FACULTAT DE TRADUCCIÓ I D'INTERPRETACIÓ

GRAU D'ESTUDIS DE L'ÀSIA ORIENTAL

TREBALL DE FI DE GRAU
Curs 2025-2026

LO QUE SE DICE SIN DECIRSE. LA COMUNICACIÓN INDIRECTA EN LA CULTURA JAPONESA

Paula Gutiérrez Erquicia
1634511

TUTORA
SANDRA RUIZ MORILLA

Barcelona, 31 de Mayo del 2026

UAB
Universitat Autònoma de Barcelona

Datos del TFG

Título: Lo que se dice sin decirse. La comunicación indirecta en la cultura japonesa.
Títol: El que es diu sense dir-se. La comunicació indirecta a la cultura japonesa.
Title: What is said without being said. Indirect communication in Japanese culture.

Autora/Author: Paula Gutiérrez Erquicia
Tutora/Tutor: Sandra Ruiz Morilla
Centro/Centre/Center: Universitat Autònoma de Barcelona
Estudios/Estudis/Studies: Estudios en Asia Oriental
Curso académico/Curs acadèmic/Academic course: 2025-26

Palabras clave
Comunicación indirecta, lengua japonesa, cortesía, cultura japonesa, indirectas
Paraules clau
Comunicació indirecta, llengua japonesa, cortesia, cultura japonesa, indirectes
Key Words
Indirect communication, Japanese language, politeness, Japanese culture, indirectness

Resumen del TFG
Este trabajo estudia el uso de la comunicación indirecta en la lengua y la cultura japonesa. A través de ejemplos cotidianos, se analiza cómo frases aparentemente neutras transmiten significados implícitos. El objetivo es mostrar cómo el contexto y las normas sociales japonesas influyen en la interpretación del mensaje. Se pone especial atención al papel de la cortesía, la ambigüedad y la necesidad de mantener la armonía social.
Resum del TFG
Aquest treball estudia l'ús de la comunicació indirecta en la llengua i la cultura japonesa. A través d'exemples quotidians, s'analitza com frases aparentment neutres transmeten significats implícits. L'objectiu és mostrar com el context i les normes socials japoneses influeixen en la interpretació del missatge. Es possa una atenció especial al paper de la cortesia, l'ambigüitat i la necessitat de mantenir l'harmonia social.
Summary of the TFG
This paper examines the use of indirect communication in Japanese language and culture. Through everyday examples, it analyzes how seemingly neutral phrases convey implicit meanings. The aim is to show how context and Japanese social norms influence the interpretation of the message. Particular attention is paid to the role of politeness, ambiguity, and the need to maintain social harmony.

INTRODUCCIÓN....4
Justificación del tema....5
Objetivos del trabajo....6
Objetivo general....6
Objetivos específicos....6
Metodología....7
Estructura de la tesis....7
MARCO TEÓRICO: COMUNICACIÓN Y CULTURA JAPONESA....9
Las culturas de alto y bajo contexto....9
El concepto del wa y la armonía social....10
Tatemae y honne: lo público y lo privado....11
Enryo: contención y autocontrol....12
Wakimae: discernimiento y rol social....13
Cortesía lingüística y niveles de keigo....14
Ambigüedad y vaguedad en la interacción cotidiana....15
INDIRECTAS EN LA COMUNICACIÓN JAPONESA....17
"Decir sin decir": definición pragmática....17
Tipología de indirectas....18
Para pedir algo....18
Para rechazar....18
Para expresar molestia....18
Para no comprometerse....19
Estrategias lingüísticas más frecuentes....19
Uso de preguntas....20
Expresiones vagas....20
Modalidad hipotética y condicionalidad....21
Pasivas honoríficas y despersonalización de la agencia....22
El contexto como clave interpretativa....22
Diferencias generacionales y de registro....23
COMPARACIÓN INTERCULTURAL: JAPÓN-ESPAÑA....25
La indirección en la cultura española: atenuación, cortesía positiva y afiliación....25
Diferencias en la gestión de la imagen social: Japón vs. España....25
Consecuencias en la interacción: ámbito social, laboral y académico....26
ESTUDIO DE CAMPO....28
Objetivo de la encuesta....28
Participantes y perfil sociodemográfico....28
Cuestionario: frases ambiguas y su interpretación....29
Resultados y tendencias observadas....30
DISCUSIÓN....34
Discusión de los resultados en relación con el marco teórico....34
Reflexiones sobre la convivencia con la indirecta japonesa....35

CONCLUSIONES.....37
Principales hallazgos.....37
Implicaciones para la comunicación intercultural.....37
Posibles líneas de investigación futuras.....38
BIBLIOGRAFÍA.....39
ANEXOS.....41
Encuesta utilizada.....41
Gráficos y estadísticas.....52
Comentarios de los participantes.....68
Participantes japoneses.....68
Participantes españoles.....69

INTRODUCCIÓN

La comunicación humana no se limita al lenguaje verbal. En todo el mundo, en mayor o menor medida, las personas se apoyan también en recursos no verbales, que pueden ir desde un simple gesto, una mirada, una expresión facial, un silencio o el tono de voz con el que se expresa un hablante. En muchos casos, lo que no se manifiesta de manera explícita resulta igual o incluso más importante que el significado literal del mensaje lingüístico. Algunas investigaciones en comunicación intercultural muestran que los malentendidos son frecuentemente producidos no por una falta de competencia gramatical o léxica, sino por diferencias en la interpretación de las señales no verbales y pragmáticas.

En algunas culturas, ser directo y claro es considerado como algo positivo. Los hablantes son animados a decir lo que piensan y ser honestos, y la comunicación no verbal se utiliza principalmente para reforzar lo que ya se había dicho explícitamente. En otras culturas, la evasión de la expresión directa de opiniones o desacuerdos y el uso de estrategias indirectas constituyen una señal de respeto y sensibilidad. En estos contextos, expresar abiertamente un desacuerdo o decir "no" suele considerarse maleducado, y es preferible sugerir, suavizar o dejar espacio para que el interlocutor deduzca las verdaderas intenciones del hablante. La distinción de Hall (1976, pp. 105-129) entre las culturas de alto contexto (Asia, España) y las culturas de bajo contexto (Estados Unidos, Alemania, Europa del Norte) ayuda a explicar estas diferencias: en las culturas de alto contexto, como Japón, gran parte del significado depende del contexto situacional, las relaciones sociales y el conocimiento compartido, mientras que en las culturas de bajo contexto el mensaje se codifica principalmente de forma explícita en el lenguaje verbal.

Al mismo tiempo, recientes investigaciones transculturales sugieren que el estereotipo según el cual "los japoneses son siempre indirectos y los occidentales siempre directos" resulta excesivamente simplificador. El trabajo de Takai (2002) sobre las estrategias pragmáticas directas e indirectas en Japón y Estados Unidos muestra que las preferencias por la franqueza o la indirección no son homogéneas, sino que dependen de variables como el nivel de intimidad, la diferencia de estatus entre los hablantes y el grado de imposición involucrado. Sus resultados también indican que las muestras de estudiantes, comúnmente utilizadas en investigaciones previas, pueden no representar plenamente a las generaciones anteriores o a patrones culturales más amplios. Estos resultados invitan a considerar una visión más matizada del estilo comunicativo japonés: la indirección es sin duda importante, pero está moldeada por un contexto que coexiste con otras formas más directas de expresión.

Este trabajo se centra en cómo la indirección funciona en la cultura japonesa y cómo es interpretada por españoles que han vivido en Japón. En particular, se enfoca en las expresiones diarias que "dicen sin decir" y analiza hasta qué punto estas expresiones son interpretadas de manera convergente o divergente. Combinando teorías de cortesía y comunicación intercultural con un cuestionario empírico, la tesis busca vincular las ideas generales sobre las estrategias indirectas y no verbales con situaciones concretas que involucran a japoneses y españoles.

Justificación del tema

El tema es relevante en varios niveles. Primero, desde un punto de vista cultural. La comunicación indirecta está estrechamente vinculada a las normas sociales japonesas. Lebra (1976 pp. 110-137) describe cómo los japoneses aprenden temprano en la vida a regular la expresión directa de sus necesidades y opiniones para proteger las relaciones y evitar el conflicto. Por lo tanto, el estudio de la comunicación indirecta permite comprender cómo la sociedad japonesa conceptualiza el respeto, la armonía social y los roles interpersonales. Este trabajo parte de la hipótesis de que los valores culturales como el *wa* y el *enryo* no solo influyen en el contenido del mensaje, sino también en su estructura comunicativa, es decir, en la elección tendencial de no expresar ciertas intenciones de forma explícita.

En segundo lugar, desde un punto de vista lingüístico, el japonés ofrece una amplia gama de recursos para expresar indirectas, como el complejo sistema de honoríficos, las formas condicionales, las partículas al final de las frases y los adverbios que permiten a los hablantes suavizar las afirmaciones, evitar los rechazos directos y cambiar la responsabilidad al interlocutor. La teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987, pp. 61-68) ayuda a explicar estas estrategias como mecanismos para proteger la "cara"[1], entendida como la imagen social que los individuos desean mantener ante los demás. Ide (1989), por su parte, sostiene que la cortesía japonesa también depende en gran medida del discernimiento social (*wakimae*), es decir, elegir las palabras de acuerdo con nuestro estatus, rol y nuestras relaciones con otras personas. Esto hace que el japonés sea un caso particularmente rico para explorar la conexión entre la gramática, la pragmática y la cultura. Sobre esta base, la presente investigación propone examinar empíricamente si determinadas estrategias indirectas frecuentes (como el uso de preguntas o de expresiones vagas como *chotto*) son interpretadas de manera diferente por japoneses y españoles, y si dichas diferencias pueden atribuirse a un conocimiento insuficiente de estas convenciones pragmáticas del japonés.

En tercer lugar, este tema tiene una clara importancia intercultural. Diversos estudios muestran que los japoneses y los americanos difieren en su uso y evaluación de las estrategias corteses, incluso cuando se enfrentan a situaciones similares. La investigación de Takai (2003) confirma que, en términos generales, los americanos favorecen las estrategias de comunicación directas, mientras que los japoneses se inclinan más hacia las indirectas, aunque ambos grupos ajustan sus elecciones en función al contexto. Para los hispanoparlantes, que tienden a valorar la claridad y la espontaneidad, mensajes muy indirectos o largos silencios en una conversación pueden resultar confusos o generar incomodidad. Algunos de estos autores señalan cómo los observadores extranjeros a menudo ven la cortesía japonesa como algo excesivo o difícil de decodificar. Malentendidos en ambientes sociales, académicos o profesionales pueden producirse fácilmente cuando entran en conflicto las distintas expectativas sobre la franqueza y la comunicación no verbal. La hipótesis secundaria de este trabajo propone que la distancia entre los sistemas de gestión de la imagen en ambas culturas, más que una simple oposición entre alto y bajo contexto, es la

[1] El término inglés "*face*" introducido por Goffman (1967) y desarrollado por Brown y Levinson (1987) posteriormente, se traduce normalmente al español como "cara" o "imagen". En este trabajo se utiliza "imagen" a partir de este punto.

causa principal de las interpretaciones divergentes, especialmente en situaciones de rechazo y compromiso social.

Por último, este trabajo responde asimismo a una motivación práctica y académica. En el contexto hispanohablante, aún hay relativamente pocos estudios que combinen un tratamiento teórico de la indirección japonesa con datos empíricos que involucren a hispanoparlantes. La aportación académica de esta tesis radica en ofrecer un estudio comparativo basado en datos recogidos mediante una encuesta contextualizada, con el fin de verificar si las teorías sobre comunicación indirecta se mantienen en caso de que los oyentes sean españoles familiarizados con la cultura japonesa. Asimismo, los resultados podrían aplicarse a la enseñanza del japonés como lengua extranjera, reforzando la importancia de las competencias pragmáticas, más allá del aprendizaje gramatical.

Objetivos del trabajo

Objetivo general

Analizar cómo las formas de expresión indirectas, tanto verbales como no verbales, se utilizan en el japonés en situaciones cotidianas concretas (por ejemplo, peticiones, rechazos o invitaciones ambiguas) y cómo son interpretadas por hablantes españoles con experiencia en Japón. El análisis tendrá en cuenta factores contextuales concretos, como la relación entre los interlocutores (estatus, grado de confianza) y el entorno comunicativo (formal o informal). El presente estudio busca identificar patrones de comunicación indirecta, destacar diferencias interculturales y aportar una comprensión más concreta de cómo estas estrategias pragmáticas afectan la interacción real entre japoneses y españoles.

Objetivos específicos

- ➢ Describir las características generales de la comunicación indirecta y no verbal en el japonés; utilizando la idea de Hall (1976 pp. 105-129) de las culturas de alto y bajo contexto, aplicándolo a ejemplos reales empíricos recopilados a través del cuestionario.

- ➢ Identificar y clasificar los tipos comunes de expresiones indirectas en japonés (peticiones, rechazos, evasión de compromisos, incomodidad) y relacionarlas con los valores culturales como el *wa*, el *enryo*, el *tatemae*/*honne* y el *wakimae*, demostrando cómo estos valores se reflejan en interacciones reales.

- ➢ Comparar e interpretar cómo los hablantes nativos de japonés y los españoles residentes en Japón interpretan un conjunto de indirectas contextualizadas (extraídas de fragmentos de conversación real o adaptadas de ejemplos académicos). Acompañando este estudio con un análisis que demuestra convergencias y divergencias pragmáticas.

- ➢ Reflexionar sobre los malentendidos que pueden producirse como consecuencia de las diferentes expectativas en cuanto a la franqueza y la claridad, y discutir las posibles

implicaciones a partir de los resultados del cuestionario y de las respuestas cualitativas para la enseñanza del lenguaje y la interacción intercultural.

Metodología

El presente trabajo adopta un enfoque que combina una revisión teórica con un pequeño estudio empírico. Desde el punto de vista teórico, se revisan ensayos sobre las prácticas comunicativas indirectas y no verbales, la cortesía y la cultura japonesa. El trabajo de Hall (1976) sobre las culturas de alto y bajo contexto proporciona un marco general para explicar el motivo por el cual las señales no verbales e indirectas tienen tanto peso en algunas sociedades. El modelo de cortesía de Brown y Levinson (1987 pp. 61-68), junto con las contribuciones de Ide (1989) y Matsumoto (1988) sobre el contexto japonés, ayudan a conectar estas estrategias lingüísticas con valores culturales más amplios y con las percepciones de observadores extranjeros de la cultura japonesa.

Desde el punto de vista empírico, el estudio utiliza una encuesta realizada a 68 participantes, una muestra limitada que no pretende ser representativa, sino ofrecer una aproximación exploratoria. Está elaborada con una serie de situaciones comunicativas breves que ilustran el funcionamiento de las oraciones japonesas como mensajes indirectos, por ejemplo a la hora de sugerir un rechazo, una petición o una falta de compromiso, sin necesidad de decirlo explícitamente. Los participantes incluyen un pequeño grupo de japoneses nativos y un grupo de españoles que han pasado un periodo de tiempo viviendo en Japón, con un nivel mínimo de competencia lingüística que les permita comprender interacciones cotidianas. Para cada situación, se solicita a los participantes que indiquen qué creen que el hablante intenta comunicar implícitamente.

Las respuestas se analizan buscando patrones y frecuencias en las interpretaciones y, cualitativamente, examinando malentendidos que se repiten y explicaciones recurrentes. Este análisis hace posible relacionar los conceptos teóricos mencionados anteriormente, como el alto y bajo contexto, la imagen y el discernimiento social, con ejemplos concretos de comunicación no verbal e indirecta entre japoneses y extranjeros.

Estructura de la tesis

La tesis se estructura en secciones principales seguidas de la bibliografía y el apéndice. Después de la introducción, el siguiente apartado, “Marco teórico: comunicación y cultura japonesa”, expone los conceptos clave necesarios para entender este tema. Explica las culturas de alto y bajo contexto (siguiendo la investigación de Hall) y describe nociones culturales centrales en Japón como el *wa* y la armonía social, la distinción entre *tatemae/honne*, *enryo* y *wakimae*, así como las formas de cortesía en la lingüística, los niveles del *keigo* y el rol de la ambigüedad en las interacciones cotidianas.

A continuación, “Indirectas en la comunicación japonesa”, se centra en el fenómeno de “*decir sin decir*”. Esta parte ofrece una definición pragmática de las interacciones indirectas, propone una tipología de diferentes expresiones ambiguas y describe dificultades lingüísticas

comunes como el uso de preguntas, expresiones vagas, verbos condicionales y voces pasivas honoríficas, prestando especial atención a la importancia del contexto así como a las diferencias entre generaciones y registros.

La siguiente sección, "Comparación intercultural: Japón-España", adopta una perspectiva comparativa. Analiza los mecanismos de indirección, atenuación y gestión de la imagen en la cultura española, examina las diferencias entre ambos sistemas de cortesía y explora las consecuencias de esas diferencias en contextos sociales, laborales y académicos.

La parte titulada "Estudio de campo" recoge un componente empírico de la tesis. Describe los objetivos de la encuesta, los participantes y su perfil sociodemográfico, así como el cuestionario basado en oraciones ambiguas y su interpretación. A continuación, presenta los resultados principales y las tendencias observadas, compara las respuestas de los participantes japoneses y los extranjeros, e interpreta los datos en relación con el marco teórico, reconociendo las limitaciones del estudio.

La sección "Discusión" relaciona los descubrimientos empíricos con las teorías previamente presentadas. Examina lo que revelan los datos sobre la interacción intercultural entre Japón y España y reflexiona sobre la experiencia de vivir con la ambigüedad japonesa, basándose tanto en la literatura como en las observaciones prácticas.

Finalmente, las "Conclusiones" resumen los principales hallazgos del estudio, destacan sus implicaciones en la comunicación intercultural y la enseñanza del japonés como lengua extranjera y sugieren posibles líneas de investigación para el futuro. La presente tesis concluye con la bibliografía de todas las fuentes consultadas y el apéndice, que incluye la encuesta completa con los gráficos y una selección de los comentarios de los participantes.

MARCO TEÓRICO: COMUNICACIÓN Y CULTURA JAPONESA

Las culturas de alto y bajo contexto

El modelo de la comunicación de alto y bajo contexto desarrollado por el antropólogo Edward T. Hall constituye uno de los marcos clásicos de la comunicación intercultural. Para los fines de esta tesis, se entiende el continuo de alto y bajo contexto como una herramienta analítica dinámica, que permite examinar cómo hablantes japoneses y extranjeros interpretan indirectas en contextos reales. Explicado esto, la comunicación de alto contexto se abreviará como HC (*high-context*) y la de bajo contexto como LC (*low-context*). Hall sostiene que los interlocutores crean el significado no solo a partir de las palabras explícitas, sino también de un trasfondo "preprogramado" de conocimiento cultural compartido, relaciones, historia y señales. En algunas culturas, gran parte del significado proviene de este contexto de fondo, mientras que en otras se entiende principalmente del mensaje verbal explícito. Hall introdujo esta distinción por primera vez en 1959 y la desarrolló más detalladamente en su libro *Beyond Culture* (1976), donde describe la comunicación como una interacción entre contexto implícito e información explícita.

En la comunicación HC, la mayoría de la información necesaria para entender un mensaje no se expresa de manera directa. Esta información se construye en el entorno físico y en la relación entre los hablantes. Las palabras explícitas tienen solamente una pequeña parte del significado total, mientras que el resto debe sobreentenderse a partir de señales no verbales, vivencias compartidas o roles sociales. Algunas características representativas son la fuerte dependencia del tono de voz, el silencio, los gestos y las expresiones faciales, al igual que la expectativa de que el oyente pueda "leer entre líneas". Las culturas HC acostumbran a poner en valor las relaciones a largo plazo, la pertenencia a grupos y la armonía social. Por lo que la comunicación es eficiente y sutil para los que están dentro, pero a menudo confusa para los que están fuera y no tienen el mismo origen.

La comunicación LC se sitúa en el extremo opuesto de Hall. En las interacciones LC, gran parte de la información se encuentra en el código verbal explícito: se espera que la comunicación sea clara, detallada y directa, y es menos necesario compartir un contexto o las señales no verbales. Los hablantes tienden a expresarse con claridad y los mensajes están diseñados para que puedan ser entendidos incluso por personas que no comparten una larga historia en común. Las culturas LC generalmente aprecian la autonomía individual, la claridad y los acuerdos explícitos y acostumbran a definir normas, expectativas y responsabilidades con antelación. Este estilo puede reducir la ambigüedad, pero para las culturas de HC puede ser percibido como maleducado o demasiado literal.

En vez de considerar las culturas HC y LC como dos términos inamovibles, Hall las presenta como dos polos de un continuo. Cualquier situación puede ser situada en algún punto intermedio entre estos extremos, dependiendo de cuánto significado se transmite por el contexto y cuánto por el lenguaje explícito (Kittler et al., 2011, p. 66). Una sola cultura, e incluso un solo hablante, puede moverse a lo largo de este espectro. Por ejemplo, alguien

puede comunicarse de forma relativamente contextualizada con familiares cercanos y de forma menos contextualizada en una reunión internacional formal.

Investigaciones recientes han criticado las aplicaciones simplistas del modelo de Hall que clasifican a naciones enteras como de alto o bajo contexto basándose en una evidencia empírica limitada. Kittler et al. (2011, pp. 76-77) señalan que la mayoría de los estudios previos que han utilizado estas clasificaciones se apoyan en evidencia empírica insuficiente o metodológicamente débil, y que los resultados obtenidos han sido a menudo mixtos o incluso contradictorios, lo que pone en cuestión la fiabilidad de las categorizaciones convencionales de países como HC o LC. Según estos autores, dichas clasificaciones resultan defectuosas o, en el mejor de los casos, excesivamente limitadas.

Entre los hallazgos contradictorios relevantes, Kittler et al. (2011) destacan el estudio de Gudykunst et al. (1996), que analizó el impacto del individualismo y el colectivismo en las tendencias contextuales de comunicación en países como Japón, Corea, Australia y Estados Unidos. Dicho estudio no logró demostrar que los atributos de alto y bajo contexto de Hall correspondiesen al 100% con los países analizados, y concluyó que los estilos comunicativos asociados a HC y LC se relacionan en mayor medida con individuos que con identidades culturales nacionales amplias (Kittler et al., 2011, pp. 76-77).

En este estudio, el enfoque de Hall se utiliza como un marco teórico flexible para interpretar interacciones concretas entre japoneses y españoles, reconociendo que la comunicación japonesa puede presentar características de alto o bajo contexto según la situación, la relación y los hablantes involucrados. De manera que no se pretende afirmar en ningún momento que una cultura sea únicamente HC ni LC.

El concepto del *wa* y la armonía social

En la sociedad japonesa, el concepto del wa (和, "armonía") es un principio que prioriza la cooperación social y la evasión de conflictos sobre la afirmación individual. Según el estudio de Shigemitsu (2003, pp. 25-26), la Constitución de Diecisiete Artículos del Príncipe Shōtoku (604 d. C.) ha establecido, a lo largo de la historia, que las virtudes más importantes son la compasión mutua y el consenso, desalentando así las acciones individuales que podrían alterar el equilibrio grupal.

A la hora de interactuar, Shigemitsu (2003) observa que "wa" actúa como una actitud que se practica de forma activa en lugar de algo que simplemente existe, lo que lleva a los interlocutores a adaptar continuamente su conducta para mantener las relaciones interpersonales. Esta orientación favorece las tácticas de comunicación indirecta: los hablantes, en vez de negativas directas, a menudo utilizan expresiones poco claras como "Eso podría ser complicado" o recurren al silencio como estrategia comunicativa, mientras que las frecuentes respuestas de apoyo indican atención y cercanía. Expresarse de forma muy directa o destacar sobre los demás es algo que se evita, idea que recoge el proverbio “El clavo que sobresale, se clava” (Shigemitsu, 2003, p. 28). Además, recursos lingüísticos como el lenguaje honorífico (*keigo*) marcan la jerarquía, manteniendo una apariencia de igualdad superficial (Shen et al., 2024 p.63).

Aunque la jerarquía sigue manteniéndose como una estructura subyacente a la interacción japonesa, suele gestionarse de manera que se minimicen los desequilibrios visibles y se proteja la armonía grupal. La distinción *uchi-soto* (dentro-fuera) refuerza las expectativas de conformidad y autocontrol dentro de los grupos, a la vez que permite una mayor flexibilidad en relaciones externas. En contextos institucionales como el trabajo, *wa* continúa moldeando la toma de decisiones orientada al consenso y a la evitación de conflictos, incluso cuando las generaciones más jóvenes combinan estas normas con expectativas más firmes de expresión personal y autonomía (Shigemitsu, 2003).

Para los propósitos de esta tesis, *wa* no es tratado como un rasgo cultural inmutable, sino como un condicionante interaccional observable en elecciones comunicativas específicas. Desde este enfoque, proporciona un marco productivo para analizar cómo la preservación de la armonía motiva la indirección y por qué dichas estrategias pueden ser malinterpretadas por interlocutores extranjeros acostumbrados a una mayor explicitud y claridad verbal.

Tatemae y *honne*: lo público y lo privado

La comunicación japonesa se caracteriza por la distinción entre *honne* (本音, "sentimientos verdaderos") y *tatemae* (建前, "fachada"), lo que refleja una estructura dual donde los hablantes gestionan la revelación de sus pensamientos y emociones en función del contexto social (Hardianti & Rasiban, 2023; Sunahara, 2001). *Honne* se refiere a la voz interior auténtica, es decir, a lo que una persona realmente piensa y siente, mientras que *tatemae* denota la fachada socialmente apropiada, adaptada al tiempo, lugar y ocasión.

Honne significa literalmente "sonido del origen" o "sonido del corazón" (*moto* 本 + *ne*/*oto* 音), y engloba pensamientos privados típicamente reservados para grupos de confianza (*uchi*), donde la expresión espontánea resulta segura. *Tatemae*, en cambio, evoca "la fachada de un edificio" (*tate* 建 + *mae* 前) y alude a la representación pública (*omote*) que se ajusta a las expectativas del grupo en contextos externos (*soto*) o formales.

Esta dualidad preserva la armonía social al permitir que las personas prioricen la cohesión colectiva sobre la franqueza personal (Hardianti & Rasiban, 2023, p. 84). El *tatemae* predomina en entornos públicos para mantener las relaciones y evitar conflictos, mientras que el *honne* emerge en círculos íntimos. La transición entre ambos, de la forma pública a la espontaneidad privada, depende del grado de cercanía relacional: los contextos externos exigen un *tatemae* disciplinado para la construcción de relaciones, mientras que los internos permiten la revelación del *honne* (Sunahara, 2001, pp. 36-37). Esta alternancia no constituye una oposición rígida, sino un continuo pragmático en el que los hablantes ajustan el grado de explicitud según las normas sociales y la relación interpersonal.

El marco *honne*/*tatemae* sustenta la indirección japonesa como una estrategia pragmática orientada a la preservación de la imagen social. Los hablantes prefieren la ambigüedad contextual a la explicitud para gestionar las expectativas sociales con flexibilidad, evitando la pérdida de prestigio o el deterioro de las relaciones interpersonales (Sunahara, 2001). Este uso estratégico de la ambigüedad puede generar interpretaciones divergentes en contextos interculturales, especialmente cuando los interlocutores proceden de tradiciones

comunicativas que valoran una mayor explicitud. En determinadas situaciones de conflicto, la sinceridad puede reducir temporalmente la distancia entre *honne* y *tatemae*, aunque la interpretación del mensaje continúa dependiendo en gran medida del contexto.

***Enryo*: contención y autocontrol**

Enryo (遠慮) se describe a menudo como una forma culturalmente específica de mostrar el deseo de no imponerse a los demás en la interacción japonesa (Fuyuko, 2012, p.189). Tradicionalmente, se ha vinculado con *amae* (甘え), la dependencia aceptada en las relaciones cercanas, y se ha entendido como una orientación empática y una vacilación en la autoexpresión que ayuda a mantener relaciones fluidas y sin confrontaciones. En consonancia con esto, en esta tesis considero *enryo* no como un rasgo de personalidad, sino como una norma interaccional que determina cómo los hablantes gestionan las ofertas, los rechazos y la autopresentación en la comunicación cotidiana.

Clásicamente, el *enryo* se manifiesta como una combinación de consideración empática (思いやり), ambigüedad y cortesía ritual. Los interlocutores cooperan para evitar imponerse, persiguiendo conjuntamente el objetivo pragmático de minimizar la carga y preservar el espacio del otro. Según Fuyuko (2012, p. 190), Doi (1973) caracteriza esta postura como una "orientación empática no verbal, una predilección por el acuerdo unánime, ambigüedad y vacilación en la autoexpresión" (1973, p. 95). *Amae* facilita este patrón al fomentar relaciones en las que se minimiza la autoafirmación franca, mientras que se enfatizan la adaptación y la confianza mutuas. Desde esta perspectiva, la función principal del *enryo* es proteger al interlocutor de la imposición y sostener la relación dentro del grupo.

Lingüísticamente, esta norma se refleja en expresiones corteses convencionales que minimizan las propias afirmaciones y resaltan la preocupación por la imagen del otro. Respuestas como「いえいえ」("no, no") o「とんでもない」("para nada") a elogios, invitaciones u ofrecimientos, y el uso frecuente de fórmulas de disculpa como「すみません o 申し訳ない」("lo siento", "te estoy causando problemas") señalan reticencia a imponer y deferencia al interlocutor (Fuyuko, 2012, pp. 190, 191). Las expectativas sociales refuerzan este patrón: un rechazo inicial cortés a ofrecimientos e invitaciones a menudo se considera la norma, y la falta de tal moderación puede percibirse como agresiva o egoísta.

Análisis más recientes, como el de Maynard (1997), citado en el trabajo de Fuyuko (2012, p, 191), apuntan a una función adicional del *enryo*, menos orientada hacia los demás, especialmente entre las generaciones más jóvenes. Más allá de la contención empática, el *enryo* puede funcionar como una forma indirecta y no confrontativa de expresar el propio deseo de no ser limitado ni agobiado por los demás. En este sentido, se convierte en un recurso para decir "no" mientras se acomoda a los sentimientos del interlocutor. Por ejemplo, un hablante puede usar「とんでもない」no solo para mostrar preocupación por la imagen del otro, sino también para señalar un deseo de no ser impedido, o puede decir「ご遠慮させていただきます」para marcar un rechazo claro, aunque directo. En lugar de leer este cambio simplemente como "más individualismo", puede entenderse como una reconfiguración de la norma. El marco de la cortesía y armonía permanece en su lugar, pero se explota para

negociar límites personales con más cuidado dentro de relaciones que aún son fundamentalmente relacionales en lugar de puramente individualistas.

Este uso protector del *enryo* por parte del hablante muestra claros paralelismos con la noción de la imagen negativa de Brown y Levinson (1987), definida como el deseo de no ser obstaculizado por otros, de ser libre de actuar como uno elige y de no ser impuesto. Tanto el *enryo* como la imagen negativa pueden funcionar como contratos sociales que permiten a las personas expresar su rechazo indirectamente, evitando al mismo tiempo el conflicto abierto (Fuyuko, 2012, p. 194). Al mismo tiempo, siguiendo las críticas japonesas a Brown y Levinson, el *enryo* no puede reducirse simplemente a una versión local de la imagen negativa. Su lógica permanece anclada en las obligaciones de rol y en el mantenimiento del *wa*, de modo que la autoprotección y la consideración hacia el otro están estrechamente entrelazadas en lugar de contraponerse.

Wakimae: discernimiento y rol social

El concepto de *wakimae* (わきまえ, discernimiento o "conocer el propio lugar") se considera un determinante clave de la cortesía lingüística japonesa. En esta tesis, se adopta el concepto de *wakimae* no como una noción descriptiva, sino como una herramienta analítica fundamental para explicar por qué determinadas formas de comunicación indirecta, normativamente apropiada en japonés, pueden generar fricción en contextos interculturales, especialmente en la interacción con hablantes de español. Introducido originalmente por Ide (1982) y desarrollado posteriormente por Hill et al. (1986), según lo recogen Liu y Allen (2014, p. 654), *wakimae* se refiere a la observación casi automática de reglas socialmente acordadas en el comportamiento verbal y no verbal, lo que desplaza el foco de la intención individual del hablante a la adecuación normativa de su conducta comunicativa. Este principio se vincula con lo que Ide (1989, pp. 230-231) denomina el "sentido de lugar o rol" del hablante en una situación dada conforme a las convenciones sociales.

En lugar de centrarse principalmente en las necesidades individuales de la imagen, *wakimae* se define como la "conformidad con la norma esperada" y se ha descrito como el factor más fundamental de la cortesía japonesa, más que la imagen (Liu & Allen, 2014, p. 654). No obstante, esta superioridad de la norma sobre la agencia individual no debe entenderse como una ausencia total de elección por parte del hablante, sino como una restricción estructural que delimita qué elecciones son socialmente interpretables como legítimas. Ide (1989, pp. 231-232) contrapone este aspecto de "discernimiento", orientado al reconocimiento de roles y contextos socialmente asignados, con un aspecto "volitivo" que implica la elección estratégica del hablante, situando así el *wakimae* como un elemento esencial para una comunicación sin fricciones. Desde esta perspectiva, el *wakimae* no elimina la estrategia, sino que la subordina a un marco normativo previo.

En la práctica, el *wakimae* exige que los hablantes evalúen continuamente su *tachiba* (posición/relación social), junto con distinciones como *uchi*/*soto* (dentro/fuera) y *meue*/*meshita* (superior/inferior) que estructuran la vida social (Liu & Allen, 2014, p. 652). Las reglas sociales de cortesía son esencialmente absolutas: se espera que los hablantes sean

educados con quienes ostentan mayor posición, poder o edad, así como en entornos formales definidos por los participantes, las ocasiones o los temas (Ide, 1989, p. 230). Los honoríficos codifican estas diferencias de forma morfológica o léxica, no para "elevar al destinatario", sino para reconocer las disparidades de estatus entre el hablante, el referente y el destinatario, lo que refleja la deferencia del hablante en lugar de la igualdad de estatus. Por ejemplo, un profesor recibe honoríficos referentes para marcar su posición, mientras que las formas autohumillantes se adaptan a situaciones formales (Ide, 1989, p. 232).

Esta orientación basada en el discernimiento favorece una comunicación indirecta y altamente contextualizada en una sociedad que valora el *wa*, donde la franqueza excesiva conlleva el riesgo de generar un conflicto (Cianci, 2017, p. 14). Los contextos *uchi* permiten una mayor espontaneidad, mientras que los contextos *soto* exigen formalidad. Desde esta perspectiva, la indirección no constituye una estrategia opcional, sino una expectativa normativa derivada del *wakimae*. A diferencia de las estrategias volitivas, *wakimae* requiere una sensibilidad constante en la selección de verbos, sustantivos y otras elecciones gramaticales, ya que los sistemas honoríficos se desarrollan de manera gradual y convencionalizada dentro del sistema lingüístico, más que como decisiones puntuales del hablante.

Este posicionamiento permite cuestionar los modelos de cortesía centrados exclusivamente en la imagen al mostrar que, en el contexto japonés, la adecuación normativa y el reconocimiento del rol social pueden prevalecer sobre la negociación explícita de intenciones. *Wakimae* proporciona un marco para analizar las elecciones de franqueza e indirección basada en roles, lo que ayuda a esclarecer las discrepancias pragmáticas entre los estilos comunicativos japonés y español. Mientras que los hablantes de japonés suelen basarse en el discernimiento codificado y las claves contextuales, los interlocutores españoles tienden a esperar una mayor explicitud y negociación del significado. Por lo tanto, el marco de Ide critica los modelos centrados en la imagen, destacando una lógica orientada a las normas, fundamental para el presente análisis.

Cortesía lingüística y niveles de *keigo*

La cortesía lingüística en japonés está estrechamente ligada al uso del lenguaje honorífico (*keigo*) y a las distinciones sociales que organizan la interacción. Las oposiciones entre *meue* y *meshita*, y entre *uchi* y *soto*, desempeñan un papel fundamental a la hora de determinar qué formas lingüísticas se consideran apropiadas en un contexto determinado. La elección entre formas sencillas y educadas, verbos neutros y honoríficos, o expresiones directas y atenuadas se basa en la evaluación que hacen los hablantes del estatus relativo, la pertenencia a un grupo y las exigencias situacionales. En este sentido, el *keigo* puede entenderse como uno de los recursos lingüísticos mediante los cuales se materializa el *wakimae* en la interacción.

El *keigo* se describe a menudo como la manifestación más visible de la cortesía lingüística japonesa, ya que expresa explícitamente la jerarquía y la distancia social. Mediante prefijos como *o-* (お), cópulas de cortesía como *desu* (です), formas verbales honoríficas y humildes, y términos de tratamiento como *-san* (さん), los hablantes expresan respeto, distancia y alineación de roles, especialmente en las relaciones *soto* (Shen et al., 2024, pp. 4, 9). En

cambio, en contextos *uchi*, el uso de formas sencillas y elipsis es común y no conlleva implicaciones negativas de cortesía, ya que la cercanía relacional permite una menor formalidad (Liu & Allen, 2014, p. 657).

La interacción entre el *keigo* y la jerarquía es especialmente evidente en las relaciones asimétricas. Quienes se dirigen a subordinados pueden combinar estratégicamente formas de cortesía con un lenguaje más directo, recurriendo a la legitimidad jerárquica para reducir el trabajo de imagen, mientras que la interacción con superiores suele implicar altos niveles de *keigo* junto con formulaciones indirectas o evasivas, sobre todo en situaciones que pueden poner en peligro la imagen (Cianci, 2017, p. 7). Desde esta perspectiva, el *keigo* funciona menos como un conjunto fijo de formas que como un sistema indexical que codifica las relaciones sociales y la postura comunicativa. En términos teóricos, el *keigo* puede relacionarse con la noción de cortesía negativa de Brown y Levinson, ya que a menudo sirve para minimizar la imposición y expresar deferencia. Sin embargo, al igual que el *enryo*, su uso se entiende mejor dentro de un marco relacional que individualista.

Ambigüedad y vaguedad en la interacción cotidiana

La ambigüedad (*aimasa*, 曖昧さ) y la vaguedad son características recurrentes de la interacción japonesa, pero su interpretación depende en gran medida del contexto. Los hablantes con frecuencia evitan expresar sus intenciones explícitamente, recurriendo en su lugar a expresiones indirectas, elipsis o silencios como recursos comunicativos. En el marco de Brown y Levinson (1987), estas prácticas pueden analizarse como estrategias extraoficiales que mitigan los actos que amenazan la imagen al permitir a los hablantes evitar comprometerse por completo con una única interpretación.

Estas tendencias están estrechamente vinculadas a la clasificación de Japón como una cultura de comunicación de alto contexto, en la que el significado a menudo se transmite implícitamente a través del conocimiento compartido y las señales situacionales (Shen et al., 2024, pp. 1,2,4). En tales contextos, lo no dicho puede tener tanta relevancia pragmática como el contenido verbal explícito. La conducta no verbal y el silencio contribuyen aún más a la construcción de significado, la identificación de acuerdo, la vacilación o la incomodidad, según el contexto relacional y situacional (Shen et al., 2024, p.8).

Al mismo tiempo, estudios recientes advierten contra las afirmaciones esencialistas sobre la vaguedad inherente del japonés. Pizziconi (2009) argumenta que la ambigüedad no es una propiedad estructural de la lengua en sí, sino el resultado de las decisiones estratégicas de los hablantes, mientras que Haugh (2003) enfatiza la necesidad de distinguir cuidadosamente entre ambigüedad, vaguedad e indirección. Desde esta perspectiva, los juicios sobre la claridad se ven condicionados por las expectativas culturalmente específicas respecto a lo que se considera suficiente explicitud (Cianci, 2017, p. 15)

Estudios empíricos de respuestas a invitaciones informales ilustran cómo la ambigüedad funciona como una estrategia de cortesía. Expresiones como「まだ分からない」(“Aún no lo sé”) o 「考えとく」(“Lo pensaré”) pueden transmitir incertidumbre genuina en algunos contextos, mentiras que otros funcionan como rechazos indirectos, dependiendo de factores

como la relación, la prosodia y las limitaciones situacionales (Cianci, 2017, pp. 24-31). Para los interlocutores no nativos, estas expresiones son particularmente propensas a la malinterpretación, ya que las inferencias pragmáticas que son fácilmente accesibles para los hablantes nativos pueden no ser compartidas.

INDIRECTAS EN LA COMUNICACIÓN JAPONESA

Partiendo del marco teórico descrito anteriormente, esta sección examina cómo la indirección funciona en la comunicación japonesa como un recurso pragmático en contextos interaccionales concretos. En lugar de redefinirla como un rasgo cultural, el enfoque se centra en su aplicación funcional en los actos de habla, donde el significado se transmite habitualmente mediante la implicación, la omisión y la inferencia contextual. En este sentido, la indirección japonesa ejemplifica un modo comunicativo de alto contexto en que la armonía relacional y la preservación de la imagen se logran no mediante la articulación explícita, sino mediante normas interpretativas compartidas guiadas por el discernimiento situacional (*wakimae*).

“Decir sin decir”: definición pragmática

Desde una perspectiva pragmática, "decir sin decir" puede definirse como el uso deliberado de formas lingüísticas subespecificadas para transmitir un significado que el oyente debe interpretar a partir del contexto relacional y situacional, en lugar de hacerlo directamente con el contenido verbal. En la comunicación japonesa, este mecanismo no es residual ni accidental, sino una práctica interaccional sistemática que articula los valores culturales descritos en los apartados anteriores: la preservación del *wa*, el autocontrol del *enryo* y el discernimiento del *wakimae*.

En términos de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987, pp. 69-71), estas estrategias corresponden a lo que los autores denominan comunicación *off-record*: el hablante formula el enunciado de modo que admite más de una interpretación plausible, lo que le permite eludir el compromiso explícito con una intención concreta y proteger así tanto su propia imagen como la del interlocutor. Sin embargo, como señala Fathi (2024), esta ambigüedad no es simétrica: en el contexto japonés, las normas pragmáticas compartidas orientan la interpretación de forma bastante predecible para los hablantes nativos, de modo que lo *off-record* funciona menos como evasión genuina y más como un protocolo interaccional reconocible.

Un ejemplo ilustrativo es la petición「電話ありますか？」("¿Tienes teléfono?"), que formalmente pregunta por la existencia de un objeto pero pragmáticamente solicita su uso. El oyente, guiado por el *enryo*, puede responder con「ちょっと難しいです」("Es un poco difícil") sin que ello cierre necesariamente la interacción: la respuesta señala reticencia sin constituir un rechazo definitivo, dejando espacio para que el *omoiyari* (la empatía orientada al otro) module el desenlace (Fathi, 2024). Lo importante aquí no es solo lo que dicen las frases, sino toda la interacción, porque las pausas, las miradas y la entonación también aportan significado.

Esta misma lógica se proyecta sobre el sistema honorífico. Como se ha desarrollado en el apartado de *wakimae*, el grado de formalidad no es una elección libre sino una exigencia normativa derivada de la relación entre los interlocutores: la misma petición adopta formas distintas según el contexto, desde「電話ある？」en un registro informal hasta「お電話のご用

をお伺いしてもよろしいでしょうか？」en uno de máxima deferencia (Ide, 1989, pp. 224-239). Aunque cambia la manera de decirlo, el acto sigue siendo una petición. Takai (2002) y Shen et al. (2024) confirman empíricamente que los hablantes japoneses muestran una mayor sensibilidad a estas variables relacionales y situacionales en comparación con hablantes de otras culturas, lo que apunta a que la decodificación de estas formas indirectas depende de una competencia pragmática culturalmente específica, no simplemente de un conocimiento lingüístico general.

Tipología de indirectas

Para pedir algo

Las peticiones muestran la dualidad de la indirecta al suavizar la presión con preguntas sobre la felicidad, comentarios pesimistas y una inclusión reflexiva. Esto le da al oyente la libertad de no cumplir sin incurrir en la pérdida de la imagen. Universalmente, Brown y Levinson (1987) señalan preguntas como "¿Puedes pasar la sal?" como actos indirectos convencionales, pero las variantes japonesas refuerzan el discernimiento: a un compañero,「すみません、鉛筆少し貸してもらえませんか？」("Disculpe, ¿podría prestarme un lápiz?") minimiza con 少し; a un superior,「 鉛筆を貸していただきませんか？」eleva a la forma humilde d*e* いただく. Las afirmaciones de razonamiento「食べ物が足りないから...」("Porque la comida es insuficiente…") o las presuposiciones negativas「...ないでしょう？」("No querrías, ¿verdad?") permiten formular la petición sin decirla de manera directa. Los gestos no verbales, como asentimientos vacilantes o pausas prolongadas, completan la comprensión y ayudan a mantener el equilibrio.

Para rechazar

Los rechazos evitan el conflicto usando evasivas, disculpas y frases comunes que ocultan un "no" claro. Ofrecen "salvaguardias" informales, parecidas a formas de suavización que se pueden ver en otros idiomas.「ちょっと難しいですね」("Es un poco difícil, ¿verdad?") o「もう少し考えてもいいでしょうか？」("¿Lo pienso un poco más?") disimulan la negación sin un "no" directo, lo que permite al oyente inferir el rechazo por cambios de tono o miradas desviadas; el 78% de los profesionales prefiere este tipo de diplomacia para el trabajo (Shen et al., 2024, p.67). Esto hace eco de las manipulaciones de presuposiciones de Brown y Levinson, aunque el colectivismo japonés amplifica la preservación del prestigio, ya que las disculpas iniciales como「ごめんなさい、でも...」("Lo siento, pero…") hacen menos brusco el cambio hacia una forma más indirecta (Sunahara, 2001, pp. 78-79).

Para expresar molestia

Mostrar molestia o incomodidad puede parecer interpretarse como socialmente inapropiado en culturas colectivistas, por eso se prefiere usar indirectas en lugar de expresar la ira de forma directa. Esto puede incluir críticas suaves, bromas sobre uno mismo o señales no verbales como apretar los labios en respuesta a situaciones difíciles. La sutileza como「まあま

あです」(“Más o menos”) implica insatisfacción; las presuposiciones「またまたですね？」(“¿Otra vez?”) o el énfasis contrastivo「私はそんなことしないよ」(“Yo no haría eso”) critican mediante implicatura, indicando madurez mediante reverencias o suspiros en lugar de confrontación (Brown y Levinson, 1987, pp. 217-218). Un gerente japonés, por ejemplo, utiliza un lenguaje indirecto y estrategias de comunicación diplomáticas como「この部分、少し難しかったかな」 (“Esta parte fue un poco complicada, ¿tal vez?”) para dar retroalimentación a sus subordinados, manteniendo la armonía del grupo mientras aborda problemas de rendimiento (Shen et al., 2024, pp. 66-67).

Para no comprometerse

La falta de compromiso ayuda a mantener la flexibilidad al usar evasivas, propuestas poco claras y un tono impersonal. Esto separa la responsabilidad del que habla, uniendo las “líneas de escape” de la cortesía negativa con *tatemae*. En términos de Brown y Levinson (1987, p. 70), la cortesía negativa se caracteriza por la modestia, la formalidad y la moderación, buscando no interferir con la libertad de acción del oyente, y mitiga los actos que amenazan la imagen (*face-threatening acts*, *FTA*) mediante disculpas, formas deferentes, suavizantes de la fuerza ilocutiva y mecanismos impersonales como las voces pasivas, todo lo cual crea una “salida” para el oyente, de modo que ninguna respuesta se sienta forzada.

En el contexto japonés, estas estrategias adquieren una forma particularmente sistemática. Los patrones japoneses de no compromiso ejemplifican esto mediante el uso de indirección convencionalizada. Estas son formas que formalmente cuentan como una respuesta, pero que pragmáticamente señalan la voluntad de no asumir un posicionamiento definitivo. Se considera como un compromiso entre la claridad y la negación, mostrando así conciencia y respeto por los deseos de la imagen negativa del oyente. En la práctica, expresiones como「たぶんならないと思う」(“Creo que probablemente no funcionará”) o giros que dan opciones como「赤か緑か、どっちがいい？」(“Rojo o verde, ¿cuál es mejor?”) evitan el compromiso categórico de sí/no y dejan espacio interpretativo para el oyente, mientras que los movimientos de construcción de tiempo como「もう少し待って...」(“Espera un poco más…”) posponen la alineación y mantienen abiertas opciones futuras (Fathi, 2024). Los atenuantes funcionan aquí como clásicos suavizadores ilocutivos (たぶん (“quizás”), ちょっと (“un poco”)) que impiden una comunicación precisa de la postura del hablante y presuponen terreno común (Brown y Levinson, 1987, p. 117). La subestimación contribuye aún más a la indeterminación: al decir deliberadamente menos de lo requerido como「まあ、いいかもしれない」(“Bueno, podría estar bien”), los hablantes invitan al oyente a inferir una posición más cautelosa o incluso negativa sin respaldarla abiertamente, evitando así un compromiso fuerte mientras siguen orientando la interpretación (Brown y Levinson, 1987, pp. 217-218).

Estrategias lingüísticas más frecuentes

Las estrategias comunes en la comunicación indirecta japonesa aplican principios de pragmática universales en un contexto cultural específico. En este contexto, se combinan formas de lenguaje verbal y no verbal para crear implicaciones que mantienen el wa. Estas

herramientas (preguntas, expresiones vagas, condicionales y pasivas honoríficas) no se usan solas, sino en secuencias que requieren atención para entenderlas correctamente. Esto incluye la ambigüedad *off-record* de Brown y Levinson (1987) junto con las normas sociales en Japón.

Uso de preguntas

Las preguntas son fundamentales en el lenguaje indirecto japonés. Se utilizan estructuras interrogativas para buscar información de una manera que suaviza las demandas y fomenta el consenso, según los patrones establecidos por Brown y Levinson (1987). Una estrategia fundamental consiste en consultar las condiciones de éxito del acto previsto: para las peticiones, los hablantes preguntan sobre la capacidad o disposición del oyente, como en「できますか？」(“¿Puedes hacerlo?”), permitiendo un rechazo mediado por el *enryo* y, por tanto, preservando la imagen (Brown y Levinson, 1987, pp. 132-133).

Las interrogativas negativas atenúan aún más la imposición al presuponer respuestas afirmativas, lo que indica la sintonía del hablante con los deseos del oyente y minimiza las amenazas a la autonomía. 「食べませんか？」o 「飲みませんか？」funcionan como ofrecimientos más que como órdenes, y la confirmación se infiere de sonrisas o gestos sutiles (Fathi, 2024).

Más allá de los usos transaccionales, las preguntas cumplen funciones fáticas y relacionales. Marcadores como「...ね？」(“¿Correcto?”), preguntas que ofrecen opciones, como el ejemplo mencionado en apartados anteriores, 「赤か青、どっち？」(“¿Rojo o azul?”), para evitar presumir obediencia, o indicaciones que buscan razones, 「なぜですか？」(“¿Por qué?”), pueden sugerir acciones de forma indirecta. Todo ello es decodificado mediante pausas y gestos faciales, como defiende Fathi (2024) en su estudio. Por lo tanto, las preguntas no solo evitan la inmediatez, sino que construyen una inferencia compartida vital para la comunicación de alto contexto.

Expresiones vagas

La vaguedad es un recurso clave en la comunicación indirecta, ya que funciona tanto como una barrera para el compromiso del hablante como un desencadenante de implicaciones que el oyente debe extraer del contexto. Estas barreras son recursos del lenguaje que impiden que la actitud del hablante se exprese con precisión. A menudo, se usan para señalar que una expresión es metafórica o solo un poco verdadera, dejando la interpretación al oyente, asumiendo que comparten un entendimiento común.

La infravaloración (*understatement*) es una estrategia pragmática que crea implicaturas al dar una evaluación mucho más débil de lo que es el caso, dejando que el oyente infiera la opinión real por el contraste contextual. Por ejemplo, “Está bastante bien” puede sugerir “No me gusta especialmente”; o “Esa casa necesita un toque de pintura”, en un barrio marginal, connota “Requiere una reforma masiva”.

El lenguaje indirecto japonés ejemplifica estos mecanismos universales mediante un denso repertorio de expresiones vagas y ambiguas. Estas incluyen「ちょっと」("un poco", que a menudo funciona como un "no" eufemístico),「少し」("un poco"),「とか」("o algo") o「まあ」("bueno"). Estas expresiones velan la postura del hablante e invitan al oyente a inferir una evaluación subyacente más fuerte, a menudo negativa. Frases como「少し狭い」(“Es un poco estrecho”) pueden, dependiendo de la entonación y el contexto, implicar que la habitación resulta incómodamente estrecha, mientras que「ちょっと難しいです」(“Es un poco difícil”) típicamente opera como una respuesta negativa sin decir “no” explícitamente. (Shen et al., 2024, p. 67).

Sunahara (2001, p. 77) observa que las expresiones verbales vagas y ambiguas son una característica destacada de la comunicación japonesa. Los hablantes a menudo se abstienen de presentar ideas u opiniones de forma clara y lineal porque prefieren una formulación indirecta e imprecisa. Esto deja espacio para la sensibilidad y la labor interpretativa del interlocutor. Esta forma de hablar permite ser flexible al responder preguntas o propuestas que no son muy claras, y se adapta a la expectativa cultural de que los desacuerdos o las malas noticias deben tratarse de manera indirecta. Como señalan Shen et al. (2024, p. 67), fórmulas como「それはちょっと難しいです」(“Eso es un poco difícil”) o simplemente「難しいです」 transmiten un rechazo o una evaluación negativa sin confrontación directa, basándose en el conocimiento pragmático compartido de que “difícil” en este caso significa “no” y en señales no verbales para completar el significado.

Modalidad hipotética y condicionalidad

Los verbos condicionales y los modos subjuntivos desempeñan un papel crucial en las peticiones indirectas corteses, ya que proporcionan capas de atenuación que integran el deseo del hablante en lo hipotético, ofreciendo así al oyente salidas interpretativas plausibles y reduciendo la imposición percibida. Brown y Levinson (1987, p. 135) destacan el subjuntivo como un componente sistemático de los esquemas de petición indirecta corteses, estructurados como pregunta + subjuntivo + operador de posibilidad + “por favor”. Este encuadre suaviza la fuerza ilocutiva al enmarcar el acto como incierto o hipotético en lugar de imperativo. En lenguas como el inglés, esta función se manifiesta mediante formas modales como *could* o *might* en expresiones como “*Could you pass the salt, please?*”, donde la modalidad degrada la imposición de una demanda a una sugerencia.

En japonés, aunque no hay un subjuntivo como tal, se logra la misma función a través de preguntas, frases condicionales y expresiones de respeto. Construcciones como「もしよろしければ、塩を取っていただけませんか？」(“Si se apropiara, ¿podría pasarme la sal?”) integran el acto de petición en un marco hipotético, cumpliendo funcionalmente el mismo esquema de atenuación descrito por Brown y Levinson (1987, p. 135). Esta modalidad hipotética se refuerza además mediante marcadores como「かもしれない」(“puede que”) o formulaciones pesimistas como「〜にくいでしょう」(“probablemente sea difícil”).

Pasivas honoríficas y despersonalización de la agencia

Las pasivas honoríficas son una estrategia eficaz para quitar la personalización de los FTAs al no mencionar directamente al autor. Esto distancia tanto al hablante como al oyente de la imposición y crea un espacio psicológico que protege la imagen de ambos. Brown y Levinson (1987, pp. 194-195) enfatizan que las construcciones pasivas, junto con las reglas de supresión del agente, son excelentes para evitar la mención de personas involucradas en contextos que amenazan la imagen. Estas construcciones pueden eliminar al hablante (por ejemplo, "Se lamenta lo ocurrido" en lugar de "Lamento lo ocurrido"), al oyente ("Si fuera posible…" en lugar de "Si tú puedes…"), o a ambos ("Deberían haberse enviado más detalles" en lugar de "No enviaste suficientes detalles").

En inglés, las denominadas *get-passives* ("*I got delayed*") cumplen una función similar al evitar la atribución explícita de culpa, ya sea propia o ajena. En japonés, esta misma función se realiza de forma sistemática mediante construcciones pasivas sin agente, como「遅れました」("Hubo un retraso"), que omiten deliberadamente quién causó la acción. Otras lenguas recurren a estrategias equivalentes, como es el caso del español, donde se utilizan las construcciones impersonales con *se* ("Se debe entregar el informe"), evitando la asignación directa de culpa en situaciones delicadas.

En japonés, este mecanismo universal se cristaliza en pasivas marcadas por *keigo* y en formas sin agente, de modo que los hablantes deben alternar sistemáticamente entre formas honoríficas y llanas en verbos, nombres, adjetivos y adverbios para marcar la jerarquía. Las pasivas sin agente como「食べられました」("Fue comido") ocultan quién realizó la acción, mientras que preguntas plenamente honoríficas como「召し上がりになりますか？」("¿Va a comer usted?") o「いらっしゃいますか」("¿Va a venir usted?") elevan al oyente mediante auxiliares respetuosos, graduando la formalidad según la distancia relacional y el estatus. Ide (1989, pp. 226-229) destaca que estos verbos honoríficos también se usan en las interacciones entre el profesor y el estudiante, como en「先生はお召し上がりになります」, que significa "El profesor come [honorablemente]". Esto transforma los FTAs en proposiciones más respetuosas, que se entienden mejor con elementos no verbales del contexto, como inclinaciones o pausas. Las pasivas honoríficas en japonés no solo ocultan quién realiza la acción, sino que también muestran respeto de manera gramatical, y se han convertido en formas de cortesía que se han vuelto automáticas.

El contexto como clave interpretativa

El contexto desempeña un papel central en la interpretación de la comunicación indirecta en japonés. Ide (1989, pp. 223-224) sostiene que la adecuación lingüística no puede valorarse de forma aislada, ya que los hablantes siguen reglas de competencia pragmática cuya aplicación depende de quién habla, con quién y en qué situación. Este principio cobra especial relevancia en la interacción japonesa, donde el concepto de *wakimae* propuesto por Ide introduce una dimensión de condicionamiento social: se espera que los hablantes demuestren su "sentido del lugar" a través de elecciones lingüísticas y no verbales acordes con los roles y jerarquías de estatus que les corresponden, por encima de cualquier estrategia puramente

individual. Esto tiene una consecuencia directa: los sistemas honoríficos no ofrecen ninguna opción neutra. Los hablantes deben ajustar constantemente sus formas expresivas en función del poder, la distancia social y la formalidad de la situación. Una misma expresión indirecta puede tener una fuerza pragmática muy distinta según quién la pronuncia, a quién y en qué marco relacional (Ide, 1989, pp. 226-229). Un rechazo ambiguo por parte de un superior, por ejemplo, no se interpreta igual que las mismas palabras en boca de un igual.

Esta variabilidad contextual pone en entredicho las lecturas de la indirección japonesa basadas en grandes oposiciones culturales. Modelos como el de alto y bajo contexto de Hall (1976) o la dimensión individualismo-colectivismo de Hofstede (1980) han contribuido a caracterizar Japón como una cultura donde predomina el significado implícito, pero investigaciones posteriores han señalado sus limitaciones explicativas (Takai, 2002, pp. 242-243). Markus y Kitayama (1991) y Matsumoto et al. (1996) mostraron que la variación dentro de una misma cultura puede ser tan grande o mayor que la variación entre culturas distintas, lo que implica que no todos los hablantes japoneses recurren a la indirección de la misma manera ni con la misma frecuencia. Takai (2002, pp. 243-244) propone un modelo multinivel en el que tendencias culturales como la interdependencia o la distancia de poder no determinan directamente el comportamiento comunicativo, sino que actúan a través de disposiciones individuales y factores situacionales, entre ellos el tipo de relación entre los interlocutores y el grado de formalidad del contexto. La indirección, en definitiva, no es un rasgo cultural uniforme sino un recurso que los hablantes modulan en función de cada situación concreta.

Lo que hace especialmente compleja su interpretación es que las formas indirectas en japonés no tienen un significado fijo al margen del contexto en que aparecen. La interacción de alto contexto se apoya en esquemas culturales compartidos, señales no verbales y el momento escogido para intervenir, de manera que lo que se omite puede funcionar como acuerdo, disconformidad o rechazo, según unas circunstancias que una lectura puramente literal no lograría captar. Shen et al. (2024, p. 68) llevaron a cabo una encuesta transcultural entre participantes japoneses y occidentales sobre la percepción de las normas de comunicación implícita; sus datos revelan que el 87% de los encuestados consideró imprescindible el contexto cultural compartido para comunicarse de forma eficaz, lo que ilustra hasta qué punto el peso interpretativo recae sobre el conocimiento tácito más que sobre el contenido explícito del enunciado. Para quienes se dedican al análisis de la indirección, esto supone que descifrar un enunciado indirecto exige reconstruir no solo su forma lingüística, sino el marco relacional y situacional completo en el que fue producido: los roles sociales, las asimetrías de poder, el grado de confianza y las expectativas culturales que los interlocutores comparten.

Diferencias generacionales y de registro

Las prácticas de comunicación indirecta descritas en los apartados anteriores no son uniformes dentro de la sociedad japonesa, sino que varían en función de dos ejes fundamentales: la generación del hablante y el registro situacional en el que se produce la interacción.

En cuanto a las diferencias generacionales, la irrupción de las redes sociales (especialmente plataformas como Instagram y X, ampliamente utilizadas entre los jóvenes japoneses) está contribuyendo a reconfigurar algunos patrones comunicativos tradicionales (Shen et al. 2024, p. 69). La comunicación digital introduce nuevas formas de expresión que no siempre se ajustan a las normas de indirección y jerarquía propias del japonés formal, lo que genera tensiones entre las convenciones establecidas y las prácticas emergentes. Shen et al. (2024, p. 71) señalan que estas diferencias generacionales merecen una atención específica, ya que las preferencias comunicativas de los hablantes más jóvenes están siendo moldeadas por dinámicas globales que coexisten con las normas culturales heredadas. Esto no implica necesariamente una ruptura con los valores de la armonía y la preservación de la imagen, sino más bien una reconfiguración de los medios a través de los cuales se expresan.

En lo que respecta al registro, la comunicación japonesa está profundamente condicionada por la jerarquía social, que determina tanto el vocabulario como las formas gramaticales empleadas en cada interacción. Como se ha desarrollado en el apartado de *keigo*, los hablantes ajustan constantemente su nivel de formalidad en función del estatus relativo, la edad y el grado de pertenencia al grupo. Esta sensibilidad al registro se adquiere desde edades tempranas a través de lo que Sunahara (2001, p. 90) denomina socialización primaria y secundaria: los patrones de relación con la jerarquía, la edad y los roles sociales se aprenden primero en el entorno familiar y se consolidan después en la escuela y en el mundo exterior, lo que explica que la competencia en el manejo del registro no sea percibida como un esfuerzo consciente sino como una práctica naturalizada.

Una dimensión especialmente relevante de estas diferencias de registro es la distinción entre el lenguaje escrito y hablado. La comunicación escrita, tanto tradicional como digital, construye un medio privilegiado para la expresión indirecta, ya que permite al hablante elaborar el mensaje con mayor cuidado, seleccionar las palabras con precisión y suavizar el impacto de contenidos potencialmente conflictivos (Shen et al. 2024, p. 68). Abordar asuntos delicados a través de un correo electrónico o una carta, en lugar de hacerlo verbalmente, es una práctica habitual que permite mantener la armonía sin exponer directamente las tensiones. Desde un punto de vista lingüístico, Fathi (2024) observa que los grados de formalidad tienden a correlacionarse con los grados de nominalización. Cuanto más sustantivada es una expresión, más formal y distante resulta, lo que convierte la elección entre estructuras verbales y nominales en un marcador implícito del registro.

Finalmente, el registro se manifiesta también en el comportamiento no verbal. Sunahara (2001, p. 95) señala que en Japón es relativamente habitual evitar el contacto visual con los superiores durante una conversación, una práctica que codifica corporalmente la distancia jerárquica y complementa las estrategias verbales de deferencia. Este dato ilustra cómo el registro no se limita a las elecciones léxicas o gramaticales, sino que abarca la totalidad de la conducta comunicativa, de acuerdo con el carácter de alto contexto de la interacción japonesa descrito a lo largo de la tesis.

COMPARACIÓN INTERCULTURAL: JAPÓN-ESPAÑA

La indirección en la cultura española: atenuación, cortesía positiva y afiliación

Antes de trazar la comparación entre ambas culturas, es necesario matizar el marco desde el que se aborda la comunicación española. Hall (1976) situó España entre las culturas de alto contexto, una clasificación que, aplicada de forma rígida, resulta tan problemática como la que se ha discutido de Japón. Kittler et al. (2011, pp. 76-77) demostraron que las categorizaciones HC/LC carecen de respaldo empírico sólido y que la variación individual puede superar la variación entre culturas. En la misma línea, Bravo (2001, pp. 307-308) advierte contra la aplicación de modelos de cortesía de una cultura a otra sin un análisis contextualizado, argumentando que cada sociedad configura su propia imagen social a partir de valores específicos que no se deducen de categorías externas. Es por esto que España no debe entenderse como una cultura de alto contexto exclusivamente, sino como una sociedad con sus propios mecanismos de indirección, atenuación y gestión de la imagen.

La indirección en español se manifiesta especialmente en los actos exhortativos, donde el hablante evita la imposición directa mediante aserciones que motivan o justifican el acto central sin referirse explícitamente a él, como en "Hace mucho frío aquí" para sugerir que alguien cierre la ventana. Esta distancia inferencial entre lo que se dice y lo que se solicita genera una interpretación más cortés del anunciado, que permite al oyente responder solo a la parte explícita y no a la petición implícita (Haverkate, 1994, pp. 176-177). La atenuación opera en la misma dirección. Mediante recursos como el condicional de cortesía, el imperfecto o la impersonalización, el hablante suaviza la fuerza ilocutiva del acto y elude invadir el campo intencional de otro (Haverkate, 1994, pp. 182-183).

Sin embargo, un error frecuente es equiparar la atenuación con la cortesía. Briz y Albelda (2013, pp. 290-292) argumentan que ambos fenómenos, aunque relacionados, no son idénticos. La atenuación puede responder a objetivos de eficacia comunicativa o autoprotección sin que la cortesía sea su motivación principal. En el español peninsular, las necesidades de la imagen no se centran tanto en la no imposición como en la creación de climas afiliativos y de conocimiento mutuo (Bravo, 2001, pp. 305-307). Briz y Albelda (2013, p. 298) observan que esta orientación se traduce en un menor recurso a la atenuación en contextos informales. En situaciones de alta confianza, la directividad funciona como señal de cercanía, no de imposición, y un exceso de atenuación puede resultar inadecuado o provocar extrañeza. Esta lógica contrasta con el modelo japonés, donde la indirección es una expectativa normativa independientemente del grado de confianza entre los interlocutores.

Diferencias en la gestión de la imagen social: Japón vs. España

El marco de Brown y Levinson (1987) establece que toda interacción implica un trabajo de preservación de imagen articulado en torno a dos dimensiones: la imagen positiva y la imagen negativa. Aunque este modelo ha sido ampliamente aplicado al análisis de la cortesía de ambas culturas, la comparación entre japonés y español revela que no es tanto la distinción teórica lo que difiere, sino el peso relativo que cada cultura otorga a cada dimensión y los principios que orientan su gestión

En japonés, la preservación de la imagen se articula principalmente en torno a la imagen negativa: evitar la imposición, proteger la autonomía del interlocutor y gestionar los actos potencialmente amenazantes mediante la indirección sistemática. Esta orientación no es una elección estratégica individual sino una expectativa normativa derivada del *wakimae*, que opera con independencia del grado de confianza entre los interlocutores. En español, en cambio, el trabajo de imagen se organiza prioritariamente en torno a la afiliación: el hablante busca crear climas de confianza y pertenencia, y la cortesía positiva prevalece sobre la negativa (Bravo, 2001, pp. 305-307). En este marco, la directividad no amenaza la imagen del interlocutor sino que la refuerza porque comunica cercanía.

Esta diferencia de lógica no se reduce a una cuestión de mayor o menor indirección. En japonés. la imagen positiva se gestiona colectivamente. La autoafirmación se modera en favor del grupo y la indirección es una expectativa normativa independiente del contexto. En español, la imagen positiva se construye de forma más individualizada, mostrando las propias cualidades dentro de un marco afiliativo, sin que eso amenace la cohesión social (Bravo, 2001, pp. 305-307). Son dos formas distintas de entender qué significa ser un interlocutor competente, y es precisamente esta asimetría lo que da lugar a los malentendidos más frecuentes entre ambas culturas.

Consecuencias en la interacción: ámbito social, laboral y académico

Las divergencias pragmáticas descritas tienen consecuencias concretas y observables en los contextos en que ambas culturas entran en contacto. En todos ellos, el factor determinante no es la intención comunicativa de los hablantes sino la distancia entre los sistemas de expectativas que cada uno proyecta sobre la situación.

En el ámbito social, la fricción más habitual surge de la interpretación de la atenuación. La causa pragmática de fondo radica en no considerar la variación situacional como principio explicativo. La atenuación se utiliza e interpreta de maneras distintas según el contexto y no únicamente como indicador de cortesía (Briz y Albelda, 2013, p. 209). Para un hablante español, la directividad en una conversación entre amigos señala cercanía; para un japonés, la misma directividad puede leerse como falta de discernimiento situacional. A la inversa, la atenuación sistemática japonesa puede ser interpretada por el español como distancia afectiva, cuando en realidad responde a las normas del *enryo* y el *wakimae*. Ambos comportamientos son normativos dentro de sus propios sistemas, pero al entrar en contacto generan fricciones precisamente donde cada interlocutor asume que el otro comparte sus mismas expectativas. Como apunta Bravo (2001, p. 302), la cortesía actúa como reguladora de la distancia social, pero los parámetros que definen esa distancia difieren en ambas culturas.

En el ámbito laboral, las consecuencias son especialmente visibles en situaciones de negociación y evaluación. Bravo (2001, p. 306) observa que en las negociaciones entre españoles los participantes buscan crear un clima de confianza interpersonal mostrando sus cualidades y utilizando incluso la risa como estrategia para mitigar la desaprobación. Esta orientación afiliativa contrasta con la lógica japonesa, donde la preservación del *wa* y la jerarquía determinan que el *feedback* negativo se formule de manera altamente indirecta,

como en expresiones del tipo「この部分、少し難しかったかな」(“Esta parte fue un poco complicada, ¿tal vez?”). Para un interlocutor español, esta forma de hablar puede parecer una respuesta indirecta o poco clara y eso puede afectar a la toma de decisiones. En sentido contrario, la tendencia española a expresar desacuerdo de forma más directa en contextos profesionales puede ser percibida por un hablante japonés como una ruptura de la armonía grupal.

En el ámbito académico, las fricciones se producen sobre todo en situaciones asimétricas. Briz y Albelda (2013, p. 298) observan que en las interacciones entre estudiantes y profesores los hablantes tienden a atenuar más en presencia de figuras de autoridad. En japonés, esta tendencia está amplificada y codificada gramaticalmente a través del *keigo*, el estudiante selecciona formas honoríficas que marcan la diferencia de roles de forma morfológica, algo que no tiene equivalente en el español universitario. Un estudiante español en un entorno académico japonés puede percibir esta formalidad como una barrera que dificulta la comunicación, mientras que un japonés en un contexto universitario español puede interpretar la informalidad del registro como una falta de respeto hacia el profesor. La diferencia de fondo radica en lo que Bravo (2001, p. 307) señala como la necesidad de describir los comportamientos de cortesía en relación con el concepto particular de imagen social de cada comunidad: en España, la imagen en el aula se gestiona mediante la afiliación y la confianza; en Japón, mediante el discernimiento y la deferencia jerárquica.

En definitiva, como señalan Briz y Albelda (2013, p. 311), el éxito o fracaso de muchas interacciones depende del uso adecuado de la atenuación en función del contexto, y esta adecuación solo es posible cuando se comprende la lógica cultural que la sustenta. Ni la directividad española es descortesía, ni la indirección japonesa es evasión.

ESTUDIO DE CAMPO

Objetivo de la encuesta

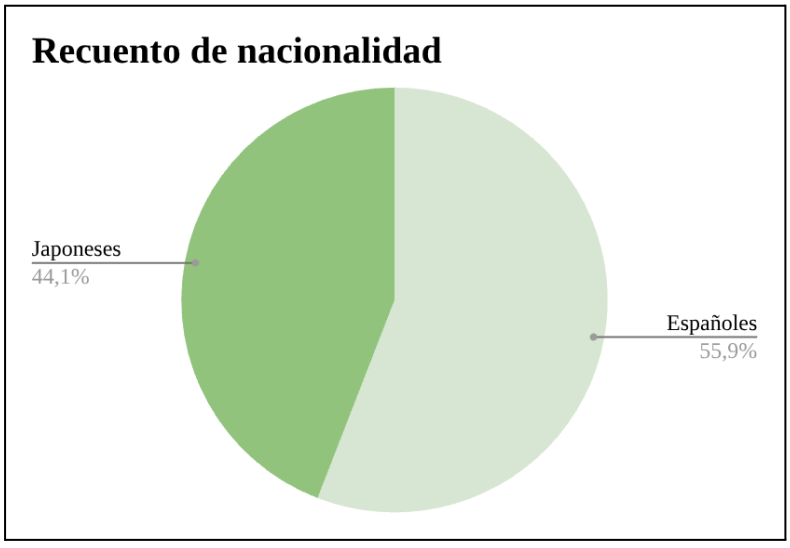
El presente estudio de campo tiene como objetivo examinar si las expresiones indirectas del japonés cotidiano son interpretadas de manera convergente o divergente por hablantes nativos de japonés y por españoles con experiencia de residencia en Japón. A partir del marco teórico desarrollado anteriormente, el cuestionario busca comprobar en qué medida las diferencias culturales en la gestión de la indirección se traducen en interpretaciones pragmáticas distintas entre ambos grupos.

Más concretamente, el estudio persigue tres objetivos. En primer lugar, identificar qué interpretaciones predominan en cada grupo ante un conjunto de expresiones indirectas contextualizadas, incluyendo rechazos, evasiones, respuestas atenuadas y estrategias de evasión de compromiso. En segundo lugar, medir la percepción subjetiva del grado de indirección de cada expresión con el fin de detectar posibles asimetrías en cómo cada cultura calibra la ambigüedad. En tercer lugar, recoger valoraciones cualitativas sobre la dificultad de interpretar las indirectas japonesas.

Dada la escala del estudio los resultados no pretenden ser representativos de la población general, sino que pretende ofrecer una aproximación que permita contrastar las hipótesis con datos empíricos.

Participantes y perfil sociodemográfico

La encuesta fue respondida por un total de 68 participantes, distribuidos en dos grupos: 30 hablantes nativos de japonés y 38 españoles con experiencia de residencia en Japón. Esta distribución permite una comparación directa entre ambos grupos.



43 participantes se identificaron como mujeres y 25 como hombres. La muestra es mayoritariamente joven: la edad media es de 24,9 años, con un rango que oscila entre los 15 y los 65 años. El grupo de 20 a 29 años agrupa 59 de los 68 participantes, lo que refleja el perfil propio de una muestra de conveniencia en contextos académicos y de movilidad internacional.

Figura 1. Distribución de participantes por nacionalidad.
Fuente: elaboración propia.

Esta concentración debe tenerse en cuenta al interpretar los resultados, ya que como advierte Takai (2002, p. 6), las muestras jóvenes pueden no representar plenamente los patrones comunicativos de otras generaciones.

Respecto al grupo japonés, los 30 participantes son hablantes nativos, 22 de ellos en la franja de 20 a 29 años y el resto distribuido entre menores de 20 y mayores de 40. En cuanto al grupo español, todos habían residido en Japón en el momento de responder la encuesta: 23 llevaban entre seis meses y un año en el país, 12 menos de seis meses y 2 entre uno y dos años. En lo relativo al nivel de japonés, 12 participantes contaban con nivel N4, 9 con N3, 3 con N2, 1 con N1 y 1 con N5; los 12 restantes no tenían acreditación oficial. Este perfil lingüístico refleja un nivel mayoritariamente básico o intermedio, lo que resulta relevante dado que la capacidad de interpretar indirectas en japonés depende no solo del nivel gramatical sino de la familiaridad con las convenciones pragmáticas de la lengua.

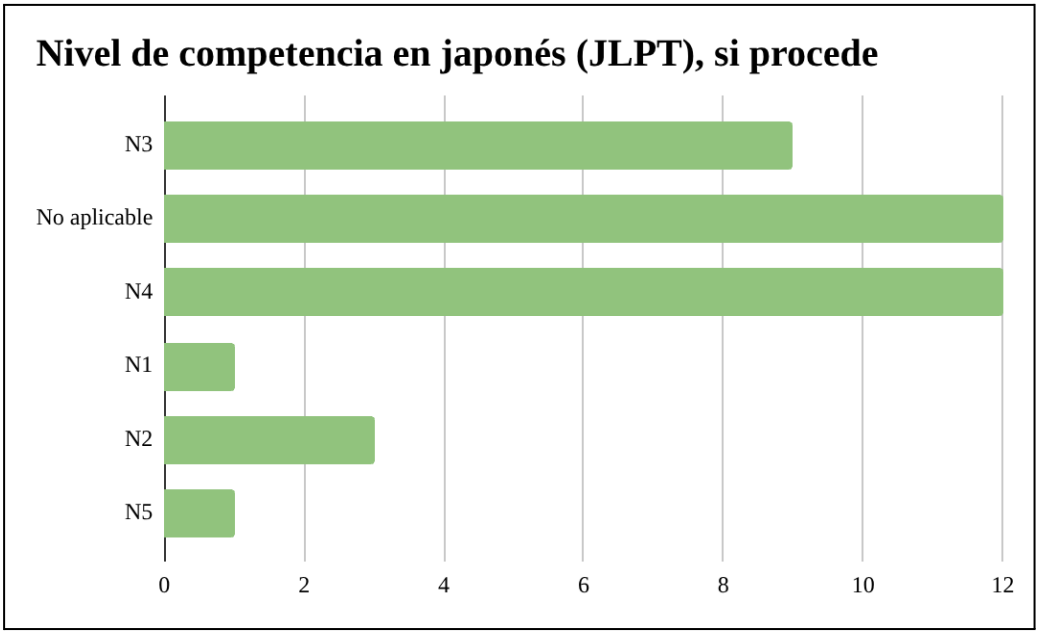


Figura 2. Nivel de japonés (JLPT) de los participantes españoles. Fuente: elaboración propia

Cuestionario: frases ambiguas y su interpretación

El cuestionario está compuesto por 14 situaciones comunicativas contextualizadas[2] y cada una presenta una expresión indirecta japonesa acompañada de su contexto de uso. Para cada situación, se solicita a los participantes que seleccionen la interpretación que consideran más probable entre cuatro o cinco opciones y que valoren en una escala del 1 al 5 el grado de indirección que perciben. El cuestionario fue redactado de forma bilingüe en japonés e inglés.

Las 14 situaciones se organizan en dos bloques. Los ejemplos 1 al 9 recogen expresiones verbales indirectas en contextos laborales y cotidianos, cubriendo las principales categorías descritas en el marco teórico: rechazos atenuados, evasiones, respuestas indirectas y

[2] Los enunciados de las 14 situaciones comunicativas contextualizadas, junto con las opciones de respuesta ofrecidas a los participantes, pueden consultarse en el Anexo (Encuesta utilizada).

estrategias de no compromiso. Los ejemplos 10 al 14 presentan situaciones con una mayor carga contextual y componente no verbal, como el silencio colectivo ante una propuesta, los asentimientos acompañados de “なるほどね” o la oferta de té como señal implícita de despedida. En este caso la interpretación depende en mayor medida del conocimiento de las normas interaccionales japonesas.

La selección de estas expresiones responde a los criterios teóricos desarrollados a lo largo del trabajo. Todas ellas ejemplifican el mecanismo de “decir sin decir” analizado en apartados anteriores y permiten comprobar si la interpretación que los hablantes nativos dan por sobreentendida resulta igualmente accesible para los participantes españoles.

Resultados y tendencias observadas

Los mayores niveles de acuerdo entre japoneses y españoles se observan en los ejemplos que presentan expresiones con una función pragmática más reconocible que remiten a normas de cortesía compartidas. El ejemplo 12 (「そんなに気を使わなくてもよかったのに」, ante un regalo) es el más convergente de todo el cuestionario. El 73% de los japoneses y el 79% de los españoles lo interpretan como una expresión de modestia y cortesía ritual, sin que se produzca una gran distinción interpretativa. En el ejemplo 6 (もう少し考えさせて) también se produce una respuesta general compartida. El 70% de los japoneses y el 66% de los españoles lo leen como una petición de más tiempo, con una puntuación de indirección prácticamente idéntica en ambos grupos (2,63 vs. 2,66). El ejemplo 4 (まだ分からない) es interpretado por los encuestados como incertidumbre genuina por el 53% de los japoneses y el 55% de los españoles, con puntuaciones de indirección muy cercanas (2,53 vs 2,71). Estos resultados sugieren que las expresiones cuyo significado pragmático es más transparente o cuya función es reconocible como cortesía universal son entendibles para ambos grupos independientemente de su conocimiento de la cultura japonesa.

Las diferencias más significativas entre ambos grupos aparecen en expresiones que requieren un mayor conocimiento de las normas interaccionales japonesas para ser decodificadas correctamente.

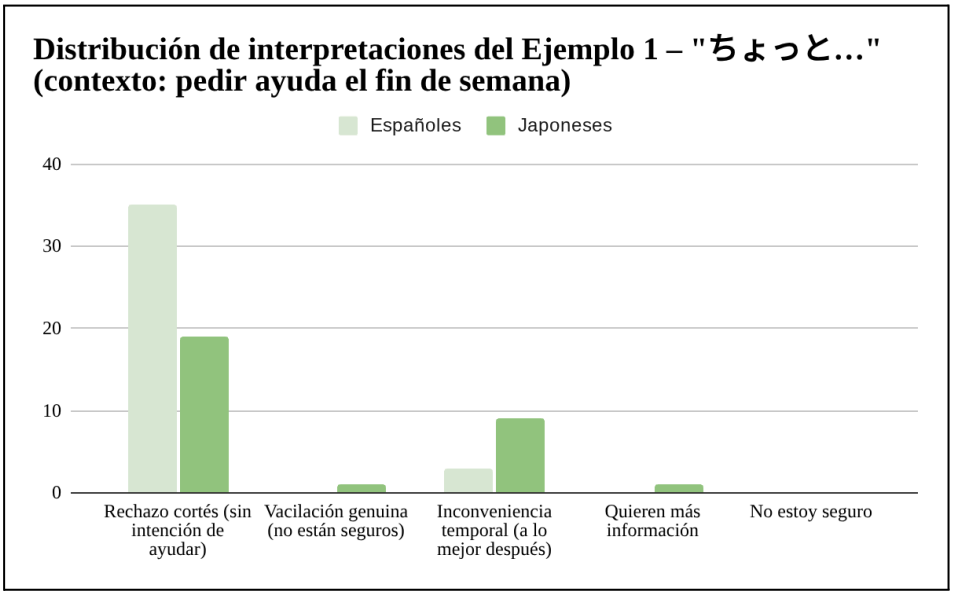


Figura 3. *Distribución de interpretaciones de los participantes japoneses y españoles ante la respuesta "今週末はちょっと..." (contexto: petición de ayuda a un amigo el fin de semana). Fuente: elaboración propia.*

El ejemplo 1 (今週末はちょっと...) ilustra esta tendencia. El 57% de los japoneses lo interpreta como un rechazo cortés, mientras que el 92% de los españoles llega a la misma conclusión. La diferencia no reside especialmente en la dirección de la interpretación sino en la seguridad con la que se hace. Los japoneses muestran más dispersión, con un 30% que lo entiende como una inconveniencia temporal, mientras que los españoles coinciden de forma casi unánime en el rechazo. Esto puede explicarse porque los españoles, habiendo residido en Japón, han aprendido a identificar "ちょっと" como un indicador de rechazo, pero lo aplican de forma más categórica y contundente de lo que lo harían los propios nativos, que mantienen cierta ambigüedad.

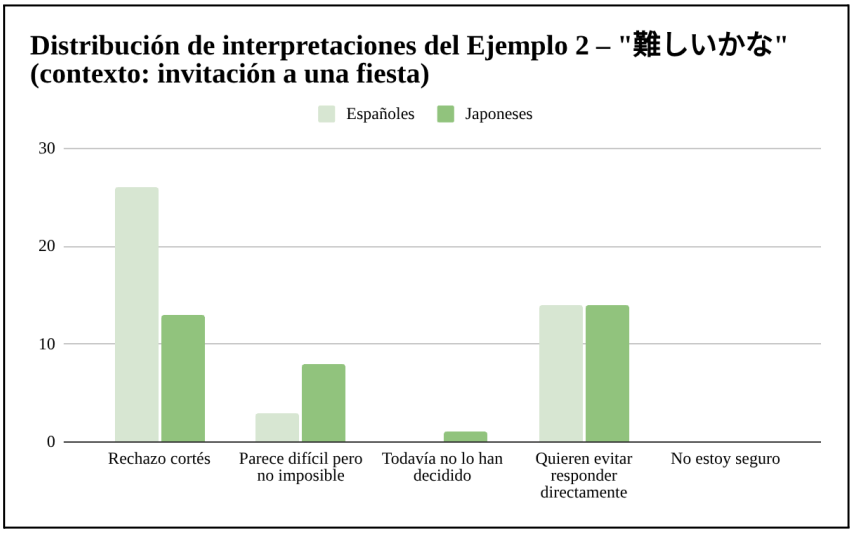


Figura 4. *Distribución de interpretaciones de los participantes japoneses y españoles ante la respuesta "難しいかな" (contexto: invitación a una fiesta). Fuente: elaboración propia.*

El ejemplo 2 (難しいかな) presenta una divergencia más clara en los grados de indirección percibida. Los japoneses le asignan una puntuación media de 3,07 frente al 3,95 de los españoles, esta es una de las diferencias más altas del cuestionario. Mientras que los japoneses distribuyen sus interpretaciones entre rechazo cortés (33%) y evasión directa (33%), los españoles se decantan en su mayoría por el rechazo (58%). El ejemplo 9 (もう少し様子を見たいですね) muetra una pauta similar al ejemplo anterior. El 50% de los españoles lo interpreta como evitación de confrontación, frente al 27% de los japoneses, que muestran más dispersión entre reconocimiento neutro y evitación.

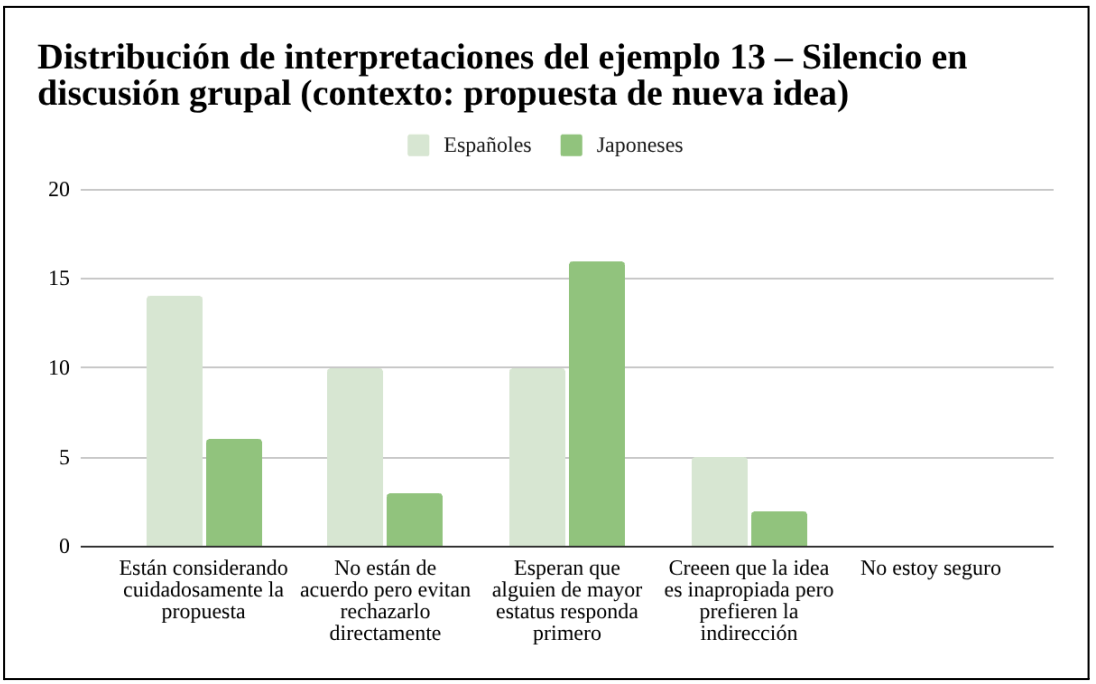


Figura 5. Distribución de interpretaciones de los participantes japoneses y españoles ante un silencio en una discusión grupal (contexto: propuesta de nueva idea). Fuente: elaboración propia.

El ejemplo 13, el silencio colectivo ante una propuesta, es el que produce la mayor divergencia cualitativa. El 53% de los japoneses lo interpreta como esperar a que alguien de mayor estatus tome la palabra primero, lo que refleja el conocimiento de las normas jerárquicas del grupo. En cambio, solo el 26% de los españoles llega a esa interpretación, mientras que el 37% lo lee simplemente como una reflexión cuidadosa. Esta diferencia apunta a que el componente no verbal e implícitamente jerárquico de la comunicación japonesa es el que resulta más complicado de descifrar para los participantes españoles.

Un hallazgo relevante es que varios ejemplos generan dispersión interpretativa considerable incluso entre los hablantes nativos, lo que confirma la variabilidad interna descrita por Kittler et al. (2011, pp. 76-77). Los ejemplos 5 (考えとく), 7 (そういう考え方もありますね), 8 (検討してみます) y 9 presentan distribuciones fragmentadas en el grupo japonés, con ninguna opción superando el 50% de las respuestas. Algunos participantes japoneses añadieron comentarios cualitativos que explican esta variabilidad. Ante el ejemplo 8, un participante señaló que la interpretación depende de la persona, ya que algunos realmente consideran la propuesta y otros simplemente la olvidan. Ante el ejemplo 10, otro participante indicó que el significado

de ofrecer té varía según la región, siendo en Kioto una señal implícita de que es hora de marcharse. Estos comentarios muestran que incluso dentro de la cultura japonesa la indirección no opera uniformemente, sino que está condicionada por factores relacionales, situacionales y regionales.

En términos generales, los españoles tienden a percibir las expresiones de forma ligeramente más indirectas que los japoneses, aunque las diferencias son pequeñas en la mayoría de los casos. Las mayores brechas se observan en los ejemplos 2 (0,88 puntos de diferencia), 9 (0,55) y 1 (0,47), todos ellos expresiones de rechazo o evasión. Los ejemplos con menor diferencia son el 6, el 7, el 11 y el 14, donde ambos grupos perciben un grado de indirección prácticamente idéntico.Este patrón sugiere que las expresiones de rechazo son las que generan mayor asimetría perceptiva entre culturas, mientras que las expresiones de reconocimiento o valoración resultan más simétricas en su interpretación.

DISCUSIÓN

Discusión de los resultados en relación con el marco teórico

Los resultados del estudio de campo permiten contrastar las hipótesis planteadas en la introducción con evidencia empírica, y en términos generales los datos las confirman, aunque con matices relevantes.

La hipótesis principal del trabajo sostenía que las expresiones indirectas japonesas generan interpretaciones divergentes entre hablantes nativos y españoles, especialmente en situaciones de rechazo y compromiso social. Los datos recogidos respaldan esta idea. Las mayores asimetrías interpretativas se centran precisamente en los ejemplos de rechazo atenuado (ejemplos 1, 2 y 9) y en situaciones con fuerte carga contextual o jerárquica (ejemplo 13). Sin embargo, el patrón que emerge es más complejo que una simple oposición entre grupos. Los españoles no interpretan peor las indirectas japonesas en términos absolutos, sino de forma distinta, tienden a resolverlas de la manera más categórica aplicando reglas aprendidas durante su residencia en Japón con menos tolerancia a la ambigüedad residual que los propios nativos mantienen. Esto es coherente con lo que el marco teórico predice a partir de Bravo (2001, pp. 307-308), la tendencia a transferir los propios esquemas interpretativos a conductas que responden a una lógica cultural distinta no desaparece con la experiencia de residencia, sino que se reajusta parcialmente, sin llegar a reproducir la flexibilidad pragmática del hablante nativo.

Este reajuste parcial explica también el resultado aparentemente contrainutitivo del ejemplo 1 (今週末はちょっと...), que el 92% de los españoles lo identifique como un rechazo, frente al 57% de los japones, no significa que los españoles tengan una comprensión más precisa de la expresión. Significa que han interiorizado la regla “ちょっと = no” sin haber interiorizado la norma más profunda que explica por qué los nativos mantienen la ambigüedad: la preservación de la imagen de ambos interlocutores requiere que el rechazo nunca sea completamente cerrado. Como se ha desarrollado en los apartados de *enryo* y *wakimae*, la indirección japonesa no es un código que se descifra, sino un protocolo interaccional en el que la ambigüedad cumple una función social activa. Eliminarla, aunque sea en la interpretación, implica ya una ruptura con la lógica del sistema.

La hipótesis secundaria proponía que la distancia pragmática entre ambas culturas es especialmente visible en situaciones con componente no verbal o jerárquico implícito. El ejemplo 13 lo confirma de forma contundente. La interpretación del silencio colectivo como espera jerárquica, que el 53% de los japoneses reconoce de forma espontánea, solo es accesible para el 26% de los españoles. Este resultado conecta directamente con el argumento de Ide (1989, pp. 230-231) sobre el *wakimae* de que el discernimiento situacional que permite al hablante nativo leer el silencio como posicionamiento jerárquico es una competencia adquirida mediante la socialización prolongada. Un participante japonés lo expresó con precisión en su comentario: “日本人の私たちはこのことを自然に学びますが、どうやってそれを習得したかは分かりません” (“Nosotros los japoneses lo aprendemos de forma natural, pero no sabemos cómo lo adquirimos”). Esta observación apoya el argumento de Shen et al.

(2024, p. 68) sobre la importancia del conocimiento implícito para entender las formas indirectas japonesas y confirma que la competencia pragmática intercultural es difícilmente alcanzable a través de la experiencia de residencia corta.

El hallazgo más relevante desde el punto de vista teórico es la variabilidad interna del grupo japonés. Que varios ejemplos, especialmente el 5, el 7, el 8 y el 9, generen dispersión interpretativa incluso entre hablantes nativos invalida cualquier lectura homogénea de la comunicación indirecta japonesa. Esto confirma empíricamente el modelo multinivel de Takai (2002, pp. 243-244), que argumenta que la cultura no determina directamente la comunicación, sino que influye a través de factores individuales y situacionales. Los comentarios de los participantes japoneses añaden una dimensión que los datos cuantitativos no capturan: la variación regional. Especialmente la que mencionan varios participantes respecto a Kioto, lo que sugiere que incluso dentro de una misma cultura la indirección no es un sistema uniforme, sino un recurso modulado por comunidades de práctica específicas. Un participante lo ilustró con un muy buen ejemplo. Señaló que las indirectas asociadas al llamado "*kyoto-aru-aru*"[3] se usan en la actualidad de forma extremadamente infrecuente, y que cuando aparecen su carga semántica es mucho más intensa de lo que su difusión popular sugiere. "ぶぶ漬けを出す" (ofrecer *bubuzuke*, una sopa de arroz ligera típica de Kioto) se interpreta popularmente como una señal de que es hora de marcharse. Sin embargo, según este participante, cuando la expresión se usa en la actualidad su carga es considerablemente más fuerte, equivale a "no vuelva nunca más". Este comentario es significativo porque muestra que la indirección no solo varía entre culturas, sino que dentro de una misma cultura puede existir una brecha entre el significado codificado culturalmente y su uso real contemporáneo, lo que añade una capa adicional de complejidad de análisis. Otro participante apuntó que incluso los japoneses tienen dificultades con ciertas expresiones dependiendo del entorno en el que han crecido.

Reflexiones sobre la convivencia con la indirecta japonesa

Entre los participantes españoles, la percepción predominante es la de una comprensión parcial y provisional. Varios de ellos describieron un proceso gradual de reconocimiento de patrones que, sin embargo, nunca llega a ser completo. Uno señaló que se puede aprender a identificar ciertas fórmulas, pero que sin conocerlas de antemano los japoneses nunca las van a explicar. Otro apuntó que la interpretación depende fundamentalmente del contexto y de la persona, y que sin estar familiarizado con la cultura resulta imposible saber lo que realmente se quiere decir. Un tercero destacó que el tono y la entonación son factores decisivos que las palabras solas no pueden trasmitir. Estos comentarios son coherentes con lo que el marco teórico de Hall (1976) describe para las culturas de alto contexto, donde gran parte del significado está almacenado en el contexto, en la relación y en el conocimiento compartido, y no puede transferirse mediante el aprendizaje explícito de vocabulario o gramática.

[3] "*Kyoto-aru-aru*" (京都あるある) es una expresión japonesa que hace referencia a situaciones, comportamientos o expresiones típicas y reconocibles de Kioto.

Un participante de origen japonés que había aprendido a expresarse en español resumió esta asimetría de manera muy eficaz: “空気の読み方がスペインと異なるので、場合によって難しいと思いますが、「ちょっと」などの表現が当たり前になってきた感じがしていて、ある程度慣れてきた気もします” (“La forma de leer el ambiente es diferente en España, así que a veces es difícil, pero expresiones como “ちょっと” se han vuelto algo natural para mí y siento que me he acostumbrado hasta cierto punto”). El hablante no dice haber aprendido qué significa “ちょっと”, sino que la expresión se ha vuelto algo natural, lo que apunta a un proceso de internalización implícita al que Ide (1989, pp. 230-231) describe para el *wakimae* no como una estrategia consciente, sino como una sensibilidad que se solidifica con el tiempo y que, precisamente por eso, resulta tan difícil de transmitir a quien no ha pasado por ese proceso.

La convivencia con la indirecta japonesa no es simplemente un proceso de aprendizaje de reglas, sino una reconfiguración gradual de los propios hábitos interpretativos. Los participantes españoles que llevaban más tiempo en Japón no describen haber aprendido a descifrar las indirectas, sino haber aprendido a tolerar la incertidumbre, a no resolver la ambigüedad de forma prematura y a confiar en que el contexto aportará la información que las palabras omiten. Esta actitud es la que los propios japoneses practican entre sí. Como señaló un participante nativo, incluso los japoneses se equivocan en la interpretación.

Desde el punto de vista de la comunicación intercultural, estos datos sugieren que el objetivo no debería ser eliminar la distancia pragmática entre ambas culturas, sino desarrollar una conciencia de que esa distancia existe y de cuáles son sus mecanismos. Como señala Bravo (2001, p. 307), la comprensión intercultural requiere un análisis contextualizado que no traslade modelos de una cultura a otra sin considerar todos los aspectos que organizan la imagen social en cada comunidad.

CONCLUSIONES

Principales hallazgos

Este trabajo partía de la hipótesis de que la comunicación indirecta japonesa genera interpretaciones divergentes entre hablantes nativos y españoles, especialmente en situaciones de rechazo y compromiso social. Los datos del estudio de campo la confirman pero con un matiz importante: la divergencia no reside tanto en que los españoles no reconozcan las indirectas, sino en que las resuelven de una forma más categórica, eliminando la ambigüedad que los propios japoneses mantienen. Aprender que "ちょっと" equivale a un rechazo no es lo mismo que comprender por qué el rechazo nunca se cierra del todo.

El segundo hallazgo relevante es la variabilidad interna del grupo japonés. Varios ejemplos generaron una dispersión interpretativa importante entre los propios nativos. Esto confirma que la indirección japonesa no es un código uniforme sino un recurso moldeado por factores relaciones, situacionales y regionales. La brecha entre el significado culturalmente codificado y el uso real contemporáneo, ilustrada por el caso del *bubuzuke* en Kioto, añade una complejidad que los modelos teóricos clásicos no acaban de ilustrar.

El tercer hallazgo es más bien teórico. El marco de Brown y Levinson es insuficiente para explicar las diferencias entre ambas culturas sin complementarse con conceptos como *wakimae*, *enryo* y la noción de afiliación propuesta por Bravo. La oposición cortesía positiva/negativa no explica bien por qué la directividad española no es descortesía ni la indirección japonesa es evasión.

Implicaciones para la comunicación intercultural

La implicación más directa de este estudio es que la competencia pragmática intercultural no se adquiere mediante el aprendizaje de reglas. Los participantes españoles con más tiempo de residencia en Japón no describieron haber aprendido qué significan las indirectas, sino haber aprendido a convivir con la incertidumbre y a no resolver la ambigüedad de forma categórica. Esta actitud es lo que caracteriza a un interlocutor competente en una situación de alto contexto.

Para la enseñanza del japonés como lengua extranjera, esto tiene consecuencias concretas. No es suficiente con enseñar que "ちょっと" puede significar "no" o que el silencio puede indicar desacuerdo. Es necesario enseñar también la lógica que hace que esas formas sean necesarias, es decir, los valores de la preservación de la imagen, la jerarquia y la armonía. Sin ese marco, el aprendiz reconoce el patrón pero no comprende su función y corre el riesgo de aplicarlo erróneamente.

Para los contextos laborales y académicos en los que japoneses y españoles interactúan, la implicación es igualmente práctica. Los malentendidos más frecuentes no surgen de una falta de buena voluntad sino de una asimetría en los sistemas de expectativas que cada cultura proyecta sobre la interacción. Hacerla explícita, mediante formación intercultural o

simplemente mediante la disposición a preguntar y a tolerar la ambigüedad, es el paso más eficaz para reducirla.

Posibles líneas de investigación futuras

Este estudio tiene limitaciones evidentes. La muestra es pequeña, de una generación mayoritariamente joven y sesgada hacia hablantes con experiencia de residencia en Japón, lo que impide generalizar los resultados obtenidos. Futuras investigaciones podrían ampliar el alcance del cuestionario realizado a los participantes sin experiencia previa en Japón para medir el impacto que tiene la residencia en el país en los resultados. También se podrían incluir grupos más diversos para explorar las diferencias generacionales dentro del grupo japonés.

Sería también de interés replicar el estudio con una muestra de hablantes de otras lenguas románicas para determinar si las divergencias observadas son específicas del caso Japón-España o si responden a una distancia pragmática más amplia entre culturas de orientación afiliativa y culturas de alto contexto.

Finalmente, el componente regional merece un tratamiento específico que este trabajo no ha podido abordar. La variación entre comunidades dentro del propio Japón, mencionada por varios participantes y ejemplificada en el caso de Kioto, sugiere que hace falta una visión más precisa de la indirección japonesa tomando en cuenta las diferencias regionales y generacionales. Esto podría enriquecer significativamente la comprensión de un fenómeno que los modelos transculturales tienden a tratar como uniforme.

BIBLIOGRAFÍA

Bravo, D. (2001). Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español. *ORALIA*, 4, 299-314

Briz, A., & Albelda, M. (2013). Una propuesta teórica y metodológica para el análisis de la atenuación lingüística en español y portugués. La base de un proyecto común (ES.POR.ATENUACIÓN). *Onomázein*. Revista semestral de lingüística, filología y traducción, 28, 288-319. DOI: 10.7764/onomazein.28.21

Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.

Cianci, M. (2017) 曖昧さ: A pragmatic research on Japanese ambiguity and politeness in invitations. En *Japón: Identidad, identidades (III)* (pp. 1-35). Universidad de Salamanca.

Fathi, S. (2024). Revisiting Brown and Levinson's theory of politeness. *European Journal of Language and Culture Studies, 3*(5). https://eu-opensci.org/index.php/ejlang/article/view/4137

Fuyuko, T. (2012). Reconsidering the Concept of Negative Politeness '*Enryo*' in Japan. *Institute for Foreign Language Research and Education Hiroshima University*, 189-196.

Hall, E. (1976). *Beyond culture*. Anchor Books.

Hardianti, N., & Rasiban, L. M. (2023). Honne and Tatemae: A survey on the teaching of cross-cultural communication at LPK Sumatra & Java. En *Proceeding The 4th International Conference on Japanese Studies Language and Education (ICJSLE)* (pp. 81-88). Universitas Pendidikan Indonesia. https://proceedings.aspbji.id/index.php/icjsle/article/view/63

Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal*. Editorial Gredos.

Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: Two neglected aspects of linguistic politeness. *Multilingua, 8(2-3),* 223-248.

Kittler, M. G., Rygl, D., & Mackinnon, A. (2011). Special review article: Beyond culture or beyond control? Reviewing the use of Hall's high-/low-context concept. *International Journal of Cross Cultural Management, 11*(1), 63-82. DOI: 0.1177/1470595811398797

Lebra, T.S. (1976). *Japanese patterns of behavior*. University of Hawaii Press.

Liu, X., & Allen, T. J. (2014). A Study of Linguistic Politeness in Japanese. *Open Journal of Modern Linguistics, 4,* 651-663. http://dx.doi.org/10.4236/ojml.2014.45056

Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics, 12*(4), 403–426.

Shen, Z., Pang, B., Li, X., & Chen, Y. (2024). An Exploration of Japanese Cultural Dynamics Communication Practices through Social Pragmatics. *Journal of Pragmatics and Discourse Analysis*, *3*(1), 60-72. Al-Kindi Center for Research and Development. DOI: 10.32996/jpds

Shigemitsu, Y. (2003). Rethinking of the Harmony: A comparative study of the Concept of Harmony in the East and the West. *Academic Reports, Faculty of Engineering, Tokyo Institute of Polytechnics, 24*(2), 24-28.

Sunahara, T. (2001). *Intercultural Communication: Effective Communication with Japanese People* [Tesis de maestría, Massey University].

Takai, J. (2002). *Situational and relational contexts of direct and indirect communication strategies. A Japan-United States cross-cultural comparison*. [Tesis doctoral, University of California, Santa Barbara]. UMI Dissertation Services. https://www.proquest.com/openview/85158e74fa50cb6abaa90bd45e2ffd88/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y

Takai, J. (2003). Current trends of intercultural communication research in Japan. *The Annual Report of Educational Psychology in Japan*, 42, 240-250. https://doi.org/10.5926/AREPJ1962.42.0_240

ANEXOS

Encuesta utilizada

Thank you for participating. This questionnaire investigates how native Japanese speakers and foreign residents in Japan interpret everyday indirect expressions (requests, refusals, evasions). Your answers are anonymous and used only for academic research. By continuing, you consent to participate in this study.

はじめにご協力いただき、ありがとうございます。このアンケートは日本人と日本在住の外国人が日常的な間接表現（依頼、断り、回避）をどのように解釈するかを調べるものです。回答は匿名で、学術目的のみに使用します。続行することで、本調査への参加に同意したものとみなされます。

☐ I agree/同意します

Age / 年齢

_____

Gender / 性別

☐ Male / 男性

☐ Female / 女性

☐ Other / その他

☐ Prefer not to say / 回答しない

Nationality / 国籍

☐ Japanese/日本人

☐ Spanish/スペイン人

☐ Other: _____

Japanese proficiency (JLPT) (if applicable) / 日本語能力（**JLPT**）（該当する場合）

☐ N1

☐ N2

☐ N3

☐ N4

☐ N5

☐ No applicable/該当しない

☐ Other: _____

Length of residence in Japan (for non-native or non-Japanese participants only): Please indicate the total length of time you have lived in Japan.

日本滞在期間（日本語母語話者または日本国籍以外の方のみ）:これまで日本に居住した合計期間を記入してください。

☐ Less than 6 months / 6か月未満

☐ 6 months – 1 year / 6か月〜1年

☐ 1–2 years / 1〜2年

☐ 2 years or more / 2年以上

Example 1 – ちょっと**…**

Context / 文脈

You ask a colleague to help you this weekend.
同僚に今週末手伝ってもらえるか聞きます。

Reply / 返答
今週末はちょっと…

What is the speaker most likely implying?
話し手は何をほのめかしていますか？

☐ A polite refusal (they do not intend to help) / 丁寧な断り（手伝うつもりはない）

☐ Genuine hesitation (they are unsure) / 本当の迷い（まだ分からない）

☐ Temporary inconvenience (maybe later) / 一時的に都合が悪い（後なら可能）

☐ They want more information / もう少し情報が欲しい

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 2 – 難しいかな

Context / 文脈
You invite a friend to a party.
友達をパーティーに誘います。

Reply / 返答
難しいかな

What does this response most likely mean?この返答の意味として最も近いものはどれですか？

☐ Polite refusal / 丁寧な断り

☐ They think it may be difficult but not impossible / 難しそうだが不可能ではない

☐ They have not decided yet / まだ決めていない

☐ They want to avoid answering directly / はっきり答えるのを避けている

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 3 – ちょっと違うかなと思います

Context / 文脈

You present your idea or opinion and ask for feedback.
あなたは自分の意見や案について感想を求めます。

They reply:
相手の返答：ちょっと違うかなと思います

How do you interpret this answer?

この答えをどう解釈しますか？

☐ Mild criticism / 控えめな批判

☐ Polite disagreement / 丁寧な反対

☐ Suggesting an alternative / 別の案を示唆している

☐ Avoiding hurting feelings / 相手を傷つけないため

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 4 – まだ分からない

Context / 文脈
You ask if they can attend a meeting next week.
来週の会議に参加できるか聞きます。

Reply / 返答
まだ分からない

What does this usually indicate?

この表現は通常、何を示していますか？

☐ Genuine uncertainty / 本当に分からない

☐ Polite way to delay an answer / 返答を先延ばしにするため

☐ Indirect refusal / 間接的な断り

☐ Lack of interest / 関心がない

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 5 – 考えとく

Context / 文脈
You suggest an idea at work.
職場でアイデアを提案します。

Reply / 返答
考えとく

What is the most likely intention?

最も考えられる意図はどれですか？

☐ Polite rejection / 丁寧な却下

☐ They will seriously consider it / 本当に検討する

☐ They want to end the conversation / 話題を終わらせたい

☐ They are undecided / まだ決めていない

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 6 – もう少し考えさせて

Context / 文脈
You ask for a decision.
決断を求めます。

Reply / 返答
もう少し考えさせて

How should this be understood?

この返答はどのように理解すべきですか？

☐ Request for more time / 時間が欲しい

☐ Polite refusal / 丁寧な断り

☐ Unwillingness to decide / 決めたくない

☐ Socially appropriate hesitation / 社会的に適切なためらい

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 7– そういう考え方もありますね

Context / 文脈

You share your opinion during a discussion with a colleague.
あなたは同僚との話し合いの中で、自分の意見を述べます。

They reply:
同僚の返答：そういう考え方もありますね

What does this expression suggest?

この表現が示すものは何ですか？

☐ Polite disagreement / 丁寧な反対意見

☐ Neutral acknowledgement / 中立的な受け止め

☐ Avoiding confrontation / 直接的な対立を避けている

☐ Agreement with reservation / 条件付きの賛成

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 8 – 検討してみます

Context / 文脈

You propose an idea or request approval for a plan at work.
あなたは職場で企画や提案を出します。

They reply:
上司・同僚の返答:検討してみます

What is the speaker most likely implying?
話し手は何をほのめかしていますか？

☐ Genuine intention to consider / 本当に検討するつもり

☐ Polite refusal / 丁寧な断り

☐ Delaying the decision / 判断を先延ばしにしている

☐ Closing the conversation / 話題を終わらせたい

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 9 – もう少し様子を見たいですね

Context / 文脈

You ask whether a decision can be made now.
あなたは今決断できるかどうかを相手に尋ねます。

They reply:
相手の返答:もう少し様子を見たいですね

What is the speaker most likely implying?
話し手は何をほのめかしていますか？

☐ Polite disagreement / 丁寧な反対意見

☐ Neutral acknowledgement / 中立的な受け止め

☐ Avoiding confrontation / 直接的な対立を避けている

☐ Agreement with reservation / 条件付きの賛成

☐ I am not sure / よく分からない

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 10 - You are invited to a Japanese friend's home. After chatting for a while, they offer you another cup of tea.
あなたは日本人の友人の家に招待されています。しばらく会話をした後、もう一杯お茶を勧められました。

Ambiguous response / 曖昧な返答: "Would you like another cup of tea?"
「もう一杯お茶はいかがですか？」

Possible interpretations / 解釈の選択肢:

☐ They want you to stay longer and continue talking / 会話を続けて、もっと滞在してほしい。

☐ It is a polite way of indicating it's time to leave / そろそろ帰る時間だとやんわり伝える間接的なサイン

☐ They want to show hospitality and generosity / もてなしや親切心を示したい

☐ They just enjoy serving tea, with no particular intention / 特別な意図はなく、単にお茶を出すのが好き

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 11 - In a work meeting, your Japanese colleague nods several times while you present your idea but says nothing further.

仕事の会議で、あなたの提案を聞きながら日本人の同僚が何度もうなずきますが、それ以上何も言いません。

Ambiguous response / 曖昧な返答: They nod slowly and say: "なるほどね"

ゆっくりと頷きながら「なるほどね」と言う。

Possible interpretations / 解釈の選択肢:

☐ They fully agree with your idea / あなたのアイデアに完全に同意している

☐ They are listening attentively but may not actually agree; it is a way of showing attention / 注意深く聞いているが、必ずしも同意しているわけではない。関心を示す表現

☐ They think your proposal needs more explanation but do not want to say it direct / もっと説明が必要だと思っているが、直接言いたくない

☐ It is a polite expression to avoid showing disagreement / 反対を示さないための丁寧な表現

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 12 - You show your Japanese friend a gift you bought for them.

あなたは日本人の友人にプレゼントを渡します。

Ambiguous response / 曖昧な返答:
“そんなに気を使わなくてもよかったのに。”

Possible interpretations / 解釈の選択肢:

☐ They truly feel the gift was unnecessary / 本当にプレゼントは必要なかったと思っている

☐ They are expressing modesty and politeness / 謙遜や礼儀として言っている

☐ They appreciate the gift but want to avoid seeming greedy / 嬉しいが、欲張りに見えないようにしている

☐ They feel slightly uncomfortable receiving gifts / プレゼントをもらうことに少し気まずさを感じている

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 13 - You propose a new idea in a group discussion.

グループディスカッションで新しいアイデアを提案します。

Ambiguous response / 曖昧な返答:
Everyone becomes silent for several seconds.

数秒間、全員が沈黙する。

Possible interpretations / 解釈の選択肢:

☐ They are carefully thinking about the idea / 提案について慎重に考えている

☐ They disagree but do not want to reject it directly / 反対しているが、直接否定したくない

☐ They expect someone with higher status to respond first / 立場の高い人が先に話すのを待っている

☐ They feel the idea may be inappropriate but prefer indirect communication / 適切ではないと思っているが、間接的に対応している

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Example 14 - You ask a Japanese colleague if your report is okay.

あなたは同僚にレポートが大丈夫かどうか尋ねます。

Ambiguous response / 曖昧な返答:
“まあ、大丈夫だと思います。”

Possible interpretations / 解釈の選択肢:

☐ The report is completely fine / レポートは問題ない

☐ It is acceptable but not perfect / 問題はないが、完璧ではない

☐ They think there are problems but do not want to criticize directly / 問題があると思うが、直接批判したくない

☐ They are unsure but want to respond politely / 確信はないが、丁寧に答えている

☐ Other: _____

How indirect do you perceive this expression to be?

この表現はどの程度間接的だと思いますか？

Not indirect at all/全く間接的ではない 1/2/3/4/5 Extremely indirect/非常に間接的である

Do you find indirect expressions in Japanese easy or difficult to interpret? Please explain briefly.

日本語の間接表現は理解しやすいと思いますか。それとも難しいと思いますか。簡単に説明してください。

Gráficos y estadísticas

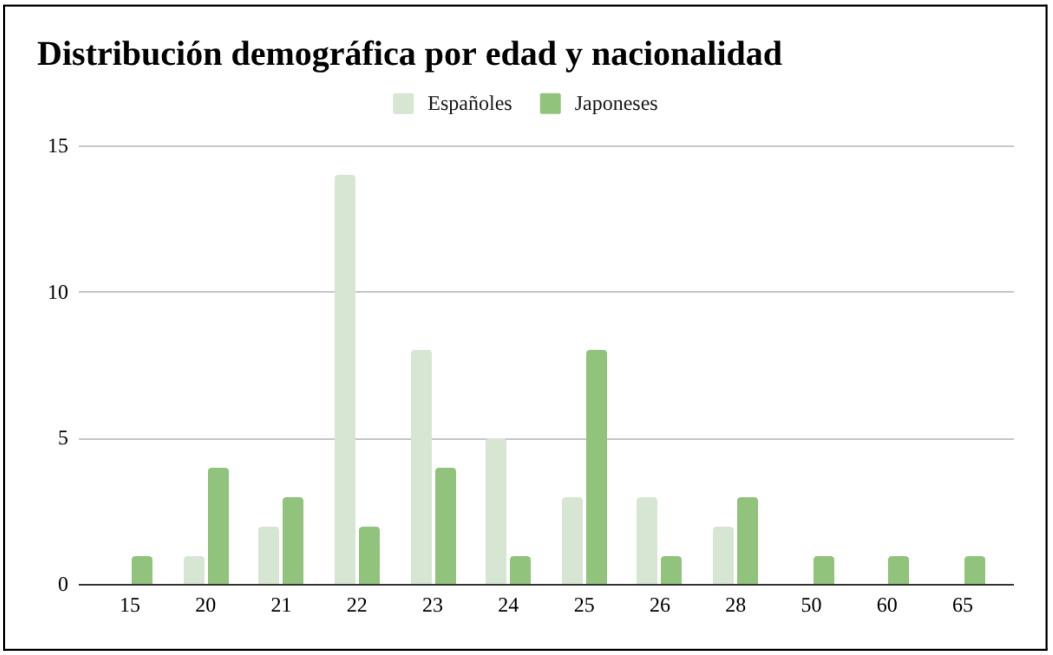


Figura 1. Distribución demográfica por edad y nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

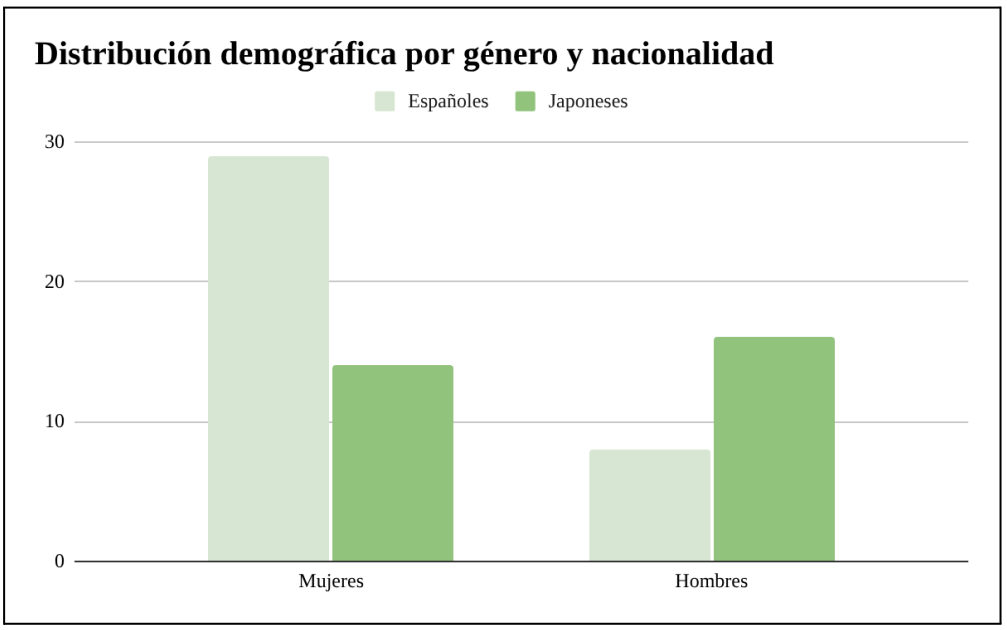


Figura 2. Distribución demográfica por género y nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

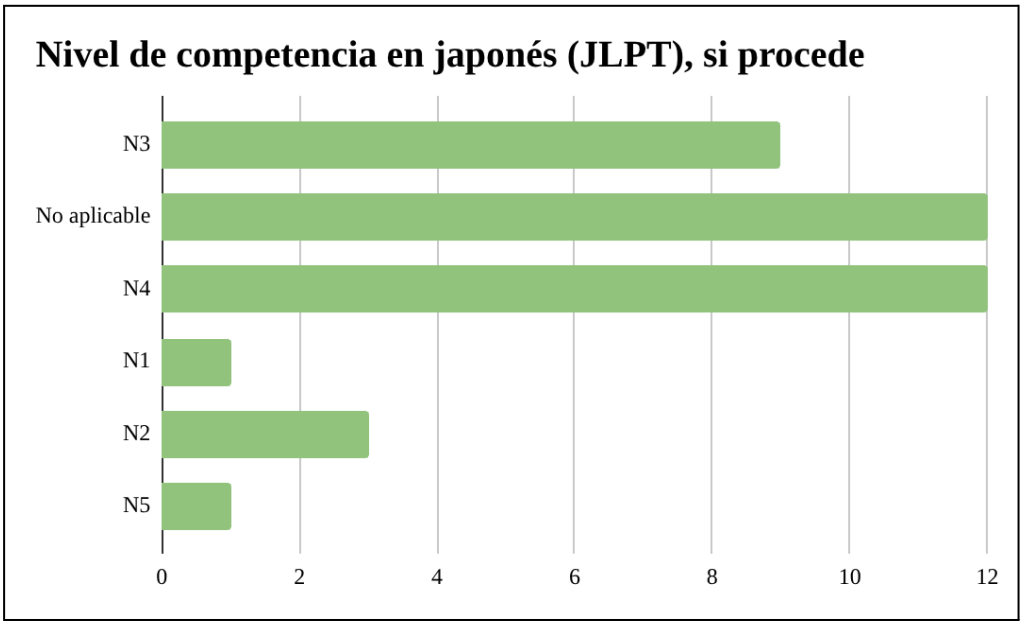


Figura 3. Nivel de competencia en japonés (JLPT), si procede. Fuente: elaboración propia

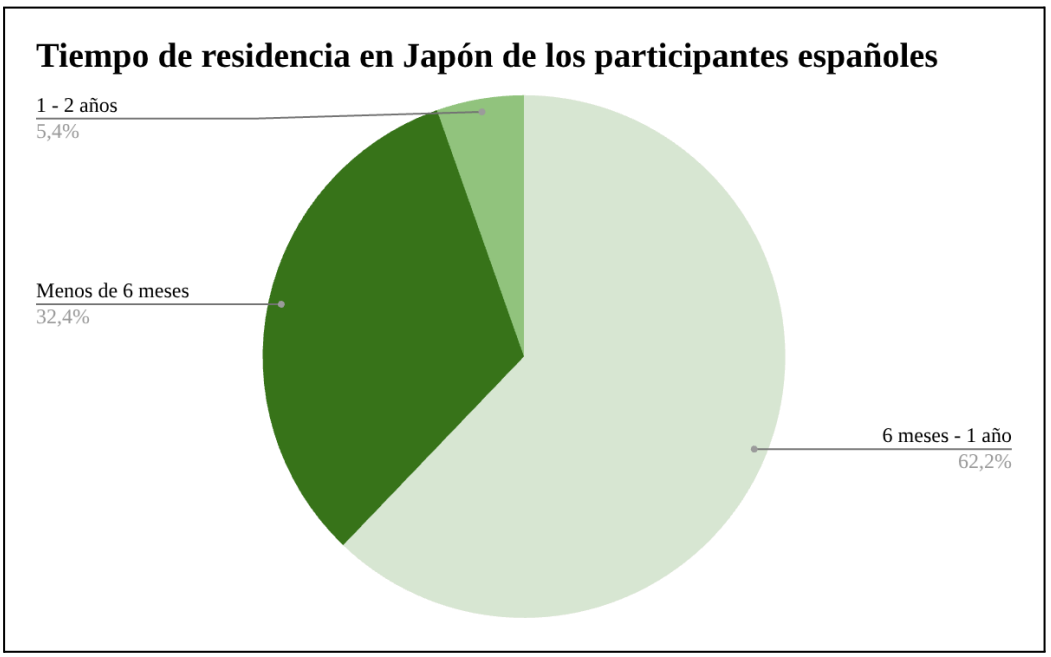


Figura 4. Tiempo de residencia en Japón de los participantes españoles. Fuente: elaboración propia.

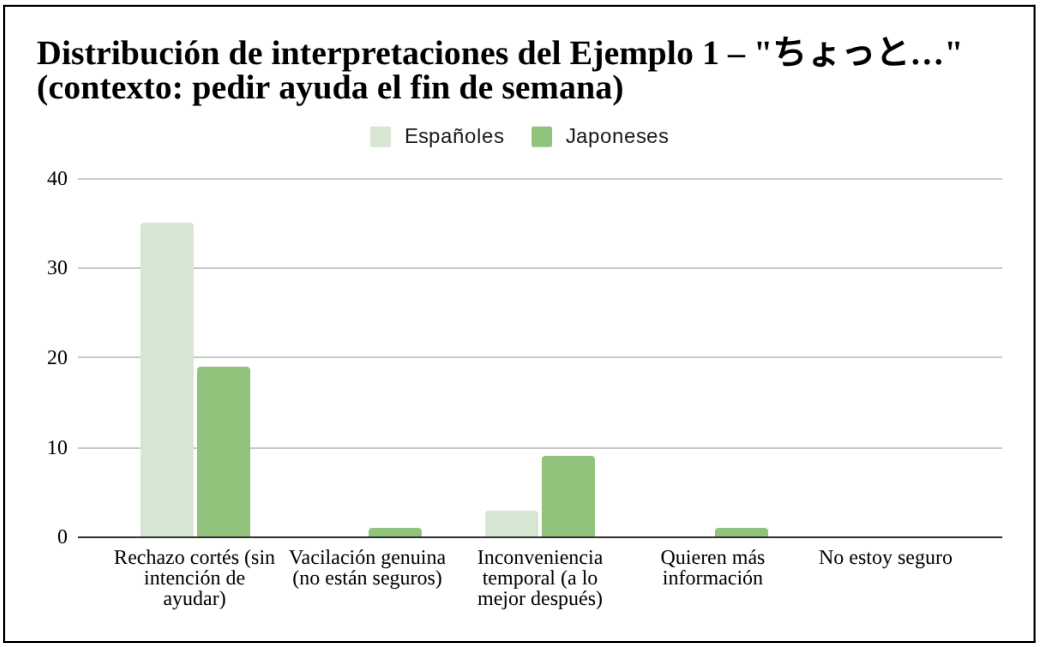


Figura 5. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 1: "ちょっと..." por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

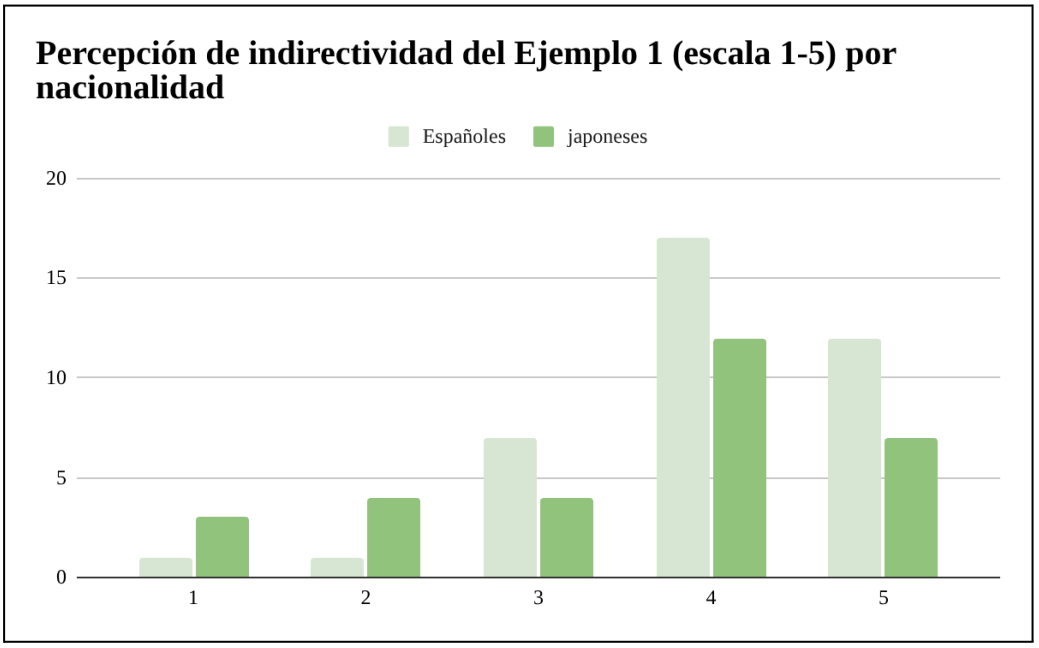


Figura 6. Percepción de indirectividad del Ejemplo 1 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

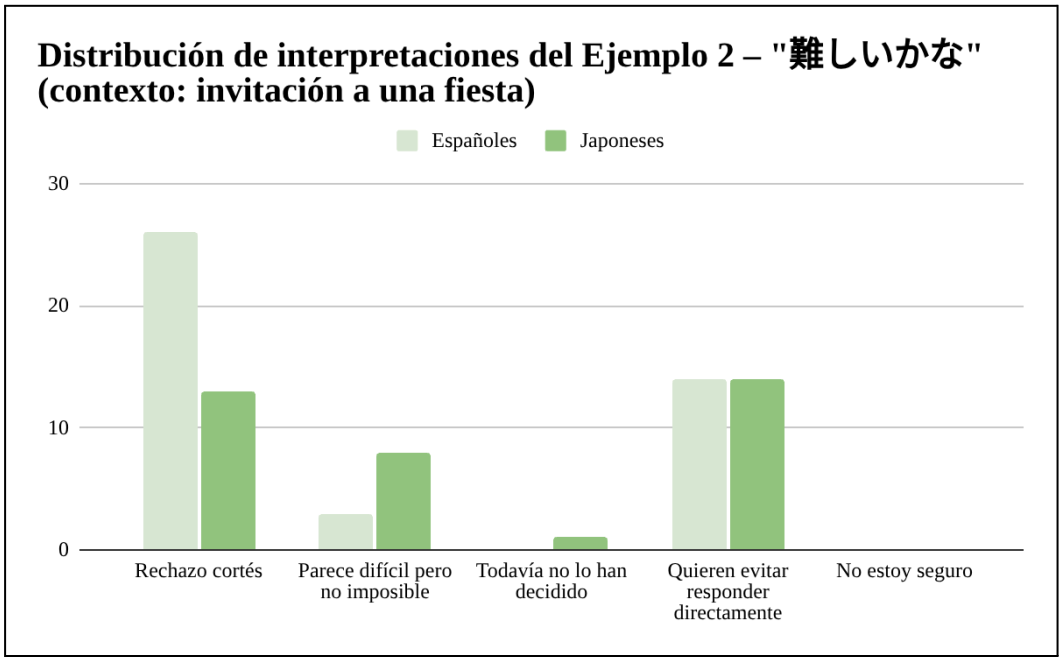


Figura 7. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 2: "難しいかな" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

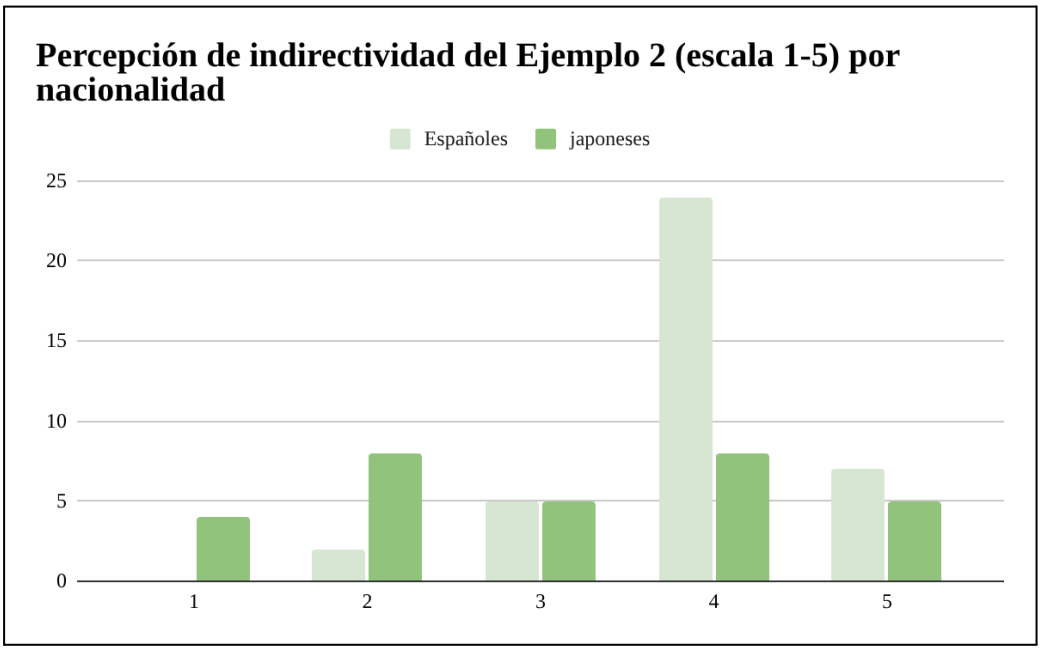


Figura 8. Percepción de indirectividad del Ejemplo 2 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

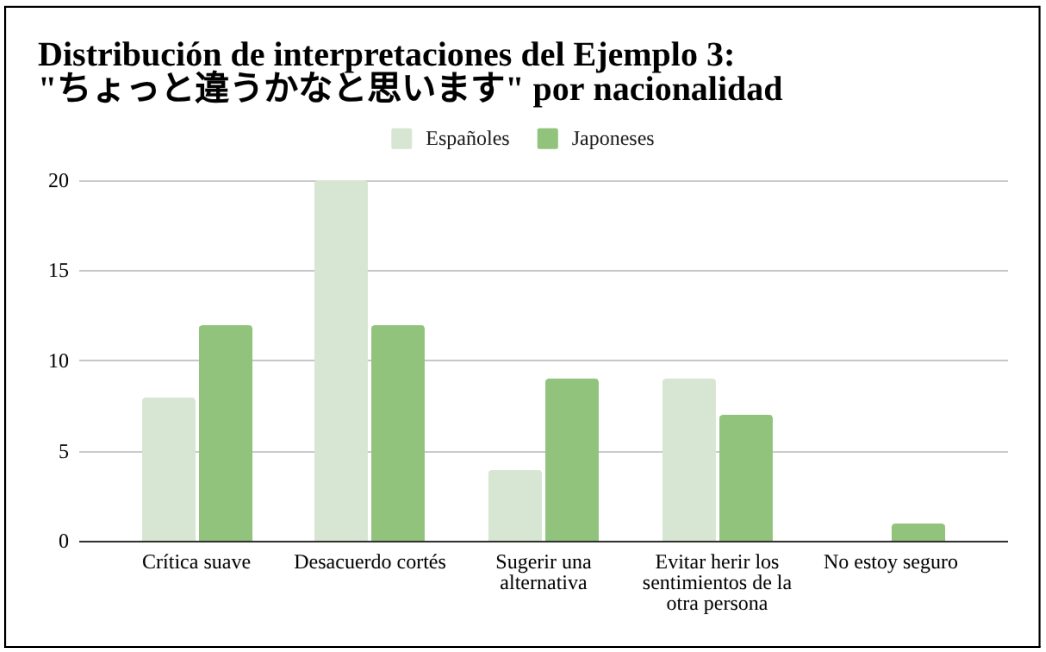


Figura 9. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 3: “ちょっと違うかなと思います” por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

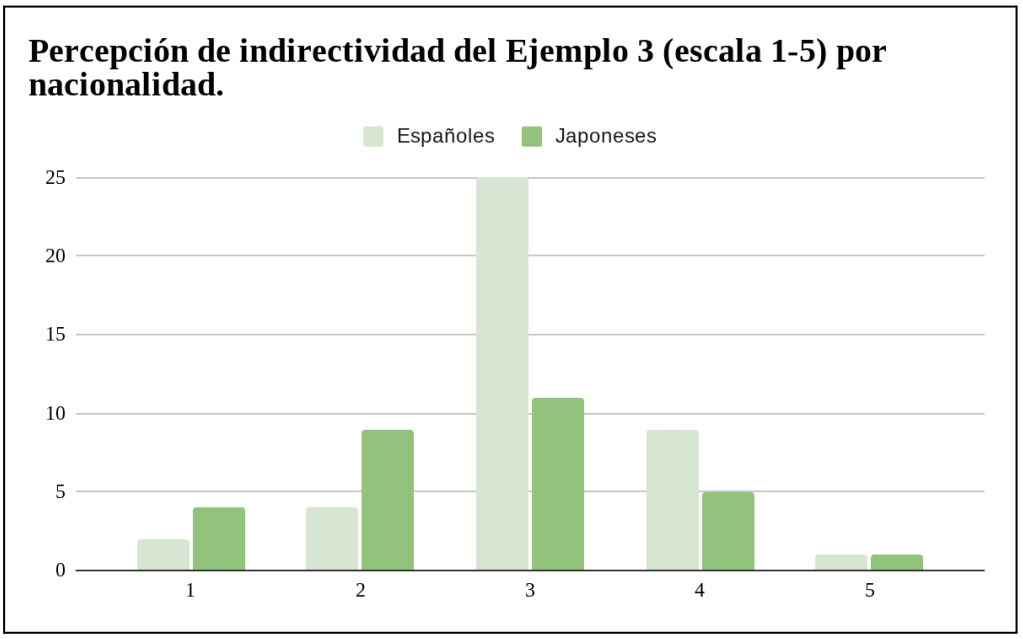


Figura 10. Percepción de indirectividad del Ejemplo 4 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

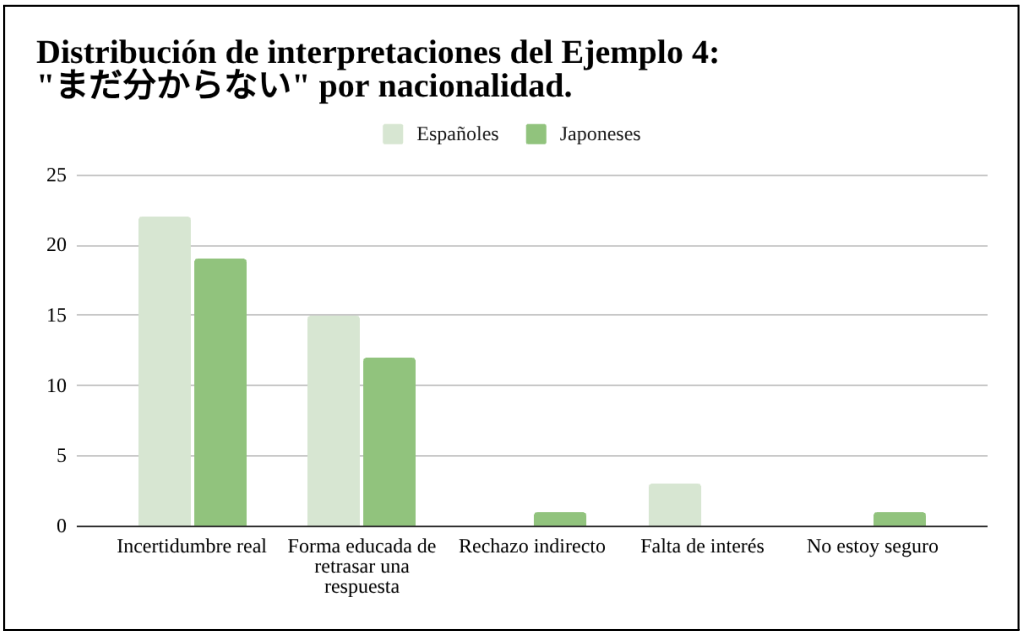


Figura 11. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 4: "まだ分からない" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

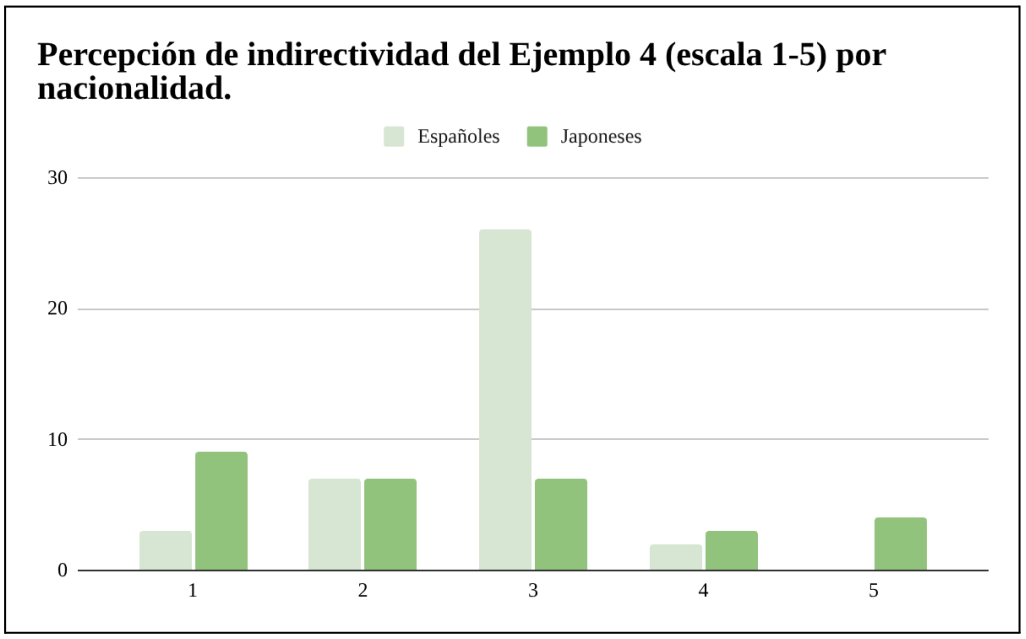


Figura 12. Percepción de indirectividad del Ejemplo 4 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

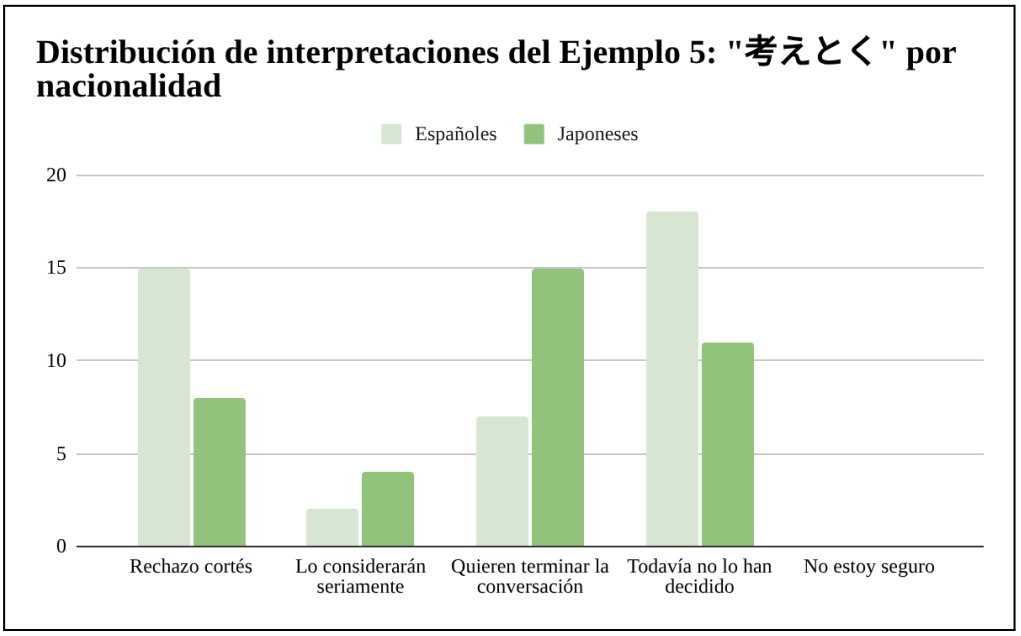


Figura 13. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 5: "考えとく" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

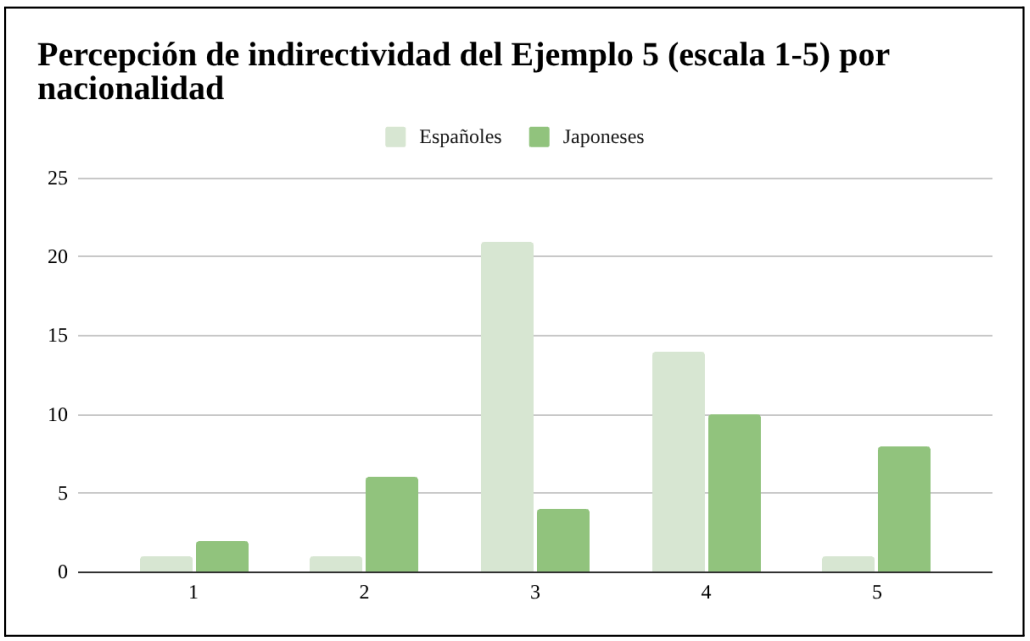


Figura 14. Percepción de indirectividad del Ejemplo 5 /escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

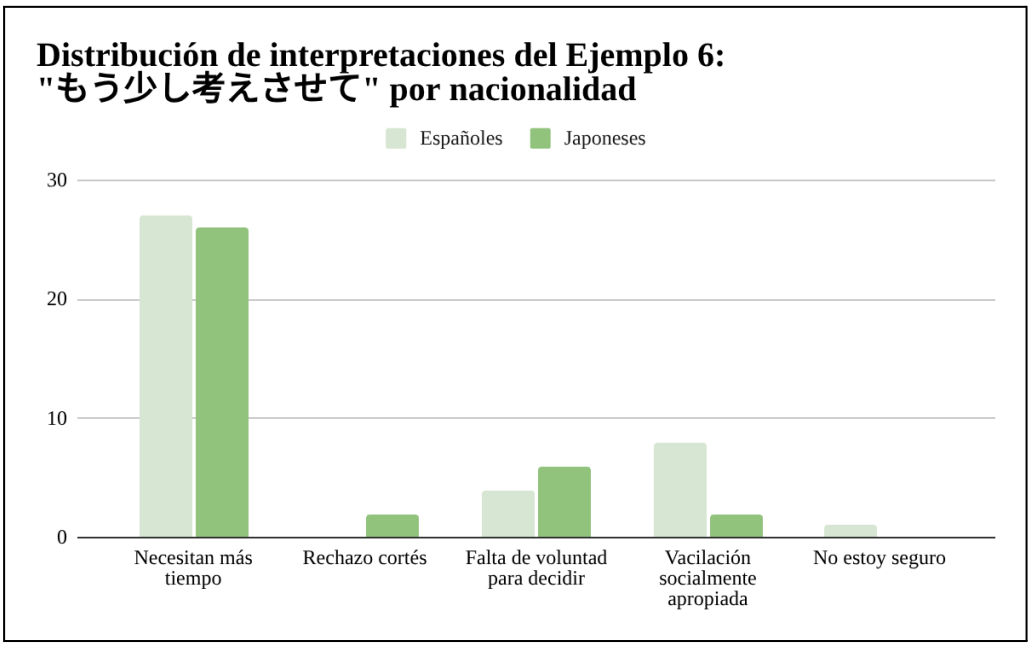


Figura 15. Distribución de interpretaciones del ejemplo 6: "もう少し考えさせて" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

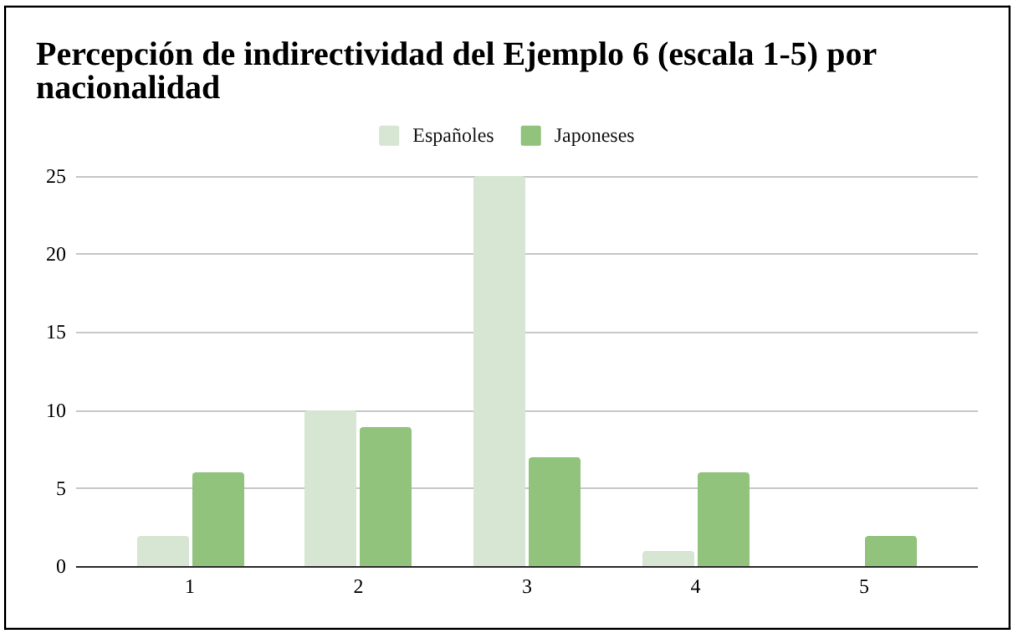


Figura 16. Percepción de indirectividad del Ejemplo 6 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

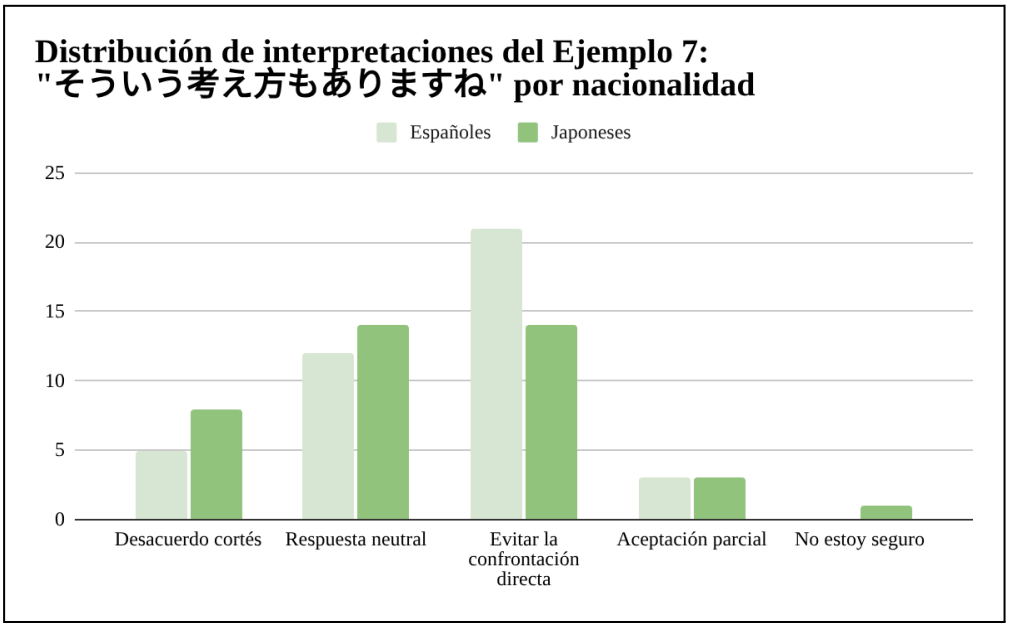


Figura 17. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 7: "そういう考え方もありますね" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

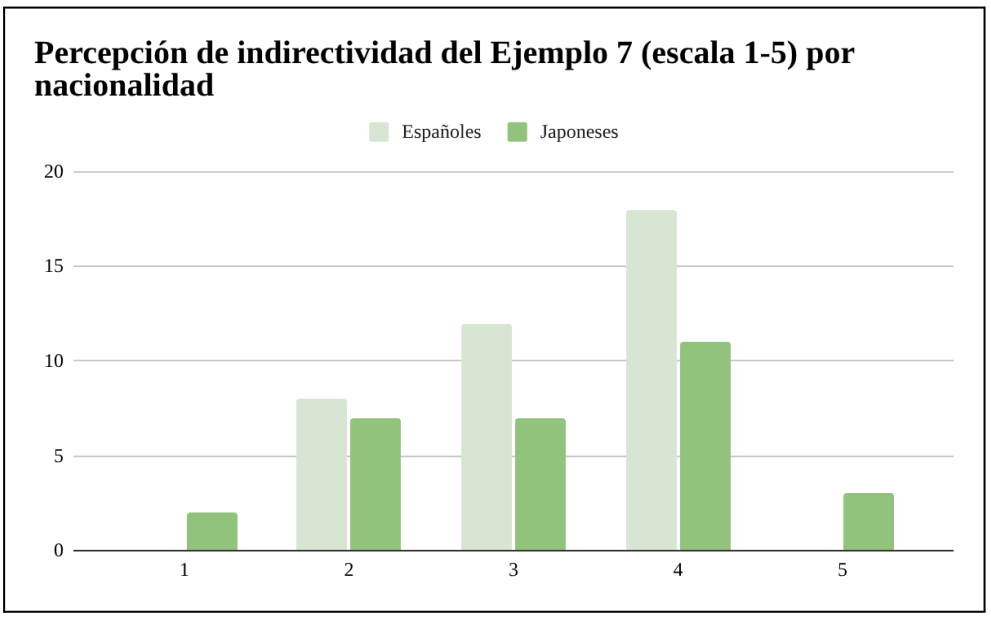


Figura 18. Percepción de indirectividad del Ejemplo 7 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

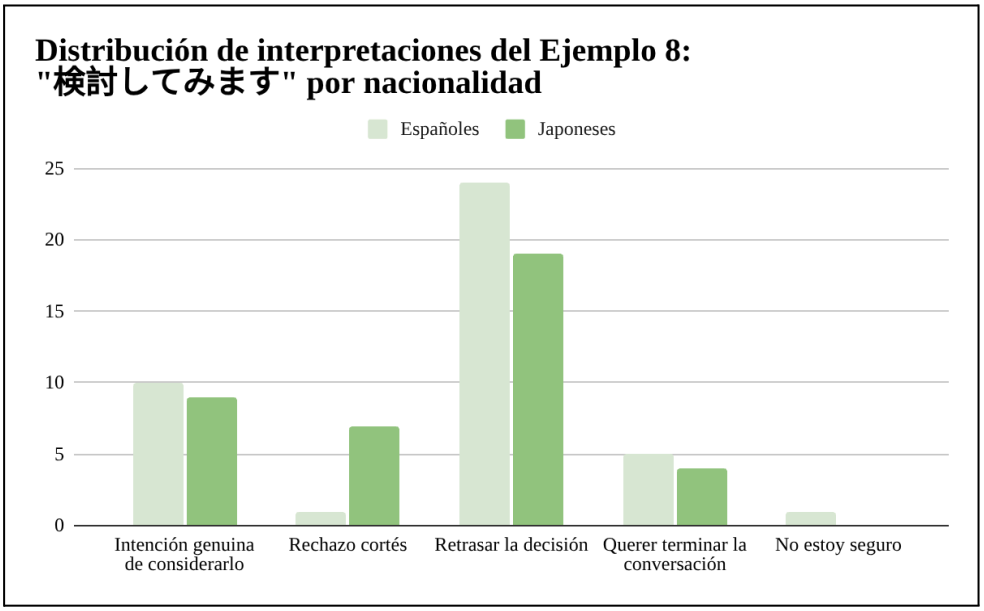


Figura 19. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 8: "検討してみます" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

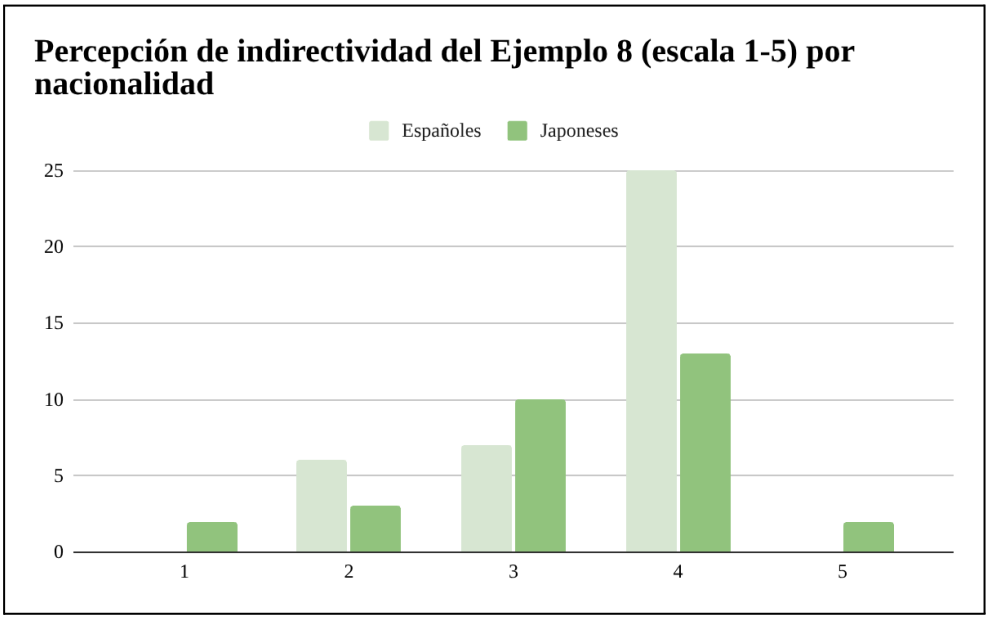


Figura 20. Percepción de indirectividad del Ejemplo 8 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

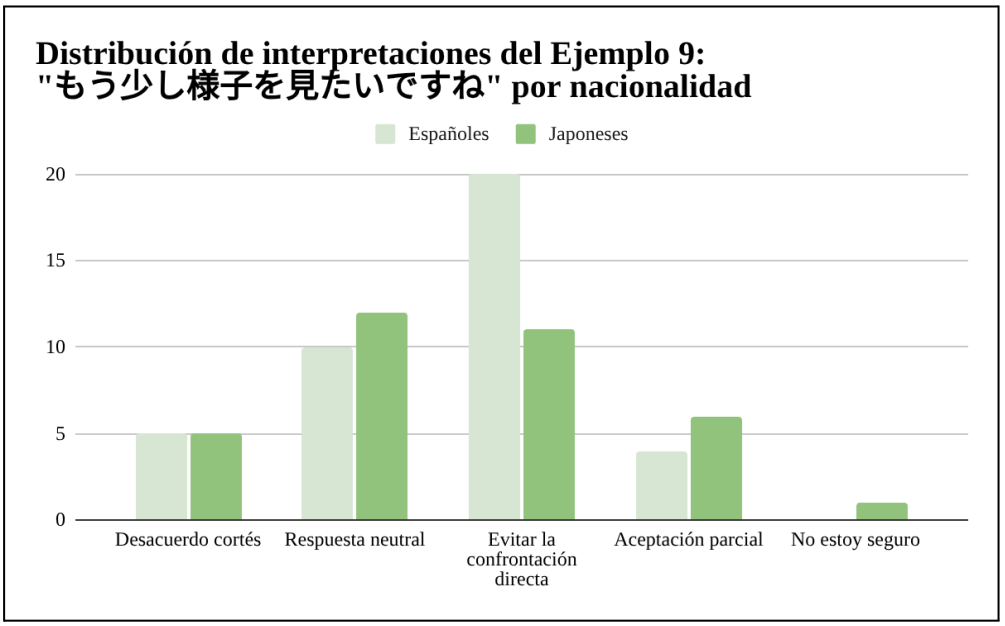


Figura 21. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 9: "もう少し様子を見たいですね" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

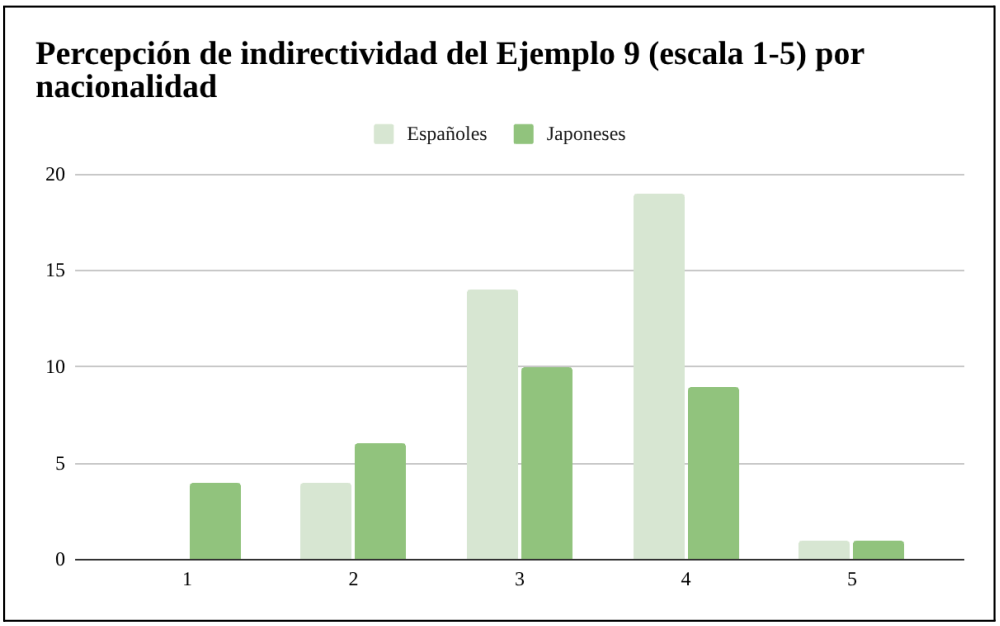


Figura 22. Percepción de indirectividad del Ejemplo 9 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

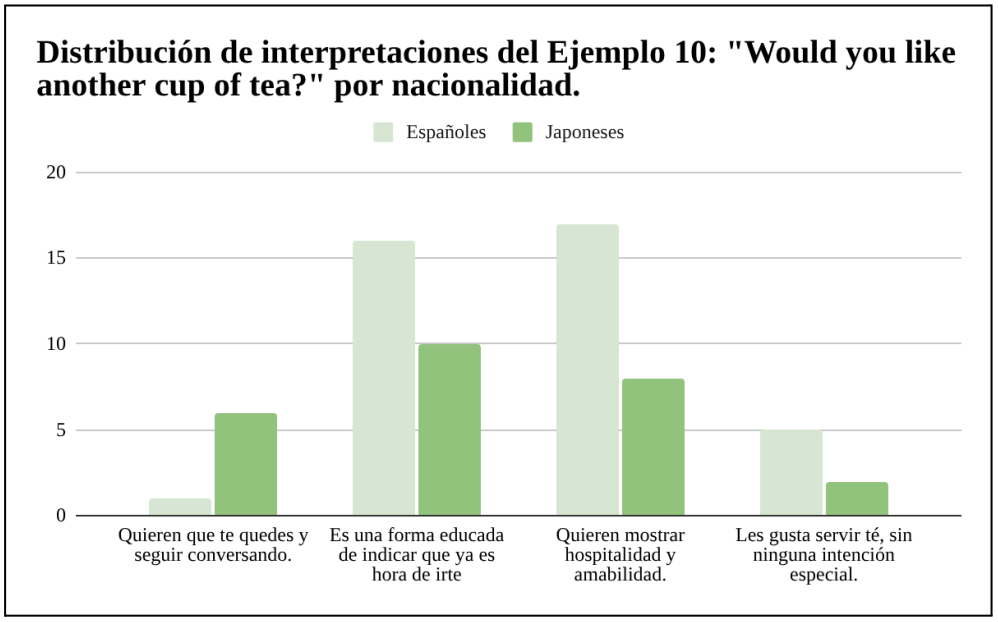


Figura 23. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 10: "Would you like another cup of tea?" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

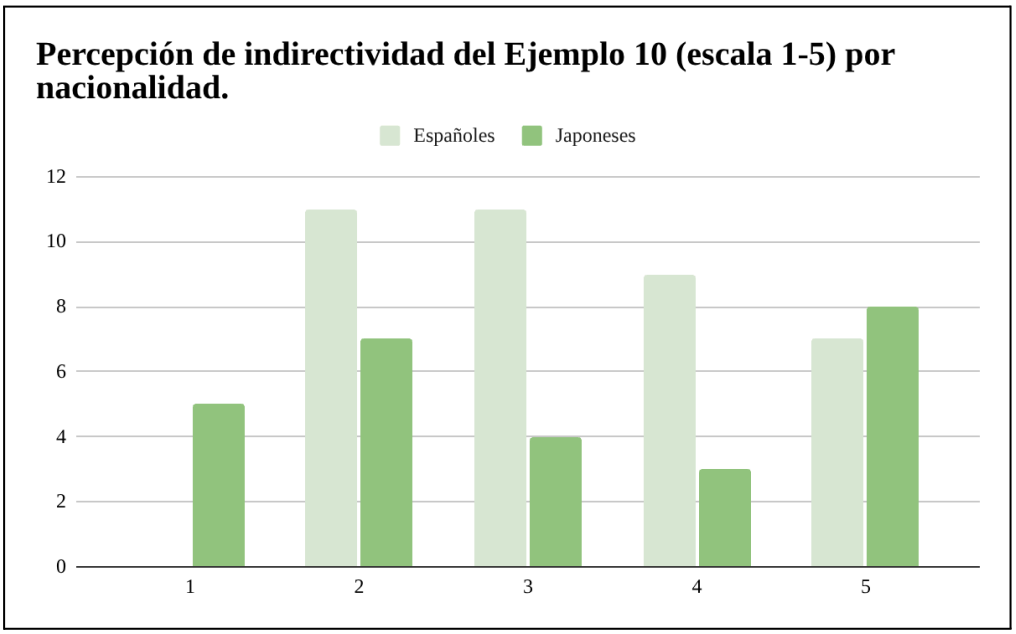


Figura 24. Percepción de indirectividad del Ejemplo 10 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

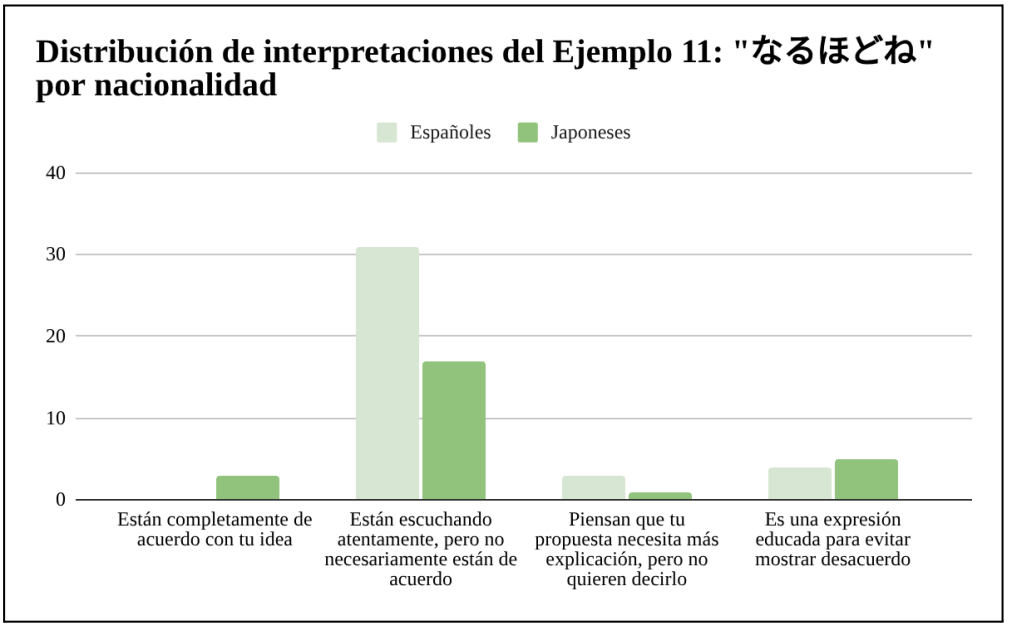


Figura 25. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 11: "なるほどね" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

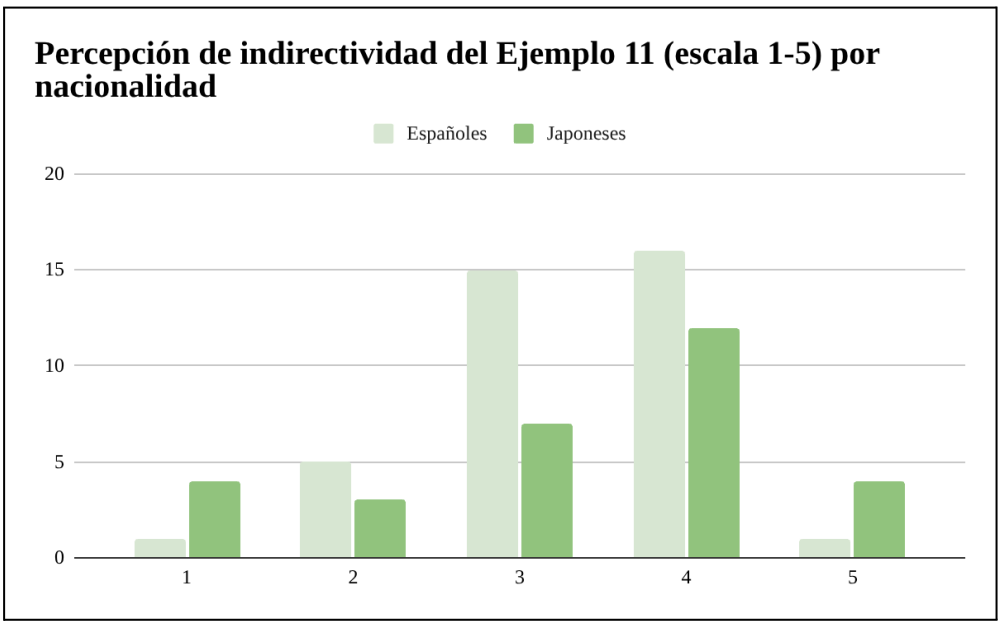


Figura 26. Percepción de indirectividad del Ejemplo 11 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

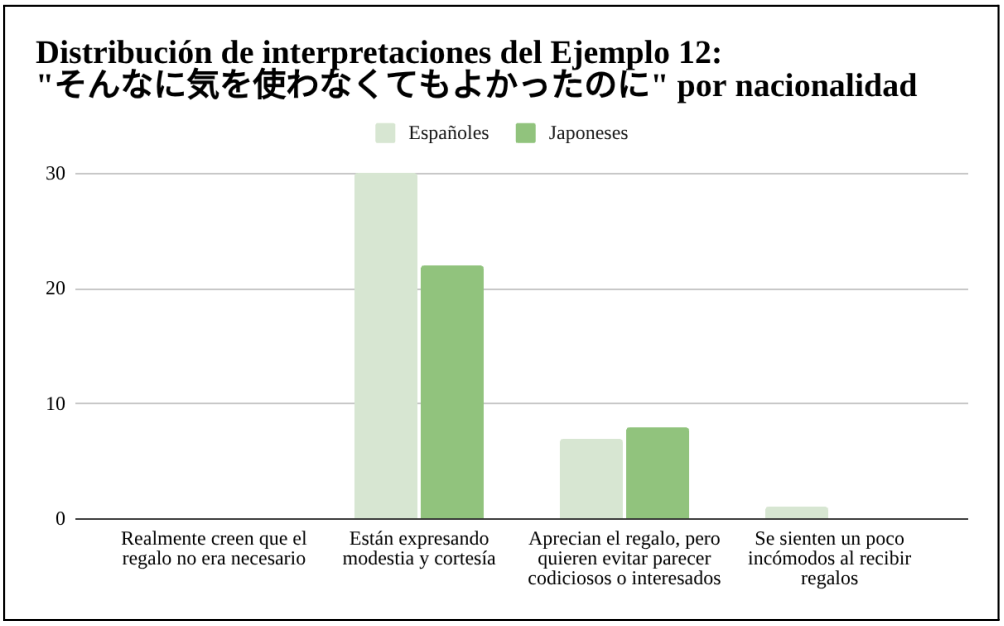


Figura 27. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 12: "そんなに気を使わなくてもよかったのに" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

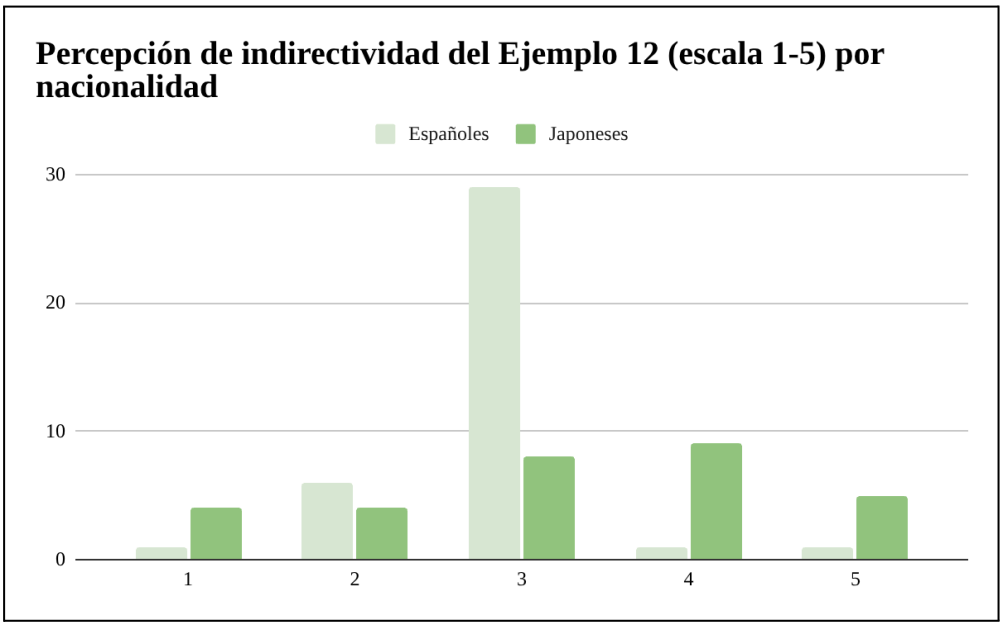


Figura 28. Percepción de indirectividad del Ejemplo 12 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

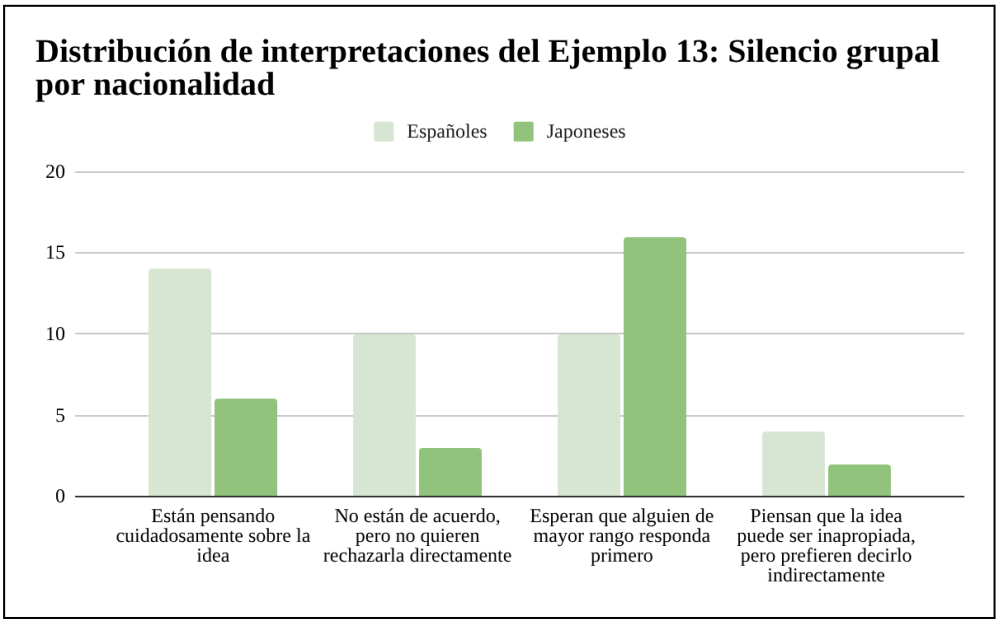


Figura 29. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 13: Silencio grupal por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

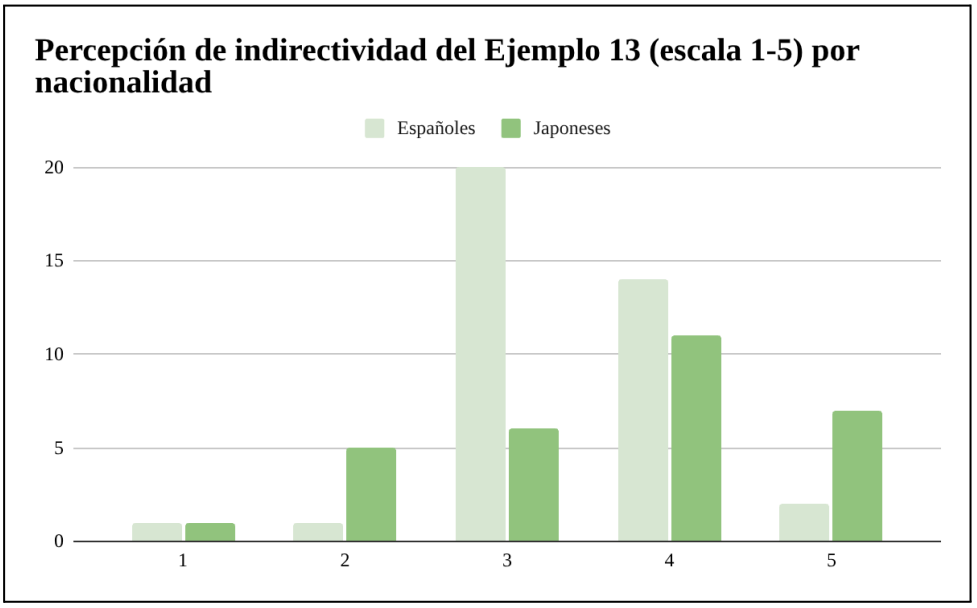


Figura 30. Percepción de indirectividad del Ejemplo 13 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

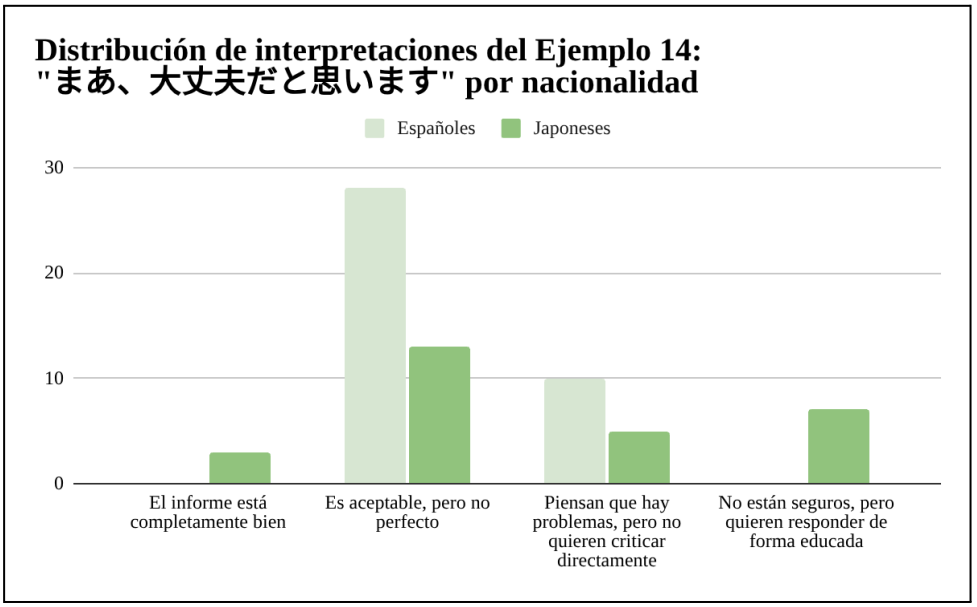


Figura 31. Distribución de interpretaciones del Ejemplo 14: "まあ、大丈夫だと思います" por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

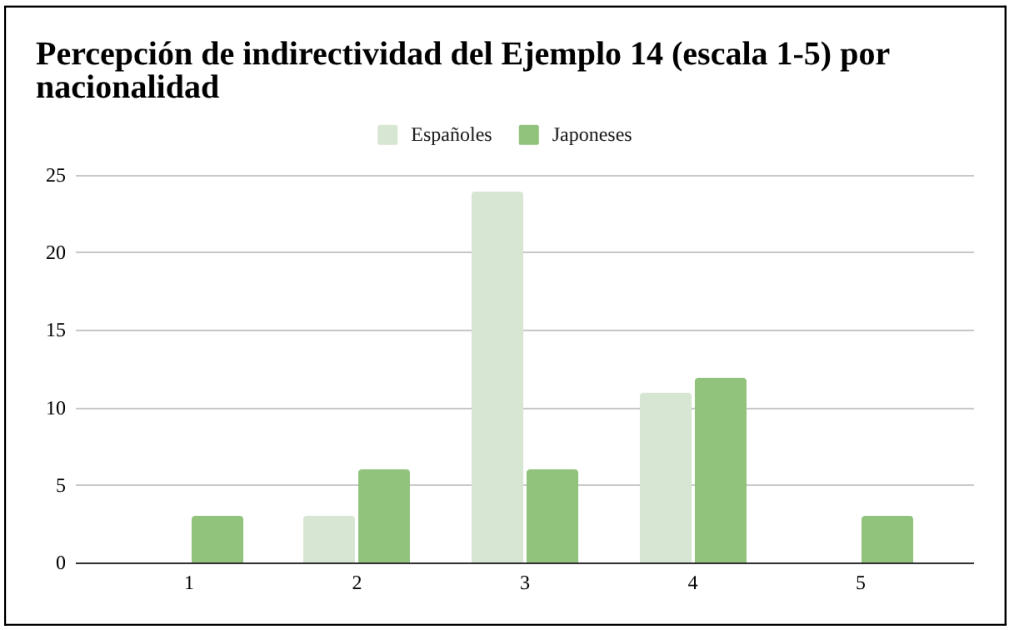


Figura 32. Percepción de indirectividad del Ejemplo 14 (escala 1-5) por nacionalidad. Fuente: elaboración propia.

Comentarios de los participantes

Participantes japoneses

"非常に難しいです。住んでいる地域によっても違います。特に京都は直接的な表現をしない所なので、本音と建前が違う事が多々あります。" [“Es muy difícil. También varía según la región en la que se vive. En particular, Kioto es un lugar donde no se usan expresiones directas, por lo que hay muchos casos en que el *honne* y el *tatemae* difieren.”] (Participante japonés)

“日本人の私たちはこのことを自然に学びますが、どうやってそれを習得したかは分かりません。改めてこうやって見ると、とても複雑で分かりにくい面白い言語です。” [“Nosotros los japoneses lo aprendemos de forma natural, pero no sabemos cómo lo adquirimos. Al verlo así de nuevo, es un idioma muy complejo, difícil de entender e interesante.”] (Participante japonés)

“ある程度パターン化されているものは、理解が容易だと思います。例えば、行けたら行く、はほとんど行かない、というようなものです。一方で、関係性や文脈によって判断が分かれる事があり、それは理解が難しいと思います。” [“Las expresiones que siguen ciertos patrones son fáciles de entender. Por ejemplo, ‘si puedo ir, iré’ casi siempre significa ‘no iré’. Sin embargo, hay casos en que la interpretación varía según la relación y el contexto, y esos son difíciles de entender.”] (Participante japonés)

“言葉の表現から直接の意味を受け取れない場合がある。察し・気遣いの文化だと思う。人間同士の対立を避けるために、そういう表現をする場合もある。慣れている人にとっては理解しやすいが、そうでない人にとっては、文意のままの通りに受け取れないという点で、難し

いと思う。日本人でも、出身地や所属コミュニティによって、理解の度合いや日常的に用いるかどうかは、変わってくると思う。” [“A veces no se puede extraer el significado directo de las palabras. Creo que es una cultura de *sasshi* y de consideración hacia el otro. A veces se usan este tipo de expresiones para evitar conflictos entre personas. para quien está acostumbrado es fácil de entender, pero para quien no lo está es difícil porque no puede interpretar el mensaje de forma literal. Incluso entre japoneses, el grado de comprensión y el uso cotidiano varía según el lugar de origen y la comunidad a la que se pertenece.”] (Participante japonés)

“日本人でも難しい。ひとによって解釈が違うから。” [“ Es difícil incluso para los japoneses. Porque la interpretación varía según la persona.”] (Participante japonés)

“ビジネスの対外的なシチュエーションでは難しく感じるが、社内の会話ではあまり間接表現を使われていると感じないので難しさはない。” [“En situaciones de negocios con personas externas lo siento difícil, pero en las conversaciones internas de la empresa no siento que se usen tanto las expresión indirectas, así que no resulta difícil.”] (Participante japonés)

“同じ間接表現であっても、場面に応じて意味が変化する部分が難しい。” [“Lo difícil es que el significado de una misma expresión indirecta cambia según la situación.”] (Participante japonés)

Participantes españoles

“I do, yes. I think you can get used to it and that there's a pattern to it, but for someone who's not used to their ways it can be pretty difficult to understand their unspoken words.” [“Sí. Creo que uno puede acostumbrarse y hay un patrón, pero para alguien que no está familiarizado con su forma de ser puede ser bastante difícil entender lo que no se dice.”] (Participante español)

“Not only hard, but unless you knew about them beforehand they will never let you know either.” [“No solo es difícil, sino que además, si no las conoces de antemano, ellos tampoco te lo van a decir.”] (Participante español)

“空気の読み方がスペインと異なるので、場合によって難しいと思いますが、「ちょっと」などの表現が当たり前になってきた感じがしていて、ある程度慣れてきた気もします。” [“La forma de leer el ambiente es diferente en España, así que a veces es difícil, pero expresiones como ちょっと se han vuelto algo natural para mí y siento que me he acostumbrado hasta cierto punto.”] (Participante español de origen japonés)

“Sí, porque en España también tenemos mucha comunicación indirecta, no llegamos al nivel de Japón, y muchas veces hablamos sin tapujos.” (Participante español de origen japonés)

“They can be pretty difficult to interpret. They mostly depend on the context and people, and if you are not used to the culture, it can become impossible to know what they are really trying to say.” [“Pueden ser bastante difíciles de interpretar. Dependen sobre todo del

contexto y de la persona, y si no estás acostumbrado a la cultura puede llegar a ser imposible saber lo que realmente quieren decir.”] (Participante español)

“*I think the tone and voice intonation are also important factors to know with more accuracy if the speaker is being more or less avoidant of the situation or actually means it. The words by themselves don't always mean much in this kinds of situations*.” [“Creo que el tono y la entonación también son factores importantes para saber con más precisión si el hablante está evitando la situación o lo dice en serio. Las palabras por sí solas no siempre significan mucho en este tipo de situaciones”] (Participante español)