

NOMBRE.....FECHA.....



INTRODUCCIÓN

Nuevamente nos volvemos a encontrar, esta vez para enfatizar la comunicación oral, la que es muy importante para nuestra realización personal. Comenzamos entonces, por conocer los aprendizajes esperados

- Relacionan la noción de acto de habla con una comunicación efectiva.
- Identifican diversas formas de comunicación verbal y no verbal.
- Valoran la reflexión en torno a los diálogos y actos de habla como necesarios para mejorar nuestra interacción social.

COMUNICACIÓN ORAL

TEMA 1: Los actos del habla

En “Un cuento de las montañas escabrosas”, el personaje principal, August Bedloe, relata al narrador y al doctor Templeton lo que sucedió en su excursión.

Tomaremos el momento en que el doctor les muestra el retrato y les dice: “Advertirán ustedes la fecha de este retrato. Aquí está, apenas visible, es en este ángulo: 1780. En ese año fue hecho el retrato.”

¿Te parece que la intención del doctor es afirmar que los otros personajes verán la fecha del retrato en el futuro, tal como puede inferirse de la forma verbal “advertirán”? ¿O será su propósito llamar la atención de los demás sobre ese detalle del retrato? Dicho enunciado corresponde a un **acto de habla** y, por lo tanto, se reconoce una intención específica de influir en la realidad, en este caso, en la conducta de sus receptores para que estos atiendan al detalle de la fecha, la cual da credibilidad a su historia.

Los actos de habla: el dicho y el hecho

A lo largo de la vida nos relacionamos con otros seres humanos, dialogamos, modificamos la conducta de nuestros interlocutores y la nuestra es también modificada por ellos. Ese poder de transformar la realidad se manifiesta en el lenguaje, pues cada vez que decimos algo producimos algún efecto en otra persona o en el entorno mismo. Cuando preguntamos, afirmamos, nos comprometemos o damos órdenes, estamos enunciando, enmarcando en un contexto específico, y nos dirigimos a otra persona, para producir algún efecto. Estos son los denominados **actos de habla**. Están presentes en la vida cotidiana, porque son parte importante de la comunicación.

Los actos de habla nos permiten apreciar cómo una realidad puede cambiar a través del lenguaje.

Para acercarnos mejor a este nuevo conocimiento, es preciso que los entendamos desde las tres dimensiones que los conforman:

- La primera es la **dimensión locutiva**, que consiste en la serie de signos enunciados. Es la materialización, **lo dicho** o **escrito**. El contenido referencial propiamente tal.
- La **dimensión elocutiva** corresponde a la intención que nos mueve a decir lo que enunciamos.
- Por último, la **dimensión perlocutiva** involucra al destinatario, pues se trata del efecto que lo enunciado produce realmente en él.

Veamos el siguiente ejemplo:

A las tres de la mañana. Felipe sigue jugando en el computador. Su madre se acerca y le dice:

Apaga el computador, por favor. Felipe, resignado, apaga el sistema.

En este sencillo acto de habla podemos identificar claramente las tres dimensiones:

El mismo mensaje será, pues, la dimensión locutiva, es decir, lo dicho en forma oral o escrita: “apaga el computador, por favor”. La dimensión ilocutiva está dictada por el contexto y es la intención de la madre de que Felipe apague el computador. Esto último, coincide con lo que realmente sucede, es decir, con la dimensión perlocutiva; Felipe apaga el computador.

ACTOS: DIRECTOS E INDIRECTOS

Ahora, imagina que se ha organizado una fiesta de cumpleaños para un compañero o compañera de tu curso, en su casa, y has sido invitado. Tienes que comprar el regalo para el cumpleaños y necesitas pedirles dinero a tus padres, pero ya les has pedido mucho el último tiempo. Entonces se desarrolla el siguiente dialogo:

-¿Me ayudas con el regalo papá?

- Claro, no hay problema, yo te lo envuelvo.

-No se trata de eso...

- Ah, bueno, entonces, voy por mi caja de herramientas para que lo reparemos...

-¡Papá!

-¡Ahora entiendo! ¡Quieres fabricarle un regalo a tu amigo con tus propias manos!

Como puedes observar en el ejemplo, lo que realmente pretende conseguir el emisor es ayuda económica y el contexto impide que pueda solicitarla de forma abierta. El padre interpreta la petición de forma literal y responde en consecuencia de esto, lo que causa el equívoco.

Supongamos que estamos en clases y el profesor entra a la sala y dice: "la sala está sucia". En ese momento, varios alumnos se levantan, se desplazan rápidamente por ella y recogen los papeles.

Tal como en el ejemplo anterior, no solo se trata de una declaración sobre la suciedad de la sala: la intencionalidad del acto de habla se manifiesta a través de palabras que no la hacen evidente. Los estudiantes deben comprender, gracias a la información que les entrega el contexto, que se le pide limpiar la sala, aun cuando la orden no haya sido explícita.

Llamaremos **acto de habla indirecto** a aquel que es expresado mediante palabras que no coinciden del todo con el propósito del emisor, sino que lo manifiestan de forma indirecta. Aquellos en los cuales el propósito del emisor formulado de forma explícita son **actos de habla directos**. En los actos de habla directos, las dimensiones locutivas coinciden, en los actos de habla indirectos, difieren.

ACTIVIDAD

A partir del siguiente dialogo, responde las preguntas en tu cuaderno:

María lee el diario y sus ojos se fijan en la cartelera de espectáculos. A su lado, Rodrigo resuelve un puzle.

-¡Qué buena! Mañana dan la última película de Harry Potter. Dicen que está buenisima, que los efectos especiales son geniales y que va a haber mucha acción.

-Ya...

-Además, las entradas cuestan menos los miércoles.

-Seguro, vamos a ver qué hacemos.

- 1.- Según las tres dimensiones que hemos estudiado, analiza los actos de habla de María y Rodrigo.
- 2.- ¿Cuál es la intencionalidad que subyace en los enunciados de los interlocutores?
- 3.- ¿Por qué crees que María utiliza esta forma de decir lo que quiere?

En resumen

Llamamos **actos de habla** a una serie de modos de usar la palabra que equivalen a una forma de acción.

Los actos de habla precisan de información contextual para ser interpretados correctamente, pues se apoyan en elementos de la situación en la cual se incluyen. Es posible distinguir tres dimensiones en la realización de un acto de habla: **locutiva**, **ilocutiva** y **perlocutiva**. Estas dimensiones corresponden a lo enunciado, a la intención o propósito y al efecto producido respectivamente. La **fuerza ilocutiva** de un acto de habla se define como su capacidad de producir una modificación en su contexto.



¡Ejercita!

Contenido referencial (Dimensión Locutiva)	Intención del emisor (Dimensión Ilocutiva)	Efectos en el receptor (Dimensión Perlocutiva)
<ul style="list-style-type: none">- ¿Pololeemos?- Bueno.	Pedir que una relación comience. Aprobación.	La relación comienza efectivamente.

¿Te fijaste? Antes de las palabras del joven no eran pololos, ¡Después sí lo son!
¡El lenguaje ha modificado la realidad!

Caso 2:

Una niña espera a su amiga, la que siempre es impuntual. La niña está llamando por celular y le dice:



Ahora completa tú los recuadros

D. Locutiva	D. Ilocutiva	D. Perlocutiva

Caso 3:

Un niño tiene en la mano una prueba en la que ha obtenido un siete. Se la muestra a su mamá, quien le dice:



D. Locutiva	D. Ilocutiva	D. Perlocutiva

TEMA 2: LA ENTREVISTA

Como ya sabes, una conversación es una forma de usar la palabra por medio de la cual dos o más personas intercambian sus ideas o afectos. Estas características también las posee otro tipo de interacción oral: la entrevista.

Si una conversación y una entrevista se desarrollan de manera semejante, ¿en qué se diferencian? Te invitamos a descubrirlo con la siguiente actividad:

Actividad 1

Fragmento

___ **¿Entonces, qué esperas de la televisión?**

___ A ver, por ejemplo, *Cinema Utoppía*, sobrepasó los 150 mil espectadores. Hay 200 mil personas que van a l teatro al mes, la actividad está teniendo un eco enorme en la sociedad chilena. A pesar de ello, los medios de comunicación no acusan este fenómeno.

___ **¿Eso tiene relación con los "gustos" del mercado?**

___ Los medios de comunicación fomentan el llamado "teatro de mercado", que no es lo mismo que teatro comercial (...) El "teatro de mercado" no se basa en un concepto artístico, más bien trata de responder la siguiente pregunta: "qué obra hacer para unirme a la tendencia del mercado". Así una obra de este tipo recibirá el apoyo de los medios de comunicación, porque también están sintonizando en la misma frecuencia.

Entrevista al dramaturgo nacional Ramón Griffero.

- Respondan las siguientes preguntas:

1.- ¿En qué se diferencian las preguntas del texto y las de una conversación?

.....

2.- ¿Son semejantes las relaciones entre los hablantes en cuanto a la toma de turnos? Fundamenta con ejemplos.

.....

3.- La conversación, ¿es espontánea o concertada? Emplea referencias al texto para respaldar tu opinión

.....

4.- ¿De qué modo se desarrolla el tema en ambos tipos de interacción oral?

.....

Como puedes comprobar, aunque ambos textos representan un diálogo entre dos personas, la índole de la interacción es muy distinta:

En una **entrevista**, el entrevistador y el entrevistado conciertan una reunión programada con anticipación, con el fin de dialogar sobre aspectos previamente seleccionados, como un hecho noticioso, un tema relevante para el acontecer nacional o internacional o un personaje de interés para los receptores.

A diferencia de la conversación espontánea, este diálogo es conducido por el entrevistador. Por tanto, se habla con un **diálogo dirigido**, en el que el entrevistador formula las preguntas, controla el tiempo y orienta la entrevista. Debido a esto, **los roles de entrevistador y entrevistado no son intercambiables**.

Es importante señalar que existen, al menos, dos tipos básicos de entrevista: uno centrado en la persona entrevistada y otro centrado en un tema. En el primer caso, el objetivo es conocer mejor al **entrevistado, su vida y sus opiniones**: es la entrevista de semblanza; en el segundo, el interés puede centrarse en recabar información sobre un **hecho noticioso actual**,

entrevista de noticia, o sobre uno que **perdure en el tiempo** y del cual el entrevistado tiene experiencia en el tema, es la entrevista de opinión.

Otra cosa importante es recordar que la entrevista se estructura en tres partes:

AMBIENTACIÓN: Esta parte corresponde a la presentación del entrevistado, señalando quién es, sus características y por qué lo entrevistaré.

CUERPO: Corresponde al desarrollo de la entrevista. Es aquí donde se hacen las preguntas, las que deben ser abiertas, a fin de que el entrevistado se explaye en sus respuestas. (Recordemos que las preguntas cerradas solo dan origen a una respuesta Sí o No). También, en la entrevista escrita, deben incorporarse acotaciones, es decir, señalar entre paréntesis algunas reacciones o gestos del entrevistado.

CIERRE: Es la finalización de la entrevista, aquí se retoma lo más importante de lo expresado por el entrevistado y se entregan algunas conclusiones.

En el plano oral, la entrevista requiere no solo de una buena expresión verbal, sino que también debe acompañarse del paralenguaje a fin de matizar o enfatizar ciertos puntos, asimismo la comunicación kinésica y la proxémica, dentro de la comunicación no verbal.

RECORDATORIO	
Elementos verbales	Son las palabras propiamente tales y, por consecuencia, el contenido semántico de ellas
Elementos paraverbales	Son aquellos que el hablante emite junto con la articulación de una palabra o un conjunto de ellas, corresponden al volumen de voz, tono, entonación, silencios, pausas, etc.
Elementos no verbales	Son aquellos que acompañan la emisión de un mensaje verbal, pero no la articulación propiamente tal, Estos son Kinésicos: gestos faciales y movimientos corporales. Proxémicos: disposición física de los hablantes (cercanía o distancia)

Actividad 2: Ejercita, completando el siguiente cuadro

ELEMENTOS NO VERBALES/PARAVERBALES	SIGNIFICADO O INTERPRETACIÓN
Subir las cejas (NV)	Sorpresa, duda
Hablar en susurros (PV)	Cariño o complicidad, secreto
Subir los hombros	
Sentarse muy cerca de una persona	
Entornar los ojos	
Arreglarse constantemente la ropa o el cabello	

Cruzar los brazos	
No mirar a quien se habla	
Golpear insistentemente con la punta de un pie en el suelo	
Mover los dedos de la mano sobre la mesa	
Mover la cabeza hacia los lados	