

JAN PETER NAUTA

EN LA FECHA DE PUBLICACIÓN ORIGINAL, PROFESOR DE ESPAÑOL Y AUTOR DE MATERIAL DIDÁCTICO

LENGUA HABLADA Y PRODUCCIÓN ORAL

Si queremos intentar, mediante la enseñanza, que el alumno consiga una verdadera competencia comunicativa, lo primero que tenemos que hacer es saber en qué consiste la comunicación. Sólo ofreciendo, en la medida de lo posible, modelos y condiciones de comunicación reales en la enseñanza, podemos esperar que el alumno sea capaz de comunicar en situaciones no controladas. Nos limitamos aquí a unas observaciones sobre las características de la lengua hablada. Después de tratar unos criterios generales, se mencionan unas condiciones básicas de la interacción oral. Finalmente, hay unas reflexiones sobre las consecuencias para la enseñanza.

1. PRINCIPIOS DEL LENGUAJE

La comunicación mediante el lenguaje, tanto hablado como escrito, conoce una serie de principios básicos. Estas MÁXIMAS no dependen del idioma en concreto, sino que parecen estar presentes en toda comunicación. Muchas veces, sin embargo, al aprender una lengua extranjera y tratando de dominar un nuevo sistema lingüístico, nos olvidamos de estas reglas básicas, o bien no sabemos de qué forma se aplican en esta nueva lengua. Veamos dos ejemplos del primer criterio:

- (1) ● *Oye, ¿tú eres José Martínez?*
■ *Sí, yo soy José Martínez: Y tú, ¿quién eres?*
● *Soy Francisco Rodríguez, Paco.*

- (2) ■ *El otro día saliste con Rosa, ¿verdad? A ver, cuéntame, ¿cómo te ha ido, macho?*
● *Bien.*

Ambos diálogos tienen un aire extraño, causado por la no aplicación de un mismo principio. En (1), los dos hablantes intercambian una cantidad de información excesiva. La repetición del nombre completo en la primera respuesta, y la mención de la forma afectiva del nombre en la segunda, aportan una información totalmente superflua en una conversación que, aparentemente, tiene lugar entre dos personas que se acaban de conocer. En (2), ocurre justamente lo contrario. La primera frase

indica curiosidad y una actitud familiar hacia el interlocutor que parecen exigir una respuesta mucho más amplia de la que se da.

Esto quiere decir que el principio de CANTIDAD no se ha respetado en estos diálogos. O bien se dice demasiado, o bien demasiado poco. Hay que observar que, desde luego, es posible decir demasiado o demasiado poco, pero que esto siempre significa algo. Así, una persona que escuchara el diálogo (1), se preguntaría: ¿Por qué se presentan así? Y el primer interlocutor de (2) se preguntará, sin duda alguna, por qué el otro le contesta tan escuetamente: ¿quiere despertar curiosidad?, ¿tiene algo que esconder?, ¿está de mal humor?

Observemos también que diálogos como (1) y (2), a pesar de sus defectos, no distan mucho de los que solemos encontrar en libros de texto como consecuencia del deseo de presentar, no actos de comunicación a través de la lengua, sino estructuras lingüísticas.

Un ejemplo para ilustrar el segundo criterio:

- (3) ■ *¿Cuántos habitantes tiene España?*
 ● *38.932.655.*

Evidentemente, una respuesta así sólo la podría dar el director del Instituto Nacional de Estadística, y aun así es bastante improbable. En circunstancias normales, nuestra reacción ante una respuesta tan exacta sería de incredulidad. El criterio de calidad, esto es, decir lo que se considera como la verdad y, en caso contrario, indicar la inseguridad, es otro principio básico de la comunicación. En el caso de este ejemplo, la aplastante exactitud de la respuesta exigiría una explicación de tanto conocimiento estadístico. No obstante, basta con abrir un libro de texto cualquiera para ver que, en muchísimos casos, se les exige a los alumnos que respondan a preguntas basándose en conocimientos que no pueden tener, y que no se suele aceptar una simple respuesta como: no sé.

- (4) ■ *¿Qué tal las Jornadas Didácticas?*
 ● *Hizo buen tiempo.*

Un diálogo como (4), entre un asistente a estas jornadas y alguien que está deseando saber qué es lo que se ha hablado allí, seguramente no terminaría como termina aquí. Obviamente, la respuesta no puede satisfacer la curiosidad del primer interlocutor. Al escuchar la respuesta, sin embargo, éste comenzará una interpretación que intente buscar la relevancia de la respuesta: si me dice que hizo buen tiempo, lo dirá por no querer o tener que decirme otra cosa. Esto significa que una respuesta siempre se interpreta como si tuviera relevancia, y si esa relevancia no se encuentra, se intenta otra interpretación. Este fenómeno, por cierto, es muy frecuente en el humor.

Para darse cuenta de la importancia de este criterio (y se puede decir lo mismo de los demás), basta imaginarse la situación inversa: si nos tuviéramos que preguntar siempre si lo que se nos dice es relevante o no, verdad o no, suficiente o no, la comunicación se volvería totalmente imposible. Existen, por otro lado, recursos para evitar este tipo de problemas. Cuando queremos indicar que lo que vamos a decir no tiene conexión con lo anterior, lo podemos indicar mediante expresiones (por cierto, a propósito, etcétera), o mediante recursos paralingüísticos como la gestualidad.

- (5) ■ *Cuando vuelva, te traeré un regalo.*
● *Ya te conozco.*

Tenemos aquí un ejemplo donde el criterio de sinceridad, a juzgar por la respuesta, no se respeta. En la comunicación partimos de la base de que nuestro interlocutor expresa la actitud que tiene. Lo contrario se llama mentira y se considera como una desviación de la norma social aceptada. Si nos damos cuenta de esa mentira, reaccionamos en seguida, como en (5).

- (6) ■ *¿Qué tal las Jornadas Didácticas?*
● *Pues, salimos de Madrid el martes, trabajamos mucho todos los días, visitamos a /vi a...*

En este caso, el primer interlocutor quedaría bastante intrigado. Por un lado, la respuesta no es totalmente irrelevante, pero la manera de responder no es muy clara. Normalmente, se exige que lo que se dice no sea ambiguo. La ambigüedad se interpreta como una manera de evitar una respuesta clara, lo cual provoca determinada reacción en el interlocutor.

- (7) ■ *¿Serías tan amable de pasarme la sal?*

Esta frase, perfectamente aceptable en ciertos contextos y en determinados niveles de formalidad, sería, en cambio, inaceptable como expresión de un ruego en una conversación entre un chico de ocho años y su madre durante una comida familiar. Dicha por el hijo, la frase revelaría, quizá, uno de esos intentos típicamente infantiles de "probar frases"; dicha por la madre, podemos intuir cierto grado de irritación, según la entonación (del cual, en el lenguaje escrito como este artículo, desgraciadamente tenemos que prescindir). De todas maneras, el estilo de la frase es inadecuado y no toma en cuenta las relaciones existentes en el contexto.

- (8) ■ *¿Me da fuego, por favor?*

La pregunta es correcta lingüísticamente; sin embargo, hay muchas situaciones en las que hacer esta pregunta se consideraría como una falta grave: dirigiéndose al Rey durante una recepción en palacio, por ejemplo. Esto significa que, independientemente de la formulación, hay ocasiones en que uno sencillamente no tiene el derecho (social) a decir ciertas cosas. Este concepto de CORTESÍA puede variar

de una cultura a otra y en muchos casos para un extranjero es difícil saber qué es lo que se puede decir y cuándo, incluso en casos menos extremos que el citado.

Resumiendo las máximas anteriores, tendríamos el siguiente esquema:

cantidad	decir ni más ni menos de lo que se espera,
calidad	decir lo que se considera como la verdad (o indicar inseguridad),
relevancia	decir cosas relevantes (o indicar lo contrario),
sinceridad	expresar la actitud que uno tiene,
manera	hablar sin ambigüedad,
estilo	expresarse de acuerdo con el contexto,
cortesía	tener el derecho de decir lo que se dice.

2. CONDICIONES DE LA COMUNICACIÓN

Aparte de los criterios generales mencionados arriba, la comunicación hablada conoce una serie de condiciones que determinan en gran parte su realización. Podemos dividir estas condiciones en dos grupos: condiciones de proceso y condiciones de reciprocidad.

2.1. CONDICIONES DE PROCESO

Una de las diferencias esenciales entre la comunicación escrita y la comunicación hablada es el factor TIEMPO. Quien lee o escribe dispone, en términos generales, de mucho más tiempo que el que habla y escucha. Esta presión del tiempo influye, sobre todo, en la planificación y en la memoria.

El proceso físico mismo de la escritura, sea a mano, sea a máquina, y las circunstancias en que solemos escribir (estando a solas), nos dejan un tiempo de planificación que nos permite borrar frases, romper cartas, pensar una formulación antes de escribirla. En la comunicación hablada sería impensable que antes de contestar a una pregunta, por ejemplo, nos tomáramos un tiempo de reflexión dos o tres o, incluso, más veces, mayor del tiempo que necesitamos para pronunciar la frase. La situación comunicativa se volvería insostenible. La consecuencia es que empezamos a hablar sin saber todavía más que las primeras palabras que vamos a decir y es muy frecuente que cambiemos el curso de la frase mientras vamos avanzando en su construcción. Este fenómeno de frases agramaticales, de titubeo, de correcciones, etcétera, no es señal de falta de conocimientos lingüísticos, sino, más bien al contrario, una señal de que estamos eligiendo entre todas las posibilidades las formulaciones más adecuadas a lo que vamos pensando. Precisamente los titubeos, pausas, reformulaciones y otros fenómenos de la lengua hablada nos hacen posible la comunicación hablada. Por tanto, la práctica habitual de exigir que los alumnos produzcan frases gramaticales y fluidas, no sólo es exigir lo que no se exige en la comunicación real, sino que también es exigir lo imposible.

La memoria juega también un papel primordial. Nadie es capaz, por ejemplo, de reproducir literalmente una frase escuchada diez segundos antes. Incluso es difícil reproducir las últimas palabras de lo que nos dice nuestro interlocutor. Lo que almacenamos en la memoria es el sentido general y no la formulación exacta. Muchas veces ni siquiera logramos almacenar ese sentido general o determinados hechos o datos. La comunicación hablada está llena de frases como: *no sé si te he dicho que...*, *¿por dónde íbamos?*, etcétera. Darse cuenta de este fenómeno significa que es poco menos que inhumano pedir a un alumno que improvise un discurso coherente y sin FALLOS gramaticales.

La improvisación, tan característica de la lengua hablada, influye no sólo en la frase, sino también en el discurso. De ahí que la sintaxis pierda importancia en beneficio de la parataxis, es decir, la forma de estructuración del discurso. Desde luego, es más fácil improvisar sin la presión de tener que formar frases gramaticales. El discurso, como verdadera unidad de la comunicación, necesita una estructuración que puede consistir, entre otras cosas, en el uso de conectores (sin embargo, después, etcétera), en aspectos de entonación (para indicar enumeraciones, por ejemplo, o para terminar un discurso), o en gestos.

Finalmente, hay que observar que hablar consiste, en gran parte, en GANAR TIEMPO para adecuar la velocidad del lenguaje al pensamiento, y la velocidad del pensamiento al lenguaje.

2.2. CONDICIONES DE RECIPROCIDAD

Hablar, básicamente, aunque no siempre, es hablar con alguien. Esa interacción, ese factor recíproco, condiciona el lenguaje. Uno de los factores principales de la interacción es la destreza de negociación.

La interacción se puede concebir como un continuo intento de negociar y ponerse de acuerdo sobre lo que se está diciendo y cómo y cuándo hay que decirlo. El significado no está claro desde un principio, sino que hay que negociarlo. Así, cuando decimos, por ejemplo: *¿Qué te parece lo de la calle Orense?*, presuponemos por parte del interlocutor una serie de conocimientos sobre hechos criminales en esa calle reflejados en la prensa. Si el interlocutor, por los motivos que sea, no tiene esos conocimientos previos, tendrá que negociar el significado, preguntando a qué me refiero, o si me refiero a tal o cual cosa. Es decir, el grado de explicitud de una interacción se va estableciendo a medida que avanza ésta. Por eso con frecuencia es tan difícil entender lo que van diciendo dos desconocidos por la calle, aunque entendamos todas las palabras.

Otro aspecto importantísimo de la interacción es procurar que la comunicación se mantenga. Para ello necesitamos echar mano de una serie de recursos. Tendremos

que tener claro, de alguna manera, cuál es el objetivo de lo que decimos (*te lo digo porque...*); habrá que controlar la comprensión (*¿verdad?, ¿entiendes?*); pedir opiniones (*¿no te parece?*; resumir ("*o sea*"..., "*total que...*"), etcétera. El oyente tendrá que indicar comprensión o incomprensión (claro, *¿cómo?*); interrumpir (*perdona, pero decías que...*); colaborar (repitiendo palabras, por ejemplo; o parafraseando, o haciendo gestos de aprobación), etcétera.

Esta destreza de negociación, como se ve, se traduce en fenómenos lingüísticos y paralingüísticos. Estos fenómenos, o códigos, no son idénticos en todos los idiomas y, por tanto, es de extrañar, y sobre todo de lamentar, que en los libros de texto apenas se les dedique atención explícita. Incluso en hablantes no nativos con un alto grado de dominio lingüístico se puede observar un desconocimiento profundo de estos códigos básicos de la comunicación.

Finalmente, entre las condiciones de reciprocidad hay que mencionar el SABER MANEJAR LA INTERACCIÓN. Saber cómo se puede comenzar o terminar una conversación; saber cómo introducir un tema o cómo evitar que se introduzca; saber tomar turnos, dejar o impedir que los tome el interlocutor; no dejarse arrebatarse la palabra. Todo eso son destrezas esenciales de la interacción que, de no tenerse en cuenta, pueden dificultar y hasta hacer imposible la comunicación.

3. CONSECUENCIAS PARA LA ENSEÑANZA

Las características de la lengua hablada nos obligan a repensar varias cosas.

En primer lugar, deberíamos procurar que las muestras de lengua que ofrecemos a los alumnos sean muestras reales de lengua hablada. Desde luego, en todo proceso didáctico es inevitable cierta simplificación y no se trata de ofrecer transcripciones directas del discurso oral. Habrá que buscar, mucho más que hasta ahora, la introducción de estos elementos en la lengua que sirve de modelo a los alumnos y, además, habrá que fomentar el uso de documentos reales. No entro aquí en los problemas concretos de su adaptación a la situación en clase, pero algo que puede hacer cada profesor es observar la lengua hablada y sacar los elementos, de carácter lingüístico o paralingüístico, que le sirvan para determinados objetivos.

En segundo lugar, tendremos que enfatizar mucho más el aprendizaje de estrategias de comunicación. Tomando como base el análisis de la interacción, se puede elaborar un programa que proporcione los elementos lingüísticos y socioculturales para que los alumnos vayan aprendiendo no sólo una lengua extranjera, sino también la manera de usar esa lengua en la comunicación y las maneras de compensar carencias idiomáticas.

Finalmente, si nos ponemos a observar detenidamente las actividades de producción oral que proponemos a los alumnos, veremos que en muchos casos poco tienen que

ver con modos de elicitar la lengua hablada, y más con intentos de practicar elementos aislados. Crear situaciones verdaderamente comunicativas, interactivas, es una tarea compleja pero necesaria.

Para conseguir estos objetivos será indispensable partir de un análisis pragmático del español que, desgraciadamente, aún está en pañales.

NOTA BIBLIOGRÁFICA:

Hay dos excelentes introducciones a la temática de la lengua hablada:

BYGATE, M.: *Speaking*. Oxford University Press, 1987.

BROWN, G., y YULL, G.: *Teaching the Spoken Language*. Cambridge University 1983.