

ESCÁPATE A LA AVENTURA... LA FUNCIÓN FÁTICA COMO MEDIO DE PERSUASIÓN

Christiane NORD

University of the Free State of Bloemfontein

RESUMEN: Los textos publicitarios están destinados a persuadir al público destinatario a que compre un determinado producto o servicio. Para lograr este propósito, se valen de varias estrategias. Aparte de enunciados directamente apelativos (como recomendaciones o invitaciones) emplean actos referenciales, expresivos o fáticos como medio indirecto de persuasión. La función fática, según Jakobson (1960) la responsable del canal comunicativo y del contacto entre emisor y receptor, desempeña aquí un papel particularmente importante. Cuando el canal no funciona, el mensaje publicitario no puede llegar al receptor. Basándome en un corpus de textos publicitarios publicados en Inglaterra, España y Alemania, analizaré los indicadores de la función fática que se emplean para lograr una función persuasiva.

NOTA BIOGRÁFICA: Christiane Nord es traductora pública de alemán, español e inglés, profesora emérita de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Magdeburg-Stendal, Alemania (1996-2005), profesora extraordinaria de la Universidad del Estado Libre, Bloemfontein, Sudáfrica (2007 hasta la fecha). Doctora en Filología Hispánica y Habilitación en Traductología Aplicada y Didáctica de la Traducción (Viena 1993) y Doctora honoris causa de la Universidad de Ginebra (2015). Profesora de traducción español-alemán y Traductología general y específica (con un enfoque funcionalista) desde 1967 hasta 2005, desde su jubilación imparte charlas y seminarios sobre estos temas en congresos y universidades de todo el mundo. Cuenta con más de 220 publicaciones en alemán, castellano, inglés, entre ellas *Texto base – texto meta* (2013, Castellón), *Traducir, actividad con propósito* (2017, Berlín). Ha sido profesora honoraria de la Universidad de Vigo/España y profesora visitante de varias universidades de la República Popular de China.



[Vídeo de la conferencia plenaria de Christiane Nord](#)