

LA PRAGMATICA DEL DISCURSO

Se parte de la base que las personas llevan a cabo acciones de índole política o social cuando hablan o utilizan textos.

La pragmática del discurso. La pragmática es el estudio de la comunicación lingüística en contexto. El solo conocimiento de las palabras y la gramática de una lengua no garantiza el éxito de la comunicación. Las palabras pueden significar mas o algo distinto de lo que dicen. La misma frase puede tener diferentes significados en diferentes ocasiones. La pragmática es la ciencia del lenguaje en relación a los usuarios.

Ciencia de los signos: semiótica (Charles Morris)

Sintaxis: estudio de las relaciones formales de los signos entre si

Semántica: estudio de las relaciones de los signos con los objetos a los cuales los signos son aplicables

Pragmática: la relación de los signos con los interpretes

La teoría del significado de Grice. H. Paul Grice (1957).

Se ocupa del proceso mediante el cual un hablante desea comunicar logrando su objetivo cuando esa intención es reconocida por el oyente. Lo que se pone de relieve es que el hablante no necesariamente codifica su intención en forma explícita.

"La puerta esta abierta".

Puedo estar invitando a entrar o pidiendo que cierre la puerta. En la práctica la elección entre estos dos significados dependerá de considerar mínimamente las palabras en el contexto en que fueron emitidas. La pragmática se ocupa mas allá del significado oracional, de las circunstancias de la emisión. De lo que se trata es ayudar a descifrar lo que el hablante quiso decir.

El interlocutor (el que escucha) necesariamente debe realizar inferencias para reconocer la intención del hablante. Estas inferencias están guiadas según Grice por un conjunto de principios y subprincipios racionales y universales que aseguran el éxito de este proceso inferencial.

Toda comunicación se basa en ante todo en el supuesto tácito general de la Cooperación. Los oyentes suponen que todos los participantes cumplen con las siguientes 4 máximas:

Calidad. Por la cual no decimos lo que creemos que es falso, o aquello para lo cual no contamos con evidencia adecuada.

Cantidad. Por la cual las participaciones en la conversación no deben ser ni menos ni mas informativas que de lo necesario

Modo, por la cual se requiere que los hablantes eviten la oscuridad y la ambigüedad y sean breves y ordenados

Relevancia definida brevemente como "haga que su contribución sea relevante/pertinente".

No se trata de que toda comunicación deba adherirse a estos principios la cuestión sutil es que estas máximas guían a los interlocutores para juzgar y comprender las participaciones del otro.

Ejemplo:

Mamá: Tienes tarea?

Hijo 1: ya terminé de hacerla

Hijo 2: no contesto la pregunta de mama

Hijo 3: si que contestó, lo hizo; y cuando dijo que ya terminó de hacerla le ahorró a mama la siguiente pregunta.

Aquí no se viola la máxima de relevancia/pertinencia. En este caso lo que se contesta es la intención de la pregunta, no se le esta tomando literalmente. En los adultos la convención social de la pregunta materna o paterna sobre la tarea será casi con seguridad interpretada como un control de si la realizó o no.

Como estas?..

Implicaturas conversacionales. Se puede decir que un hablante tiene la intención de implicar algo en la conversación cuando lo que dice viola abiertamente una de las máximas, pero el oyente supone que cumple con el principio cooperativo.

Ejemplos de violación de máximas:

La tautología. *Los hombre son hombres* (cantidad, no es informativo). Caso de comentario de una amiga a otra amiga. En este caso el enunciado dice mas de lo que dice.

Ironía: *es un buen amigo* (dicho de un amigo que nos ha traicionado). Lo implicado contradice lo que se dice. Si ambos tienen conocimiento de la traición, se esta violando la máxima de calidad.

El procedimiento mediante el cual se generan las implicaturas conversacionales se llama explotación. El hablante explota una máxima en forma intencional, para implicar algo mas o diferente de lo que en realidad dice.

Esto permitiría explicar casos de potenciales malentendidos: estos surgen cuando no queda claro si el hablante realmente tenia la intención de producir la implicatura que el oyente le atribuyó.

Las personas llevan a cabo acciones de índole política o social cuando hablan o utilizan textos.	<i>Cooperación</i>	Estas máximas <u>guían</u> a los interlocutores para <u>juzgar</u> y <u>comprender</u> las participaciones del otro.	Implicaturas conversacionales. Se puede decir que un hablante tiene la intención de implicar algo en la conversación cuando lo que dice viola abiertamente una de las máximas
	<i>Máxima calidad</i>		
Pragmática del discurso	<i>Máxima cantidad</i>		<i>Explotación</i> de una máxima
	<i>Máxima Modo</i>		
	<i>Máxima Relevancia</i>		

- **Niño: ¿qué es eso?**
- **Madre: no podemos comprar toda la tienda**
- **Padre: es un niño bueno, solo quería saber.**

La madre interpretó el aparente pedido de información del niño como una implicatura conversacional: pedido indirecto de que le compraran el juguete. Puede ser que el pedido de compra del juguete sea solo una atribución de la madre.

La aplicación de las máximas esta sujeta a la variación contextual o cultural. Ejemplo, las expectativas sobre el grado de informatividad variará según el rol social y el entorno de la interacción (ejemplo: culturas en que la información significativa se es reacia a compartir). Docente, terapeuta, entrevistador posee el derecho de decidir si una respuesta es lo bastante informativa.

Teoría del significado de Grice. Modos en que cada interlocutor reconoce las intenciones comunicativas del otro

Teoría de los actos de Habla de Austin. Clasificación sistemática de esas intenciones comunicativas y los modos en que se las codifica lingüísticamente en el contexto. Las expresiones lingüísticas poseen la capacidad de realizar ciertos tipos de actos comunicativos: hacer afirmaciones, preguntar, dar direcciones pedir disculpas, agradecer. Lo lamento, Te advierto, te bautizo. No pueden ser verificadas como verdaderas o falsas, puesto que no tienen por propósito realizar afirmaciones verdaderas o falsas, si no hacer cosas con el lenguaje. Enunciados realizativos (disculpar, advertir), estos enunciados deben cumplir condiciones de adecuación.

Acto locutivo. Formulación de una oración con sentido y referencia concretos. Lo dicho.

Acto ilocutivo. Realización de una función comunicativa; afirmar, preguntar, ordenar, prometer. Lo que hace.

Actos ilocutivos se agrupan en (Searle).

1. representativos. Describe u estado de cosas, compromete al hablante a la verdad de la proposición. "sol sale por el este"

2. directivos. Se utilizan para que el oyente haga algo. Ordenar, pedir, rogar, solicitar, preguntar.

3. comisivos. Comprometen a hacer algo, promesas, votos, juramentos

4. expresivos. Expresa el estado psicológico del hablante. Agradecer, pedir disculpas, felicitar, expresar condolencias.

5. declaraciones. Produce una modificación en cierto estado de cosas (a menudo institucionalizados). Bautismo de un bebe, declaración de paz, despido de un empleado, excomunión.

"Todo lo que se quiera expresar, se puede decir". Pero para que un acto de expresión tenga éxito debe cumplir con sus condiciones contextuales específicas.

Contenido proposicional. Características del contenido semántico del enunciado. Pedido referencia al futuro. Disculpa, por lo general a un acto del pasado.

Condición preparatoria. Rasgo contextual necesario para que se lleve a cabo. Habilidad del oyente para realizar el acto solicitado (directivos)

Condición de sinceridad. Especifican los deseos y creencias del hablante. Deseo de que el oyente realice un acto determinado.

Condición esencial. La convención mediante la cual el enunciado debe considerarse como un intento de que le oyente haga algo (para los pedidos)

Actos de habla indirectos. Se puede intentar cumplir las intenciones comunicativas de forma indirecta.

1. Por favor cierra la puerta

2. ¿Te puedo pedir que cierres la puerta? Dirigidos al potencial realizador del acto

3. **¿Podrías cerrar la puerta por favor ? Dirigidos al potencial realizador del acto**
4. **Esta un poco fresco acá adentro**

Transparencia ilocutiva: muestra de intención de que el enunciado sea un pedido

Transparencia proposicional: lo que se pide y quien debe llevarlo a cabo. (Weizman. 1993)

Fuerza ilocutiva. Grado de expresión de la intención.

Ej.

Puedes hacerlo. Pedido indirecto mediante interrogación de la condición preparatoria

Quiero que lo hagas. Pedido indirecto afirmando la condición de sinceridad.

Me ayudarás a limpiar?. Prediciendo que el oyente realizará el acto en el futuro.

Convenciones de uso.

Para saber de la Capacidad: son sinónimos el preguntar: (1) **puedes?**, (1) **eres capaz?**. Pero sólo "puedes" posee la fuerza pragmática de un pedido. Las lenguas difieren en cuanto a que expresiones lingüísticas específicas se consideran convencionalmente pedidos indirectos.

Me puedes pasar la sal? / es posible obtener la sal?.

Hace un poco de frío aquí, hace mucho frío aquí, esta helado

Pueden existir del mismo modo pedidos indirectos convencionales y no convencionales

En el caso de: te puedo pedir que cierres la puerta. E ambiguo pues coexiste el significado potencial del enunciado y su interpretación literal. Debido a esta dualidad pragmática, estas estrategias son negociables, los oyentes pueden ignorar y los hablantes negar estas enunciados como pedidos.

A menos que los enunciados indirectos estén convencionalizados pueden poseer múltiples fuerzas pragmáticas y ser ambiguos en cuanto a lo que quiere decir el hablante.

El problema de la interpretación esta lejos de ser resuelto. Sin embargo dentro de las contribuciones de la teoría de los actos de habla se cuentan:

1. Los enunciados sirven no solo para expresar proposiciones, sino también para realizar acciones lingüísticas en contexto.
2. Las lenguas ofrecen una variedad de medios lingüísticos con diferentes niveles de transparencia ilocutiva y proposicional (mas o menos directos..)
3. Según el contexto el enunciado puede cumplir diferentes funciones pragmáticas
4. Se pueden diferenciar los actos de habla especificando los tipos de precondiciones contextuales necesarias para llevarlas a cabo con éxito.

Como proyectar lo que se dice sobre lo que se hace. O como identificar la fuerza ilocutiva en contexto?.

Hay platos servidos sobre la mesa, y una familia, esposos e hijos se preparan para cenar, junto a un invitado.

1. **Gaddi: que hay en el menú?**
2. **Sara: arroz a pedido de Nadav (hijo)**
3. **Gaddi a decir verdad, hoy no almorcé, así que tengo hambre**
4. **Sara: entonces, Gaddi, ¿quieres que te caliente un poco de pollo?**
5. **Gaddi: no, lo que pensaba era...**
6. **Sara: ¿sí?**
7. **Gaddi: ...hacerme unos huevos o algo parecido, pero no me siento cómodo en este ambiente formal.**

(1). Es realmente un acto interrogativo?

La condición preparatoria de las preguntas exige que el hablante ignore las respuestas, y que no sea obvio para el hablante y el oyente que la información será suministrada en ese momento.

La condición de sinceridad, requiere que el hablante desee esa información.

Dado que hay varios platos servidos sobre la mesa, es posible que la intención del enunciado sea producir un acto de habla indirecto.

Parece violarse la máxima de cantidad, ya que se solicita una información superflua.

Hasta aquí se muestra la multifuncionalidad potencial de los enunciados

(2) se interpreta la pregunta como una solicitud de información, sin embargo, es posible que sospeche un significado indirecto al mencionar la elección (se viola máxima de cantidad)

(3) Gaddi, viola la máxima de relevancia, y de ese modo sugiere que hay una intención oculta.

(4) Sara comprende el rechazo en 3, podemos ver ahora que es un intento reiterado del pedido indirecto en 1, y que el enunciado 4, es un intento de satisfacer ese pedido por parte de Sara.

Después de 14 turnos..

Gaddi: ¿esta bien, entonces, si voy yo a prepararme algo?

Esta frase aclara que el pedido indirecto en (1) era un acto de permiso: aparentemente Gaddi siente que, dadas las circunstancias (la presencia de un invitado), su mujer podría ofenderse si se levanta de la mesa para prepararse una comida, y por eso solicita permiso para hacerlo.

La cortesía.: la perspectiva pragmática.

Los enunciados indirectos y la violación de las máximas de Grice son la norma y no la excepción. Existen muchas situaciones en las que los hablantes no expresan sus intenciones en las formas mas claras y explícitas posibles.