



Función Apelativa o Conativa del Lenguaje

Descubre cómo el lenguaje puede mover a la acción y
transformar la comunicación.

¿Qué es la función apelativa?

La función apelativa o conativa del lenguaje se enfoca en el **receptor** del mensaje. Su propósito principal es **influir en su conducta**, buscando provocar una respuesta o una acción por parte del interlocutor. Es el lenguaje en su forma más persuasiva, una invitación a la interacción.



Usos comunes de la función apelativa

Órdenes

"Cierra la puerta."

Expresiones directas que buscan una acción inmediata. Son imperativas y claras.

Preguntas

"¿Me ayudas, por favor?"

Formuladas para obtener una respuesta, ya sea verbal o una acción concreta.

Sugerencias

"Ven conmigo."

Invitan a la acción de manera más suave, dejando margen para la decisión.



Recursos lingüísticos clave

- **Vocativos**

"Martina, ven aquí." Para llamar la atención del receptor.

- **Modo Imperativo**

"¡Hazlo ya!" Verbos que expresan mandato o ruego.

- **Oraciones Interrogativas**

"¿Quieres participar?" Buscan una respuesta o confirmación.

- **Segunda Persona**

"Tú decides." Referencia directa al interlocutor.



La función apelativa en la publicidad y la vida diaria

La función apelativa es omnipresente en nuestro día a día. Desde los anuncios que nos "**invitan a comprar**", pasando por las señales de tráfico que nos "**indican la dirección**", hasta las instrucciones de una receta que nos "**guían paso a paso**". Es la fuerza detrás de la persuasión, la dirección y la interacción social.

- **Publicidad:** "¡Compra ahora y ahorra!" (busca la adquisición)
- **Normativas:** "No fumar." (establece una prohibición)
- **Instrucciones:** "Batir durante 5 minutos." (guía una acción)





Muchachos, despídanse