FILOLOGÍA HISPÁNICA

PRAGMÁTICA LINGÜÍSTICA

del Carmen Sánchez Manzanares

ento de Lengua Española, Lingüística General y
n e Interpretación. Facultad de Letras.

UNIVERSIDAD DE MURCIA

OBJETIVOS

vo es la adquisición de conocimientos teóricos aspectos centrales de la pragmática lingüística.

METODOLOGÍA

ología consiste en la exposición y explicación de nidos por parte del profesor y la realización de es relativas a los contenidos por parte del

CONTENIDO

La Pragmática lingüística.
De la lengua al habla.
Las relaciones interpersonales.
Los actos de habla.
El sentido.
Análisis de la conversación.

EVALUACION

ción de la asignatura se realizará en dos partes:

men final de los contenidos.

tividad relacionada con parte de los contenidos de la ura, que el alumno desarrollará individualmente do las indicaciones del profesor.

Tema 3. Las relaciones interpersonales

Contenidos

ón.

a funcional.
s reguladores

ocial.
le intersección y transacción
miento mutuo y compartido

nes personales en la enunciación.
smos reguladores de las estrategias

verbal.

Tema 3. Las relaciones interpersonales

3.1. Introducción

de habla como actos sociales: relación entre hablante y n una determinada situación, configurado con una utiva en una sociedad.

ones de habla son situaciones sociales, en las que se mundo de manera analítica y se toma conciencia de o en relación con los otros.

cia comunicativa y competencia social: El modo de se los hablantes, como miembros de una determinada sociocultural, se suma al sentido del enunciado. El curso muestra una imagen del hablante, que es de este modo de presentarse ante el otro.

errelación y situación. Interrelación entre yo y otro en municativo, en el que opera un juego de acomodación y mitigada por el cual los interlocutores delimitan el mpartido con acciones donde prima la persuasión o la n (acciones orientadas al éxito o acciones orientadas al ento).

3.2 La distancia funcional

s comunicativos (verbales o no) entre un yo y un tú se na distancia conversacional, con posibilidades de variación

ncional en la comunicación: De acuerdo con las diferentes ue intervienen en la relación interpersonal (edad, sexo, social, etc.), tendrá lugar un acomodamiento en el espacio o de los que intervienen en la relación personal.

social de la distancia funcional, mediante normas as en las esferas de interrelación (doméstica, educativa,), a las que los sujetos tratan de ajustarse y esperan que el ste (en caso contrario, en la acomodación puede ocurrir una espacio del interlocutor y una actitud de defensa).

n la interacción comunicativa: polo de la cooperación y polo sión.

n relación con: a) la realidad externa percibida; b) la realidad ención del hablante); c) realidad normativa reconocida social y te.

ueda de la distancia funcional, en la que sea posible la
ón comunicativa cómoda, cognitivamente aprehendida
s social, hay una regulación de la distancia social, de
variables individuales que convergen en cada situación
cación.

s culturales, sociales y lingüísticos compartidos por una
se materializan en normas que permiten la
ón, por estar intersubjetivamente aceptados. La
n de estos valores en los hablantes revela su identidad
listintos niveles: físico (edad, sexo); psicológico
lad, inteligencia); geográfico (acento); nacional; social
etc. Cada sujeto puede así predecir el comportamiento
otro y esperar una respuesta determinada.

istancia en un acto de enunciación: física, psicológica,
ltural, étnica. Son susceptibles de variación por
a la distancia funcional de interrelación.

3.2 La distancia funcional
3.2.1 Factores reguladores

pacio-personal:

ncia íntima: de 0 a 0’45
ncia neutra o normal: de 0’40 a 1’20
ncia socio-comunicativa: de 1’20 a 3’64
ncia pública: de 3’64 hasta que sea el interlocutor audible o

regulación: sexo, edad, trasfondo cultural y étnico, asunto, ondiciones fisiológicas, estatus social, disposición, etc.
e la distancia física sobre la psicológica o social.

de intercomunicación y distancia: petición de dimisión, icencia, entrevista, etc.

n lingüística intencional de la distancia social para producir os de sentido.

3.3 Situación social

de comunicación se produce dentro de una social de intercomunicación, en la que se n creencias y conocimientos de diferente a.

nte asume dentro de una situación social de ción un papel que, en la mayoría de las , no puede elegir.

ones de uso en el acto comunicativo:

tivas a lo que se dice: Tienen que ver con la fuerza a y determinan clases de actos.

ativas a cómo se dice: Tienen que ver con ciertas bres e instituciones (desde saludos o disculpas, con rado de institucionalización, a bautizos y juramentos, do superior de institucionalización).

3.3 Situación social

e intercomunicación es un acto social regulado por unas lecuadas a las diferentes situaciones, conocidas por los s, de manera que se espera que el otro actúe con arreglo a su s normas. Las variaciones individuales, incluso las violaciones s, se producen dentro del ámbito social regulado por normas o.

de comunicación se pueden diferenciar dos planos: a) plano do (experiencias y estados de cosas); b) plano de la vidad (relaciones personales). La preeminencia del plano de lo vo supone actos del tipo: promesa, ruego, advertencia.

papel del interlocutor desde el punto de vista social (médico-acerdote-feligrés, padre-hijo, vendedor-cliente, etc.), supone nabla diferente.

ción en la lengua de relaciones jerárquicas entre es, según su papel social.

o *No estoy en contra de mi profesor, estoy en contra del* uando profesor y Director son la misma persona, muestra determinado acto, una persona que puede actuar soportando papeles, asume uno sólo.

on elíptica de las secuencias cuando los interlocutores on un papel semejante.

habla, como transacción entre el Yo interpersonal y el Tú
ente. Relaciones transaccionales establecidas socialmente:
los roles y garantizan la comunicación.

es personales no prefijadas, en las que no funciona el rol.

intervención para la transacción comunicativa y normas
icas según el tipo de acontecimiento (juicio, examen oral,

ales en el intercambio no informativo, como el saludo.

nsiderar la situación de interacción en relación con una serie
de situaciones y conocimientos previos (zonas concéntricas
ocial).

zona de intersección en la acomodación comunicativa es
ódigo. Otras zonas de intersección y transacción se refieren a
n profesional y social de los interlocutores (comunicación
a).

transaccional según la concepción del mundo del YO y del TÚ.

as e intenciones de uno sobre otro en el intercambio l.

e la intención ilocutiva del interlocutor según el conocimiento mpartido, además de las creencias compartidas.

to mutuo/Supuestos mutuos de carácter probabilístico Wilson 1996). Grado de implicitud según el grado de n mutua.

ento común o *conocimiento mutuo*: Los elementos de la información al utilizada para interpretar el enunciado no sólo deben ser conocidos blante y por el oyente, sino que deben ser mutuamente conocidos. s llamar conocimiento mutuo al conocimiento que A cree en relación que A cree que B cree que A cree en relación con B". (Escavy 2008).

n de conocimiento mutuo se ha utilizado para explicar cómo se la coordinación entre emisor y oyente para efectuar elecciones s de código y contexto, pero esta noción no es suficiente. La ción es un proceso asimétrico, puesto que es el emisor quien se de construir los supuestos correctos acerca de qué códigos y qué ón contextual serán más accesibles para el oyente y más propensos a zados por éste durante el proceso de comprensión, evitando didos.

3.3 Situación social

3.3.2 Conocimiento y creencias compartidas

evancia comunicativa (Sperber y Wilson 1986) -1-

cognitivo de un individuo es el conjunto de hechos que son para él, esto es, que puede representarse mentalmente, su representación como verdadera. Incluso si los individuos n el mismo entorno físico, sus entornos cognitivos serían orque el entorno cognitivo total de un individuo es un de su entorno físico y de su capacidad cognitiva, siendo la memorizada un componente de la capacidad cognitiva.

npartimos entornos cognitivos con otras personas, tenemos ectas de lo que es manifiesto para ellas. Cuando compartimos cognitivo mutuo, tenemos pruebas de qué es mutuamente para todos. Partiendo de nuestros supuestos de qué es para otras personas, podemos deducir supuestos más débiles upuestos son los que dichas personas están construyendo en rtiendo de los supuestos sobre qué es mutuamente manifiesto podemos deducir supuestos más débiles sobre qué supuestos en ellos a nosotros. Sin embargo, ningún conocimiento mutuo, esto mutuo, pueden darse realmente por supuestos.

os cognitivos mutuos proporcionan toda la información ara la comunicación.

elevancia comunicativa (Sperber y Wilson 1986) -2-

ción vieja no merece la pena que sea procesada. La
n nueva no conectada con la representación del mundo
el individuo, puede añadirse a dicha representación en
pequeños elementos aislados, lo que significa un coste
amiento demasiado elevado. Cuando la información
conectada con la información vieja, su procesamiento
nte, porque pueden utilizarse conjuntamente como
de un proceso inferencial esos nuevos y viejos
de información que están interconectados, esto es, de
nación puede inferirse ulterior información nueva.
ayor es ese efecto de multiplicación, mayor es la

stos que un sujeto procesa cuando se modifica su
gnitivo son los más relevantes para él en un momento
do.

elevancia comunicativa (Sperber y Wilson) -3-

ostensiva u *ostensión es* la conducta que hace
la intención de hacer manifiesto algo. Toda conducta
e hace manifiesto un número indefinido de supuestos;
puede inferir cuál de esos supuestos ha sido
damente hecho manifiesto gracias a la garantía de
de la ostensión, esto es, a que la conducta ostensiva
se debe a que piensa que el oyente obtendrá una
n relevante.

stensivo implica una garantía de relevancia, y este
e se denomina *Principio de relevancia* (y que es un
ognitivo), hace manifiesta la intención que hay detrás
ensión. El principio de relevancia hace explicativo el
erencial de la comunicación.

óptima entre información nueva y esfuerzo de
ento.

tos comunicativos, el oyente hace inferencia de la ilocutiva del hablante en su intervención, siendo o cognitivo mutuo y las creencias compartidas dibles para que el individuo satisfaga sus es dialógicas y persuasivas.

e conocimiento compartido, consenso y fracaso tivo. Valores de lo verdadero, mentira e ironía.

ento mutuo y distancia social.

3.4. Las relaciones personales en la enunciación

miento de las relaciones interpersonales en la
e el hablante hace al oyente para que se lleve a
acción comunicativa. Vínculos que garantizan la
ón de la interrelación.

fática. Intención comunicativa y/o Intención
va. El silencio y las intenciones del otro.

directos (que evitan el tabú o encubren una
de dominio o autoridad) y sociedades permisivas
nalmente.

n de la oferta comunicativa por parte del oyente
ón de roles comunicativos (en relación con los
ales).

social: "La 'distancia social' es la relación que tre el emisor y el destinatario, tal y como la s propiedades de los individuos, tanto las físicas ecas (edad, sexo, raza, etc.) como las sociales lativo, autoridad…). Es una medida de la relación interlocutores que tiene componentes objetivos y s, individuales y sociales". (Escandell 2005: 57).

nes de la distancia social:

jerarquía. Parámetros: 1) Características inherentes al uo; 2) Roles sociales.

familiaridad. Parámetros: Grado de conocimiento 2) Grado de empatía.

arquía de la distancia social: Refleja la posición relativa erlocutores dentro de la escala social y se basa en el tivo de un participante con respecto al otro.

s de la jerarquía:

rísticas 'físicas': Propiedades objetiva y directamente bles. Edad: posición de poder relativo de las personas de edad (alta posición en la escala social de los mayores frente a nes). Sexo: Posición jerárquica superior del hombre sobre la n ciertas culturas.

ociales. Funciones atribuidas por la sociedad a los individuos ión con el papel que desempeña cada uno dentro del grupo. de poder o autoridad: jefe/empleado; médico/paciente; ro/cliente; policía/ciudadano. Parámetro de naturaleza : un mismo individuo asume distintos roles sociales endo de la situación (factor intermedio entre lo individual y lo nal).

3.4. Las relaciones personales en la enunciación

ocial y distancia lingüística: La distancia social condiciona l uso de la lengua: determina la distancia lingüística (a mayor ocial, mayor distancia lingüística: fórmulas de tratamiento; léxico de registro formal; pronunciación y construcción idadas).

cia en el eje de la jerarquía es análoga a la distancia en el eje iliaridad (Situaciones extremas: Igualdad jerárquica-Alta ; Asimetría jerárquica máxima-Muy escasa familiaridad), no na para establecer la distancia lingüística.

cia jerárquica es grande, pero no la familiar, o viceversa, se onflictos en la manifestación de la distancia lingüística. efe y empleado que trabajan desde hace muchos años juntos amiliaridad alto), y compañeros nuevos de trabajo (grado de bajo).

jerárquica o la asimetría de familiaridad procuran formas de güística.

ciales crean expectativas sobre la manera en que se producen retan los enunciados lingüísticos, configurando la adecuación a.

3.4. Las relaciones personales en la enunciación
3.4.1 Mecanismos reguladores de las estrategias

pronominales en cada lengua para manejar las relaciones tivas. Pronombres de poder: *usted, vous,* etc. Pronombres de d: *Tú, tu,* etc.

n intencionada de relaciones personales por parte del hablante: ón o desfocalización de las referencias al hablante y al oyente. (Escavy 3):

encias egocéntricas al hablante: *El papá te dice que no; El menda/El e te dice que no; Antonio no va.*

sión de desacuerdo con el hablante: A. *Anda, David, baja la basura – vid, David… siempre David*.

encias a la condición del emisor: *El que suscribe, un murciano, un* , etc.

ivo con la fuerza ilocutiva de una amenaza: A. *Tu novia está muy a.* B. *¡Tío!*

encias focalizadoras no egocéntricas, por cortesía: *servidor, un de servidor* (referidas al hablante)*; Vuestra Merced* (referidas al e).

encia al oyente con nombres comunes o propios en expresiones ivas: ¡*Luis, salta!; ¡Mamaíta! ¿Qué te pasa, Solecica?*

encia al oyente con nombres comunes que indican menosprecio: *cucho, tendero (*referido a un farmacéutico).

encia al oyente en el que se reduce la asimetría sociocultural: */profesor*.

n léxica en la interrelación adulto-niño *(Papá y mamá dicho que a los hermanitos no se les pega).*

ncia por formas de tratamiento familiar para asuntos ales (mayor emotividad en la interacción).

tacos en situaciones familiares.

smos de mitigación en la interrelación en caso de os incómodos para el interlocutor.

gias retóricas para la persuasión.

3.4. Las relaciones personales en la enunciación
3.4.1 Mecanismos reguladores de las estrategias

ciones interpersonales, como resultado de una tensión entre rlocutores de agresión-defensa en el espacio comunicativo: ción y Persuasión.

uasión, como proceso de intercomunicación en el que se tiene ción de modificar la conducta del otro.

uasión como fenómeno usual para la reafirmación y la n de la autoestima del YO en la interrelación, mediante el miento y la aceptación por parte del TU de la imagen ada.

nalidad en la actuación lingüística y procesos suasorios o rios.

de caracterización de roles sociales y conductas ativas: Estrategias de persuasión en función de los antes en la interacción y de los contextos.

ción de normas conductuales y propensión al consenso: la ón para la aceptación del otro de las normas del yo para nar su conducta.

ón y ética.

3.5. La cortesía verbal

hemos de entenderla como el conjunto de normas sociales, adoptadas por consenso, que, en consecuencia, nos obligan, nplimiento se desprende un sistema de relaciones personales gradable la convivencia". (Escavy 2008: 153).

buena educación o urbanidad y Cortesía (verbal y

lingüísticas para la cortesía, en un contexto social y cultural o.

aludo en los usos sociales: obligación/negación del saludo.

sía en los actos rituales o institucionalizados (por ej., en actos

social de la cortesía:

rdar la imagen.

nstancia de la posición social: En Asia, la aplicación de reglas para la social es casi automática. En Occidente, la cortesía se vincula a la lad con relación al otro y la búsqueda de cordialidad.

es "de etiqueta": Institucionalización de relaciones interpersonales (sin ara las estrategias de cortesía).

3.5. La cortesía verbal

ía verbal y la imagen pública: La imagen pública
lor social positivo que una persona efectivamente
para sí a través de la investidura que otros
ue él ha tomado durante un contacto particular".
1967).

adecuación pragmática de Lakoff (1973):

ro (transmisión eficaz de la información: cooperación).

rtés (relaciones interpersonales):

e imponga.

zca opciones.

erce los lazos de camaradería (sea cordial).

3.5. La cortesía verbal

e Brown y Levinson (1978):

trategias de cortesía derivan de la necesidad de uardar la imagen pública, que tiene una vertiente *a* (deseo de libertad de acción del individuo, sin ciones de los demás) y una vertiente positiva (deseo de reciado por los demás y de que otros compartan los s deseos).

es que amenazan la imagen pública y factores que inan el nivel de cortesía para mitigar la amenaza:

er relativo del destinatario con respecto al emisor;

ancia social;

do de imposición de un acto con respecto a la imagen pública.

3.5. La cortesía verbal

as de cortesía para la realización de un acto de e amenaza la libertad de acción del interlocutor Levinson 1978):

a y directa: Se realiza el acto directamente sin mostrar a Ej. *Usted deberá pagar la factura dentro de un mes.*

a e indirecta, con cortesía positiva: Ej. *Comprenderá que tengo que disponer del dinero dentro de un mes,*

a e indirecta, con cortesía negativa: *¿Podrá usted ne la factura dentro de un mes?*

erta: *Para financiar un gran proyecto tengo que cobrar uras de mis clientes dentro de un mes*.

a acción que amenaza la imagen pública.

3.5. La cortesía verbal

positiva: Estrategias para su salvaguarda:

ón de una opinión divergente*: Si no me engaño… y puede ser e equivoque, pero…* (mediante la expresión de una umbre); *¿y no podría ser el caso de que…?, hay gente que* disensión se expresa desde un punto de vista impersonal); *ucho de este asunto, pero…* (modestia: ignorancia); *tienes ero…* (conformidad parcial).

ón de solidaridad con el otro (Cortesía positiva de índole a): A. *A mi mujer le han robado un collar de perlas.* B. *e Dios, un collar de perlas!* (repetición).

ación como acto de habla que amenaza la imagen el interlocutor:

xhortativos impositivos: ruego, súplica, mandato.

yudas a subir esta maleta, si tienes un momento? No pesa mucho.

exhortativos no impositivos: consejo, recomendación, ón.

r favor, ¿podría usted decirme cómo se va a la estación? B. *Al llegar al foro, doble usted a la derecha y vaya todo recto.*

3.5. La cortesía verbal

e amenazan la imagen positiva del enunciatario: , autocrítica, autoinsulto, etc.

e amenazan la imagen positiva del destinatario: urla, ironía, sarcasmo, reproche, refutación, etc.

e amenazan la imagen negativa del enunciatario: mpromiso, promesa, etc.

e amenazan la imagen negativa del destinatario ectivos, impositivos o que invaden el territorio del rden, consejo, recomendación, prohibición, s indiscretas.

3.5. La cortesía verbal

e cortesía de Leech (1983): La cortesía es el principio de la distancia social y su equilibrio. Se proyecta sobre de habla (las relaciones interpersonales justifican una da distancia social en cada acto). Sus máximas son:

de tacto: Suavice las expresiones que puedan empequeñecer tor y utilice las que le confieren poder sobre usted, emisor. ga que usted es el autorizado y su interlocutor quien debe r).

de generosidad: Minimice lo que parezca su propio beneficio; ce el beneficio de su interlocutor.

de aprobación: Amortigüe o elimine las críticas despectivas receptor, y potencia las alabanzas. (Minimice el desprecio otro; maximice el aprecio hacia el otro).

de modestia: Oscurezca la alabanza de sí mismo y enfatice la . (Minimice el aprecio hacia sí mismo; maximice el aprecio otro).

de acuerdo: Minimice el desacuerdo con el otro; ponga de os acuerdos.

de simpatía: Evite expresiones hostiles y utilice expresiones s. (Minimice la antipatía; maximice la simpatía).

BIBLIOGRAFÍA

ia, H. y A. Tusón: *Las cosas del decir.* Barcelona: Ariel.

Vidal, M.V.: *La comunicación.* Madrid: Gredos. 2005.

Vidal, M.V.: *Introducción a la Pragmática.* Barcelona: 996.

Zamora, R.: *Pragmática y subjetividad lingüística.* Editum. 2008.

Ordóñez, S.: "¡Buenas!". En *Homenatge a Jesús* Barcelona: Empúries. 1999.

e, H.: *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico.* Gredos. 1994.

dería, S.: *Conceptos y aplicaciones de la Teoría de la ncia.* Madrid: Arco/Libros. 2004.

D. y D. Wilson: *La relevancia: comunicación y procesos vos.* Madrid: Visor. 1994.