



LA PRAGMÁTICA, PARA EMPEZAR

Es una de las partes de la Semiótica distinguida por Charles Morris.

La pragmática abarca una serie de cuestiones que los semiólogos y los lingüistas no lograban comprender.

Hace años, la pragmática era una especie de cubo de basura en el que los lingüistas arrojaban todo aquello que no podían explicar o comprender.

LA PRAGMÁTICA. CUESTIONES MUY GENERALES

La pragmática estudia el lenguaje en su uso: los seres humanos producimos e interpretamos significados mediante procesos que siempre tienen que ver el uso que damos al lenguaje.

El lenguaje en uso es intencional y depende de las circunstancias en las que se produce el acto de la palabra.

En enunciado, en muchas ocasiones es más importante lo que se quiere decir que lo que se dice.

EL SIGNIFICADO PRAGMÁTICO

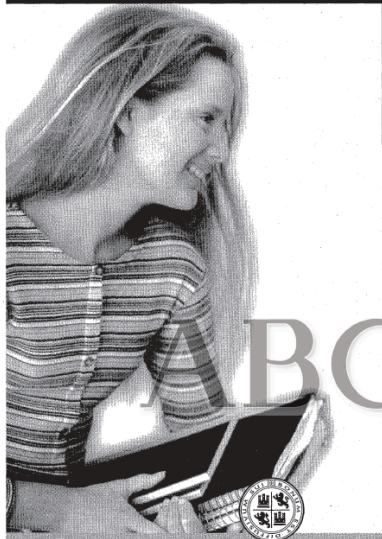
Las palabras que usamos no retienen necesariamente los significados que se encuentran en el diccionario.

El contexto permite que se añadan significados y significaciones.

Esta "inestabilidad" nos permite comunicar lo que queremos empleando una cantidad relativamente pequeña de signos y de combinaciones entre los mismos.

Pese a esta adaptación a nuestras necesidades, la comunicación humana no es caótica, sino que obedece a ciertos principios.

DOMINGO 6-6-99 ABC / 33



Aquí se viene a trabajar

A trabajar durante la carrera. Y a trabajar después.

Tenemos los pies en la tierra. Tan importante como preparar a los alumnos con los conocimientos teóricos y prácticos que necesitan para trabajar, es enseñarles a encontrar trabajo.

Por eso, en la Universidad Alfonso X el Sabio se trabaja duro.

Sin embargo, el alumno vive en un ambiente muy especial que estimula las ganas de aprender. Y en ello tienen mucho que ver los recursos que ponemos a su disposición: 14.000 m² de laboratorios, una red de fibra óptica que conecta todas las aulas, un edificio entero para bibliotecas, 2.500 PCs, tres residencias con Internet en todas las habitaciones, instalaciones deportivas...

Todo para que, cuando dejen de trabajar dentro, puedan trabajar fuera.

UNIVERSIDAD PRIVADA ALFONSO X EL SABIO
La Universidad de la empresa
Reconocida por ley 9/1993, de 19 de abril

EL CONOCIMIENTO GRAMATICAL NO ES SUFICIENTE

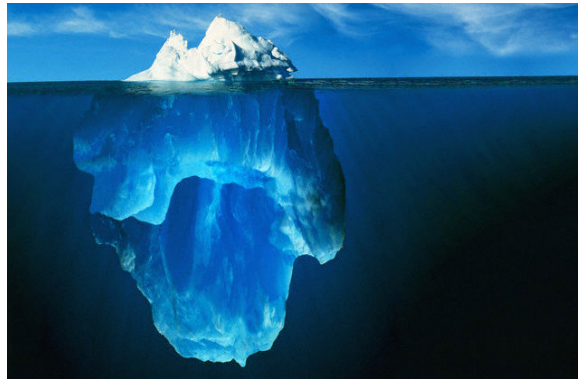
La pragmática tiene en cuenta los cálculos en la producción y en la interpretación que tienen que realizar los hablantes para utilizar correctamente el lenguaje:

No sé si me explico...

No sé si me entendéis...

El conocimiento gramatical no es suficiente para controlar todos los resortes del lenguaje.

LA METÁFORA DEL ICEBERG



UN EJEMPLO, PARA ENTENDERNOS

El lenguaje va más allá de las condiciones de verdad.

Por ejemplo, los tratamientos no añaden condiciones de verdad, pero son muy útiles para realizar otras interpretaciones.

Veamos la diferencia entre estos enunciados:

- Tú eres el nuevo jefe, ¿verdad?
- Usted es el nuevo jefe, ¿verdad?
- Tú no serás el nuevo jefe, ¿verdad?
- Usted no será el el nuevo jefe, ¿verdad?

DIFERENTES TIPOS DE EXPRESIONES

- Expresiones que solo significan algo en un contexto determinado: los deícticos (*ego-hic-nunc*).

Abre la puerta, soy yo.

Hola, hemos venido hoy a consultarte algo en tutoría, pero no estabas aquí.
Vendremos mañana.

- Expresiones con significado pleno, pero que varían según quiénes la usan, el lugar o las circunstancias.

Pregunta: ¿Puedo salir esta tarde? Contestación: Ya veremos.

El biberón está tibio / La cerveza está tibia.

“Sí”, dicho por un niño, o ante un juez.

- Expresiones con elementos explícitos y elementos implícitos, que no se dicen pero comunicación (suponen una comunicación por inferencia).

¿ALGUIEN SE HA DADO CUENTA DE QUE ALGUNAS INTERROGACIONES NO PREGUNTAN?

¿Vendrás esta noche, verdad?

¿No vendrás esta noche, verdad?

¿Vendrás esta noche o no?

¿Puede decirme la hora?

¿Me da una Mirinda?

¿Te vienes esta noche a tomar algo?

¿Estudias o trabajas?

¿No es ALP una asignatura maravillosa, interesante y estimulante?

SIGNIFICADO INTENCIONAL

¡Qué frío hace aquí!

EL SIGNIFICADO INTENCIONAL

La comunicación va más allá del significado literal de las expresiones: nuestro interlocutor tiene que reconocer nuestra intención.

La comunicación parte de un acuerdo previo entre los hablantes en el que interpretar lo que el otro dice es reconocerle una intención comunicativa.

CONSTATIVO Y PERFORMATIVO

Está nevando.

Lo juro.

CONSTATIVO Y PERFORMATIVO

Distinción realizada por John L. Austin.

Los enunciados constatativos o asertivos son verdaderos o falsos.

Los enunciados performativos solo son afortunados o no.

En el caso de los enunciados performativos, además de hablar hacemos.

Deben ser usado con determinadas condiciones: cuando lo use quien debe, como se debe, donde se debe, cuando se debe y con quien se debe.

“Sí, quiero”

LOS ACTOS DE HABLA

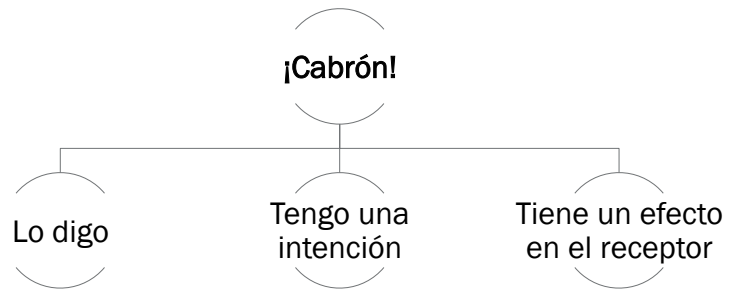
Austin, al final, se dio cuenta de que, en el fondo, todas las expresiones tienen un componente performativo, aunque sea implícito: Está nevando (afirmar).

Esto le llevó a desarrollar su teoría de los actos de habla.

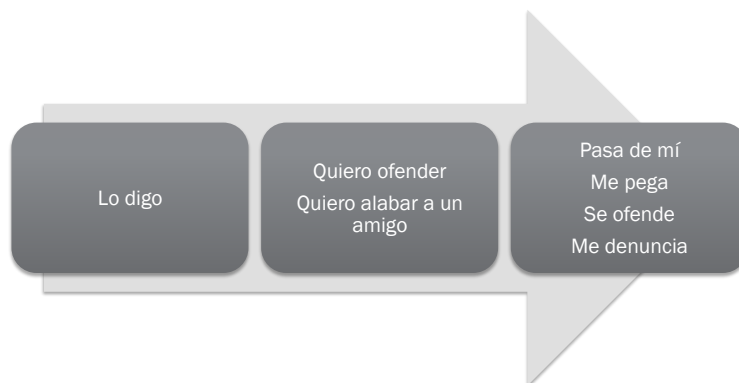
LOS ACTOS DE HABLA

¡Cabrón!

LOS ACTOS DE HABLA



SIGAMOS CON EL EJEMPLO



TIPOS DE ACTOS DE HABLA SEGÚN AUSTIN

Acto de habla locutivo

- El acto de decir algo.
- Actividad en la que se emiten unos ruidos (fonética), con unas determinadas reglas de construcción (sintaxis) y con un significado determinado (semánticas)

Acto de habla ilocutivo

- Tiene lugar al decir algo.
- Posee una fuerza ilocutiva: el emisor tiene una intención al decirlo.

Acto de habla perlocutivo

- Es el efecto o consecuencia del acto ilocutivo.
- El receptor reacciona ante lo dicho.
- Es el único que depende a la vez del emisor y del receptor, ya que no se realiza como tal hasta que éste no da una respuesta o actúa positivamente respecto a la intención de aquél.

BUSQUEMOS LOS ACTOS CON EJEMPLOS

EXPRESIÓN	VALOR LOCUTIVO	VALOR ILOCUTIVO	VALOR PERLOCUTIVO
Buenos días	"Buenos días"	Saludo Llamada de atención	Educación Silencio
Te quiero			
Padre Nuestro...			
¡Basta ya!			
¡Camarero, la cuenta"			

EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN

En circunstancias normales, sabemos que se nos va a prestar atención cuando dirigimos la palabra a alguien

También sabemos que el interlocutor, probablemente va a contestarnos.

Además, sabemos que nuestro interlocutor va a tratar de entender lo que queremos comunicarle.

En la conversación, los hablantes *dicen* y, además, *implican*.

Cuando aprendemos a hablar, junto con el código, asimilamos unas normas de "buena conducta comunicativa".

En estas premisas se basa el *principio de cooperación* de Grice.

UN EJEMPLO DE ESTE PRINCIPIO

- ¿Qué hora es?
- La secretaria acaba de irse.

(Pensamos que la persona que nos contesta es colaborativa y da una respuesta que me ayuda a calcular la hora, dado que ambos sabemos que la secretaria se marcha a las tres.)

Este ejemplo no se explica con las reglas de la lógica ni de la semántica, sino con los principios que regulan la conversación.

LAS MÁXIMAS DE ESTE PRINCIPIO

MÁXIMA DE CANTIDAD: di lo justo.

1. Que tu contribución sea todo lo informativa que requiere el propósito de la conversación.
2. Que tu contribución no sea más informativa de lo requerido.

MÁXIMA DE CUALIDAD: sé sincero.

1. No digas nada que se crea falso.
2. No digas nada de cuya verdad no tengas pruebas.

MÁXIMA DE RELACIÓN: sé relevante.

MÁXIMA DE MODO O MANERA: sé claro.

1. Evita expresarte de manera oscura.
2. Evita la ambigüedad.
3. Sé breve.
4. Sé ordenado.

LIBERTAD NO COOPERA



¿ROMPEMOS LAS MÁXIMAS?

Un alumno de Comunicación Audiovisual de la UBU pide al profesor de ALP una carta de recomendación porque aspira a una beca en Estados Unidos.

El profesor, muy amable él, escribe:

“El Sr. X asiste siempre a clase, hace puntualmente todos sus trabajos, y se expresa con propiedad”

UNA VIOLACIÓN PUBLICITARIA

No sabemos
cómo decirlo, pero...
bueno, ahora que nos grande,
ya puedes saberlo.

Tu mamá
es una
mujer!!



En su día regálale un perfume.
Exclamation
y Exclamation Eau*

\$15.-

*Exclamation y Exclamation Eau x 30 ml

PRESUPOSICIONES E IMPLICATURAS

Se derivan de las cuestiones postuladas por Grice

Las presuposiciones tienen una interpretación inmediata y son cosustanciales a los elementos que aparecen en el enunciado.

Las implicaturas precisan de un “salto” en la interpretación: su interpretación es mediata.

PRESUPOSICIONES

Pedro fumaba → Se presupone que antes fumaba. Se presupone también que dejar de fumar es posible.

Pedro respiraba.

Llegó a la entrevista el alcalde de Burgos.

Antes de casarse, Pepe vivía con su madre.

Ahora el ruido de los de arriba empieza a molestar.

No bebió ginebra.

OBSÉRVESE ESTE “SALTO” DE LA PRESUPOSICIÓN A LA IMPLICATURA

– ¿Quieres un whisky?

– No, gracias. No bebo.

LAS IMPLICATURAS: DOS EJEMPLOS

Hasta el cuarenta de mayo, no te quites el sayo.

(En un hospital de maternidad, un médico a los padres) Han tenido ustedes una soltera.

LAS IMPLICATURAS

Es un elemento derivado del principio de cooperación, también postulado por Grice.

Tan fuerte es este principio, que el oyente, si el hablante parece que no cumple con él, piensa que se está dando un significado adicional comunicado por el hablante y que puede ser inferido por su interlocutor (*implicatura*).

El oyente ha sopesado tres factores: lo que el hablante dice, los datos del contexto, y el acuerdo mutuo de respetar el principio de cooperación.

Comprendemos correctamente las implicaturas gracias a la existencia de leyes pragmáticas.

La implicatura supone comunicar sin decir y contar con la inferencia del oyente.

MÁS EJEMPLOS DE IMPLICATURAS

María: ¿Es guapo el novio de Elsa?
Carmen: A ella le gusta.

OTRO EJEMPLO MUY ÚTIL

Jesús: ¿Saca buenas notas tu hijo Roberto en la carrera?
Carmen: Hace lo que puede...

Marisa: ¿Saca buenas notas tu hijo Marco en la carrera?
Fabián: Hace lo que puede...

LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA: UN EJEMPLO

Abrimos los domingos

Explicad la diferencia en la interpretación si es un rótulo que aparece:

En un supermercado.

En una Iglesia.



Y OTRO, QUE YA CONOCEMOS...

Mario ha comprado el Diario de Burgos.

Pedro J. ha comprado el Diario de Burgos.



LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

Es una teoría propuesta por Dan Sperber y Deindre Wilson.

Su fundamento es el siguiente:

- La atención y el pensamiento humanos se fundan en una búsqueda constante de información relevante.
- La información relevante es la que produce un efecto cognitivo adecuado con el mínimo esfuerzo de procesamiento.

Si alguien produce un estímulo verbal deliberado, ese estímulo merece nuestra atención y el esfuerzo de interpretarlo.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA T.^a DE LA RELEVANCIA

- Cada enunciado posee una variedad de posibles interpretaciones.
- El oyente no recibe todas estas interpretaciones posibles de la misma forma: unas requieren más esfuerzo de procesamiento que otras.
- Los oyentes están dotados de un único criterio general para evaluar las interpretaciones.
- Este criterio es suficientemente poderoso como para excluir todas las interpretaciones excepto una, que es la que finalmente se acepta.

EN LA RELEVANCIA, SE COMUNICA POR INFERENCIA

Entender un enunciado tiene dos momentos:

- En primer lugar, se descodifican los signos lingüísticos.
- En segundo lugar, se salta el escalón que va entre lo dicho y lo implicado: inferencia.

Veamos este ejemplo:

Ahora voy a necesitar un gato.

(se pueden construir las inferencias dependiendo del contexto)

UN EJEMPLO TIPICO DE RELEVANCIA

"Apenas él le amalaba el noema, a ella se le agolpaba el clémiso y caían en hidromurias, ensalvajes ambonios, en sustalos exasperantes. Cada vez que él procuraba relamar las incopelusas, se enredaba en un primado quejumbroso y tenía que envulsionarse de cara al nóvalo, sintiendo cómo poco a poco las arcillas se espejunaban, se iban apeltronando, reduplicando, hasta quedar tendido como el trimalciato de ergomanina al que se le han dajado caer unas Mulas de cariaconcia. Y, sin embargo, era apenas el principio, porque en un momento dado ella se tordulaba los hurgalios, consintiendo en que él aproximara suavemente sus orfelunios. Apenas se entreplumaban, algo como un ulucordio los encrestoriaba, los extrayustaba y paramovía, de pronto era el clinón, la esterfurosa convulcante de las mátricas, la jadehollante embocapluvia del orgumio, los espoemios del merpasmo en una sobrehumílica agopausa. ¡Evohé! ¡Evohé! Volpsados en la cresta del marchó, se sentían balparanar, perlinos y márulos. Temblaba el troc, sevencían las marioplumas, y todo ello se resolviraba en un profundo pínice, en nilamas de argutendidas gasas, en carinias casi crueles que los ordopenaban hasta el límite de las gunfias (J. Cortázar, *Rayuela*, cap. 68).

UNA COPLILLA

Ay, linda moza,
esta noche no puedo ir a verte
porque el perro de tu padre
sale a morderme.

LA (DES)CORTESÍA LINGÜÍSTICA

Algunas expectativas que tienen los hablantes no tienen que ver con la transmisión de información, sino con el modo de transmitir la información para mantener buenas relaciones entre los interlocutores.

Aunque pueda parecer extraño, decir la verdad puede resultar descortés en determinadas circunstancias: para ello existen procedimientos lingüísticos de atenuación.

EN CORTESÍA, NO TODOS LOS ENUNCIADOS SON IGUALES

Conflictivos. Acciones que van directamente en contra de las buenas relaciones sociales entre los interlocutores: *amenazar, acusar, maldecir, reñir...*

Competitivos. Entran directamente en conflicto con la cortesía: *ordenar, pedir, preguntar, solicitar, rogar...*

Sociables. Apoyan la cortesía: *agradecer, felicitar, saludar, invitar, prometer...*

Indiferentes. Ni apoyan ni rompen con la cortesía: *informar, anunciar, afirmar, declr...*

LAS MÁXIMAS DE LA CORTESÍA

I) *Máxima de tacto* (en impositivos y conmisivos)

- Minimiza el coste al otro
- Maximiza el beneficio al otro

II) *Máxima de generosidad* (en impositivos y en conmisivos)

- Minimiza el beneficio propio
- Maximiza el coste propio

III) *Máxima de aprobación* (en expresiones y aserciones)

- Minimiza las críticas dirigidas al otro
- Maximiza las alabanzas dirigidas al otro

IMAGINEMOS SITUACIONES CONCRETAS

Un ladrón amable / un ladrón expeditivo.

Dame todo lo que tengas / Buenas tardes, ¿tendría la amabilidad de darme todo lo que tenga en el bolsillo?

Un compañero

Dame un bolígrafo / ¿Me dejas el bolígrafo un momentito?

En un banco

Firme aquí, si es tan amable / ¡Que firme, coño!

En un avión

Al que no apague el móvil y no se abroche el cinturón le cortamos los cojones

EXPLICADME ALGUNOS EJEMPLOS

No seas tonta, quitate los zapatos. A mí también se me hinchan los pies en un viaje de tantas horas.

Ven el sábado. No vayas a faltar, que te mato.

-Muchas gracias por dejarme el diccionario.

-La verdad es que me ha fastidiado mucho dejártelo y me has chafala tarde.

Ya sé que igual es tomarme demasiada confianza, pero me gustaría pedirte...

Es un trabajo bastante bueno. Con un par de cositas que te he señalado, verás que todavía puede ser mejor.

CORTESÍA Y DESCORTESÍA EN UN CUADRO

	DESCORTÉS		CORTÉS	
	+	-	+	-
Termina de una vez el trabajo, joder	¿Por qué no terminas el trabajo?	Va siendo hora de terminar	Termina el trabajo, por favor	¿Podrías terminar el trabajo, por favor?
Elemento potenciador de la descortesía: - De una vez. - Imperativo - Interjección	Atenuador: - Interrogación	Atenuador: - Impersonalidad	Atenuador cortés: - Por favor	Atenuador cortés: - Por favor. - Interrogación

MAFALDA, UNA VEZ MÁS



PUBLICIDAD Y (DES)CORTESÍA



PUBLICIDAD Y (DES)CORTESÍA



