**BLOQUE I: La comunicación oral en el ámbito escolar y social. Hablar, conversar y escuchar. Estrategias didácticas para su desarrollo.**

**Tema 2.-** La comprensión y la expresión oral. Lenguaje oral planificado y no planificado. Actos de habla.

*2.1. La comprensión y la expresión oral*

La [sociedad](http://www.monografias.com/trabajos35/sociedad/sociedad.shtml) de hoy exige una eficiente capacidad comunicativa. Las posibilidades de trabajo, estudio, relaciones sociales y superación dependen, en buena parte, de nuestra capacidad para interactuar con los demás, teniendo como herramienta fundamental la expresión oral. Es necesario entonces que la [escuela](http://www.monografias.com/trabajos13/artcomu/artcomu.shtml) contribuya a fortalecerla, especialmente en los siguientes aspectos:

* Articulación y pronunciación correctas
* Entonación adecuada a la modalidad discursiva
* Fluidez en la presentación de las ideas
* Adecuación en el uso de los gestos y la mímica
* Participación pertinente y oportuna
* Capacidad de persuasión
* Expresión clara de las ideas

La expresión oral también implica desarrollar nuestra capacidad de escuchar para comprender lo que nos dicen los demás. A menudo hemos escuchado hablar de buenos lectores, excelentes oradores y magníficos escritores; sin embargo, muy rara vez y quizá nunca, hayamos escuchado hablar de un buen oyente (Cassany, 2000).

La comprensión de textos orales se fortalece cuando participamos frecuentemente en situaciones reales de [interacción](http://www.monografias.com/trabajos901/interaccion-comunicacion-exploracion-teorica-conceptual/interaccion-comunicacion-exploracion-teorica-conceptual.shtml), como conversaciones, debates, audiciones diversas, lo cual pasa necesariamente por la adquisición de [actitudes](http://www.monografias.com/trabajos5/psicoso/psicoso.shtml#acti) positivas para poner [atención](http://www.monografias.com/trabajos14/deficitsuperavit/deficitsuperavit.shtml) en lo que dice el interlocutor, respetar sus ideas y hacer que se sienta escuchado. Una sociedad que aspira a la [tolerancia](http://www.monografias.com/trabajos11/tole/tole.shtml) y a la convivencia pacífica y armoniosa, tendrá como uno de sus propósitos esenciales desarrollar la capacidad de escucha de sus habitantes.

Características específicas de la lengua oral son:

a) El canal a través del cual llega el mensaje al receptor: el auditivo.

b)Posee la valiosa ayuda de otros sistemas comunicativos paralingüísticos: los gestos, la expresión corporal, el movimiento...

c)Desaparece en el mismo instante de su producción (salvo en las grabaciones) y no existe la posibilidad de volver hacia atrás y repetir exactamente el mensaje, pues la situación comunicativa cambia.

d)La comunicación es bilateral (emisor y receptor comparten la misma dimensión temporal y generalmente también espacial), directa e inmediata. Esto implica la existencia de la retroalimentación o feedback, la posibilidad de que hablante y oyente modifiquen la forma y el contenido de sus mensajes según las circunstancias que rodean el acto de comunicación.

e) El receptor es concreto, mientras que, en la lengua escrita, hablamos de un receptor universal, especialmente en la literatura.

f) Es básicamente heterogénea; las variaciones geográficas, socioculturales y contextuales actúan con pleno vigor.

Entre los rasgos lingüísticos más importantes de la lengua oral distinguimos:

a) Incidencia fundamental e inevitable de las variedades diatópicas (dialectales o geográficas), diastráticas (sociales: habla culta, vulgar, las jergas...) y diafásicas (habla formal, informal, la situación...).

b) La confianza produce relajación y despreocupación en el uso de la expresión; uso de la parataxis (coordinación y yuxtaposición) con frases cortas y emotivas.

c) Uso de la deixis: Personal (yo, tú, él...), espacial (aquí, ahí, allí,...), temporal (ahora, después, entonces) y demostrativa (este, ese, aquel,...).

d) Las funciones del lenguaje que predominan son:

**EMOTIVA** (Estados de ánimo:'*¡Me encanta salir por las tardes'*; voluntad o interés; uso constante de la primera persona: *'yo creo que...'*; su ironía: ayudado por el tono y el gesto; egocentrismo: se incluye fácilmente en el mensaje: *'Opino que...'*).

**CONATIVA** (El emisor busca respuesta del receptor mediante interrogaciones: *'¿Te vienes?'*; mandatos en imperativos*: 'Ven, por favor'*.)

**FÁTICA** (Usa interjecciones e imperativos. Las formas más usadas son*: 'Mire usted'*; *'¿Ve usted...?'*; las formas *'verás/verá'*; *'oye/oiga'*; *'espera'* para detener la conversación y otras muchas como: *'entérate ya'; 'usted dirá'; 'dígame'; 'una cosa'; 'sigue'; '¿sí?';*…).

e) El titubeo y linealidad imperfecta. Es la falta de sincronía entre lo pensado y lo dicho, pues el mecanismo lógico del pensamiento es más rápido que el verbal. De ahí que la frase, muchas veces, no aparece acabada o con errores gramaticales.

Los errores más típicos del lenguaje coloquial son: redundancia: repetición de palabras o ideas (*'Lo que yo no estoy nada, nada de acuerdo*'); anacoluto: errores gramaticales (*'los programas, por el trabajo, no veo la televisión*'), falta de concordancia gramatical (*'Me gusta las revistas'*).

f) Comodines y muletillas. Son expresiones innecesarias para el sentido de la frase. Están vacías de contenido y son como rellenos para ocupar el vacío que se produce mientras se elabora mentalmente el mensaje. Ej: *'Pues, bueno, entonces, no sé, te llamaré después'.; '¿Cuánto son 789 más 367? Pues,...verás,...'.*

***2.2. Lenguaje oral planificado y no planificado***

Podemos distinguir fundamentalmente dos tipos de expresión oral según su ámbito y el grado de formalidad que adopten:

a) **Expresión no planificada, la conversación**: es la forma de expresión oral más habitual, en la cual dos o más interlocutores dialogan para intercambiar mensajes. Sus principales características son el empleo de numerosos deícticos, un predominio de la función expresiva con el apoyo gestual, temática abierta, repartos alternativos de turnos e importancia decisiva del mundo compartido por los hablantes.

b) **Expresión oral planificada** que posee un carácter más elaborado, con un lenguaje más culto o especializado, y el momento de la producción se rodea de formalidades externas: el lugar, los destinatarios, los temas, la técnica expresiva, etc.

La exposición puede adoptar numerosas formas: ponencia, discurso, comunicación conferencia, etc., y suele basarse en un texto elaborado previamente, que es leído o memorizado, y dependiendo del grado de libertad que se tome el hablante, se apartará más o menos de éste. Sin embargo, entre lo planificado y lo no planificado hay varios niveles

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **unidireccional**: que no tiene respuesta o que ésta no es inmediata | **bidireccional**: que tiene respuesta |
| No Planificado | **Monólogo**: una sola persona monopoliza el canal de comunicación | **Conversación**: intercambio de mensajes espontáneos entre los distintos participantes |
| Pequeña planificación | **Narración oral:** relato de unos sucesos. Puede ser no planificada (testigo de suceso...) o planificada (telediario...) | **Tertulia**: conversación que trata de un tema o temas concretos (a veces hay un pequeño guión y un moderador: tertulias radiofónicas)  **Entrevista**: serie de preguntas (no espontáneas en general) y respuestas (éstas sí espon-táneas) |
| Planificada | **Discurso, conferencia:** exposición oral con finalidad ilustrativa, informativa o persuasiva | **Reunión, debate, mesa redonda**: confrontación de ideas expuestas y defendidas por varias personas que actúan de emisores y receptores |

La conversación contiene elementos lingüísticos y también comunicativos. Es ante todo comunicación porque contiene rasgos (psicológicos, sociológicos, paralingüísticos...) que afectan a la significación de las palabras y del discurso.

Estructura de la conversación.

En toda conversación espontánea existen los siguientes elementos:

|  |  |
| --- | --- |
| ESTRUCTURA | EJEMPLO |
| **Apertura**: se inicia la conversación mediante saludos, interjecciones, y otras fórmulas | A.- ¡Hola!  B.- ¡Hola! |
| **Negociación**: un interlocutor propone un tema de conversación | A.- ¿Puedes darme un cigarrillo? Gracias ¿Has visto a Manolo?  B.- Me acabo de cruzar con él por la carretera. |
| **Desarrollo**: el cuerpo de la conversación. Los interlocutores dialogan sobre uno o varios temas. El paso de un tema a otro se realiza mediante alguna breve fórmula de negociación:  **Tema 1**: La fiesta | A.- ¿Y adónde iba a estas horas?  B.- Al pueblo, por tabaco. Por lo menos eso me ha dicho. Aunque como él no fuma...  A.- Será para el club, para el festejo de esta noche.  B.- Suponiendo que haya, claro.  A.- ¿Tabaco?  B.- Festejo. ¿Es que no sabes lo de Luisa? |
| **Tema 2**: Fallecimiento del padre de Luisa. Introducido por la negociación: « ¿Es que no sabes lo de Luisa? » | A.- No. ¿Qué le pasa a esa tonta?  B.- Que se ha muerto su padre le pasa.  A.- No fastidies. Te juro que no sabía nada.  B.- Para que te lo pienses dos veces antes de hablar mal de nadie.  A.- ¡Si es que me da mucha lata!  B.- ¡Y no te gusta a ti poco que las niñas te den la lata!  A.- Las niñas pequeñas, no... ¿De qué ha sido? Era un tío joven.  B.- ¿Joven? Cuarenta años...  A.- Bueno, vale, lo que tú digas. ¿Y de qué se ha muerto? De un infarto, seguro. Ahora la cascan todos de un infarto.  B.- No. Se tragó un camión en la M-30. |
| **Conclusión:** Algún interlocutor manifiesta que quiere acabar la conversación mediante diversas fórmulas | A.- Bueno, tía. Luego nos vemos, y me cuentas todo, que tengo que irme, ahora mismo.  B.- Como quieras. |
| **Cierre**: Despedida de los interlocutores | A.- Vale. Hasta luego.  B.- Adiós. |

La unidad del texto conversacional es el TURNO: unidad del coloquio compuesta por el acto locutivo de cada uno de los hablantes, que puede o no tener limitación oracional. En los casos más sencillos los turnos se estructuran en los llamados pares contiguos o adyacentes, saludo / contestación o pregunta / respuesta; aunque hay otras variantes como ruego o petición / atención de ruego...: "¡Hola! / ¡Hola!" (Saludo / contestación) /// "¿Has visto a Manolo? / Me acabo de cruzar con él por la calle" (pregunta / respuesta) /// "¿Y adónde iba a estas horas? Al pueblo, a por tabaco..." (pregunta / respuesta ).

*2.3. Actos de habla*

J. L. Austin, en un principio, distinguió los **enunciados descriptivos** **o constatativos** (el hablante emite una información que es evaluable por su verdad o falsedad: *esta tarde hay fiesta en el barrio / el agua es un compuesto químico*) y **enunciados realizativos o preformativos** (el hablante, por medio del enunciado, emprende una acción, que sólo es evaluable por su éxito o su fracaso, no por su verdad / falsedad: *te prometo que dejaré de fumar / Paco, pásame ese libro / Dime qué hora es*). Así, en la conversación se pueden analizar cuáles enunciados son descriptivos y cuáles realizativos.

Posteriormente Austin desarrolló la teoría de los **ACTOS** **DE HABLA** donde distingue entre:

**ACTO LOCUTIVO:** el simple hecho de emitir un enunciado.

**ACTO ILOCUTIVO:** lo que se pretende con el enunciado y cuya fuerza ilocutiva es preguntar, ordenar, emocionarse.

**ACTO PERLOCUTIVO:** el efecto y la actuación que se ha conseguido en el oyente.

Más tarde J. Searle perfecciona la teoría de Austin y hace una clasificación más extensa de los **actos ilocutivos**:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| AUSTIN | **SEARLE** | | | |
| **Descriptivos**  **o**  **Constatativos** |  | Propósito | Mundo- Lenguaje | Sinceridad |
| **Representativos:** explicar, afirmar, negar, confesar, admitir | Comprometen al hablante de que algo es así o no. | La palabra se ajusta al mundo y es verdad o no. | Tales actos de habla se creen: «Al pueblo, por tabaco. Por lo menos eso me ha dicho». |
| **Realizativos** | **Directivos**: ordenar, preguntar, prohibir, aconsejar | Intentan que el oyente haga algo. | El mundo es el que se ajusta al lenguaje. | El estado psicológico es el deseo: «¿Has visto a Manolo?» / «¿Puedes darme un cigarrillo?» |
| **Compromisorios**: prometer, jurar, garantizar | Comprometen al hablante en otra conducta futura. | El mundo es el que se ajusta al lenguaje. | El hablante debe tener intención de obrar como dice: «Te juro que no sabía nada». |
| **Expresivos** | Expresan el estado psicológico del hablante: agradecer, disculpar, felicitar, alegrarse, apenarse... | Carecen de relación mundo-lenguaje. | Corresponderá al estado psicológico del hablante: «No fastidies.» / «¡Si es que me da mucha lata!» |
| **Declarativos** | Modifican una situación creando una nueva: cesar, dimitir, bautizar, casar, nombrar, etc. | La relación mundo-lenguaje es recíproca. | En estos casos lo relevante es la autoridad del que habla. |

Finalmente, habría que distinguir entre **actos ilocutivos** **DIRECTOS** (aquellos que se expresan con toda su fuerza ilocutiva: *'Paco, dime qué hora es.'*) e **INDIRECTOS** (aquellos que por cortesía o por alguna otra razón ven matizada su fuerza ilocutiva: *'Paco, mi reloj no funciona. '*)

2.3.1. El principio de cortesía

Recoge una serie de normas que regulan la actitud de los hablantes en una conversación: la "cara" o imagen pública de uno mismo que se quiere proyectar, las relaciones verticales (jefe-subordinado, padre-hijo...), horizontales (amigos, parientes, compañeros) y el grado de las mismas (amistad, jerarquía, respeto...). Todo ello según sea la situación comunicativa (una entrevista de trabajo, charlar en una fiesta...), la relación entre los interlocutores (padre / hijo, profesor /alumno...) y el contenido de lo que se quiere decir (una orden, una pregunta, un saludo, expresar un desacuerdo...).

Según Lakoff, Brown y Levinson, en función de la cortesía cada interlocutor puede presentar un “doble” aspecto:

|  |  |
| --- | --- |
| **ASPECTOPOSITIVO** | **El hablante recurre a actos ilocutivos indirectos**: ejemplos: **1)** «¿No te parece que la comida está sosa?» o «Puedes pasarme la sal?», para expresar el acto ilocutivo directivo de orden «Dame sal» **2)** «Sí, es verdad, Paco no es un estudiante brillante, pero yo pienso que aprueba los exámenes y hace todo lo que puede» o frases para el estilo para expresar actos ilocutivos representativos de desacuerdo como «Estás equivocado, Paco es un buen estudiante» |
| **ASPECTO NEGA-TIVO** | **El hablante recurre a expresar con demasiada e incorrecta fuerza ilocutiva** (el insulto, la amenaza, el desprecio...) una orden, una pregunta, un desacuerdo. Ejemplos: «Eres tonto o qué, ya has vuelto a cocinar sin sal» o «¡Cállate, imbécil! Que no sabes lo que dices...» |

En cualquier caso será la situación comunicativa y el contexto social y cultural los que determinen el grado de cortesía. Así, unos jóvenes amigos pueden felicitarse con enunciados como «¡Qué suerte tienes, cabroncete!», y para los coreanos y algunos aborígenes de Australia decir «gracias», «merci» o «thank you» puede llegar a ser un acto descortés muy negativo (en el caso de un hijo con un padre, por ejemplo), mientras que en la cultura española, francesa o inglesa ocurre lo contrario.

2.3.2. El principio de cooperación

Partiendo del hecho de que emisor y destinatario buscan facilitar el proceso de comunicación, Grice propone la existencia del **principio de cooperación** por el cual si el emisor pregunta, el receptor responde; si uno habla, el otro escucha.

Esta **cooperación** se basa en cuatro máximas:

a) **Máxima de cantidad.** Se relaciona con la cantidad de información que debe darse y que ha de ser la justa, esto es, sin omitir datos ni ofrecerlos en exceso.

b) **Máxima de cualidad.** La información debe ser verdadera.

c) **Máxima de relación.** Los datos deben ser relevantes y significativos.

d) **Máxima de modo.** Según la cual la información ha de ser clara, ordenada, sin ambigüedades.

2.3.3. Implicaturas

En toda conversación, cada interlocutor realiza unas operaciones cognitivas o de razonamiento, llamadas inferencias, por las que procesa adecuadamente lo comunicado por los otros interlocutores. Las inferencias se realizan sobre contenidos explícitos (lo dicho físicamente en cada enunciado) y sobre contenidos implícitos (no dichos cuya existencia se desprende racionalmente). La inferencia sobre lo implícito o no dicho, es la **IMPLICATURA**. Gracias a las implicaturas los interlocutores de una conversación interpretan correctamente los mensajes de una conversación, asegurando la pervivencia de los principios de cortesía y de cooperación.

Ejemplos:

|  |  |
| --- | --- |
| A.- Será para el club, para la fiesta de esta noche. // B.- Suponiendo que haya, claro.  A.- ¿Tabaco? // B.- Fiesta. ¿Es que no sabes lo de Luisa? | El hablante B.- ante la pregunta «¿Tabaco?» realiza la implicatura de que no sabe la noticia de la muerte del padre de Luisa, de ahí la pregunta «¿Es que no sabes lo de Luisa?» |
| A. - ¿Dónde vas este verano? / B.- Tengo un hermano en Madrid. | A.- realiza la implicatura de que B.- pasará el verano en Madrid junto a su hermano. |
| A.- Tengo la impresión de que la comida está un poco sosa. | El oyente interpreta que A.- quiere que le den sal, para echarla a la comida. |