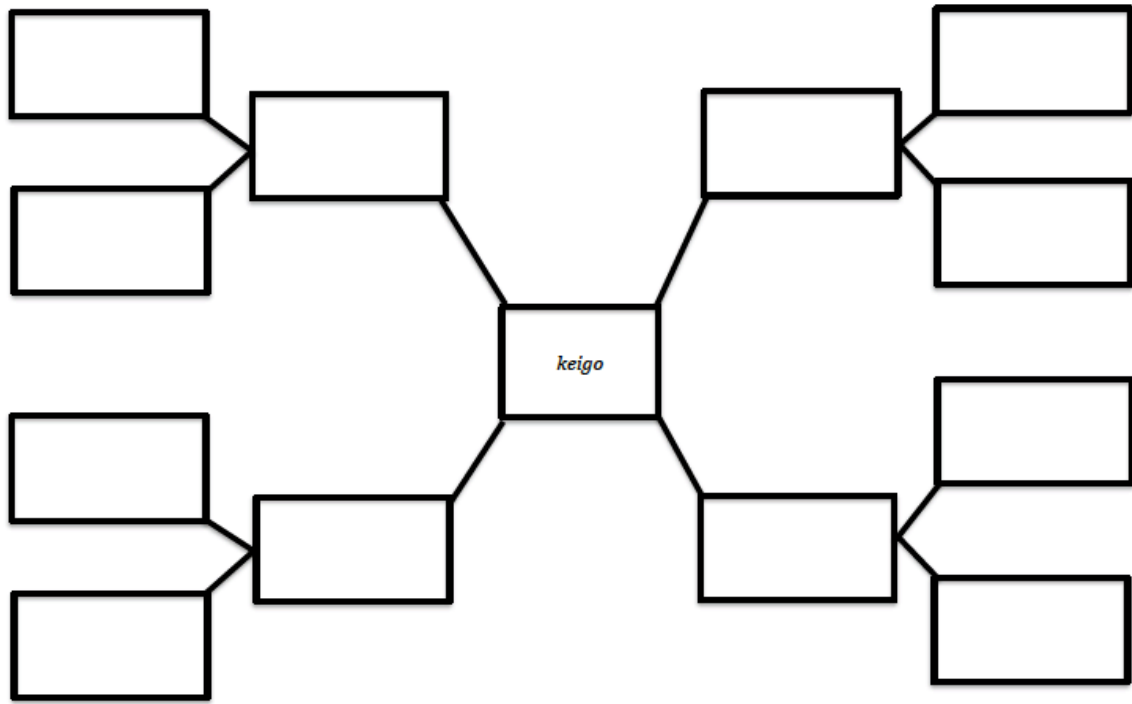
		日本語					スペイン語		言語 1:		言語 2:		言語 3:	
		敬語	敬語・ 丁寧語	丁寧語	丁寧語・ 砕けた話し方	砕けた話し方	F	I	F	I	F	I	F	I
22.	部長として、年下の会社員に対して、どう話しますか。													
23.	よく話す隣の机の同僚に対して、どう話しますか。この同僚はあなたの年下の後輩です。													
24.	よく一緒にランチを食べる、同い年の同僚に対して、どう話しますか。													
25.	よく電話で話している、他の会社の人に対して、どう話しますか。この人はあなたより高い役職で、同い年だと思われます。													
26.	毎日会う会社の食堂で働く年上の人に対して、どう話しますか。													
27.	最近入社した、年下の実習生はあなたに対して、どう話しますか。この学生は仕事について、質問があります。													
28.	最近入社した、年上の方はあなたに仕事について質問があります。この人はあなたに対して、どう話しますか。													
29.	長年同じ会社で働いている、年上の秘書は社長に対して、どう話しますか。													

ご協力どうもありがとうございました。

Anexo 26

1.	<p>日本語を話せない外国人が、日本と日本語に興味があります。敬語をどこかで聞いて、意味がよくわからないので、あなたに敬語を説明して欲しいと言います。敬語についてどのように説明しますか。</p> <p>Un amigo extranjero, quien no habla japonés, tiene ganas de aprender el idioma y saber un poco más de la cultura japonesa y alguien le comentó algo sobre <i>keigo</i> y le llamó la atención. Él le pide que por favor le explique más detalladamente qué es <i>keigo</i> y cómo funciona. ¿Cómo se lo explicaría?</p>
2.	<p>この友人は敬語の説明をよく分らない。だから、スペイン語と英語と比較してほしいって頼みました。どのように比較しますか。</p> <p>Su amigo no entendió bien el tema y le gustaría saber si hay una manera de compararlo con el español o con el inglés. ¿Cómo podría hacer la comparación?</p>
3.	<p>スペイン語と英語の比較でこの友達は敬語をまだ理解できません。他の言語と敬語を比較できますか。</p> <p>Su amigo no logra entender. Con base de las lenguas que usted conoce, más el inglés y el español ¿Podría encontrar algún otro punto de comparación con las otras lenguas que conoce?</p>
4.	<p>敬語はどうやって、またはどこで学びましたか。その時の敬語の説明はどうでしたか。その説明で敬語を理解できましたか。</p> <p>¿Cómo aprendió <i>keigo</i> y en dónde? ¿Qué fue que le ayudó a entender finalmente el tema? (explicación)</p>
5.	<p>日本での日常生活で、敬語を使えこなせるようになりましたか。</p> <p>¿Cree que su conocimiento de <i>keigo</i> es lo suficientemente bueno para la vida cotidiana en Japón?</p>
6.	<p>日本で生活していた時、大学、または職場や日常生活で、敬語の使い方に関して、どんな経験をしましたか。</p> <p>Cuando estaba en Japón, ¿Cuáles fueron sus experiencias con el uso de <i>keigo</i> durante su estancia en Japón?</p>
7.	<p>マインドマップのことにに関して、答えを説明してもらえますか。</p> <p>Con respeto a la mapa mental. Por favor, explique sus respuestas y argumente acerca de ellas.</p>

Anexo 27



Anexo 28

