



Minnesota State University, Mankato  
Cornerstone: A Collection of Scholarly  
and Creative Works for Minnesota  
State University, Mankato

---

All Graduate Theses, Dissertations, and Other  
Capstone Projects

Graduate Theses, Dissertations, and Other  
Capstone Projects

---

2023

## Rechazos del español: Una comparación de mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices de español

Maribel Fernández Moctezuma  
*Minnesota State University, Mankato*

Follow this and additional works at: <https://cornerstone.lib.mnsu.edu/etds>

 Part of the [First and Second Language Acquisition Commons](#), and the [Spanish Linguistics Commons](#)

---

### Recommended Citation

Fernández Moctezuma, M. (2023). Rechazos del español: Una comparación de mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices de español [Master's thesis, Minnesota State University, Mankato]. Cornerstone: A Collection of Scholarly and Creative Works for Minnesota State University, Mankato. <https://cornerstone.lib.mnsu.edu/etds/1335/>

This Thesis is brought to you for free and open access by the Graduate Theses, Dissertations, and Other Capstone Projects at Cornerstone: A Collection of Scholarly and Creative Works for Minnesota State University, Mankato. It has been accepted for inclusion in All Graduate Theses, Dissertations, and Other Capstone Projects by an authorized administrator of Cornerstone: A Collection of Scholarly and Creative Works for Minnesota State University, Mankato.

Rechazos del español: Una comparación de mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices de español

By

Maribel Fernández Moctezuma

A Thesis Submitted in Partial Fulfilment of the

Requirements for the Degree of

Master of Science

in

Spanish

Minnesota State University, Mankato

Mankato, Minnesota

May 2023

**June 2, 2023**

Rechazos del español: Una comparación de mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices de español

Maribel Fernández Moctezuma

This thesis has been examined and approved by the following members of the student's committee.

---

Dr. Nofiya Denbaum-Restrepo

Primary Advisor

---

Dr. Falcon Restrepo-Ramos

Committee member

---

Dr. Adriana Gordillo

Committee member

**A mi familia, por todo su amor.**

**A la Dra. Nofiya Denbaum-Restrepo y a la Dra. Adriana Gordillo, por todo su apoyo. Me siento muy afortunada de que la vida nos haya hecho coincidir porque ustedes pertenecen a otro mundo.**

## AGRADECIMIENTOS

A mis padres, que desde el cielo me acompañan en cada aventura, me ayudan con cada uno de los desafíos que me pone la vida; que siguen mis pasos y me ponen en el camino a gente increíble. Gracias por enseñarme el valor de la responsabilidad, del compromiso, de la tenacidad y del esfuerzo. Gracias por todo lo que hicieron y hacen por mí. Los amo.

A mis hermanos y hermanas, que son mi gran ejemplo. Los admiro y respeto mucho. Gracias por siempre estar para mí. Los quiero mucho.

A mis sobrinos, que son el amor más bonito que tengo. Ustedes que siempre me hacen sentir especial. Los amo hasta el infinito y más allá.

A mis cuñados y cuñadas por siempre ser tan lindos conmigo y darme su cariño.

A mi asesora de tesis, la Dra. Nofiya Denbaum-Restrepo, porque me inspiró tanto y gracias a ella entré al mundo de la lingüística. Gracias por todo su tiempo, esfuerzo y paciencia. Por compartir conmigo todo su conocimiento y sabiduría. Gracias por siempre motivarme.

A la Dra. Adriana Gordillo, que desde que la conocí me inspiró admiración y respeto. Gracias por escucharme, ayudarme, responder a mis inquietudes y darme soluciones.

A mis profesores, gracias infinitas porque ustedes han hecho que esta experiencia sea extraordinaria.

A mis estudiantes, porque son una motivación importante en mi vida. Gracias por hacerme feliz cuando se esfuerzan por hablar español. Gracias por simplemente intentarlo.

A mis amigos y amigas por esa amistad tan genuina.

Y finalmente, gracias a esos ángeles terrenales que hicieron que esta experiencia fuera más fácil para mí. ¡Gracias!

## Abstract

Learners of Spanish as a second language can use advanced grammatical structures, vocabulary, idiomatic expressions and have good pronunciation and communication skills. However, the speech act of refusal is not a natural act for them. The aim of this study is to analyze the structure and function of the refusal speech act by comparing three populations: 1) monolingual Mexicans, 2) Spanish heritage speakers and 3) second-language learners of Spanish (3 groups). This research will serve and help heritage speakers and Spanish learners improve their communicative competence to express themselves more clearly and concisely, as well as learn to communicate more similarly to native Spanish speakers.

Participants (N=38) were 10 monolingual Mexicans, 10 heritage speakers, and 18 Spanish learners (3 groups). All participants completed an Oral Discourse Completion Task (ODCT) and a language background questionnaire. In addition, heritage speakers and Spanish learners completed a social interaction questionnaire and a contextualized Spanish language proficiency test. The ODCT consisted of 12 diverse situations as a function of three variables: degree of imposition (high, medium, low), authority (superior vs. equal), and intimacy (distant vs. intimate).

The results showed that monolingual Mexicans tended to use indirect rejections, such as reason/justification, thanks, efforts to dissuade the interlocutor, alternatives, etc. Heritage speakers also employed indirect rejections, namely reason/justification, apologies, efforts to dissuade the interlocutor, thank you, etc. That is, it was found that the rejections of heritage speakers were similar to those of monolingual Mexicans in the sense that they employed indirect strategies, but the difference lay in the type and number of strategies. Regarding the variables mentioned above, this study revealed that heritage speakers justified themselves much more than monolingual Mexicans in situations that were not so serious and with interlocutors representing superiority.

As for the comparison made between monolingual Mexicans and learners of Spanish (3 groups) it was shown that intermediate and advanced learners were more direct than monolingual Mexicans, but monolingual Mexicans were more direct than beginning learners. This study also showed that advanced learners were the only ones who used empathy as a strategy.

As for the first variable, it was observed that intermediate and advanced learners used less justification than monolingual Mexicans with distant listeners. On the other hand, beginner learners justified themselves more than monolingual Mexicans with distant or unfamiliar listeners. Regarding the second variable, advanced learners were the only ones who did not use the desire strategy. On the other hand, beginners and intermediate learners did, as long as they were their boyfriends/girlfriends, friends, or partners (intimate relationships). Mexicans did use the desire strategy, but only with interlocutors they considered superior. Finally, Mexicans gave more alternatives than apprentices in mild situations.

*Key words:* speech act, refusal, monolingual Mexicans, heritage speakers, learners, Oral Discourse Completion Task (ODCT).

## Resumen

Los estudiantes de español como segunda lengua pueden utilizar estructuras gramaticales avanzadas, vocabulario, expresiones idiomáticas y tener buenas habilidades de pronunciación y comunicación. Sin embargo, el acto de habla de rechazo no es un acto natural para ellos. El objetivo de este estudio es analizar la estructura y la función del acto de habla de rechazo comparando tres poblaciones: 1) mexicanos monolingües, 2) hablantes de herencia de español y 3) aprendices de español (tres grupos). Esta investigación servirá y ayudará a los hablantes de herencia y a los aprendices de español a mejorar su competencia comunicativa para expresarse de manera más clara y concisa, así como aprender a comunicarse de manera similar a los hablantes nativos de español.

Los participantes (N=38) fueron 10 mexicanos monolingües, 10 hablantes de herencia y 18 aprendices de español (tres grupos). Todos los participantes completaron un Oral Discourse Completion Task (ODCT) y un cuestionario de antecedentes lingüísticos. Además, los hablantes de herencia y los aprendices de español respondieron un cuestionario de interacción social y una prueba contextualizada de competencia lingüística en español. El ODCT consistió en 12 situaciones diversas en función de tres variables: grado de imposición (alto, medio, bajo), autoridad (superior vs. igual) e intimidad (distante vs. íntimo).

Los resultados mostraron que los mexicanos monolingües tendían a utilizar rechazos indirectos, como razón/justificación, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas, etc. Los hablantes de herencia también emplearon rechazos indirectos, concretamente razón/justificación, disculpas, esfuerzos para disuadir al interlocutor, agradecimiento, etc. Es decir, se comprobó que los rechazos de los hablantes de herencia fueron parecidos a los de los mexicanos monolingües en el sentido de que emplearon estrategias indirectas, pero la diferencia radicó en el tipo y número de estrategias. En cuanto a las variables antes mencionadas, este estudio reveló que

los hablantes de herencia se justificaron mucho más que los mexicanos monolingües en situaciones no tan graves y con interlocutores que representan superioridad.

En cuanto a la comparación que se hizo entre los mexicanos monolingües y los aprendices (tres grupos) se demostró que los aprendices intermedios y avanzados fueron más directos que los mexicanos monolingües, pero los mexicanos monolingües fueron más directos que los aprendices principiantes. Este estudio también mostró que los aprendices avanzados fueron los únicos que usaron la empatía como estrategia.

Por lo que corresponde a la primera variable, se observó que los aprendices intermedios y avanzados se justificaron menos que los mexicanos monolingües con oyentes distantes. Por otro lado, los aprendices principiantes se justificaron más que los mexicanos monolingües con interlocutores distantes o desconocidos. Tratándose de la segunda variable, los aprendices avanzados fueron los únicos que no usaron la estrategia del deseo. En cambio, los principiantes y los intermedios sí, siempre y cuando fueran sus novios, amigos o compañeros (es decir, relaciones íntimas). Los mexicanos sí utilizaron la estrategia del deseo, pero solamente con interlocutores que consideraron superiores. Finalmente, los mexicanos dieron más alternativas que los aprendices en situaciones leves.

*Palabras claves:* acto de habla, rechazo, mexicanos monolingües, hablantes de herencia, aprendices, Oral Discourse Completion Task (ODCT).

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN.....                                               | 1  |
| CAPÍTULO 1.....                                                 | 1  |
| 1.1. Acto de habla.....                                         | 2  |
| 1.2. Variación pragmática.....                                  | 3  |
| 1.2.1. Variación pragmática de los rechazos.....                | 3  |
| 1.3. Hablantes de herencia.....                                 | 4  |
| CAPÍTULO 2.....                                                 | 4  |
| 2.1. El rechazo en español.....                                 | 4  |
| 2.2. Rechazos en español con hablantes monolingües/nativos..... | 5  |
| 2.3. Rechazos en español con hablantes de herencia.....         | 7  |
| 2.4. Rechazos en español con aprendices de español.....         | 9  |
| 2.5. Estrategias para hacer un rechazo.....                     | 10 |
| CAPÍTULO 3.....                                                 | 12 |
| 3.1. Participantes.....                                         | 12 |
| 3.1.1. Demográficas de los participantes.....                   | 12 |
| 3.2. Tareas.....                                                | 13 |
| 3.2.1. Consentimiento informado.....                            | 14 |

3.2.2. Cuestionario de antecedentes lingüísticos.....14

3.2.3. Prueba de competencia.....14

3.2.4. Oral Discourse Completion Task.....14

3.3. Transcripciones.....16

3.4. Análisis.....18

CAPÍTULO 4.....20

4.1. Preguntas de investigación.....20

4.2. Hipótesis.....20

4.2.1. Delimitaciones.....21

CAPÍTULO 5.....22

5. Resultados.....22

5.1. Mexicanos monolingües.....23

5.2. Hablantes de herencia.....25

5.3. Aprendices.....27

5.4. Resumen: mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices.....33

CAPÍTULO 6.....34

6.1. Pregunta de investigación 1.....34

6.2. Pregunta de investigación 2.....35

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 6.3. Pregunta de investigación 3..... | 36 |
| 6.3.1. Distancia.....                 | 36 |
| 6.3.2. Poder.....                     | 36 |
| 6.3.3. Grado de imposición.....       | 37 |
| 6.4. Implicaciones pedagógicas.....   | 37 |
| CAPÍTULO 7.....                       | 38 |
| 7.1. Conclusión.....                  | 38 |
| 7.2. Investigación futura.....        | 39 |
| REFERENCIAS.....                      | 40 |
| APÉNDICES.....                        | 42 |

## Capítulo 1: Introducción

El aprendizaje de idiomas es un proceso en el que intervienen diferentes factores. Hay elementos fundamentales como las estructuras gramaticales y el vocabulario. Sin embargo, los actos de habla juegan un papel muy importante a la hora de iniciarse en el estudio de una lengua.

Durante el proceso de aprendizaje del español, los hablantes de herencia y los aprendices de español utilizan estructuras gramaticales, vocabulario y expresiones idiomáticas, además de tener una buena pronunciación. En general, se desenvuelven bien dentro de este proceso y sus habilidades comunicativas son muy buenas. Sin embargo, rechazar no es un acto habitual para ellos.

El acto de habla de rechazo se relaciona con el contexto cultural, el país y las relaciones interpersonales. Por lo tanto, los hablantes de herencia y los aprendices de español tienen miedo de decir que no. No quieren tener conflictos con la gente ni herir sus sentimientos. Simplemente, no saben decir que no.

Otro hecho a considerar es que los hablantes de herencia y los aprendices no tienen oportunidades para decir que no, ya que van a México por un periodo relativamente corto, por lo que aprovechan cualquier oportunidad para usar el idioma y vivir la experiencia de estar en otro país practicando su español. Así, aceptan invitaciones, propuestas, recomendaciones, etc. Quieren volver a sus países con una muy buena experiencia y casi siempre dicen que sí a todo.

Por lo tanto, he decidido analizar la estructura y la función del acto de habla de rechazo en 12 contextos o situaciones diferentes. El objetivo de esta investigación es poder identificar las fórmulas que utilizan mis alumnos y compararlas entre sí. Esta investigación resulta útil porque mi propósito es ayudar a mis alumnos a mejorar su competencia comunicativa para que puedan

expresarse de forma clara y concisa, y, de este modo, comunicarse mejor como los mexicanos monolingües.

En primer lugar, compararé los rechazos del español en tres grupos de participantes (mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices de español), para después clasificar los rechazos según las diferentes estrategias utilizadas y cotejar las frecuencias de cada estrategia.

### **1.1. Acto de habla**

En la actualidad, la teoría de los actos de habla constituye un componente imprescindible de la lingüística general y de la pragmática a partir de las posibles intenciones del hablante y las inferencias que el oyente extrae de lo comunicado (Félix-Brasdefer, 2018). Las primeras ideas de cómo conceptualizamos el lenguaje fueron propuestas en 1955 por el filósofo británico John Austin (Félix-Brasdefer, 2018). Más tarde, estas ideas fueron desarrolladas por el filósofo norteamericano, John Searle, en su obra *Actos de habla* (1969). Las ideas de Austin fueron nutridas por filósofos del lenguaje que analizaron el significado proposicional de las oraciones y el proceso inferencial de la comunicación. Todas estas ideas y conceptos fueron los que ayudaron en gran medida al entendimiento de lo que ahora conocemos como actos de habla (Félix-Brasdefer, 2018). Pero ¿cómo definir un acto de habla?

El término “acto de habla” generalmente se emplea para referirse a acciones comunicativas producidas por un hablante e inferidas por un oyente en situaciones específicas como en una comida familiar, en una fiesta de cumpleaños o durante una discusión en una clase de lingüística (Félix-Brasdefer, 2018). La característica fundamental del acto de habla es la existencia de la intención ilocutiva (o propósito ilocutivo) del hablante, que el oyente debe inferir a partir de las

propiedades del enunciado (Medina, 1999). La teoría de los actos de habla se plantea, pues, como objeto dilucidar los sentidos en que decir puede considerarse hacer (Drake, 2001).

## **1.2. Variación pragmática**

Existen cinco tipos de variación pragmática: pragmalingüística, sociopragmática, transcultural, intracultural e intralingüe. La variación pragmalingüística consiste en identificar y contrastar los recursos léxico-gramaticales que se emplean para expresar significado pragmático en dos o más lenguas o dos o más variedades de una misma lengua (Félix-Brasdefer, 2018). La variación sociopragmática identifica y compara el comportamiento cortés de ciertos grupos en situaciones comunicativas concretas. La variación pragmática transcultural se ocupa de contrastar aspectos pragmalingüísticos o sociopragmáticos, mientras que la variación intracultural se encarga de comparar los patrones y las características pragmáticas de un grupo social en dos o más situaciones. Por último, la variación intralingüe compara aspectos pragmáticos de variedades de una lengua (Félix-Brasdefer, 2018).

### **1.2.1. Variación pragmática de los rechazos**

El acto de habla del rechazo es un acto comisivo porque la acción rechazada compromete al hablante a ejecutar una acción, por ejemplo, rechazar una invitación o una oferta (Félix-Brasdefer, 2018). El rechazo es un acto de habla complejo ya que puede ser directo o indirecto. Tomando como base la clasificación propuesta en Beebe et al. (1990), revisada por Félix-Brasdefer (2008b), la estructura de un rechazo se analiza a partir de tres categorías: a) rechazos directos, b) rechazos indirectos y c) expresiones afiliativas que refuerzan las relaciones interpersonales entre los participantes (Placencia y Padilla, 2020).

### **1.3. Hablantes de herencia**

Hay casi 50 millones de personas en los Estados Unidos que hablan español. Se estima que el 40% son inmigrantes y el otro 60% nace en EE. UU., en su mayoría hijos, nietos o bisnietos de inmigrantes (Potowski & Lynch, 2014). Muchos de ellos han adquirido capacidades comunicativas en el idioma; sin embargo, se les considera realmente angloparlantes y se les denomina hablantes de herencia (Potowski & Lynch, 2014). Desde una perspectiva pragmática, los hablantes de herencia se desarrollan en dos contextos socioculturales: el familiar con la lengua de herencia y el formal donde aprenden inglés en la escuela (Félix-Brasdefer, 2018). Se observa una situación de diglosia en el uso de estas dos lenguas: se comunican en español en contextos familiares dentro de su comunidad y en inglés para desempeñar funciones comunicativas formales en la escuela y en el trabajo (Félix-Brasdefer, 2018).

## **Capítulo 2: Literatura previa**

### **2.1. El rechazo en español**

Los rechazos son actos de habla reactivos, que funcionan normalmente, como una respuesta *no preferida* (“dispreferred”) a un acto que inicia una acción, como un pedido, una invitación, un ofrecimiento o una sugerencia (Félix-Brasdefer, 2020).

Según Searle (1976), existe una clasificación de los actos de habla. Hay actos de habla asertivos, directivos, compromisorios, expresivos y declarativos. El acto de habla asertivo es usado para describir o informar cómo son las cosas. En el acto de habla directivo, hay intentos de hacer que otra persona haga algo. En el caso de los actos de habla compromisorios, estos comprometen u obligan al hablante a realizar una acción futura. La expresión de sentimientos, emociones y

actitudes está relacionada con el acto de habla expresivo. Y, por último, está el acto de habla declarativo, este tiene como finalidad cambiar el mundo con las palabras (Searle, 1976).

Considerando la clasificación de Searle (1976), se puede determinar que el acto del rechazo pertenece a la categoría de los actos compromisorios, ya que, con ellos, el hablante se niega a comprometerse a una acción propuesta por el interlocutor. Es una acción relacional que involucra al menos a dos interlocutores: el que inicia la acción y el que la rechaza. El segundo interlocutor necesita adecuarse a las normas de cortesía y a las expectativas socioculturales de la comunidad correspondiente (Félix-Brasdefer, 2020).

En culturas hispanas –y en otras como las culturas asiáticas– la insistencia a una invitación o a un ofrecimiento de comida después de un rechazo inicial se percibe como un comportamiento cortés, constituyendo una expectativa sociocultural (Félix-Brasdefer 2008a; García 1992, 1999).

## **2.2. Rechazos en español con hablantes monolingües/nativos**

Según Félix-Brasdefer, (2020) es importante resaltar que la forma de hacer un rechazo va a depender principalmente del medio en el que se desarrolle la interacción, pero también va a variar según factores macrosociales como la región, el nivel socioeconómico, el sexo y la edad de los interlocutores.

En un estudio previo realizado con estudiantes universitarias de Guanajuato (México) y de Sevilla (España) se observaron diferencias en los rechazos a nivel geográfico.

**Figura 1. Ejemplos de rechazos a una invitación en Guanajuato (México) y Sevilla (España)**  
(Félix-Brasdefer, 2020)

| <i>Guanajuato: Sonia rechaza la invitación de Ana para asistir su fiesta de cumpleaños</i> | <i>Sevilla: Sole rechaza la invitación de Ana para asistir a su fiesta de cumpleaños</i> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Ana: ¡Hola! ¿Cómo has estado? Qué bueno                                                  | 1 Ana: ¡Hola! ¿Cómo has estado? Qué bueno que te                                         |
| 2 que te encuentro. Me gustaría invitarte a mi                                             | 2 encuentro. Me gustaría invitarte a mi fiesta de                                        |
| 3 fiesta de cumpleaños, es el próximo viernes                                              | 3 cumpleaños, es el próximo viernes en mi casa                                           |
| 4 en mi casa como a las 8pm de la noche,                                                   | 4 como a las 8pm de la noche,                                                            |
| 5 me gustaría que vinieras.                                                                | 5 me gustaría que vinieras.                                                              |
| 6 Sonia: Ay, me encantaría ir, pero no puedo.                                              | 6 Sole: Ay, hija, no puedo, porque este viernes ya                                       |
| 7 Tengo un problema de horario y, disculpa, no                                             | 7 he quedado con unos amigos míos, y no les                                              |
| 8 puedo. Pero espero que te la pases muy bien.                                             | 8 puedo decir que no. Lo siento, nos podemos                                             |
| 9 Disfruta tu fiesta y de todos modos                                                      | 9 ver otro día, si quieres.                                                              |
| 10 te veo pronto.                                                                          | 10 Ana: Ah, pues es una pena que no puedas venir, de                                     |
| 11 Ana: Ah, pues es una pena que no puedas venir, de                                       | 11 verdad, quería que vinieras. Ay, pero si tienes                                       |
| 12 verdad, quería que vinieras. Ay, pero si                                                | 12 un rato libre, ojalá puedas venir.                                                    |
| 13 tienes un rato libre, ojalá puedas venir.                                               | 13 Van a estar mis amigos de la universidad                                              |
| 14 Van a estar mis amigos de la universidad                                                | 14 y te encantaría conocerlos.                                                           |
| 15 y te encantaría conocerlos.                                                             | 15 Sole: Ay, que de verdad que no puedo ir.                                              |
| 16 Sonia: Sí, de verdad, me encantaría estar ahí,                                          | 16 Mira, si quieres podemos hacer una cosa: ese                                          |
| 17 pero ya sabes, no puedo, tengo problemas de                                             | 17 mismo día por la tarde, quedamos                                                      |
| 18 horario, tengo otras actividades, pero bueno,                                           | 18 y tomamos un café.                                                                    |
| 19 podríamos hacer otra reunión pronto                                                     | 19 Ana: Será para la próxima ocasión.                                                    |
| 20 y me puedes presentar a tus amigos,                                                     | 20 Sole: Venga, hasta la próxima.                                                        |
| 21 podemos ir a un bar, qué se yo,                                                         |                                                                                          |
| 22 pero sí, disculpa por esta                                                              |                                                                                          |
| 23 ocasión y espero que te diviertas.                                                      |                                                                                          |
| 24 Ana: Será para la próxima ocasión.                                                      |                                                                                          |
| 25 Sonia: De acuerdo, así quedamos.                                                        |                                                                                          |

Según la Figura 1 y de acuerdo con el estudio antes mencionado, hay similitudes y diferencias en las dos interacciones. Las dos estudiantes rechazan de forma directa. Sin embargo, se perciben diferencias regionales en el contenido del rechazo. En el caso de la estudiante de México, su rechazo contiene un grado de formalidad mayor que el de la estudiante de España.

Los rechazos son estructuralmente complejos porque se pueden negociar a través de varios turnos de habla (Félix-Brasdefer, 2020). Además, dada la dificultad que representa para cualquier persona decir que no, sea cual sea su estatus o el contexto de interacción, el hablante necesita recurrir a expresiones mitigadoras que suavicen el impacto negativo del rechazo que mantengan el equilibrio de las relaciones interpersonales (Félix-Brasdefer, 2020).

Por medio de este estudio, una de las observaciones que se hizo entre los mexicanos monolingües, los hablantes de herencia y los aprendices avanzados fue que todos ellos hicieron uso de expresiones mitigadoras. Por ejemplo:

1. Creo que estamos bien.
2. Lamentablemente no puedo acompañarte.
3. La verdad es que quiero ir.
4. Yo sé que soy nuevo.

### **2.3. Rechazos en español con hablantes de herencia**

Estudiar una lengua de herencia como el español ha adquirido una particular importancia en estos últimos años. Establecerse en otro país conlleva el aprendizaje de una nueva lengua vehicular, distinta a la utilizada en el seno de los hogares de las familias migrantes (Fritzler, 2022).

La *lengua materna*, también llamada nativa o lengua 1 (L1) se refiere a la primera lengua adquirida por “un ser humano en su infancia y que normalmente deviene su instrumento natural de pensamiento y comunicación”. (CVC, Diccionario de términos clave de ELE). Quienes comparten esta lengua son considerados hablantes nativos ya que se comunican dentro y fuera de su hogar en la L1 (Fritzler, 2022).

En cambio, *la lengua de herencia* se refiere al idioma adquirido por hablantes descendientes de uno o dos padres nativos de español, y que están adquiriéndola en un contexto de no inmersión lingüística. Ellos han nacido y residido en un lugar donde el español no es una lengua oficial y lo

están aprendiendo en el hogar y/o en sus estancias vacacionales en un país hispanohablante (Fritzler, 2022).

Por lo tanto, el nivel comunicativo en español de los hablantes de herencia es muy variable y se podrían definir una multitud de parámetros de acuerdo con la competencia lingüística, la riqueza léxica, la pronunciación en ambos idiomas o el conocimiento de aspectos socioculturales propios de su respectivo país hispanohablante (Fritzler, 2022).

Como consecuencia de esta realidad, es de vital importancia realizar estudios lingüísticos como este porque los profesores o instructores de español necesitan diseñar planes de estudio, crear actividades y elaborar material didáctico basado en las necesidades o carencias lingüísticas de los hablantes de herencia.

Dichas necesidades o carencias están relacionadas con el abandono de la lengua materna a favor del inglés, principal lengua de la educación, la política y los negocios. Los hablantes de herencia de español, aquellos nacidos en territorio estadounidense que heredan el español por parte de la familia, llegan a sufrir crisis de identidad en tanto que su dominio del español no siempre es como el de un “hablante nativo” (Calero Hernández, 2017). De ahí el valor de analizar los rechazos del español de los hablantes de herencia ya que, a través de esta investigación, se observó que sí hay estudios sobre los hablantes de herencia, pero están relacionados con su competencia lingüística o identidad étnica.

Como ejemplo tenemos un estudio que se realizó con estudiantes universitarios hispanos matriculados en clases de español como lengua de herencia en Albuquerque, Nuevo México. Los resultados mostraron que las diferencias de competencia lingüística se relacionaron con un mayor/menor sentimiento de identidad étnica; al mismo tiempo, para las generaciones más jóvenes

de hispanos nacidos en los Estados Unidos, el español no pareció el único “valor central” (Smolicz, 1991) que definió su identidad étnica.

Entre otros estudios, también tenemos uno que se centró en identificar las fórmulas de cortesía, canónicas y no canónicas, así como otras estrategias de compensación propias de la interacción oral, usadas por tres tipos distintos de hablantes –L1/L2– y herencia de inglés y español comparando el uso de estas, para proponer una enseñanza más efectiva de estas construcciones, necesarias pero difíciles de llevar al aula de forma significativa y adecuada, desde el punto de vista pragmático-cultural (Enríquez y Díaz, 2021).

Sin embargo, a pesar de que hay un gran número de estudios que están vinculados a los hablantes de herencia, se observó que no hay uno en donde se identifiquen y se comparen las estrategias para hacer un rechazo de los hablantes de herencia. Por esa razón, este trabajo de investigación es una contribución ya que por ahora llena ese espacio.

#### **2.4. Rechazos en español con aprendices de español**

Se define el término “aprendices de español” como aquellos estudiantes que provienen de un ambiente sociocultural o escolar donde un idioma distinto al español ha tenido un impacto significativo en las competencias de hablar, leer, escribir o comprender el idioma español. De ahí la complejidad de dominar dicha lengua.

Para los aprendices de español resulta todo un reto comunicarse de la misma manera que un mexicano monolingüe o un hablante de herencia ya que carece de ciertos elementos lingüísticos. Sin embargo, hay muchos más estudios de análisis lingüístico y pragmático asociados con los aprendices de español que con los hablantes de herencia. Por ejemplo, existe un estudio que investigó la distribución y la función pragmática de los mitigadores léxicos y sintácticos en el

discurso oral de mexicanos y aprendices de español como lengua extranjera en situaciones formales (desigualdad) e informales (igualdad) (Félix-Brasdefer, 2004).

Dentro de los participantes había 20 hablantes nativos de español de México, 20 anglohablantes aprendices de español como lengua extranjera y 20 hablantes nativos de inglés estadounidense. Los datos del español fueron recogidos en una universidad estatal de la región central de México y los datos de los dos grupos de anglohablantes se recogieron en una universidad estatal del medio oeste de los Estados Unidos.

Los resultados mostraron diferencias significativas en el uso de rechazos mitigados: los mexicanos emplearon un grado mayor de mitigación más frecuente que los aprendices. Los rechazos mitigados en español mexicano incluyeron formas gramaticales complejas.

Entonces, se podría decir que sí hay algunos estudios relacionados con el acto de habla de rechazo y con los aprendices de español, pero ninguno en donde se identifiquen y se comparen las estrategias para hacer un rechazo entre los siguientes tres grupos: mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices principiantes, intermedios y avanzados. Por lo tanto, esta investigación también aporta en ese sentido.

## **2.5. Estrategias para hacer un rechazo**

La Figura 2 muestra las estrategias para hacer un rechazo en español, propuestas por Félix-Brasdefer (2018: 196). Como se ve, los rechazos pueden ser directos, indirectos o expresiones afiliativas.

**Figura 2. Estrategias para hacer un rechazo (de Félix-Brasdefer, 2018: 196)**

| Estrategia                              |                                                                                                                                                                                            | Ejemplo                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rechazos directos                       | Directo                                                                                                                                                                                    | <i>No.</i>                                                                                                                                                                                                         |
|                                         | Habilidad negativa                                                                                                                                                                         | <i>No puedo.</i>                                                                                                                                                                                                   |
| Rechazos indirectos                     | Razón/justificación                                                                                                                                                                        | <i>Ese día tengo una cena con mi novia y luego tenemos planes de ir al cine.</i>                                                                                                                                   |
|                                         | Respuesta indefinida                                                                                                                                                                       | <i>– No sé si pueda llegar a tiempo a tu fiesta.<br/>– No sé qué clases tomar, voy a intentar asistir, pero no prometo nada.</i>                                                                                   |
|                                         | Deseo                                                                                                                                                                                      | <i>Ojalá pudiera ayudarte.</i>                                                                                                                                                                                     |
|                                         | Condición futura/pasada                                                                                                                                                                    | <i>Si consigo quién me dé un aventón (o 'autostop') a tu fiesta, llego. Si me hubieras contactado antes, habría aceptado.</i>                                                                                      |
|                                         | Promesa de aceptación futura                                                                                                                                                               | <i>La próxima vez cuenta conmigo.</i>                                                                                                                                                                              |
|                                         | Disculpas                                                                                                                                                                                  | <i>Lo siento mucho, me da mucha pena, discúlpame, perdona(me), mil disculpas.</i>                                                                                                                                  |
|                                         | Alternativas                                                                                                                                                                               | <i>¿Qué te parece si almorzamos la próxima semana? Si no puedes, podemos buscar otra alternativa.</i>                                                                                                              |
|                                         | Posponer                                                                                                                                                                                   | <i>Por ahora es un poco difícil, mejor vamos a dejarlo para la semana siguiente.</i>                                                                                                                               |
|                                         | Evasiva                                                                                                                                                                                    | <i>Silencio, no hacer nada, bromear, incertidumbre, repetición, solicitar más información, salir del lugar.<br/>¿El lunes?, no sé . . ., no estoy muy seguro, ¿a qué hora es?, ¿Quién más va a ir a la fiesta?</i> |
| Esfuerzos para disuadir al interlocutor | <i>Consecuencias negativas para el otro, crítica, insulto, dejar libre al otro.<br/>Yo no soy una persona de fiestas. No te preocupes, le pregunto a otra persona. ¡Es una idea fatal!</i> |                                                                                                                                                                                                                    |
| Expresiones afiliativas (adjuntos)      | Expresión positiva                                                                                                                                                                         | <i>Es una idea genial, pero. . . Está bien, pero. . . Me encantaría, pero . . .</i>                                                                                                                                |
|                                         | Agradecimiento                                                                                                                                                                             | <i>Gracias por la invitación, te lo agradezco.</i>                                                                                                                                                                 |
|                                         | Empatía                                                                                                                                                                                    | <i>Entiendo que te encuentras en una situación difícil, pero . . .</i>                                                                                                                                             |

## Capítulo 3: Métodos

### 3.1. Participantes

Los participantes de este estudio consistieron en tres grupos: mexicanos monolingües (N=10), hablantes de herencia de español (N=10) y aprendices de español principiantes, intermedios y avanzados (N=18). Los 10 mexicanos monolingües son de la ciudad de Puebla, México, y pertenecen a una clase social media. Los 10 hablantes de herencia y los 18 aprendices de español son de los Estados Unidos y su estatus socioeconómico es también clase media.

#### 3.1.1. Demográficas de los participantes

La Tabla 1 y la Tabla 2 muestran las demográficas de los participantes

|                       | 18-29  |       | 30-49  |       | 50+    |       |
|-----------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                       | Hombre | Mujer | Hombre | Mujer | Hombre | Mujer |
| Mexicanos monolingües | 0      | 3     | 1      | 3     | 3      | 0     |
| Hablantes de herencia | 3      | 4     | 0      | 3     | 0      | 0     |

Como se puede ver en la Tabla 1, hay más mujeres participantes tanto en el grupo de los mexicanos monolingües como en el grupo de los hablantes de herencia. Mexicanas monolingües 6 y hablantes de herencia 7.

|               | 18-29  |       | 30-49  |       | 50+    |       |
|---------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|               | Hombre | Mujer | Hombre | Mujer | Hombre | Mujer |
| Principiantes | 2      | 4     | 0      | 0     | 0      | 0     |
| Intermedios   | 1      | 4     | 0      | 0     | 0      | 1     |
| Avanzados     | 1      | 2     | 1      | 0     | 2      | 0     |

En la Tabla 2 se observa que la mayoría de los aprendices principiantes, intermedios y avanzados tienen entre 18 y 29 años.

### 3.2. Tareas

Primero, todos los participantes llenaron el formulario de consentimiento informado. Los mexicanos monolingües respondieron un cuestionario de antecedentes lingüísticos y un Oral Discourse Completion Task (ODCT).

Los hablantes de herencia y los tres grupos de aprendices de español respondieron un cuestionario de antecedentes lingüísticos y una prueba de competencia. Esta última con el propósito de identificar su nivel de comprensión y conocimiento del español.

También estos dos últimos grupos de participantes respondieron un cuestionario de interacción social y la tarea más importante, el Oral Discourse Completion Task (ODCT).

### **3.2.1. Consentimiento informado**

En cuanto al consentimiento informado, a los participantes se les explicó que este estudio tenía el propósito de recoger datos lingüísticos sobre la pragmática en español. Se les mencionó que todos los datos recogidos serían resguardados en una computadora protegida con contraseña y que solo la coinvestigadora tendría acceso a ésta, y que su participación sería completamente voluntaria.

### **3.2.2. Cuestionario de antecedentes lingüísticos**

A través del cuestionario de antecedentes lingüísticos se obtuvo información personal de los participantes. Por ejemplo, la edad y el género de cada uno de ellos. Del mismo modo, se recolectaron datos de los mexicanos monolingües para saber de manera más precisa si tenían conocimiento previo de inglés y de otras lenguas extranjeras; en el caso de los hablantes de herencia y de los aprendices principiantes, intermedios y avanzados, sí tenían conocimiento de español.

### **3.2.3. Prueba de competencia**

La prueba de competencia se les aplicó únicamente a los hablantes de herencia y a los aprendices principiantes, intermedios y avanzados. Por medio de dicha prueba se pudo determinar el nivel de conocimiento de español de cada uno de los grupos.

### **3.2.4. Oral Discourse Completion Task (ODCT)**

Para el Oral Discourse Completion Task, se creó una PPT con 12 situaciones. Los participantes leyeron dichas situaciones, las cuales fueron diseñadas para provocar el uso del acto de habla del rechazo. Para poder crear el Oral Discourse Completion Task (ODCT), se tomaron en consideración las siguientes tres variables: distancia, poder y grado de imposición. La Tabla 3 muestra todas las combinaciones de estas variables y a qué situación corresponden.

**Tabla 3. Variables manipuladas para crear el ODCT**

| Distancia | Poder    | Grado de imposición | Situación |
|-----------|----------|---------------------|-----------|
| Íntimo    | Igual    | Grave               | 1         |
| Íntimo    | Igual    | No Tan Grave        | 2         |
| Íntimo    | Igual    | Leve                | 3         |
| Íntimo    | Superior | Grave               | 4         |
| Íntimo    | Superior | No Tan Grave        | 5         |
| Íntimo    | Superior | Leve                | 6         |
| Distante  | Igual    | Grave               | 7         |
| Distante  | Igual    | No Tan Grave        | 8         |
| Distante  | Igual    | Leve                | 9         |
| Distante  | Superior | Grave               | 10        |
| Distante  | Superior | No Tan Grave        | 11        |
| Distante  | Superior | Leve                | 12        |

De la situación 1 a la 6 la relación con el interlocutor es íntima y de la 7 a la 12 la relación con el oyente es distante. Por lo que corresponde al poder, las siguientes situaciones representan un poder igualitario: 1, 2, 3, 7, 8, y 9. Las situaciones que representan un poder superior son: 4, 5, 6, 10, 11, y 12.

En cuanto al grado de imposición, la Tabla 3 nos muestra que las situaciones graves son la 1, 4, 7, y 10. Las situaciones no tan graves son la 2, 5, 8, y 11. Y, por último, las situaciones leves son la 3, 6, 9, y 12. En la Figura 3 se puede ver un ejemplo de una situación del ODCT.

**Figura 3. Ejemplo de una situación del ODCT**

**Oral Discourse Completion Task (ODCT)**  
**Situación 8**

Llevas una semana en tu nuevo trabajo y tu compañera ya te ha empezado a contar todos los chismes de la oficina. A ti no te gustan los chismes. Vas a ponerle un alto a tu compañera. ¿Qué le dirías?



El Oral Discourse Completion Task (ODCT) era una de las tareas que tenían que realizar los mexicanos monolingües, los hablantes de herencia y los aprendices principiantes, intermedios y avanzados. Esta tarea consistía en la lectura de 12 situaciones. En la Figura 3, se muestra lo que los participantes tenían que leer. Después de ese primer paso, los participantes tenían que grabarse mientras respondían a cada situación en voz alta como si estuvieran conversando con la persona de la situación. Para ellos era importante contestar de una manera natural.

### **3.3. Transcripciones**

Se transcribieron las respuestas de los 38 participantes, lo que dio un total de 456 transcripciones. A continuación, se incluyen ejemplos:

### **Mexicano monolingüe**

Compañera, la verdad es que prefiero no, ya no saber lo que se dice o lo que se hace en la oficina. Esos chismes, siento que no, prefiero no saberlos para evitar problemas y para también darme el chance a mí de conocer a las personas como yo las voy a ver y no por lo que alguien me cuenta. Digo, te aprecio que me platicues cosas, pero prefiero que no sean chismes, mejor platicuemos de, pláticame de ti, platicamos de nosotros y pues podemos formar una amistad bonita, pero no, no quiero saber de los demás. Prefiero conocerlos yo misma y hacerme mi propia, mi propia imagen sobre cada uno de mis compañeros.

### **Hablante de herencia**

¡Ay! Mi trabajo me gusta mucho. No lo quisiera perder. Apenas tengo una semana. Quisiera conocer a mis otras compañeras y también hacer amiga de ellas. Yo prefiero no involucrarme en los chismes. Es la vida personal de cada persona, así que no es de mi conveniencia escuchar chismes de otras personas. Aparte, no me gusta crear conflictos con las demás personas. Prefiero mantener una distancia de los chismes y conocer a mis nuevas compañeras de trabajo.

### **Aprendiz (principiante)**

¡Hola, amiga! Yo quiero tener una experiencia muy profesional en este trabajo, entonces no quiero los chismes.

### **Aprendiz (intermedio)**

No creo que debamos chismear aquí. Si quieren chismear, podemos después del trabajo, ¿sí?

## Aprendiz (avanzado)

¡Oye! Ya entiendo que estás en un ambiente muy emocionante, pero estoy un poco ocupado. Tengo que terminar esta cosa para mi jefe, ¿no? Así que yo estoy ocupado. ¿Podríamos cambiar el tema para este proyecto? Si no, voy a estar en problemas.

### 3.4. Análisis

Para poder codificar o identificar las estrategias de los rechazos, primero se transcribieron cada una de las respuestas. En el ejemplo de la transcripción del mexicano monolingüe, este se esfuerza para disuadir al interlocutor. Menciona que prefiere no saber los chismes para evitar problemas y que no quiere saber de los demás.

| Tipo de Rechazo   | Estrategia                              | Ejemplo de Félix Brasdefer (2018)                                                                                                                                                         |
|-------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rechazo indirecto | Esfuerzos para disuadir al interlocutor | Consecuencias negativas para el otro, crítica, insulto, dejar libre al otro.<br><i>Yo no soy una persona de fiestas. No te preocupes, le pregunto a otra persona. ¡Es una idea fatal!</i> |

En cuanto al hablante de herencia, éste usó la misma estrategia que el mexicano monolingüe, es decir, trató de disuadir al interlocutor. Usó frases como: *Yo prefiero no involucrarme en los chismes, No me gusta crear conflictos con las demás personas.*

Sin embargo, también utilizó la estrategia de razón/justificación. Deja claro que no quiere perder su trabajo. De esa manera se justifica para no chismear.

| <b>Tipo de Rechazo</b> | <b>Estrategia</b>                       | <b>Ejemplo de Félix Brasdefer (2018)</b>                                                                                                                                                  |
|------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rechazos indirecto     | Esfuerzos para disuadir al interlocutor | Consecuencias negativas para el otro, crítica, insulto, dejar libre al otro.<br><i>Yo no soy una persona de fiestas. No te preocupes, le pregunto a otra persona. ¡Es una idea fatal!</i> |
| Rechazos indirecto     | Razón/justificación                     | <i>Ese día tengo una cena con mi novia y luego tenemos planes de ir al cine.</i>                                                                                                          |

El aprendiz principiante se justifica y dice que quiere tener una experiencia muy profesional en su trabajo y que no quiere chismes.

| <b>Tipo de Rechazo</b> | <b>Estrategia</b>   | <b>Ejemplo de Félix Brasdefer (2018)</b>                                         |
|------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Rechazo indirecto      | Razón/justificación | <i>Ese día tengo una cena con mi novia y luego tenemos planes de ir al cine.</i> |

El aprendiz intermedio rechaza indirectamente, da alternativas. Ella responde de la siguiente manera: *Si quieren chismear, podemos después del trabajo, ¿sí?*

| <b>Tipo de Rechazo</b> | <b>Estrategia</b> | <b>Ejemplo de Félix Brasdefer (2018)</b>                                                              |
|------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rechazo indirecto      | Alternativas      | <i>¿Qué te parece si almorzamos la próxima semana? Si no puedes, podemos buscar otra alternativa.</i> |

El aprendiz avanzado muestra empatía, pero también se justifica. Responde de la siguiente manera: *Ya entiendo que estás en un ambiente muy emocionante, pero estoy un poco ocupado. Tengo que terminar esta cosa para mi jefe, ¿no?*

| <b>Tipo de Rechazo</b> | <b>Estrategia</b>   | <b>Ejemplo de Félix Brasdefer (2018)</b>                                         |
|------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Expresión afiliativa   | Empatía             | <i>Entiendo que te encuentras en una situación difícil, pero...</i>              |
| Rechazo indirecto      | Razón/justificación | <i>Ese día tengo una cena con mi novia y luego tenemos planes de ir al cine.</i> |

## Capítulo 4: Preguntas de investigación

### 4.1. Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son las estrategias de rechazo más comunes entre los mexicanos monolingües, los hablantes de herencia y los aprendices (principiantes, intermedios y avanzados)?
2. ¿Cómo se comparan los tres grupos?
3. ¿Qué estrategias usan más de acuerdo con estos factores: distancia y poder respecto al interlocutor y grado de imposición?

### 4.2. Hipótesis

Enseñar español como segunda lengua o como lengua extranjera siempre representa un reto para los instructores o profesores en cualquier parte del mundo, pero sobre todo en los Estados Unidos, ya que el instructor puede encontrarse con hablantes de herencia y aprendices en una misma clase. El problema reside en que muchas veces las clases no están diseñadas para que los dos grupos de estudiantes se beneficien.

En el caso de los hablantes de herencia, el hecho de que provienen de familias hispanohablantes nos hace pensar que ellos tienen un buen dominio del español, que usan correctamente la gramática, que su vocabulario es extenso, y que sus habilidades y competencias lingüísticas son propias de un hablante nativo. Sin embargo, esto no es así, ya que en muchos casos ellos no han adquirido en su totalidad la lengua.

Siguiendo con esa idea de que los hablantes de herencia hablan, entienden, escuchan y escriben en español como un hablante nativo, estos suelen ser ubicados en clases de niveles avanzados de español en las diferentes instituciones y universidades. Es un hecho que sí, con frecuencia, los hablantes de herencia pueden comunicarse mejor que los aprendices ya que han sido

expuestos a su lengua materna desde niños, pero eso no significa que usen sus destrezas y habilidades comunicativas como un hablante nativo, y mucho menos que rechacen como lo haría un mexicano monolingüe o un aprendiz de español.

Una de las primeras hipótesis de esta investigación supone que los mexicanos monolingües tienden a usar estrategias indirectas cuando rechazan, mientras que los hablantes de herencia utilizan una traducción literal del inglés al español cuando dicen que no, o bien usan estrategias indirectas, pero diferentes a las de los mexicanos monolingües ya que, como se mencionó anteriormente, sus habilidades lingüísticas y su competencia comunicativa son diferentes.

En lo que concierne a los aprendices (principiantes, intermedios y avanzados) se tiene como segunda hipótesis que este grupo utiliza rechazos directos. Félix-Brasdefer (2008) comparó la estructura del rechazo a invitaciones, peticiones y sugerencias en dos grupos de estudiantes, mexicanos (Tlaxcala) y estadounidenses (Minnesota), y encontró que los dos grupos usaron más o menos las mismas estrategias; sin embargo, los mexicanos emplearon rechazos mitigados. En cambio, entre los estadounidenses predominaron los rechazos directos.

Como tercera hipótesis se piensa que existen estrategias que se usan más dependiendo de los siguientes factores: distancia y poder respecto al interlocutor y grado de imposición.

#### **4.2.1. Delimitaciones**

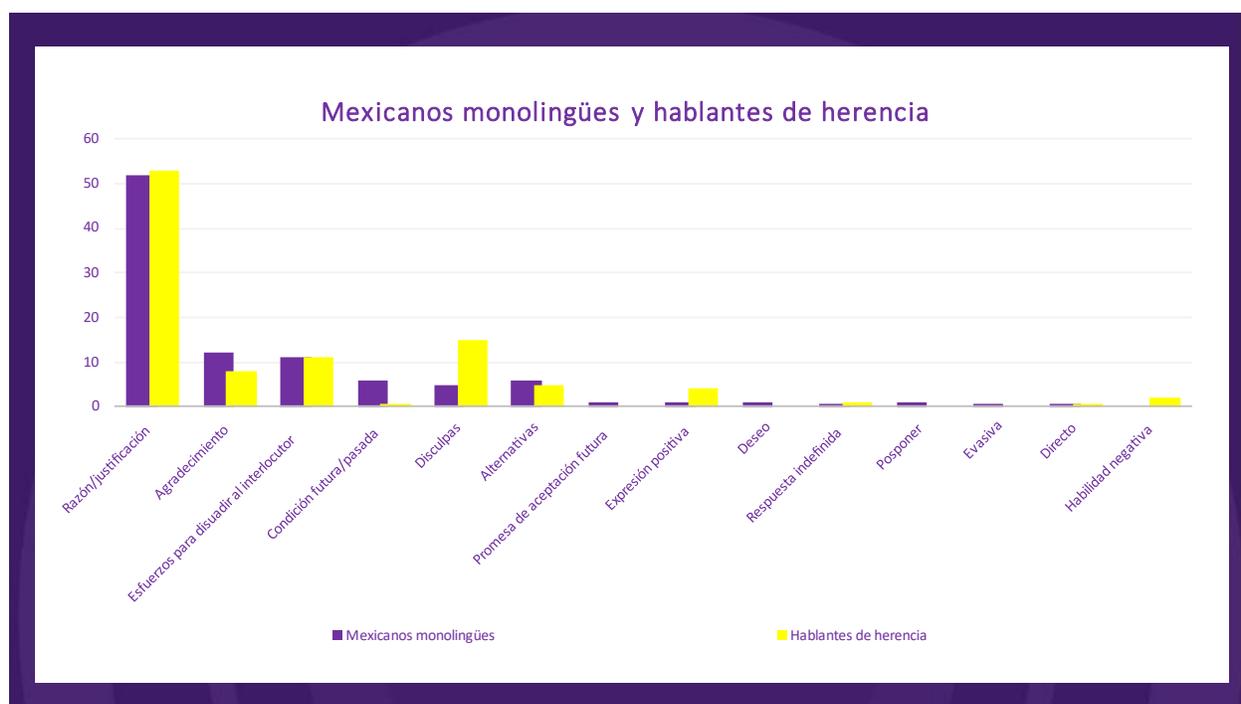
En cuanto a las delimitaciones de este estudio lingüístico, se centra únicamente en el uso del acto de habla del rechazo con la meta de abrir caminos a estudios similares.

## Capítulo 5: Resultados

### 5. Resultados

Cumpliendo con el objetivo de esta investigación y comparando inicialmente a los dos primeros grupos (mexicanos monolingües y hablantes de herencia), los resultados mostraron que los mexicanos monolingües tendían a utilizar rechazos indirectos, como razón/justificación, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas, etc. Los rechazos de los hablantes de herencia fueron parecidos a los de los mexicanos monolingües en el sentido de que emplearon estrategias indirectas, pero la diferencia radicó en el tipo y número de estrategias.

**Tabla 4. Comparación de las estrategias de mexicanos monolingües y hablantes de herencia**

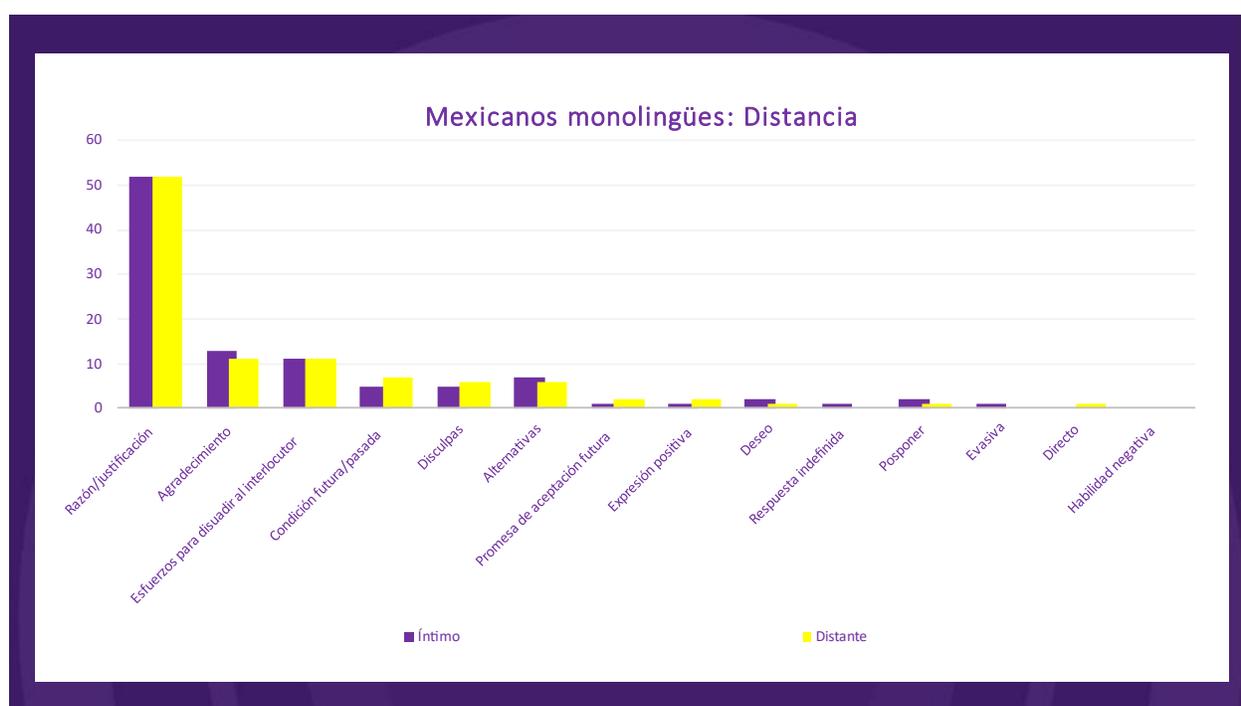


Esta primera tabla muestra los resultados de la comparación que se hizo entre los mexicanos monolingües y los hablantes de herencia.

## 5.1. Mexicanos monolingües

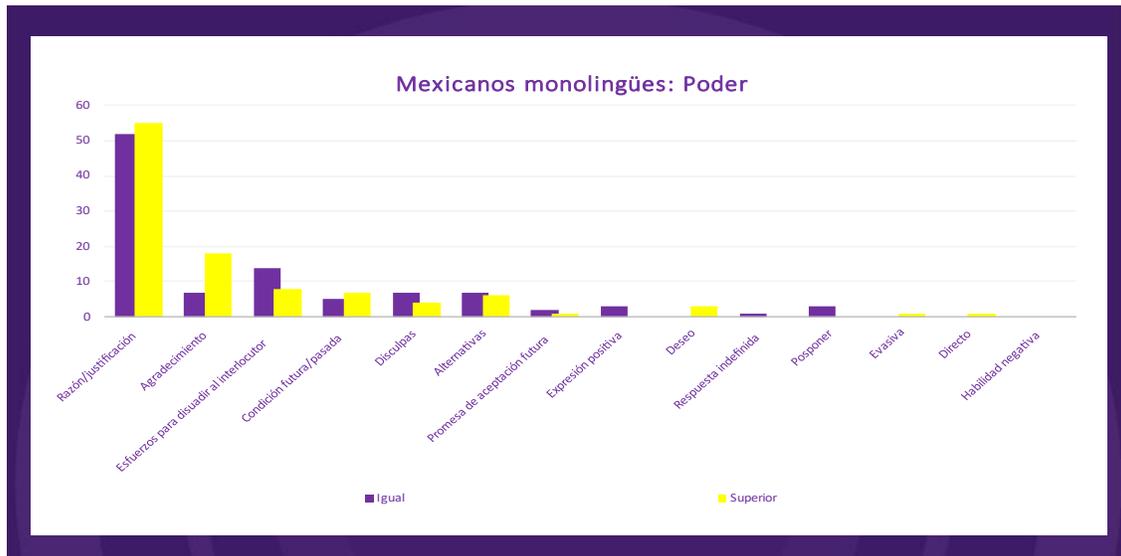
Las estrategias de rechazo más comunes de los mexicanos monolingües fueron razón/justificación, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas, condición futura/pasada, disculpas, posponer. En total, los mexicanos monolingües usaron 13 estrategias. En la Tabla 5, se puede observar la estrategia que los mexicanos monolingües usan con mayor frecuencia en relación con la variable distancia.

**Tabla 5. Estrategias de los mexicanos monolingües respecto a la variable distancia**



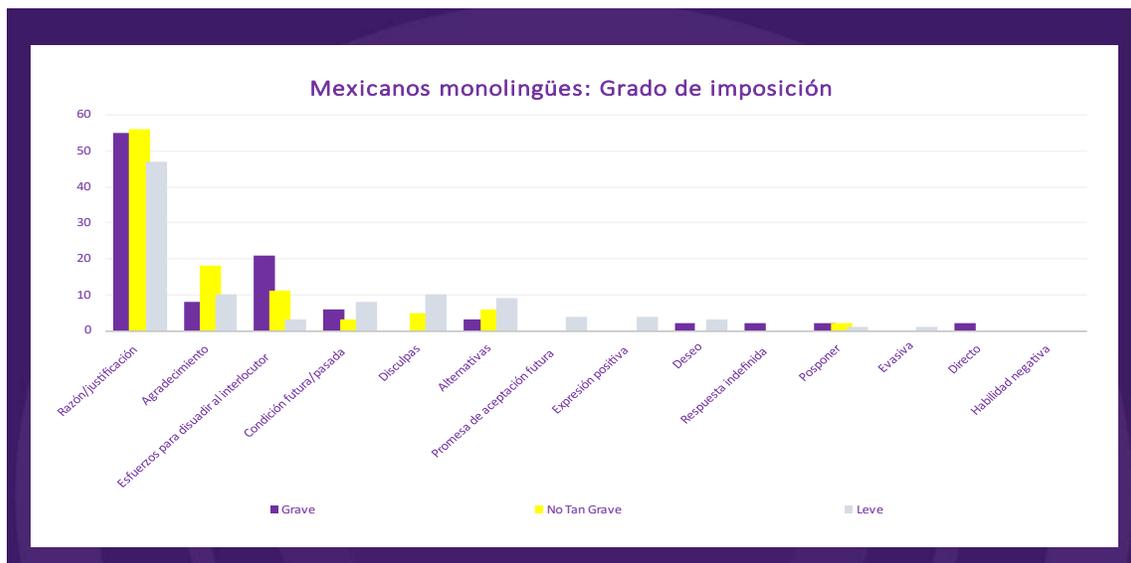
En cuanto a la primera variable: distancia con el interlocutor (íntimo vs. distante), el mexicano monolingüe agradeció y se disculpó más con interlocutores íntimos. También se puede observar que dio más alternativas con el mismo grupo de interlocutores.

**Tabla 6. Estrategias de los mexicanos monolingües respecto a la variable poder**



Hablando de la segunda variable, jerarquía con relación al interlocutor, los mexicanos tendían a justificarse más con sus superiores. También se puede ver que este grupo de participantes nunca utilizó la habilidad negativa como estrategia cuando rechazó.

**Tabla 7. Estrategias de los mexicanos monolingües respecto a la variable grado de imposición**

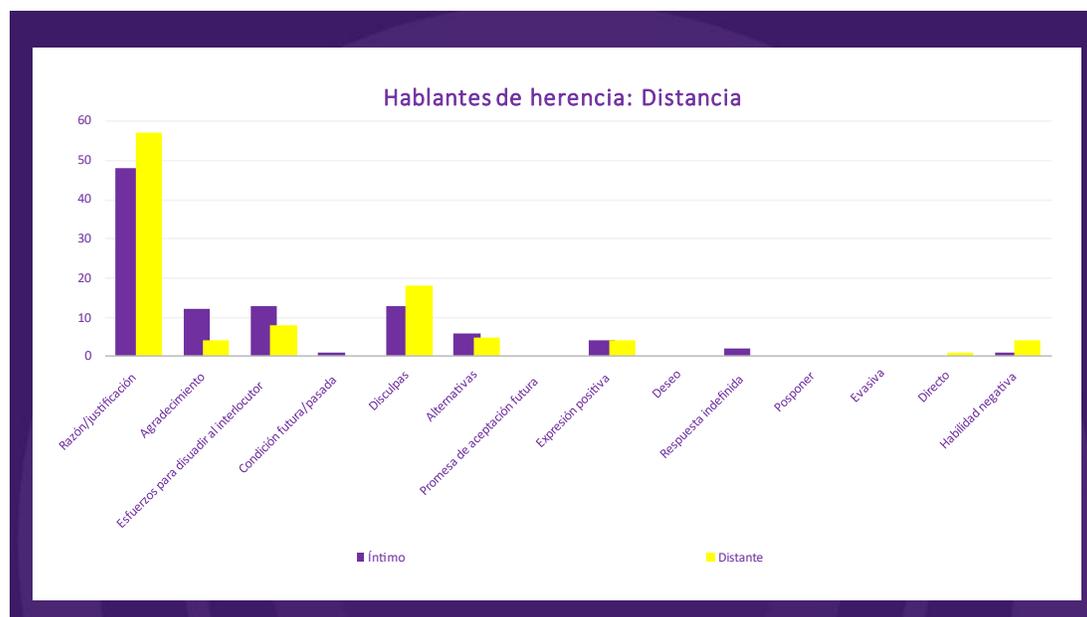


Analizando la tercera variable: grado de imposición (grave, no tan grave y leve), existió una tendencia a justificarse más en situaciones no tan graves. En situaciones graves, los mexicanos monolingües se esforzaron para disuadir al interlocutor.

## 5.2. Hablantes de herencia

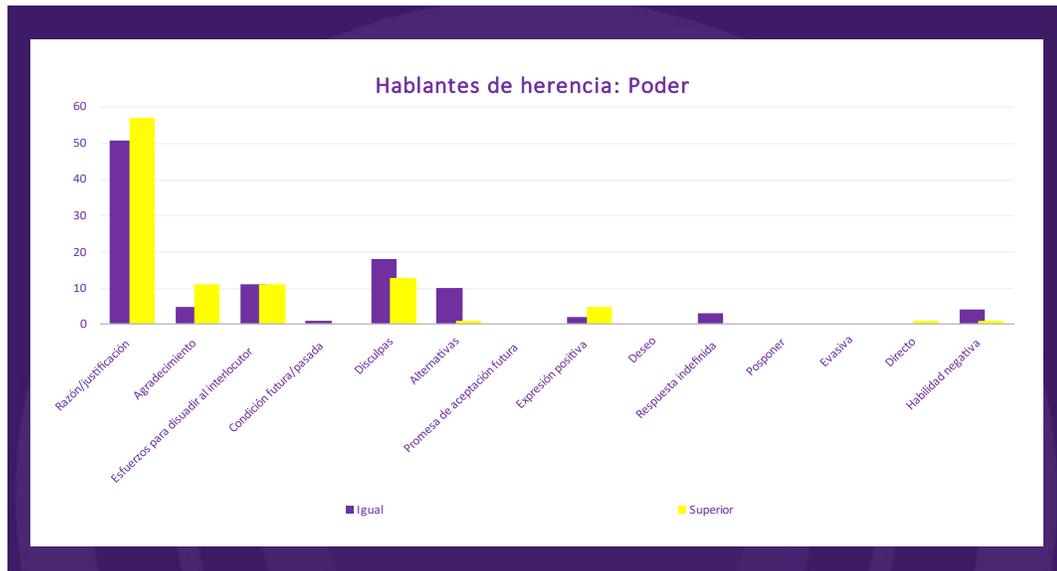
Las estrategias de rechazo más comunes de los hablantes de herencia fueron razón/justificación, disculpas, esfuerzos para disuadir al interlocutor, agradecimiento, alternativas, expresión positiva y habilidad negativa. En total, los hablantes de herencia utilizaron 10 estrategias. En la Tabla 8, se examina el rol que juega la variable distancia entre los hablantes de herencia.

**Tabla 8. Estrategias de los hablantes de herencia respecto a la variable distancia**



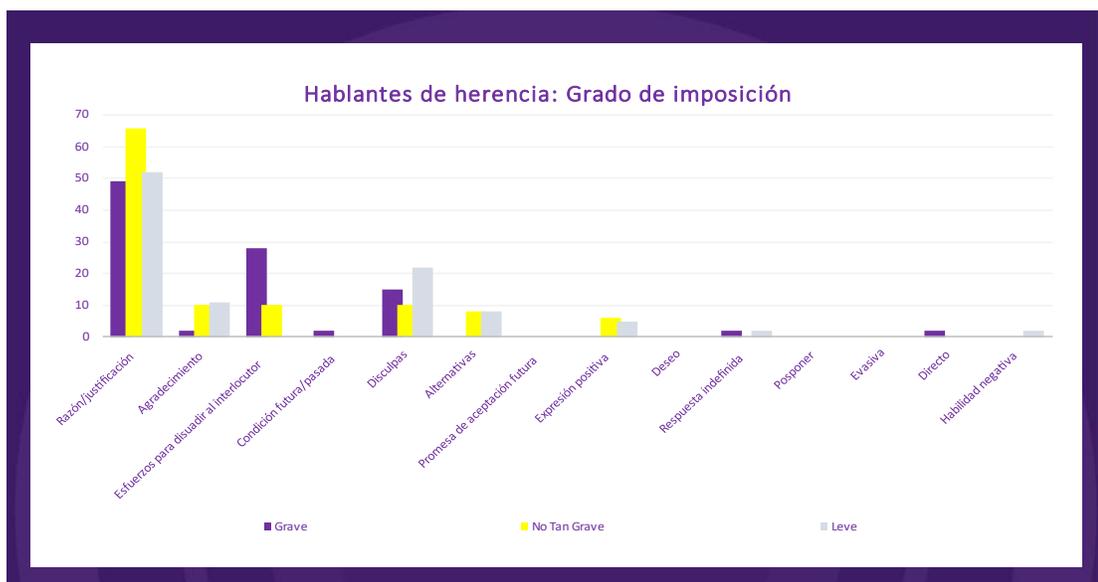
Considerando la variable número uno: distancia (íntimo vs. distante), hubo un efecto mayor que entre los mexicanos monolingües. Se justificaron y se disculparon más con los interlocutores distantes y agradecieron más con interlocutores íntimos. En la Tabla 9, se examina el rol que juega la variable poder entre los hablantes de herencia.

**Tabla 9. Estrategias de los hablantes de herencia respecto a la variable poder**



Cuando se trató de la segunda variable: poder (igual vs. superior), los hablantes de herencia se justificaron con sus interlocutores superiores mucho más que los mexicanos monolingües. En la Tabla 10, se examina el rol que juega el grado de imposición entre los hablantes de herencia.

**Tabla 10. Estrategias de los hablantes de herencia respecto a la variable grado de imposición**

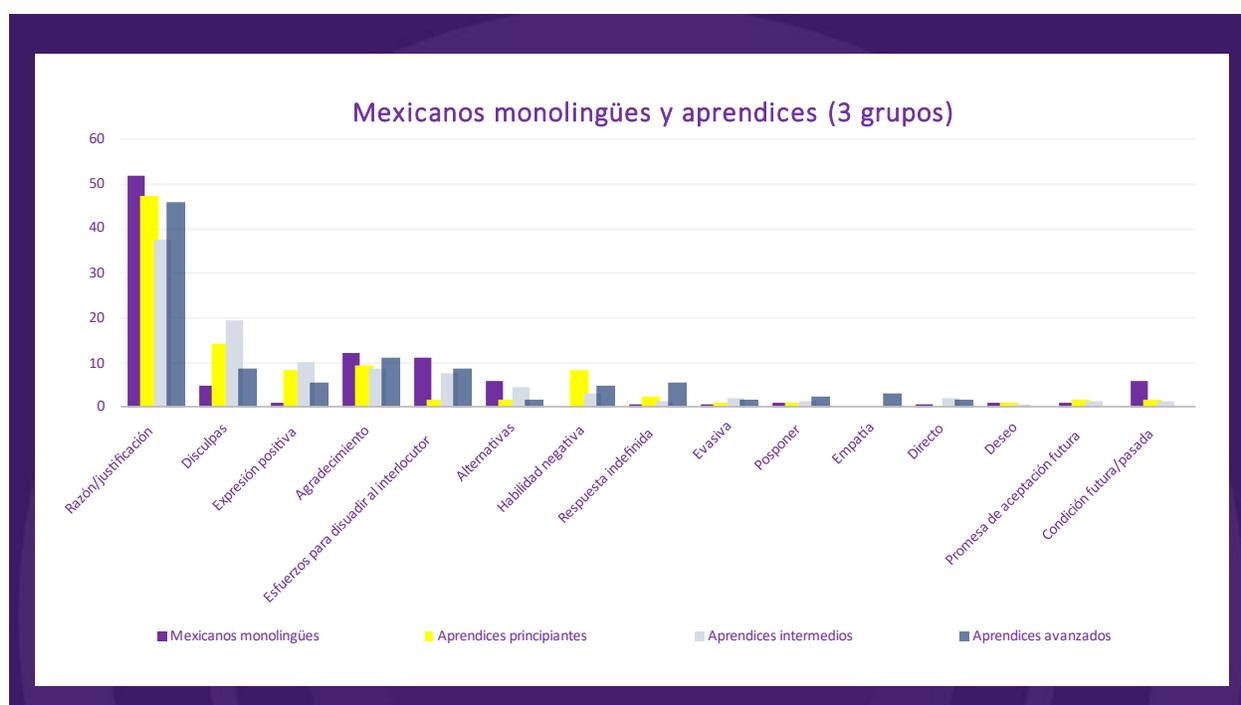


En cuanto a la tercera variable, también los hablantes de herencia se justificaron muchísimo más que los mexicanos en situaciones no tan graves.

### 5.3. Aprendices

En la Tabla 11, se comparan las estrategias usadas entre los mexicanos monolingües y los aprendices.

**Tabla 11. Estrategias usadas: mexicanos monolingües y aprendices**



Los resultados obtenidos de la comparación entre los mexicanos monolingües y los aprendices (principiantes, intermedios y avanzados) fueron que el primer grupo no utilizó rechazos directos. Por lo que corresponde a los aprendices avanzados, este grupo no usó las siguientes tres estrategias: deseo, condición futura/pasada y promesa de aceptación futura.

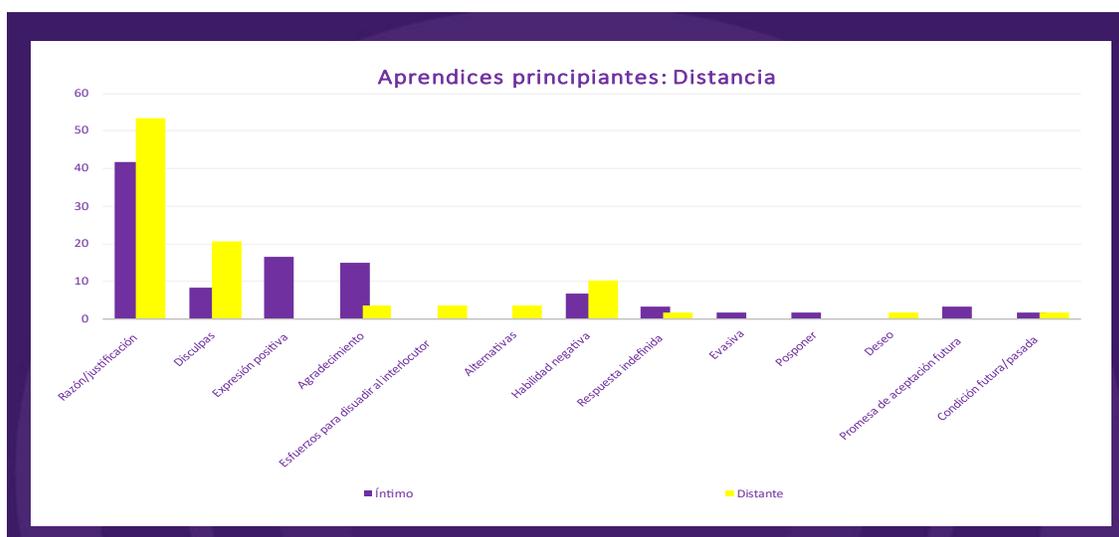
Por otro lado, los dos grupos que tuvieron el mayor porcentaje al emplear una de las expresiones afiliativas: expresión positiva, fueron los aprendices principiantes con un 8.4% y los

aprendices intermedios con un 10%. Esfuerzos para disuadir al interlocutor fue una estrategia en la que los mexicanos obtuvieron un alto porcentaje (11%), en contraste con el resto de los participantes.

Las estrategias de rechazo más comunes de los aprendices principiantes fueron razón/justificación, disculpas, agradecimiento, expresión positiva, habilidad negativa, respuesta indefinida y esfuerzos para disuadir al interlocutor. En total, los aprendices principiantes utilizaron 13 estrategias, mientras que los aprendices intermedios emplearon 14 estrategias. Las más comunes fueron razón/justificación, disculpas, expresión positiva, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas y habilidad negativa.

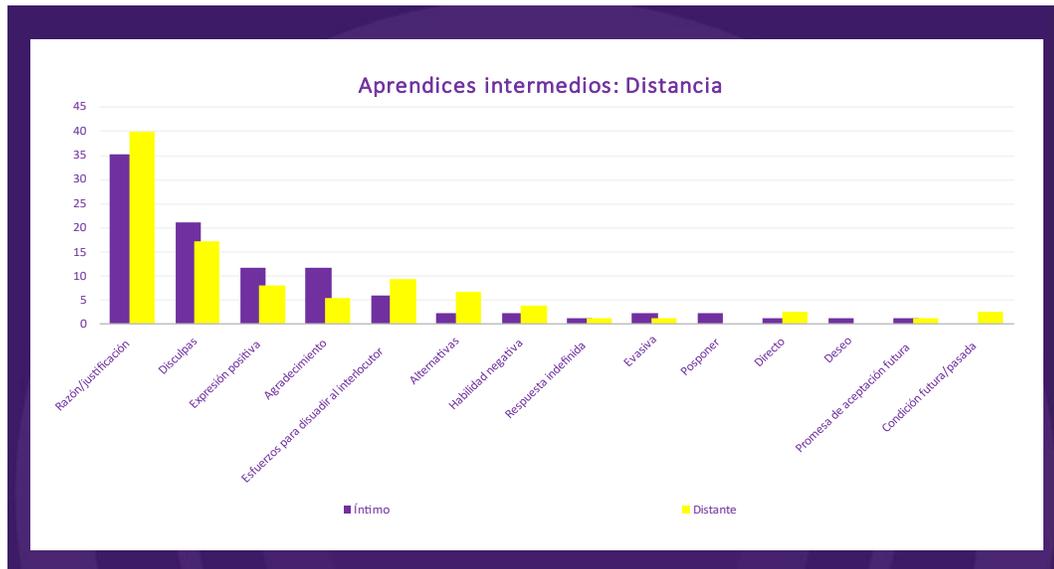
Por último, los aprendices avanzados usaron 12 estrategias. Estas fueron razón/justificación, agradecimiento, disculpas, esfuerzos para disuadir al interlocutor, expresión positiva, respuesta indefinida y habilidad negativa. A continuación, se presentarán los resultados respecto a las tres variables. Primer grupo (aprendices principiantes), segundo grupo (aprendices intermedios) y tercer grupo (aprendices avanzados).

**Tabla 12. Aprendices principiantes y su relación con el interlocutor**



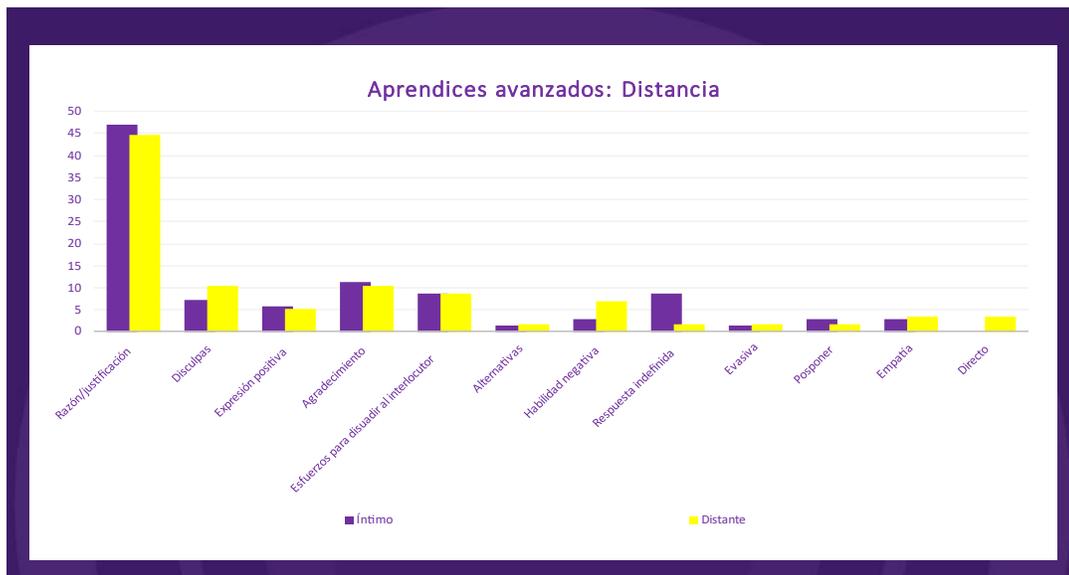
Respecto a la primera variable: distancia, los aprendices principiantes se justificaron y disculparon más cuando ellos tuvieron una relación distante con el interlocutor.

**Tabla 13. Aprendices intermedios y su relación con el interlocutor**



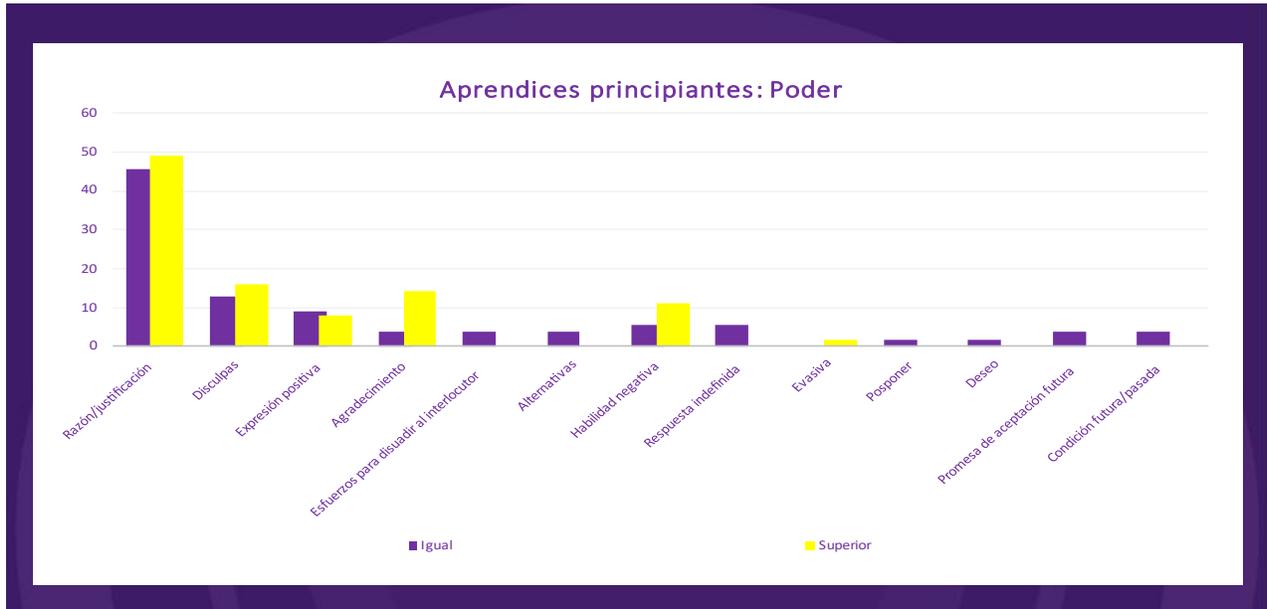
Los aprendices intermedios también se justificaron y se disculparon con interlocutores distantes, pero también se esforzaron para disuadirlos.

**Tabla 14. Aprendices avanzados y su relación con el interlocutor**

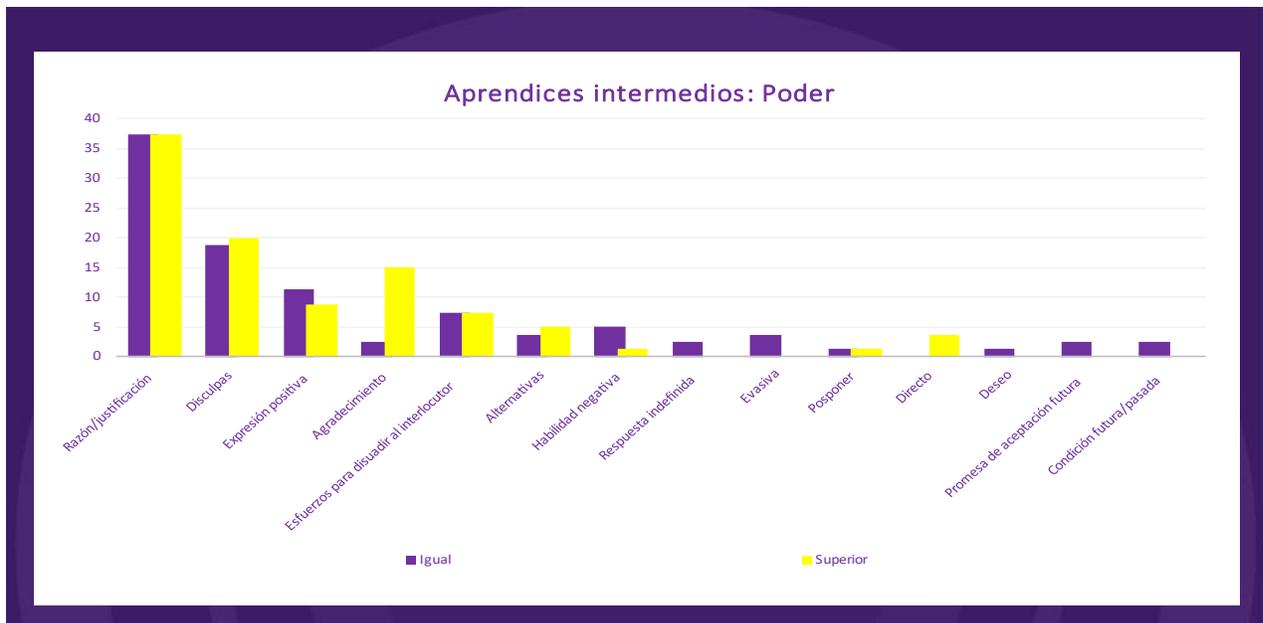


Los aprendices avanzados se justificaron más, agradecieron mucho y les dieron una respuesta indefinida a los oyentes con los que tenían una relación más cercana o íntima.

**Tabla 15. Aprendices principiantes y la variable: poder**

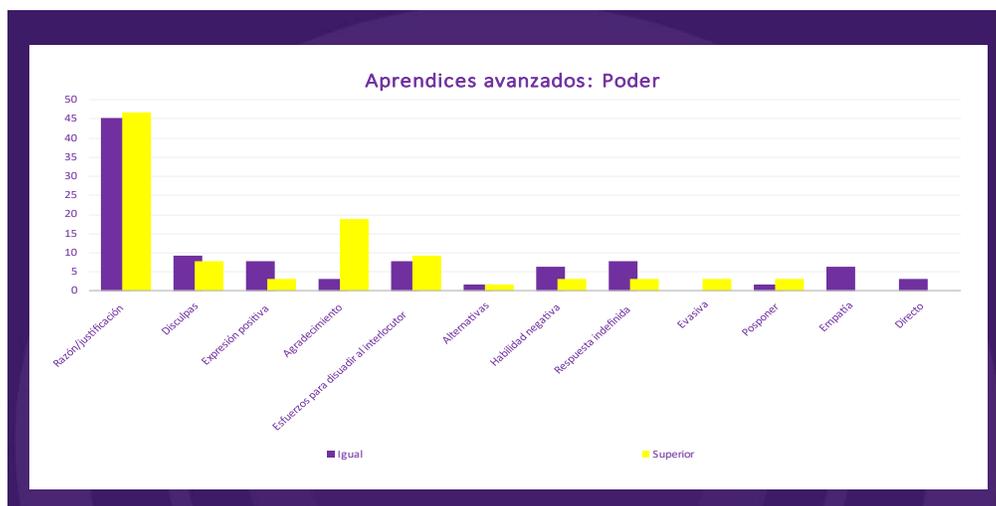


**Tabla 16. Aprendices intermedios y la variable: poder**

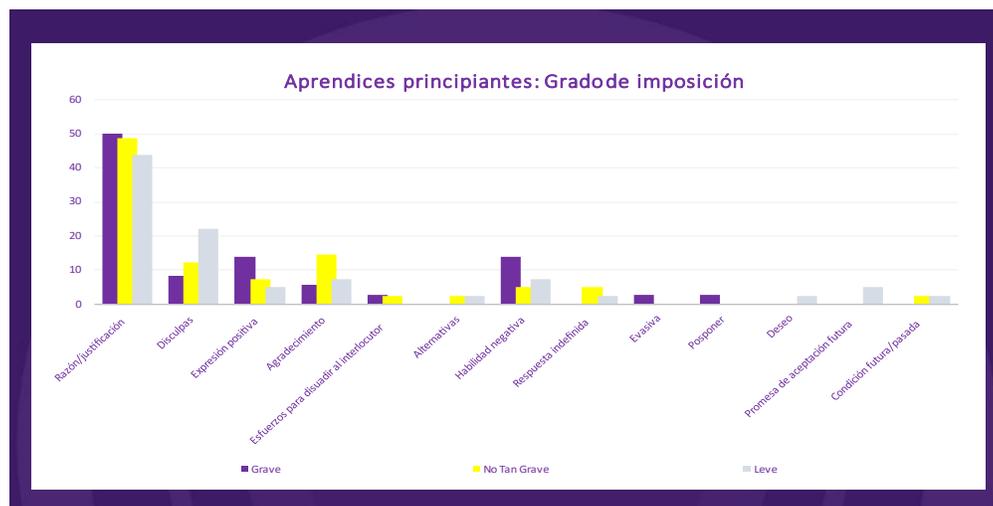


**Tabla 17. Aprendices avanzados y la variable: poder**

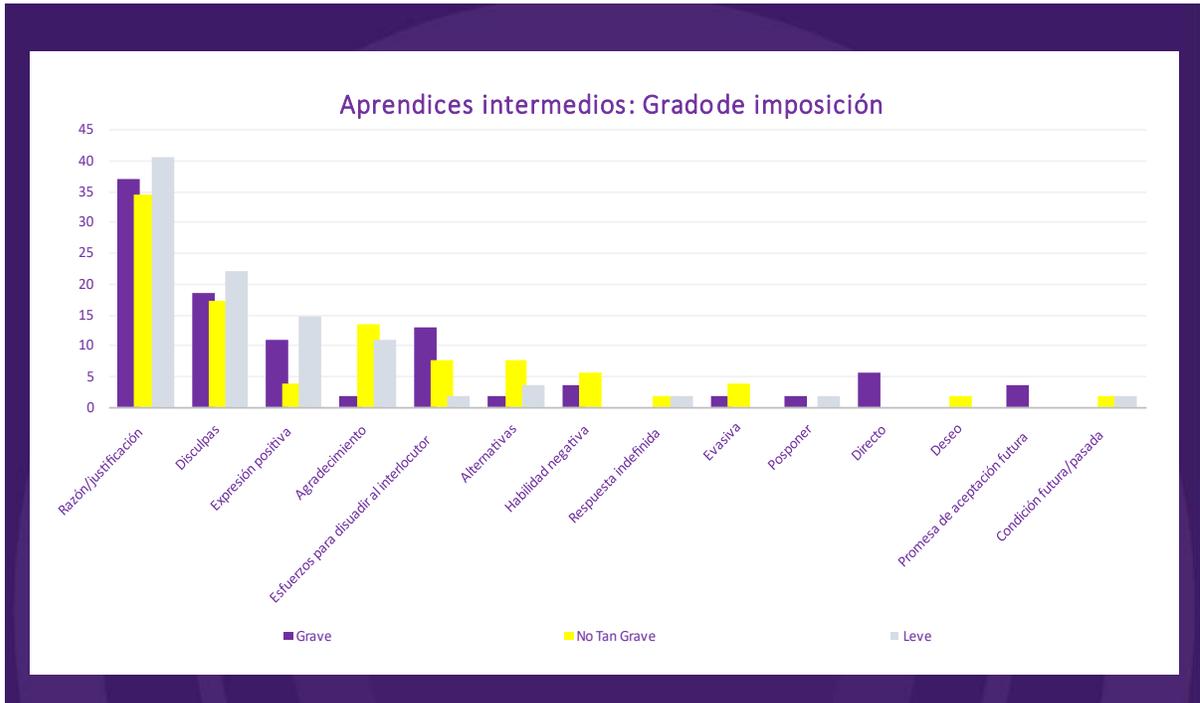
En el caso de la variable de poder, se puede ver en las Tablas 15, 16 y 17 que los aprendices principiantes e intermedios rechazaron directamente cuando se trató de interlocutores que representaban superioridad. Con los aprendices avanzados fue distinto. Ellos dieron más alternativas, evadieron y pospusieron cuando rechazaron a una tía, a sus padres y padrinos, a un jefe o profesor/a. En otras palabras, ellos rechazaron indirectamente.



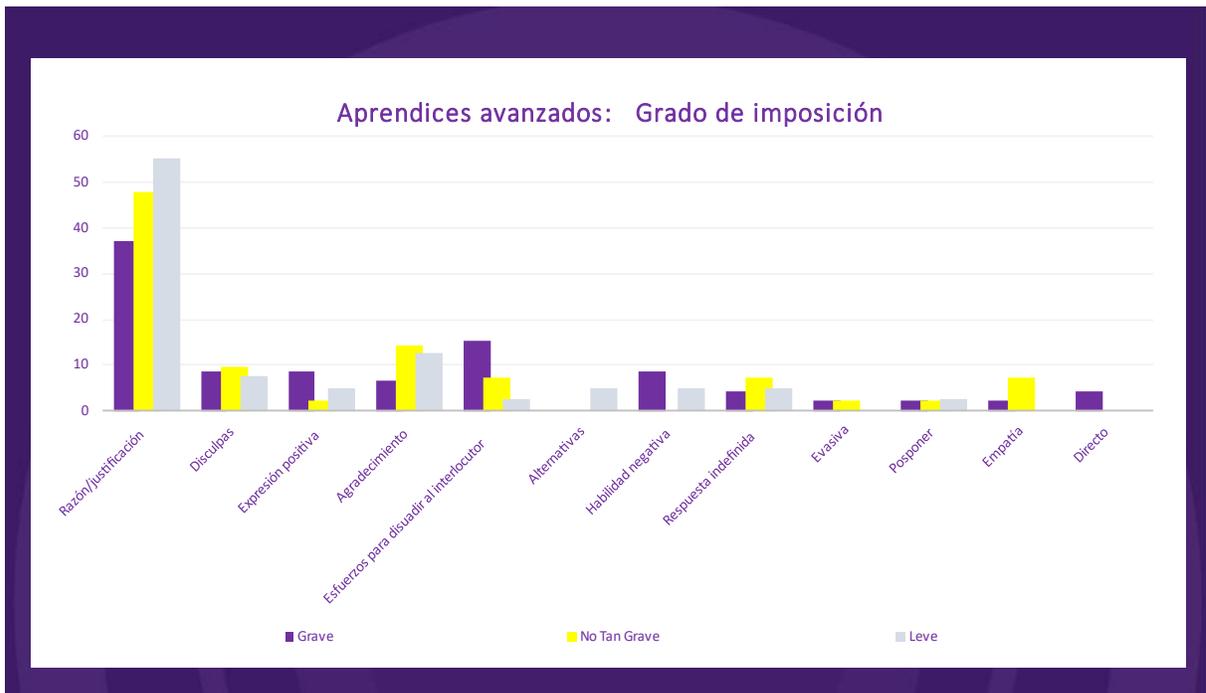
**Tabla 18. Aprendices principiantes y los grados de imposición**



**Tabla 19. Aprendices intermedios y los grados de imposición**



**Tabla 20. Aprendices avanzados y los grados de imposición**



Referente al grado de imposición, la tercera variable, las Tablas 18, 19 y 20 nos muestran que los aprendices principiantes fueron directos y se expresaron de manera positiva en situaciones graves. Los aprendices intermedios también fueron directos en situaciones graves, pero en menor escala y se justificaron mucho en situaciones leves. Finalmente, los aprendices avanzados se esforzaron para disuadir al interlocutor en situaciones graves. Mostraron empatía en situaciones no tan graves y dieron una respuesta indefinida en situaciones leves.

#### **5.4. Resumen: mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices**

La estrategia más común entre los mexicanos monolingües, hablantes de herencia y los tres grupos de aprendices fue la razón/justificación con un 52% mexicanos monolingües, 53% hablantes de herencia, 47.4% aprendices principiantes, 37.5% aprendices intermedios y 46% aprendices avanzados. La disculpa es otra de las estrategias más usadas entre los grupos antes mencionados. Sin embargo, en este caso, tanto los hablantes de herencia (15%) como los aprendices intermedios (19.3%) tendían a disculparse más que el resto de los participantes. De esta manera podemos estar hablando de las estrategias que los diferentes grupos compartieron.

En cuanto a las diferencias entre los grupos de participantes, el estudio nos mostró que los aprendices avanzados fueron los únicos que usaron la estrategia de empatía. Por otra parte, los hablantes de herencia nunca evadieron al rechazar. Otra diferencia por resaltar fue el hecho de que los aprendices avanzados no hicieron uso de la condición futura/pasada.

Respecto a los mexicanos monolingües, ellos no fueron capaces de decirle al interlocutor que no podían. Es decir, para este grupo fue difícil responder directamente.

## Capítulo 6: Discusión

### 6.1. Pregunta de investigación 1

Por medio de la primera pregunta de investigación se determinaron las estrategias de rechazo más comunes para cada grupo: mexicanos monolingües, hablantes de herencia, y cada nivel de aprendices. La Tabla 21 presenta un resumen de las estrategias que usaron cada grupo de participantes.

**Tabla 21. Resumen de estrategias que usa cada grupo de participantes: mexicanos monolingües, hablantes de herencia, aprendices**

|                                | <b>Mexicanos monolingües</b>                                                                                                       | <b>Hablantes de herencia</b>                                                                | <b>Aprendices principiantes</b>                                                                     | <b>Aprendices intermedios</b>                                                               | <b>Aprendices avanzados</b>                                                                         |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Rechazos directos</b>       |                                                                                                                                    | Habilidad negativa                                                                          | Habilidad negativa                                                                                  | Habilidad negativa                                                                          | Habilidad negativa                                                                                  |
| <b>Rechazos indirectos</b>     | Razón/justificación<br>Esfuerzos para disuadir al interlocutor<br>Alternativas<br>Condición futura/pasada<br>Disculpas<br>Posponer | Razón/justificación<br>Disculpas<br>Esfuerzos para disuadir al interlocutor<br>Alternativas | Razón/justificación<br>Disculpas<br>Respuesta indefinida<br>Esfuerzos para disuadir al interlocutor | Razón/justificación<br>Disculpas<br>Esfuerzos para disuadir al interlocutor<br>Alternativas | Razón/justificación<br>Disculpas<br>Esfuerzos para disuadir al interlocutor<br>Respuesta indefinida |
| <b>Expresiones afiliativas</b> | Agradecimiento                                                                                                                     | Expresión positiva<br>Agradecimiento                                                        | Expresión positiva<br>Agradecimiento                                                                | Expresión positiva<br>Agradecimiento                                                        | Agradecimiento<br>Expresión positiva                                                                |

Las estrategias de rechazo más comunes de los mexicanos monolingües fueron razón/justificación, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas, condición futura/pasada, disculpas, y posponer. Las estrategias de rechazo más comunes de los hablantes de herencia fueron razón/justificación, disculpas, esfuerzos para disuadir al interlocutor, agradecimiento, alternativas, expresión positiva y habilidad negativa.

Las estrategias de rechazo más comunes de los aprendices principiantes fueron: razón/justificación, disculpas, agradecimiento, expresión positiva, habilidad negativa, respuesta indefinida y esfuerzos para disuadir al interlocutor. Las estrategias de rechazo más comunes de los aprendices intermedios fueron: razón/justificación, disculpas, expresión positiva, agradecimiento, esfuerzos para disuadir al interlocutor, alternativas y habilidad negativa. Por último, las estrategias de rechazo más comunes de los aprendices avanzados fueron: razón/justificación, agradecimiento, disculpas, esfuerzos para disuadir al interlocutor, expresión positiva, respuesta indefinida y habilidad negativa.

## **6.2. Pregunta de investigación 2**

Por medio de la segunda pregunta de investigación se supo cómo se comparan las estrategias de rechazo de los mexicanos monolingües, hablantes de herencia y los tres niveles de aprendices. En total, los mexicanos monolingües usaron 13 estrategias, los hablantes de herencia 10, los aprendices principiantes 13, los aprendices intermedios 14 y los aprendices avanzados 12. Hasta ese momento los mexicanos monolingües fueron los únicos que no utilizaron rechazos directos.

### **6.3. Pregunta de investigación 3**

Por medio de la tercera pregunta de investigación se descubrieron las estrategias más usadas de acuerdo a los siguientes factores: distancia y poder respecto al interlocutor y grado de imposición.

#### **6.3.1. Distancia**

En cuanto a la primera variable: distancia con el interlocutor (íntimo vs. distante), el mexicano monolingüe agradeció y se disculpó más con interlocutores íntimos. También se puede observar que dio más alternativas con el mismo grupo de interlocutores. Para los hablantes de herencia hubo un efecto mayor que con los mexicanos monolingües. Se justificaron y se disculparon más con los interlocutores distantes y agradecieron más con interlocutores íntimos. Los aprendices principiantes se justificaron y disculparon más cuando ellos tuvieron una relación distante con el interlocutor. Los aprendices intermedios también se justificaron y se disculparon con interlocutores distantes, pero también se esforzaron para disuadirlos. Por último, los aprendices avanzados se justificaron más, agradecieron mucho y les dieron una respuesta indefinida a los oyentes con los que tenían una relación más cercana o íntima.

#### **6.3.2. Poder**

Los mexicanos tendían a justificarse más con sus superiores. También se puede ver que este grupo de participantes nunca utilizó la habilidad negativa como estrategia cuando rechazó. Los hablantes de herencia se justificaron con sus interlocutores superiores mucho más que los mexicanos monolingües. Los aprendices principiantes e intermedios rechazaron directamente cuando se trató de interlocutores que representaban superioridad. Con los aprendices avanzados

fue distinto. Ellos dieron más alternativas, evadieron y pospusieron cuando rechazaron a una tía, a sus padres y padrinos, a un jefe o profesor/a. En otras palabras, ellos rechazaron indirectamente.

### **6.3.3. Grado de imposición**

Analizando la tercera variable: grado de imposición (grave, no tan grave y leve), para los mexicanos monolingües existió una tendencia a justificarse más en situaciones no tan graves. En situaciones graves, los mexicanos monolingües se esforzaron para disuadir al interlocutor. También los hablantes de herencia se justificaron muchísimo más que los mexicanos en situaciones no tan graves. Los aprendices principiantes fueron directos y se expresaron de manera positiva en situaciones graves. Los aprendices intermedios también fueron directos en situaciones graves, pero en menor escala y se justificaron mucho en situaciones leves. Finalmente, los aprendices avanzados se esforzaron para disuadir al interlocutor en situaciones graves. Mostraron empatía en situaciones no tan graves y dieron una respuesta indefinida en situaciones leves.

## **6.4. Implicaciones pedagógicas**

Por medio del Oral Discourse Completion Task (ODCT) se pudo determinar cuáles, qué tipo y el número de estrategias de rechazo son usadas tanto por los mexicanos monolingües como por los hablantes de herencia y los aprendices de español (principiantes, intermedios y avanzados). Dichas estrategias se pudieron identificar por medio de las transcripciones de sus respuestas. A partir de los resultados de este presente estudio, se formularon las conclusiones y se consideró fundamental tomar acciones concretas fuera o dentro del salón de clase con el objeto de que los tres grupos de participantes se beneficien. Crear o realizar actividades de *role-play* usando componentes basados en los resultados de esta investigación ayudará no solo a los participantes,

sino también a muchos otros hablantes de herencia y aprendices de español de cualquier parte del mundo que estén estudiando español como segunda lengua o como lengua extranjera.

## **Capítulo 7: Conclusión**

### **7.1. Conclusión**

Este estudio lingüístico examinó los rechazos de los mexicanos monolingües, hablantes de herencia y aprendices (principiantes, intermedios y avanzados) y comprobó que las estrategias para rechazar entre los mexicanos monolingües y los hablantes de herencia fueron similares, sólo cambió el tipo de estrategia. También esta investigación ayudó a determinar el número de estrategias que utilizó cada uno de los grupos. Mexicanos monolingües 13, hablantes de herencia 10, aprendices principiantes 13, aprendices intermedios 14 y aprendices avanzados 12.

También a través de esta investigación se encontró que existe una escasez de estudios de hablantes de herencia y actos de habla en español; por lo tanto, es fundamental seguir estudiando el tema ya que esto ayudaría a más profesores de español en la implementación de estrategias y en la creación de actividades relacionadas con los actos de habla, específicamente con el acto de habla de rechazo.

Por otro lado, la enseñanza de estrategias para rechazar motivaría tanto a los hablantes de herencia como a los aprendices (principiantes, intermedios y avanzados) a comunicarse de manera más genuina, fluida y auténtica, además de ayudarlos a sentirse más seguros cuando estuvieran interactuando con interlocutores íntimos, distantes, iguales o superiores o cuando se encontraran en situaciones con cualquier grado de imposición.

## 7.2. Investigación futura

A raíz de esta investigación, se observó que existen muchos más elementos que podrían estudiarse en el futuro con relación a los diferentes actos de habla, pero particularmente con relación al acto de habla de rechazo. El objetivo sería seguir desarrollando este proyecto de investigación para obtener datos que pudieran ayudar al desarrollo de los profesores de español a nivel instrucción con el propósito de que ellos pudieran crear planes de estudios, ejercicios complementarios en el aula, y material didáctico que estén vinculados a los actos de habla de rechazo. La continuación de este estudio lingüístico ayudaría a concientizar tanto a los hablantes de herencia como a los aprendices sobre el concepto de acto de habla de rechazo y su importancia. Las preguntas de investigación serían las siguientes:

1. ¿Qué rol juega la interacción social entre los mexicanos monolingües, los hablantes de herencia y los aprendices (3 grupos) cuando se rechaza?
2. ¿Varía el tipo de estrategia para rechazar entre los hablantes de herencia de una generación a otra?

## Referencias

- Bosque, I. & Demonte, V. *GRAMÁTICA DESCRIPTIVA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Entre la oración y el discurso. Morfología*. Espasa Calpe, S. A., Madrid, 1999.
- Calero Hernández, E. *La discriminación lingüística de los hispanohablantes en Estados Unidos en El español en el mundo - Anuario*, 2020 Recuperado el 6 de junio de 2023 de: [https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario\\_20/guerrero/p02.htm](https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_20/guerrero/p02.htm)
- CVC. *Diccionario de términos clave ELE*. Disponible en: [https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/diccionario/lenguamaterna.htm](https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/lenguamaterna.htm)
- Drake, A. *Hablar, hacer, causar. La teoría de los actos de habla de J. L. Austin*. Universidad Pontificia Comillas de Madrid, 2001.
- Enríquez, N. & Díaz, L. *La cortesía en las reclamaciones orales de hablantes L1, L2 y herencia inglés / español marcoELE*. *Revista de Didáctica Español Lengua Extranjera*, 2021 Recuperado el 6 de junio de 2023 de: <https://www.redalyc.org/journal/921/92163705002/html/>
- Félix-Brasdefer, J. C. *Interlanguage Refusals: Linguistic Politeness and Length of Residence in the Target Community*. "Language Learning", 54(4), 587-653, 2004.
- Félix-Brasdefer, J. C. *Pragmática del español: contexto, uso y variación*. 1st. ed. Routledge, 2018.
- Félix-Brasdefer, J. C. *Perceptions of Refusals to Invitations: Exploring the Minds of Foreign Language Learners*. "Language Awareness", 17(3), 195, 2008.

Félix-Brasdefer, J. C. *Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish*. "Journal of Pragmatics", 38(12), 2158-2187, 2006.

Félix-Brasdefer, J. C. *The language of service encounters: A pragmatic-discursive approach*. Cambridge: Cambridge University Press, Pp. xvii, 276. "Language in Society", 45(3), 452-455, 2015.

Fritzler, M. *Los hablantes de lengua de herencia: un reto pendiente en nuestra sociedad en Marcela Fritzler sin fronteras*, 2022 Recuperado el 6 de junio de 2023 de: <https://www.marcelafritzlersinfronteras.com/post/los-hablantes-de-lengua-de-herencia-un-reto-pendiente-en-nuestra-sociedad>

Placencia, M. E., & Padilla, X. A. *GUÍA PRÁCTICA DE PRAGMÁTICA DEL ESPAÑOL*. Routledge, 2020.

Potowski, K. & Lynch, A. *Perspectivas sobre la enseñanza del español a los hablantes de herencia en los Estados Unidos*, *Journal of Spanish Language Teaching*, 1:2, 154-170, DOI: 2014.

## APÉNDICES

**Apéndice A**

## Consentimiento informado (mexicanos monolingües)

Nombre completo

Fecha

¿POR QUÉ SE HACE ESTA INVESTIGACIÓN?

Usted ha sido seleccionado/a como posible participante porque es hablante nativo del español de México. Este estudio busca recoger datos lingüísticos sobre la pragmática en español con aproximadamente 38 participantes.

Aprendices (principiantes) 6

Aprendices (intermedios) 6

Aprendices (avanzados) 6

Hablantes nativos (mexicanos) 10

Hablantes de herencia 10

La investigadora principal del estudio es Nofiya Denbaum y la coinvestigadora es Maribel Fernández Moctezuma. Esta última está actualmente en el Programa de Máster en Ciencias del Español en MNSU.

#### ¿QUÉ INFORMACIÓN SE RECOLECTARÁ?

Si decide participar en este estudio, se le pedirá realizar 2 tareas, que le llevarán alrededor de treinta minutos:

- Una tarea en donde hará uso del acto de habla del rechazo. Leerá varios escenarios y responderá según lo que diría en cada situación. Es necesario grabar sus respuestas.
- Responder un cuestionario de antecedentes lingüísticos.

#### ¿CUÁLES SON LOS RIESGOS POR PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO?

No correrá ningún riesgo al participar en este estudio. Se hará todo lo posible para proteger su información.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS POTENCIALES DE PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO? Usted no recibirá ningún beneficio por participar en este estudio.

#### ¿CÓMO SE PROTEGERÁ MI INFORMACIÓN?

Todos los datos recogidos de los participantes serán resguardados en una computadora protegida con contraseña y solo la coinvestigadora tendrá acceso a esta. Adicionalmente, los datos se almacenarán de manera anónima mediante un código numérico. No se almacenará ninguna información identificable.

#### ¿ME PAGARÁN POR PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO?

No, no se le pagará por su participación.

#### ¿ME COSTARÁ ALGO PARTICIPAR?

Usted no tiene que pagar nada por participar en este estudio.

#### ¿A QUIÉN DEBO CONTACTAR CON PREGUNTAS O PROBLEMAS?

Si tiene alguna pregunta sobre este estudio de investigación, contacte a Maribel Fernández Moctezuma al +1 507-720-3598 o [maribel.fernandezmoctezuma@mnsu.edu](mailto:maribel.fernandezmoctezuma@mnsu.edu). Si tiene alguna pregunta sobre los derechos de los participantes y sobre los riesgos relacionados con esta investigación, por favor, contacte al administrador de la oficina de investigación en sujetos humanos al +1 507-389-1242. Si quisiera saber más sobre los riesgos específicos de privacidad y anonimato que se presentan en las encuestas en línea, por favor, contacte al Minnesota State University, Mankato IT Solutions Center (+1 507-389-6654), y pida hablar con el gerente de seguridad de información.

#### ¿PUEDO RETIRARME DEL ESTUDIO?

Su participación en este estudio es completamente voluntaria. Su decisión sobre participar, no afectará su relación con Minnesota State University, Mankato. Su negación en participar no involucrará ninguna penalidad, ni pérdida de beneficios. Si decide participar, puede cambiar de opinión en cualquier momento y dejar el estudio. Si decide dejar el estudio, por favor, avísele a la coinvestigadora. Si le da permiso a la coinvestigadora para usar los datos lingüísticos que ha completado, entonces los datos permanecerán en el estudio. Si no le da permiso para usar sus datos, entonces los datos serán borrados inmediatamente al dejar el estudio.

## CONSENTIMIENTO DEL PARTICIPANTE

Se le dará una copia de este documento de consentimiento informado para sus registros personales si se lo pide a la coinvestigadora.

Estoy de acuerdo con participar en este estudio y certifico que soy mayor de edad

No doy mi consentimiento, no deseo participar

## Apéndice B

### Consentimiento informado (hablantes de herencia y aprendices)



Nombre completo

Fecha

#### ¿POR QUÉ SE HACE ESTA INVESTIGACIÓN?

Usted ha sido seleccionado/a como posible participante porque es hablante de herencia o aprendiz de español. Este estudio busca recoger datos lingüísticos sobre la pragmática en español con aproximadamente 38 participantes.

Aprendices (principiantes) 6

Aprendices (intermedios) 6

Aprendices (avanzados) 6

Hablantes nativos (mexicanos) 10

Hablantes de herencia 10

La investigadora principal del estudio es Nofiya Denbaum y la coinvestigadora es Maribel Fernández Moctezuma. Esta última está actualmente en el Programa de Máster en Ciencias del Español en MNSU.

#### ¿QUÉ INFORMACIÓN SE RECOLECTARÁ?

Si decide participar en este estudio, se le pedirá realizar 4 tareas, que le llevarán alrededor de treinta minutos:

- Una tarea en donde hará uso del acto de rechazo. Leerá varios escenarios y responderá según lo que diría en cada situación. Es necesario grabar sus respuestas.
- Responder un cuestionario de antecedentes lingüísticos.
- Responder un cuestionario de interacción social.
- Hacer una prueba de competencia.

#### ¿CUÁLES SON LOS RIESGOS POR PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO?

No correrá ningún riesgo al participar en este estudio. Se hará todo lo posible para proteger su información.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS POTENCIALES DE PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO? Usted no recibirá ningún beneficio por participar en este estudio.

#### ¿CÓMO SE PROTEGERÁ MI INFORMACIÓN?

Todos los datos recogidos de los participantes serán resguardados en una computadora protegida con contraseña y solo la coinvestigadora tendrá acceso a esta. Adicionalmente, los datos se almacenarán de manera anónima mediante un código numérico. No se almacenará ninguna información identificable.

#### ¿ME PAGARÁN POR PARTICIPAR EN ESTE ESTUDIO?

No, no se le pagará por su participación.

#### ¿ME COSTARÁ ALGO PARTICIPAR?

Usted no tiene que pagar nada por participar en este estudio.

#### ¿A QUIÉN DEBO CONTACTAR CON PREGUNTAS O PROBLEMAS?

Si tiene alguna pregunta sobre este estudio de investigación, contacte a Maribel Fernández Moctezuma al +1 507-720-3598 o [maribel.fernandezmoctezuma@mnsu.edu](mailto:maribel.fernandezmoctezuma@mnsu.edu). Si tiene alguna pregunta sobre los derechos de los participantes y sobre los riesgos relacionados con esta investigación, por favor, contacte al administrador de la oficina de investigación en sujetos humanos al +1 507-389-1242. Si quisiera saber más sobre los riesgos específicos de privacidad y anonimato que se presentan en las encuestas en línea, por favor, contacte al Minnesota State University, Mankato IT Solutions Center (+1 507-389-6654), y pida hablar con el gerente de seguridad de información.

#### ¿PUEDO RETIRARME DEL ESTUDIO?

Su participación en este estudio es completamente voluntaria. Su decisión sobre participar, no afectará su relación con Minnesota State University, Mankato. Su negación en participar no involucrará ninguna penalidad, ni pérdida de beneficios. Si decide participar, puede cambiar de opinión en cualquier momento y dejar el estudio. Si decide dejar el estudio, por favor, avísele a la coinvestigadora. Si le da permiso a la coinvestigadora para usar los datos lingüísticos que ha completado, entonces los datos permanecerán en el estudio. Si no le da permiso para usar sus datos, entonces los datos serán borrados inmediatamente al dejar el estudio.

#### CONSENTIMIENTO DEL PARTICIPANTE

Se le dará una copia de este documento de consentimiento informado para sus registros personales si se lo pide a la coinvestigadora.

- Estoy de acuerdo con participar en este estudio y certifico que soy mayor de edad
- No doy mi consentimiento, no deseo participar

## Apéndice C

### Cuestionario de antecedentes lingüísticos (mexicanos monolingües)



¿Cuál es tu nombre?

¿Cuál es tu género?

- Masculino
- Femenino
- No binario / tercer género
- Prefiero no decir

¿Qué edad tienes?

¿Cuál es tu primera lengua o lenguas (L1)?

¿Estudias otro idioma (L2)?

Haz clic en el país en el que naciste.



¿Has estudiado en el extranjero? Si tu respuesta es sí, escribe en qué países has estudiado y cuánto tiempo has estado en cada uno de ellos.

¿Cuál es tu principal objetivo al estudiar otra lengua (L2)?

¿Qué habilidad de tu L2 te interesa más desarrollar?

- Escuchar
- Hablar
- Leer
- Escribir

En una escala del 0 al 10, ¿cómo evalúas tu inglés en las siguientes habilidades?

0      1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Escuchar (sin subtítulos)

Hablar (sin intérprete)

Lectura (sin diccionario)

Escritura (sin traducción)

Autopercepción de tu nivel de inglés.

Bueno

Regular

Malo

Tiempo estudiando inglés.

¿Hablas otros idiomas? Si tu respuesta es sí, enlista todos.

Procedencia de tus profesores de inglés.

## Apéndice D

Cuestionario de antecedentes lingüísticos (hablantes de herencia y aprendices)



¿Cuál es tu nombre?

¿Cuál es tu género?

- Masculino
- Femenino
- No binario / tercer género
- Prefiero no decir

¿Qué edad tienes?

¿Cuál es tu primera lengua o lenguas (L1)?

¿Estudias otro idioma (L2)?

Haz clic en el país en el que naciste.



¿Has estudiado en el extranjero? Si tu respuesta es sí, escribe en qué países has estudiado y cuánto tiempo has estado en cada uno de ellos.

¿Cuál es tu principal objetivo al estudiar otra lengua (L2)?

¿Qué habilidad de tu L2 te interesa más desarrollar?

- Escuchar
- Hablar
- Leer
- Escribir

En una escala del 0 al 10, ¿cómo evalúas tu español en las siguientes habilidades?

0      1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Escuchar (sin subtítulos)

Hablar (sin intérprete)

Lectura (sin diccionario)

Escritura (sin traducción)

Autopercepción de tu nivel de español.

Bueno

Regular

Malo

Tiempo estudiando español.

¿Hablas otros idiomas? Si tu respuesta es sí, enlista todos.

Procedencia de tus profesores de español.

## Apéndice E

### Prueba de competencia (hablantes de herencia y aprendices)



¿Cuál es tu nombre?

Lee la historia sobre una estudiante universitaria y selecciona las respuestas que mejor completen las oraciones.

Creo que es muy interesante \_\_\_\_\_ de los hábitos alimenticios de la gente.

- hablar
- hablando
- hablo

Yo, por mi parte, soy vegetariana. Cuando voy a eventos sociales, como por ejemplo, fiestas, bodas o bailes, espero que \_\_\_\_\_ comida vegetariana allí.

- hay
- haya
- sea

Algunas personas dicen que \_\_\_\_\_ representa

- le
- los
- les

un inconveniente proveer \_\_\_\_\_, pero

- le
- la
- lo

yo creo que no \_\_\_\_\_ que ser así.

- tiene
- tenga
- tengo

De hecho, la comida vegetariana es muy fácil \_\_\_\_\_ preparar.

- en
- de
- a

Y cuando no se ofrece, puede ser \_\_\_\_\_ gran problema.

- el
- una
- un

Yo recuerdo una vez que \_\_\_\_\_ a una fiesta de cumpleaños

- iba
- fui
- voy

y \_\_\_\_\_ ser todo un desastre.

- resultaba
- resulté
- resultó

La fiesta era en la casa de un amigo, y él había invitado a mucha gente. Me sorprendió porque para ser un estudiante de posgrado con poco dinero, tenía una gran variedad de comida para los invitados. Yo creo que si me \_\_\_\_\_ tocado a mí dar la fiesta,

- habría
- había
- hubiera

no \_\_\_\_\_ dado ni la mitad

- hubiera
- habría
- había

de lo que \_\_\_\_\_ allí.

- había
- hubiera
- era

Pero pronto me \_\_\_\_\_ cuenta de que él no había preparado nada vegetariano.

- doy
- daba
- di

Yo no causo problemas por ese tipo de cosas, pero una amiga \_\_\_\_\_

- de mí
- mi
- mía

sí \_\_\_\_\_ hace.

- le
- lo
- se

\_\_\_\_\_ a quejarse enfrente de todo el mundo,

- Empezaba
- Empezó
- Empezado

mientras el anfitrión solo \_\_\_\_\_ la escena

- miró
- miraba
- miraría

con \_\_\_\_\_ boca abierta.

- su
- una
- la

Yo le dije a mi amiga que \_\_\_\_\_ de causar tanto escándalo, pero no me hizo caso.

- dejara
- deje
- dejaba

Por fin, el anfitrión dijo: "La próxima vez que tenga una fiesta, \_\_\_\_\_ algo vegetariano". Yo le dije después a mi amiga: "Mejor tarde que nunca, ¿no?".

- preparara
- prepararía
- prepararé

## Apéndice F

Situaciones del ODCT

# Oral Discourse Completion Task (ODCT)

## Instrucciones

- Leer la situación de cada una de las diapositivas.
- Luego, responder a cada situación en voz alta como si estuvieras conversando **con** la persona de la situación.
- Es importante responder de una manera natural para ti.
- Para esta actividad, es necesario grabarte.

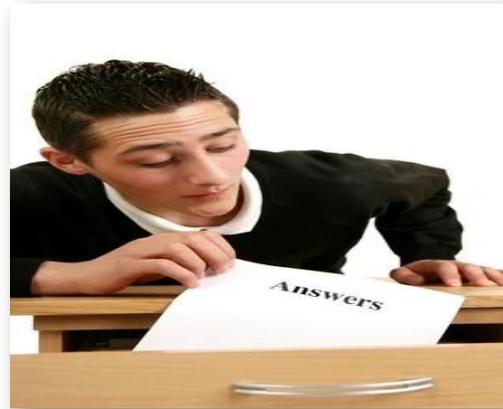
## Situación 1

Tu novio te ha pedido matrimonio. Por ahora no quieres casarte. ¿Cómo le responderías sin ofenderlo?



## Situación 2

Tu mejor amigo te propone robar el examen final de tu curso de español/inglés. Por supuesto, no quieres participar. ¿Qué le dirías sin que él te tachara de cobarde o se burlara de ti?



## Situación 3

Tus mejores amigas te piden prestada tu casa para organizar una pijamada. Ellas tienen la costumbre de dejar la casa hecha un chiquero. No quieres prestársela. ¿Qué les dirías?



## Situación 4

Encuentras a tu tía besándose con el vecino. Te pide que no le digas nada a tu tío. A cambio de tu silencio, te quiere regalar un escúter. Desde hace mucho, querías comprarte uno. Sin embargo, no quieres aceptar esa propuesta. ¿Qué le dirías?



## Situación 5

Tus padres te van a comprar el Apple iPhone 13 con la condición de poner tu ubicación y que ellos sepan los lugares que frecuentas. Mueres por un celular así, pero no te late que te anden checando. ¿De qué manera rechazarías ese gran regalo sin ser malagradecido?



## Situación 6

Tus padrinos te invitan a unas vacaciones, pero ellos son muy enojones. Tú no quieres ir por esa razón. Ellos te ven como un hijo. Son buenas personas, pero no te gusta estar con ellos mucho tiempo. ¿Cómo les dirías que, no, sin hacerlos sentir mal?



## Situación 7

El hijo del vecino tiene la misma edad que tú y anda en malos pasos.

Te amenaza si no lo acompañas a comprar droga. Tú no quieres ir. ¿Qué le dirías?



## Situación 8

Llevas una semana en tu nuevo trabajo y tu compañera ya te ha empezado a contar todos los chismes de la oficina.

A ti no te gustan los chismes. Vas a ponerle un alto a tu compañera. ¿Qué le dirías?



## Situación 9

La chica que te gusta se va de vacaciones y te pide que cuides a su perro. A ti te dan miedo los perros. Ni de broma quieres cuidar a su perro. ¿Qué le dirías?



## Situación 10

Tu jefe te dice que te va a aumentar el sueldo si te involucras sexualmente con él. ¿Cómo rechazarías la oferta y esa propuesta indecorosa?



## Situación 11

Tu jefe inmediato te pide cooperación para celebrar el cumpleaños del CEO de la empresa. Tú no quieres cooperar porque ni tienes dinero, ni te cae bien el CEO. ¿Qué le dirías?



## Situación 12

Eres el mejor de la clase. Tu profesora te pide que le ayudes a un compañero que te cae muy mal. ¿Cómo le dirías que no estás dispuesto a hacer eso?

