



# **INTRODUCCIÓN A LA PRAGMÁTICA**



## ***IMPORTANCIA DEL TEMA***

- El estudio de la pragmática es clave a la hora de entender los fallos en la comunicación que se producen a diario.
- Además, el reconocimiento de las intenciones implícitas o no naturales por parte de los hablantes es importante para lograr el éxito en las conversaciones cotidianas.



# LA PRAGMÁTICA

*“La Pragmática estudia el lenguaje en relación con sus usuarios y su situación comunicativa, es decir, no sólo se encarga del significado, sino también del sentido, no sólo contempla la información codificada, sino también la información referencial e intencional, y todo esto dentro de un contexto determinado y bajo unos códigos socio-culturales concretos”.*



# **LA TEORÍA DEL SIGNIFICADO DE GRICE**

Grice (1955)



# SEMÁNTICA Y PRAGMÁTICA

La Semántica se ocupa del significado de los signos lingüísticos (señales de nuestro código de comunicación). Desde el punto de vista de la semántica tradicional, una forma tiene un solo significado.

“Preparas un café exquisito.”

Su significado se puede especificar completamente, independientemente de los contextos.

Paul Grice fue el primer investigador que propuso la idea del significado del hablante, es decir, la intención del hablante en un contexto específico.



Desde el punto de vista de la pragmática, la misma forma puede tener varios significados (sentidos), dependiendo del contexto:

“¿Hago un café bueno?”

“Haces un café exquisito”.

“¿Soy un buen cocinero?”

“Haces un café exquisito”.





# **LA TEORÍA DE ACTOS DE HABLA “SPEECH ACTS”**

Austin (1965)



# LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

John Austin tuvo como principal objetivo, al menos originalmente, impugnar lo que denominaba falacia descriptiva, que consistía en considerar que el único propósito de hacer declaraciones es el de DESCRIBIR un cierto estado de las cosas.

“Hace frío” (La temperatura es baja)

En gran medida, el discurso es acción y la lengua puede usarse, de hecho, para hacer cosas.

“Hace frío” (Es una forma de pedir que cierres la ventana)





La pragmática introduce un cambio de perspectiva en relación al acto comunicativo: Hablar no es sólo expresar pensamientos, transmitir informaciones, sino, y sobre todo, realizar actos. La comunicación es, entonces, una parte de la teoría de la acción. Al hablar actuamos, “hacemos” con las palabras (ordenamos, pedimos, preguntamos, reñimos, compramos, engañamos...)



De hecho, existen palabras que en sí mismas suponen actos. Al ser emitidas diríamos que estamos haciendo algo, en vez de diciéndolo. Son emisiones realizativas.

- Al decir "*Yo te bautizo*" realizamos el acto de bautizar.
- Cuando al pisar a alguien le decimos "*le pido disculpas*" tampoco enunciamos: realizamos el acto de disculparnos.
- Al decir "*inauguro este curso académico*" no solo se afirma, sino que se modifica la situación legal de algo.



Austin (1965) planteó que cada acto de habla tiene tres facetas o, dicho de otro modo, al hablar llevamos a cabo tres acciones:

- La emisión de un mensaje: acto locutivo. Puede ser declarativo, imperativo o interrogativo.
- La intención pragmática del mensaje (lo que intento al hablar): acto ilocutivo.
- El efecto que produce sobre el receptor: acto perlocutivo.

*¿Por favor, podrías cerrar la ventana?*

- (Yo pido cortésmente (acto ilocutivo) que tu realices amablemente lo que pido: obedezcas (te levantas y cierras la ventana) (acto perlocutivo).



# **LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES**

Grice (1975)



# LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES

Según Grice, la comunicación humana está regida por el *Principio de Cooperación* entre los interlocutores:

“Las personas involucradas en una conversación dirán algo adecuado en la charla y asumirán que los demás dirán también algo adecuado.”

Grice postuló las siguientes máximas conversacionales: cantidad; calidad; relevancia y manera.



## LA MÁXIMA DE CANTIDAD:

- a. Haga su contribución tan informativa como se requiera (para los propósitos del intercambio).
- b. No haga su contribución más informativa de lo que se requiera.

### Situación:

Elena acaba de comprar un vestido, tres blusas, una falda y seis pares de medias.

**Arturo:** ¿Qué compraste?

**Elena:** Un par de medias.







## LA MÁXIMA DE CALIDAD:

Intente que su enunciado sea verdadero:

- a. No diga aquello que crea que es falso.
- b. No diga aquello que no pueda demostrar.

### Situación:

Ha habido un accidente con algunos muertos.

**Arturo:** ¿Ha muerto alguien?

**Elena:** 100 personas





## LA MÁXIMA DE RELEVANCIA:

Sea relevante en sus enunciados, es decir, proporcione la información que crea de mayor interés e importancia para el oyente.

### Situación:

Ambrosio y Plácido están trabajando en la charca.

**Arturo:** Plácido, préstame el machete.

**Plácido:** La interpretación de la metáfora depende de nuestra habilidad general de razonar analógicamente, ¡qué increíble!





## **LA MÁXIMA DE MANERA:**

Sea claro.

- a. Evite la oscuridad de expresión
- b. Evite la ambigüedad.
- c. Sea conciso.
- d. Sea ordenado.



## Situación

Juan y María se encuentran en un curso de biología.

**María:** Juan ¿cómo resultó tu experimento con los peces?

**Juan:** La totalidad de los sujetos considerados exhibieron mortalidad extrema en respuesta a la metodología experimental.





# **LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA**

(Sperber & Wilson, 1987)



La teoría de la relevancia desarrolla la Máxima de relevancia de Grice.

Según Sperber y Wilson, una información no es relevante en sí misma, sino por la relación que mantiene con el contexto. Supone que los interlocutores cooperan mutuamente en la comunicación y, por tanto, sus enunciados son pertinentes siempre.

La teoría de la relevancia se asienta en el modelo de comunicación ostensión-inferencia.





## Ostensión:

Indicación de la intención de comunicarse. Todo acto ostensivo conlleva un valor informativo coherente que es de interés para el oyente. *Garantía de pertinencia*

## Inferencia:

“Adivinación informada” por parte del oyente en cuanto a la intención del hablante. El receptor busca el sentido porque presupone un valor relevante en lo comunicado. *Presuposición de pertinencia*

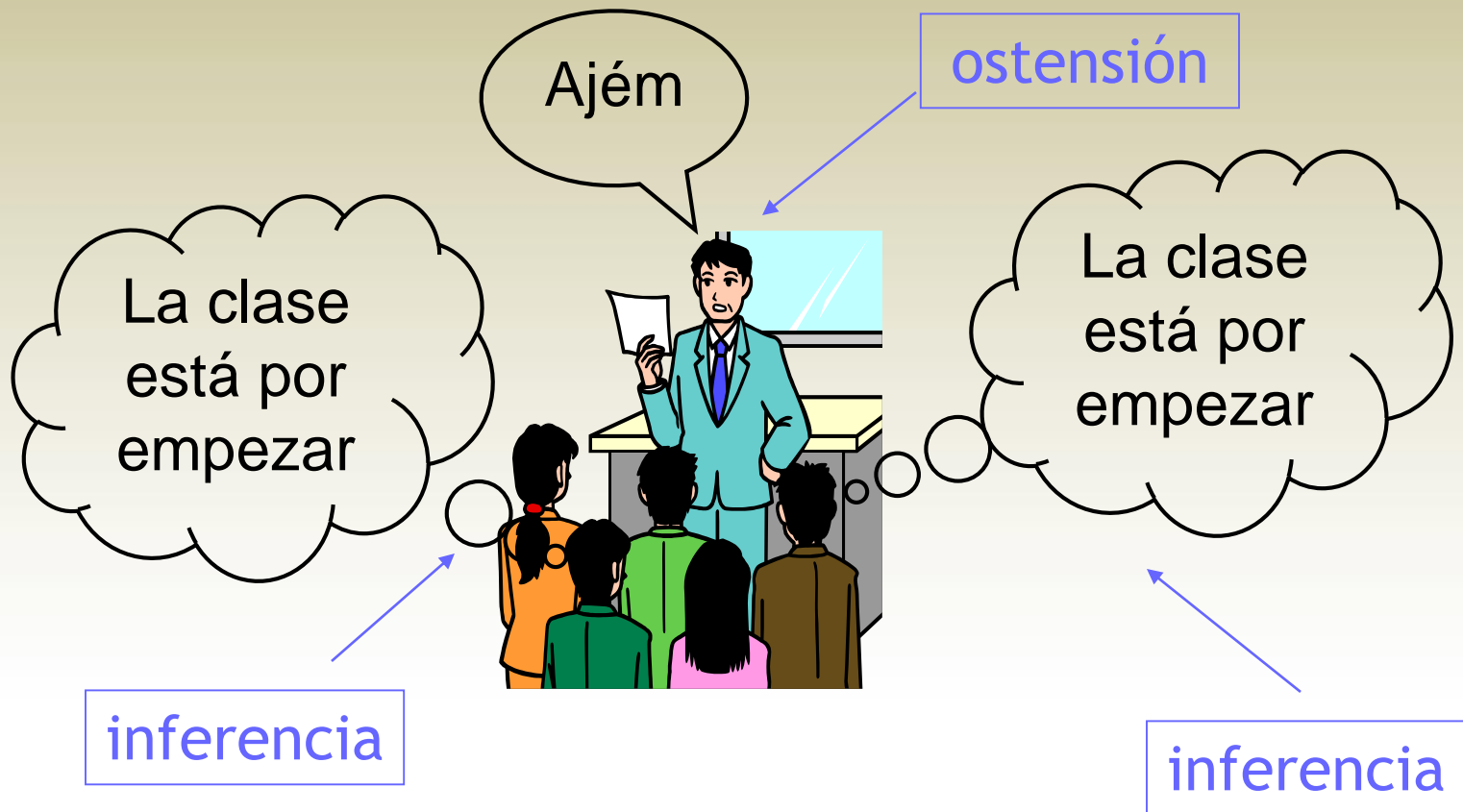
*Este café no se  
enfriá nunca.*

*Tranquila,  
que no  
abren hasta  
las diez .*



MODELO OSTENSIÓN-INFERENCIA

## Ostensión e inferencia:





Para que se dé una correcta inferencia, emisor y receptor deben compartir suposiciones y un contexto mutuo.

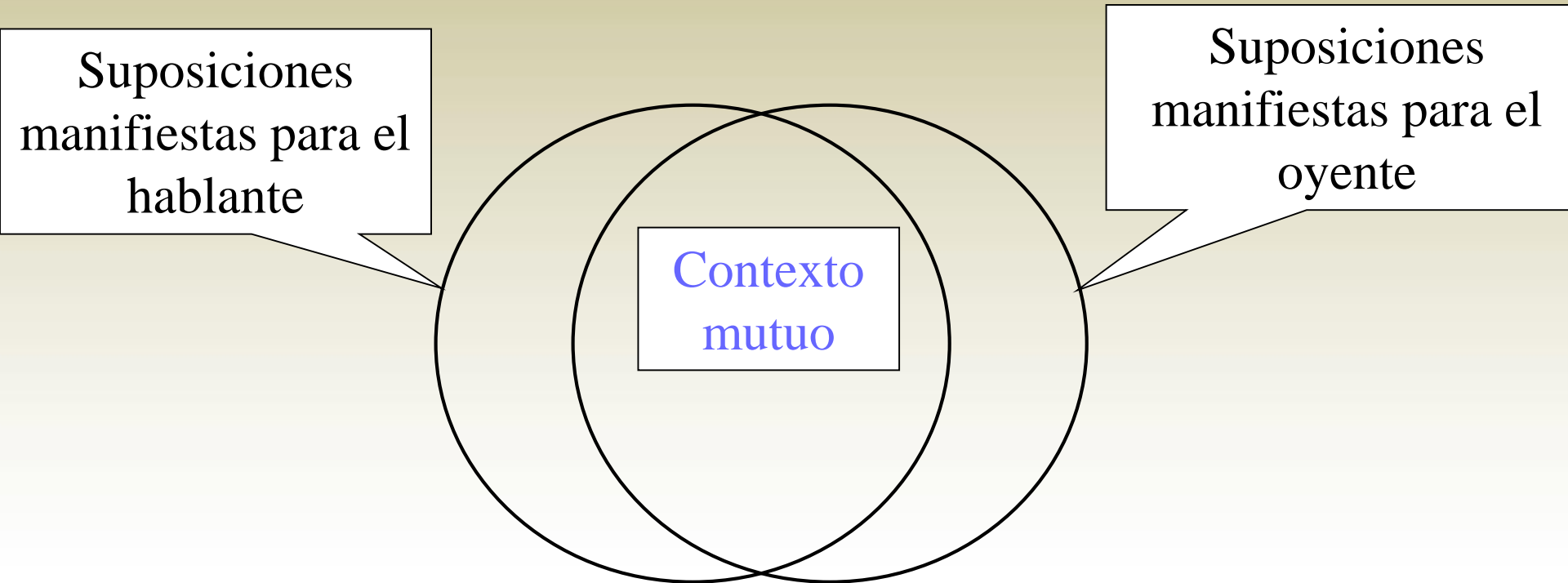
### Suposición:

Una cosa que se sabe o se puede inferir a base de lo que ya se sabe.

“**Contexto mutuo**” sería el conjunto de todas las suposiciones manifiestas para el hablante y el oyente en un momento de comunicación.



## Contexto:





# CONCLUSIONES

- Es importante considerar las distintas variables para promover una comunicación clara y sin fuentes de ruido.
- Las inferencias son esenciales para dilucidar el significado oculto en los intercambios conversacionales.
- Mientras más convencionales sean los enunciados, menor será el número de interpretaciones.