

PRAGMÁTICA. Práctica 2

¿Cuándo hablamos emitimos enunciados que quieren decir algo o también quieren hacer algo?

Sin duda la mayor parte de los enunciados que emitimos, hacen algo a la vez que dicen algo. En este ejemplo seleccionado se utiliza humorísticamente el fracaso de la comunicación. Podemos observar que el emisor trata de mostrar unas expectativas que no encuentran la respuesta deseada en su interlocutor. Esto se produce porque no existen las condiciones necesarias en los actos de habla, veracidad, principio de cooperación en el receptor, por lo tanto los enunciados del emisor resultan desafortunados, dando un resultado de desentendimiento total.

Antes de analizar pormenorizadamente cada acto de habla, comenzaré mostrando como se representa a través de estos diálogos, muchos de los usos del lenguaje habituales en nuestra comunicación coloquial. Podemos observar como la mayoría de nosotros, por la ley de economía en el lenguaje, emitimos enunciados que se reducen a la mínima expresión, y que sin embargo son entendidos por el receptor porque conoce esta convención y presupone parte del significado.

Ejemplo: -- Hola, buenas

-- Buenas

El emisor dice *buenas* no refiriéndose a *buenas tardes* sino como un saludo que se puede utilizar en cualquier hora del día, el receptor lo acepta como tal y le responde de igual manera. El acto locutivo correspondería al sonido emitido y a la expresión con su significado; el acto ilocutivo constituye el saludo y el perlocutivo sería el deseo de que el receptor compruebe que somos corteses. En este saludo el acto de habla se produce de manera directa.

A continuación presentaré la situación global de estos enunciados, se trata de un individuo que llega al taller mecánico para recoger su coche que ha dejado para arreglar un piloto roto. Vamos notando como cambia la fuerza elocutiva de los actos de habla

del cliente del taller, según va notando la caradura del mecánico que le quiere cobrar un coche entero cuando solo debía arreglar un piloto. Las expectativas del primer interlocutor no coinciden con las del segundo y los mensajes del emisor no logran conseguir el efecto deseado en el receptor.

www.youtube.com/watch?v=4K70ew-oAi4

(Si no puedes entrar directamente, video youtube splunge el mecánico)

Transcripción:

-- Hola, buenas.

-- Buenas. Es que venía a por un opel corsa que dejé la semana pasada en el taller.

___ Acto de habla indirecto.

El acto locutivo corresponde al acto de emitir la expresión con el significado literal, dejó el coche en el taller la semana pasada, el acto ilocutivo sería el de decir que viene a por el coche ya arreglado y el acto perlocutivo, conseguir que el mecánico se lo entregue.

-- Que tenía un piloto roto. (Dice que ... acto de habla indirecto)

El acto locutivo se refiere a lo que dice, el acto ilocutivo que sabe que el coche tenía un piloto roto, y el acto perlocutivo que el emisor comprenda que ya está al tanto de que quiere llevarse ese coche arreglado.

-- Sí, sí.

-- Ya lo tiene. Ya te he cambiado el piloto del intermitente.

-- Pues, muchas gracias. Me dice cuanto es. **(Los enunciados son emitidos en un tono neutral y de manera indirecta)**

-- Nada 40 euros de na, si eso no...Lo que si te he cambiao el manguito que lo tenías

(El mecánico realiza el acto locutivo de informar del precio, el acto ilocutivo de decir que es barato y el acto perlocutivo de que el cliente no se asuste) Acto de habla directa.

un poco gastao.

-- Pues muchísimas gracias, eh. (Acto de habla directo, **va aumentando la fuerza ilocutiva de sus actos de habla, primero dice muchas gracias en tono normal y luego dice muchísimas gracias con mayor énfasis y aumentando el tono de voz)**

-- Nada, las pastillas de freno antiguas las llevas en el maletero, pues que veas tú como estaban **(dosificando la información de la reparación con la intención de que el cliente no se sienta amenazado)**

-- O sea, que también las ha cambio entonces.

-- Claro.

-- Ya, a ver si me va a salir por un pico. (**Se va dando cuenta que le va a salir la reparación carísima**)

-- No, si son tres chorradas hombre, si esto no. (**Quiere mitigar el efecto de sus actos de habla, tratando de quitar importancia**) Lo que si te ha subido un poco, son los amortiguadores, pero eso tenías que notarlo tú, que se te iba el coche, ¿no? (**intenta justificar el cambio de los amortiguadores con el motivo de la seguridad**)

-- Pues no, no, vamos que yo no lo he notado.

El acto ilocutivo expresa que no se ha dado cuenta, el acto ilocutivo sería la fuerza con la que trata de decir que cree que no iban mal y el acto perlocutivo tratar de comunicar al mecánico que se los ha cambiado porque ha querido.

-- Pues ya no se te va.

-- Muchas gracias entonces

-- Y con los neumáticos nuevos menos. (Acto de habla indirecto, le quiere decir que le ha cambiado los neumáticos)

El acto locutivo decir que tiene neumáticos nuevos, el acto ilocutivo que le ha cambiado los neumáticos, y el acto perlocutivo que se los ha cambiado porque era necesario porque sino se le iba el coche.

-- Los neumáticos también, los... pero si es que a mi no me ha dicho usted que los iba a cambiar, eh, eh.

Acto locutivo: ha cambiado los neumáticos y no me lo ha dicho, acto ilocutivo, me ha cambiado los neumáticos y tenía que habérmelo dicho antes; acto perlocutivo, estoy en desacuerdo, me siento tímido.

-- Pa que, pa que, si hay que cambiarlos, pues hay que cambiarlos. (Acto de habla directo)

Acto locutivo: debe cambiar los neumáticos, acto ilocutivo: No tengo que decirle nada pues es necesario cambiarlos, acto perlocutivo: Yo soy el que sabe cuando es necesario cambiarlos y no voy a decir nada antes.

-- No, no, no, si hay que cambiarlos...se...pues. Admite usted tarjeta de crédito.

-- Sí, lo que tienes impecable es el motor.

Acto locutivo: el motor está perfecto, acto ilocutivo: porque se lo he cambiado, acto perlocutivo: que no lo sepa de repente, que no se asuste.

-- Menos mal, porque...

Acto locutivo: expresión de alivio, acto ilocutivo: Si me dice que me cambia también el motor, me da algo; Acto perlocutivo: yo me lo cargo si me dice esto.

-- El motor...

-- Entero

-- Y cuanto es esto, porque yo no...

Acto locutivo: preguntar el precio, acto ilocutivo: Esto me va a salir carísimo, acto perlocutivo: Va a ser tan caro que no voy a tener dinero para pagarlo.

-- ¿Cuánto es? Siempre estáis igual, ¿cuánto es?.. Esto es la vida del coche, esto es la vida del coche. Otra cos es que me digas que la tapicería que te he puesto no te gusta

Acto locutivo: Significado literal, acto ilocutivo: Siempre os estáis quejando del precio y no comprendéis que el coche lo necesita, acto perlocutivo: yo hago todo lo que hay que hacer y encima se quejan, que se aguanten.

-- ¿La tapicería?

-- No ves que el coche es blanco, te va mejor ésta.

-- Pero, pero, vamos a ver, mi coche no es blanco, es rojo.

-- Pues ahora es blanco, porque el Ford fiesta lo que está pidiendo es un blanco.

-- No, no, vamos a ver, claro se ha confundido, es que mi coche es un opel corsa rojo, no es un Ford fiesta blanco.

-- Que no, era, porque te he montao la carrocería del fiesta que te pesa mucho más. No me lo agradezcas hombre, que te llevas un cochazo y nuevo, que está nuevo, por ocho mil euros.

-- Pero me dice usted, que yo tengo que pagar por mi propio coche.

(Comprobamos como va subiendo el grado de tensión en la comunicación, el emisor comprueba que sus actos de habla no tienen el efecto deseado sobre el interlocutor, sino el efecto contrario, sus expectativas se ven defraudadas (llevarse el coche con el piloto arreglado) y comprueba que se va agravando la situación hasta llegar a un límite en que decide marcharse y cortar la comunicación de manera descortés.)

-- Hombre eso es lo que has firmao, no lo ponía en la letra pequeña del presupuesto, cuando lo firmaste, o no.

-- Pero ¿qué presupuesto?, si yo no he firmao ningún presupuesto.

-- Pues por eso mismo, has renunciao al presupuesto.

-- Pero, esto es una estafa ¡esto es una estafa!

(Fracaso total de la comunicación, el emisor trata de que el receptor se de cuenta de que cree que le ha estafado, y el receptor al contrario trata de inferir que el es que ha obrado correctamente y es el cliente el que no aprecia su trabajo. El mecánico por supuesto es el que no ha actuado de manera pertinente en la comunicación, no ha dado la información que debía en el momento oportuno, para conseguir engañar al cliente y hacerle pasar por adecuada una situación que no lo era.

-- Pero que estafa, o sea que te pongo el intermitente, los manguitos, los amortiguadores, le hago 1000 Km...

-- ¡1000 Km.!

-- Pero no te preocupes, que le he hecho un seguro a todo riesgo.

-- ¡¡ Muchas gracias, muchas gracias!!

-- De nada.

-- ¡¡ Algo más, eh!

Acto locutivo: expresar si desea decir algo más, acto ilocutivo: estoy harto de ti, acto perlocutivo: me voy y no quiero escuchar más.

-- No. Bueno, va usted pal centro, que yo tengo mi coche en el taller de enfrente...

-- ¡¡ Pues se coge usted un taxi!!

Acto locutivo: cójase un taxi, acto ilocutivo: encima tiene el descaro de pedirme que le lleve, acto perlocutivo: es usted un caradura y se quiere reír de mí.

-- Vale. ¡Ala! El tubo de escape... Déjamelos, anda, te pasas esta tarde, que te lo cambio.

Acto locutivo: has roto el tubo de escape, yo te lo cambio, acto ilocutivo: yo me porto bien y mira como se pone, acto perlocutivo: Que se de cuenta que yo tengo razón.

-- ¡¡ Se lo va a dejar su puta...! **Fracaso total de la comunicación y expresión de cortesía negativa.**

-- ¡¡ ... madre!!

Conclusión:

Estos microactos de habla analizados componen un conjunto de enunciados emitidos en una situación (en un taller mecánico) que constituye un macroacto global en el que se trata de dar una información y expresar un significado.

El acto locucionario del macroacto sería representar los sonidos emitidos por el emisor y el receptor y su significado literal.

El acto ilocucionario se referiría a las intenciones de sus enunciados, el emisor (cliente del taller) trata de comprender y hacer entender que quiere recoger el coche y pagar solo por la avería con que le dejó a arreglar. El receptor (el mecánico) no quiere comprender los enunciados del emisor e intenta engañar al cliente, haciéndole creer que lo hace por el bien suyo, en aras de la seguridad.

El acto perlocutivo del macroacto es intentar mostrar que esta situación en el taller, tomada desde el punto de vista humorístico, puede parecerse a las que podemos vivir en la vida real, aunque de manera exagerada, pero consigue que nos identifiquemos con ella, porque de algún modo lo hemos experimentado en alguna ocasión.