

MATERIA: SEMIOLOGÍA

CÁTEDRA: ARNOUX

SEDE: CIUDAD UNIVERSITARIA

Cuadernillo de lectura teórica

PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2003

LOS IMPLÍCITOS

Traducción, elaboración, selección y notas:

Bertha Zamudio y Jacqueline Giudice

INDICE

INTRODUCCIÓN

I. LOS IMPLÍCITOS

1. El sentido implícito
2. El sentido como realidad mental
 - 2.1. Niveles de sentido
3. Diferentes tipos de contenidos implícitos
 - 3.1. Un estudio en dos etapas:
 - 3.2. La necesidad del anclaje lingüístico
 - 3.3. Dos sistematizaciones del significado
 - 3.4. Contenidos explícitos versus contenidos implícitos
 - 3.5. ¿Qué es una inferencia?

II. LOS PRESUPUESTOS

1. Presuposición e implicación
2. La presuposición: ¿un fenómeno lógico, semántico o pragmático?
3. La presuposición nace en la filosofía del lenguaje
4. La presuposición en lingüística
5. El anclaje significante de las presuposiciones
 - 5.1. Las descripciones definidas
 - 5.2. Las nominalizaciones
 - 5.3. Las relativas apositivas
 - 5.4. Las preguntas parciales
 - 5.5. Las oraciones hendidas, seudohendidas y seudohendidas inversas
 - 5.6. Las construcciones comparativas
 - 5.7. Los predicados (el tipo de verbo empleado)
 - 5.8. Condicionales contrafactivos o irreales
 - 5.9. Adverbios conectores

III. LOS SOBRENTENDIDOS

1. Presentación general del tema
2. Los sobrentendidos como un tipo particular de implícitos: una distinción problemática
 - 2.1. La perspectiva de Ducrot: los procedimientos de implicación
 - 2.2. La perspectiva de Grice:
 - 2.2.1. El principio de cooperación y las máximas
 - 2.2.2. Tipos de contenidos implícitos
 - 2.2.3. Las implicaturas conversacionales: los incumplimientos de las máximas
 - 2.2.4. Implicaturas y contexto
 - 2.2.5. Características de las implicaturas conversacionales
 - 2.2.5. Algunas críticas
 - 2.3. La perspectiva de Recanati: Insinuación y sobrentendido
 - 2.4. La perspectiva de Kerbrat-Orechioni:
 - 2.4.1. La problematización de la oposición presupuesto-sobrentendido
 - 2.4.2. La clasificación de los sobrentendidos que propone Kerbrat-Orechioni
 - 2.4.2.1. Insinuación y alusión

- 2.4.2.2. Valores ilocutorios derivados
 - A. La derivación alusiva
 - B. El tropo ilocutivo
 - C. El tropo ilocutivo lexicalizado

VI. COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE IMPLÍCITOS

- 1. La competencia lingüística
- 2. La competencia enciclopédica
- 3. La competencia lógica
 - 3.1. Los razonamientos que se asemejan a los de la lógica formal
 - 3.2. Operaciones más específicas de la lógica natural
 - 3.3. Inferencias “praxeológicas”
- 4. Competencia retórico-pragmática
 - 4.1. La vertiente social de la comunicación
 - 4.2. La cortesía, ¿norma social o estrategia conversacional?
 - 4.3. La tensión entre la cortesía y los principios conversacionales
 - 4.4. Las reglas de cortesía de R. Lakoff
 - 4.5. El modelo de Brown y Levinson
 - 4.5.1. Puntos de partida
 - 4.5.2. Conceptos básicos
 - 4.5.3. El funcionamiento de la cortesía

INTRODUCCIÓN

El propósito de este cuadernillo es introducir al alumno en la reflexión de los implícitos, es decir, de lo no dicho en un enunciado, un tema de insoslayable importancia para recuperar su sentido. ¿Cómo se formulan y se comprenden, cómo clasificar los diversos tipos de contenidos implícitos? Esta reflexión es de larga data tanto en el seno de la lingüística como en el de la filosofía, especialmente en la filosofía del lenguaje. Por otra parte, interrogarse acerca de lo no dicho conduce a reflexionar sobre el papel del contexto, y principalmente, sobre la problemática del sujeto (e incluso sobre la misma noción del sujeto), y por lo tanto a introducirnos en un espacio interdisciplinario, que puede transitar el campo de la semiótica, desde la ideología hasta el psicoanálisis.

Esta diversidad de marcos teóricos desde los cuales se estudia el tema trae aparejada una confusión terminológica, donde los términos a veces se solapan unos a otros, y un problema en cuanto al reconocimiento y clasificación de los implícitos, que suele mostrar, a menudo, resultados contradictorios según los enfoques que se confronten. Si bien existe abundante bibliografía (ya clásica sobre el tema, y que en este cuadernillo desarrollamos) que pretende establecer clasificaciones y fronteras nítidas entre los diversos tipos de implícitos, cuando se observa en detalle el análisis de los ejemplos o se confronta con otras perspectivas, se comprueba que las edificaciones teóricas son provisorias más que definitivas, que deben ser revisadas y problematizadas continuamente, ya que los fenómenos discursivos son siempre graduales, y nunca demasiado tajantes o dicotómicos.

Teniendo en cuenta esta diversidad, hemos preferido, pedagógicamente, seleccionar unos pocos autores para ofrecer al alumno un panorama de las teorías más relevantes acerca de los implícitos y mostrar distintos criterios de clasificación, a conciencia de que estamos realizando un recorte de un tema complejo, rico en perspectivas de análisis distintas, que atañe a marcos teóricos diferentes, y que está en proceso de construcción en la lingüística actual.

I. LOS IMPLÍCITOS

1. EL SENTIDO IMPLÍCITO

Resulta difícil hallar una definición de la palabra “sentido” que responda a las numerosas acepciones que para ella se han propuesto. Nos limitaremos en este trabajo a considerar **sentido** al significado (el concepto) materializado en la acción comunicativa. Comunicarse es compartir sentido en diferentes niveles de uso. De este modo, se puede hablar de sentido **referencial**, sentido **léxico**, sentido **enunciativo**, sentido **ilocutivo**, y entre otros el **sentido implícito**, el cual desarrollaremos a continuación. Antes de continuar y con finalidad específicamente didáctica, introducimos un glosario elemental.

MINIGLOSARIO¹

Entrañe: Relación vericondicional que se establece entre dos proposiciones A y B de modo que A es verdadera en todos los mundos en que B es verdadera. Por ejemplo,

¹ Las definiciones que aparecen en este glosario no intentan ser exhaustivas. Hemos elegido los rasgos pertinentes en función del presente trabajo.

“Comió una naranja” entraña “comió una fruta”, pero no a la inversa.

Implícitos: Contenidos que no constituyen el objeto verdadero de la enunciación, que se oponen a los contenidos explícitos que corresponden en principio siempre al objeto esencial del mensaje. En términos de Grice, hablar explícitamente es “decir algo”; mientras que hablar implícitamente es “hacer que alguien piense algo”. Sin embargo, tanto unos como otros tienen un anclaje lingüístico en el enunciado.

Implicatura: Según Grice, es sinónimo de implícito: se trata de informaciones que se transmiten con el enunciado (es decir, informaciones que “se comunican”) pero que no se ajustan a su contenido proposicional. El conjunto de las implicaturas se divide en convencionales (que derivan directamente del significado de las palabras y no de factores contextuales), y en no convencionales (que se derivan a partir del contexto y de la aplicación a ciertas reglas de la conversación).

Implicatura conversacional: es un tipo de implicatura no convencional que se deriva por la violación de principios conversacionales o leyes del discurso (Grice).

Inferencia: toda proposición implícita que se pueda extraer de un enunciado y deducir de su contenido literal combinando informaciones de estatuto variable (internas o externas)”. En un sentido amplio, es sinónimo de “implícito”.

Presupuesto: tipo de contenido implícito que aparece inscripto en el enunciado manteniendo con éste una relación de entraña, por lo cual es relativamente independiente del contexto (y depende más exclusivamente del conocimiento de la lengua para su interpretación). Se lo detecta tradicionalmente a través de un test de negación, ya que el contenido implícito permanece inalterable tanto en la formulación afirmativa como en la negativa.

Referencia: la relación entre el lenguaje y su denotación, es decir, el “mundo” real o posible por él representado.

Sentido: es una conceptualización del referente que tiene lugar en la acción comunicativa. (Para Kerbrat-Orecchioni, es sinónimo de “significación”).

Para Ducrot, el sentido del enunciado es la descripción de su enunciación, teniendo en cuenta que en el enunciado coexisten una serie de indicaciones, a saber: a) indicaciones ilocucionarias ; b) indicaciones argumentativas; c) indicaciones expresivas; d) indicaciones polifónicas.

Sobrentendidos: todas las informaciones implícitas que son susceptibles de ser vehiculizadas por un enunciado dado, según el contexto enunciativo. Se trata de valores inestables, fluctuantes, neutralizables, cuya descripción implica un “cálculo interpretativo”: como no están inscriptos en el enunciado de igual manera que los presupuestos, no dependen exclusivamente del conocimiento de la lengua, sino que para entenderlos se exige la intervención también de las competencias enciclopédicas y/ o retórico-pragmáticas (leyes del discurso, máximas conversacionales, etc.)

Valores Ilocutivos derivados: Contenidos implícitos transmitidos a través de enunciados con fuerza ilocutiva que no tienen una formulación verbal performativa ni una forma oracional equivalente (generalmente expresada por el modo o por actitudes del hablante). Se dividen en convencionales, inscriptos en la lengua (lexicalizados, como por ejemplo “¿Puede pasarme la sal?”, que convencionalmente ya es un pedido), y no convencionales derivados del discurso, no marcados, y totalmente inferibles del contexto.

2. EL SENTIDO COMO REALIDAD MENTAL

Aun cuando se lo califique como explícito, el sentido, a diferencia de los sonidos, no es nunca un fenómeno exterior a la mente de los comunicantes. Por lo tanto, no

constituye una materialidad accesible a los órganos sensoriales: solamente tiene una realidad mental ya se trate del sentido explícito o del sentido implícito. La diferencia entre ambos consiste en que el primero está ligado directamente a un componente del enunciado o resulta de la combinación de sus componentes, mientras que el segundo puede no estarlo. Dichos componentes pueden ser palabras o partes integrantes de palabras (radicales, prefijos, sufijos) o también unidades de entonación que se relacionan siguiendo ciertas reglas de la lengua en virtud de convenciones cuyo resultado son las oraciones, que se convierten en enunciados al ser utilizadas en la acción comunicativa.

Los enunciados, a su vez, son entidades semióticamente complejas. Esto los hace pasibles de más de una interpretación; cualquiera sea su materialidad significativa, no agotan su potencial significativo en una sola lectura sino que siempre pueden comunicar algo más. Ya había notado Karl Bühler (1934), a partir de consideraciones referentes a la fonología, que los signos hacen un recorte tanto de su sustancia fónica como de sus objetos referenciales en cumplimiento de un principio denominado *principio de relevancia abstractiva*, válido para todas las lenguas, y que hace que tengamos en cuenta solamente aquello que es pertinente. En una palabra, no todo lo perceptible contribuye al sentido y a la inversa, no todo lo que no se percibe está exento de significación. Esta capacidad de los signos de trascender sus fronteras significantes explica la generación de contenidos implícitos.

Si adherimos a la definición de Saussure, según la cual “las lenguas son códigos de comunicación destinados a la transmisión de información de un individuo al otro”, nos veremos obligados a limitar dicha transmisión únicamente a los contenidos explícitos, pero la comunicación va mucho más allá de esto, tal como lo explica P. F. Strawson (1970, pp 19-33) en el marco de la teoría de los actos de habla, quien distingue tres niveles diferenciados del sentido², que sintéticamente serían:

- A- Lo que entendemos cuando conocemos la lengua a la que pertenece el enunciado en cuestión. En este nivel, el enunciado “Mañana tomo la prueba escrita correspondiente a esta unidad” es comprensible para todo hablante del español, aunque ignore el contexto de enunciación.
- B- Al contenido referencial se le agrega la significación situacional: ¿quién habla? (en este ejemplo, un docente), ¿a quién? (a los alumnos), ¿dónde? (en clase), etc. A este nivel corresponde el “llenado” de los deícticos (en el ejemplo, a quién corresponde la primera persona y a qué tiempo el “mañana”) y el sentido referencial de la descripción definida (en este caso, “la prueba escrita correspondiente a este tema”).
- C- El tercer nivel corresponde al reconocimiento de la fuerza ilocutoria del enunciado, que depende fuertemente del contexto situacional. En este ejemplo, la fuerza ilocutoria podría ser una amenaza (“los alumnos no estudian y merecen ser castigados”), una promesa (“los alumnos necesitan levantar su nota para eximirse”) o una información lisa y llana, entre otras posibles.

El razonamiento de Strawson es el que sigue:

2.1. Niveles de sentido

Supongamos que en una cierta ocasión una persona enuncia de un modo serio una oración S de una lengua L. Supongamos que otra persona, X, posea toda la información relativa a la emisión verbal y nada más, es decir, que sepa qué oración ha sido enunciada pero ignore todo acerca de la identidad del emisor o de las circunstancias de la emisión.

² El hecho de respetar la terminología utilizada por distintas teorías, acuñada además en otra lengua, nos ha obligado a emplear términos diferentes con significados muy semejantes. Es el caso de expresiones como “sentido”, “significación”, “significado”, “contenido”.

Admitamos además que X posea un conocimiento ideal completo de L. es decir, una matriz total de la semántica y de la sintaxis de L. ¿Puede afirmarse en estas condiciones que X. conoce la **significación de lo que exactamente ha sido dicho en tal ocasión?**

Podemos responder que éstos depende. Depende de si se considera que la oración S, examinada a la luz de la matriz de la sintaxis y de la semántica de la lengua L que posee X, es una oración ambigua o, por el contrario, indemne a toda ambigüedad sintáctica o semántica. Si S es indemne a toda ambigüedad de tal tipo, entonces X conoce la significación de lo que ha sido dicho en esa ocasión. Pero si S está afectada de ambigüedad, -de una ambigüedad tal como la que afecta a las oraciones: “la araña es grande” o “compró dos manzanas en Bragado”, entonces X no conoce todavía la significación de lo que ha sido dicho en tales circunstancias. Puesto que X no sabe cuál es la mejor entre las posibles lecturas o interpretaciones de S.

Pero supongamos que tal ambigüedad le sea eliminada. Se le dice cuál de las interpretaciones rivales es la correcta de acuerdo con las intenciones del emisor. En este caso, él comprende la significación de lo que ha sido dicho en las circunstancias en cuestión. (Una vez admitido que el emisor posee además un conocimiento ideal de otra lengua L' y que L', aunque él no aclare todas las ambigüedades de las oraciones de L, está provista de los medios para traducir todas las oraciones de L, es necesario admitir que X no sabe ni más ni menos de lo que debe saber para traducir a una oración de L' la oración S tal como ha sido enunciada.)

Digamos que si X conoce, en este sentido, la significación de lo que ha sido dicho en las circunstancias en cuestión, entonces conoce la significación de lo dicho en un sentido A (o significación lingüística).

Supongamos que S sea la oración, “Juan estará aquí exactamente dentro de dos horas a partir de ahora”. Está claro que, conociendo la significación en sentido A de este enunciado, X está lejos de tener de él una comprensión completa. Puesto que ignora quién es Juan y a qué lugar y a qué momento se refieren respectivamente las palabras “aquí” y “ahora”. Pero puede informársele y, si se lo hace, él conocerá la significación de lo que ha sido dicho en un sentido más pleno que A.

De una manera general, supongamos que a propósito de una oración S enunciada en una ocasión particular, se capta no solamente la significación de lo que ha sido dicho en el sentido A, sino también la que aportan todos los otros elementos demostrativos o deícticos, si los hay, y que se conocen además cuáles son los referentes, si los hay, de todos los elementos contenidos en S, que hacen referencia a seres particulares. Si tal cosa se realiza, se conocerá la significación de lo que ha sido dicho en un sentido más pleno que el de A. Convenimos en llamar a este sentido más pleno, la significación de lo dicho en el sentido B o **significación lingüística acompañada de la significación referencial**. (Cuando, conociendo la significación de lo dicho en el sentido A, se obtiene la significación en el sentido B, se logra una progresión que no es en modo alguno necesaria para la ejecución en L' de lo que ha sido dicho en L.)

Sin embargo, el hecho de que conozcamos el enunciado (su significación) en el sentido B, de ninguna manera significa que tengamos un conocimiento completo de **la manera como lo que ha sido dicho debe ser entendido** o de todo lo que se quiere decir con las palabras expresadas. Puede suceder, por ejemplo, que no sepamos cómo el emisor piensa que nosotros tomaremos o comprenderemos lo que ha dicho.

Nosotros podemos saber que las palabras “No partan todavía” se dirigen a tal o cual persona y en tal o cual momento y sin embargo ignorar si debe tomárselas como un pedido, un ruego, una orden, un consejo o simplemente una manifestación de cortesía convencional. Esta es una dimensión estudiada por J.L. Austin con el título de “fuerza ilocucionaria”.

Existe otra manera en la cual el conocimiento de lo que ha sido significado puede desbordar la comprensión de la significación del enunciado en el sentido B, y esta otra manera se diferencia de la anterior, aunque está relacionada con ella. Puede suceder que, para captar la intención del emisor, sea necesario interpretarla como implicando o sugiriendo con lo dicho alguna cosa que no se desprende estrictamente de la sola significación en el sentido B, y puede suceder que el emisor tenga la intención de que lo que ha dicho no sea comprendido a menos que esta intención se capte (se reconozca).

Así, supongamos que en el curso de una discusión sobre la futura atribución de un cargo, yo dijera: “El Presidente ha expresado la opinión de que cincuenta años es la edad ideal para lograr este puesto.” ¿No se pensaría fácilmente que yo doy a entender que la expresión de esta opinión por parte del Presidente procede de una preferencia previa por un candidato determinado, candidato que justamente tiene cincuenta años, hecho que mi interlocutor y yo conocemos y que sabemos que cada uno de nosotros conoce? ¿No se pensaría también que mi interlocutor no habría captado plenamente la significación de lo que yo había dicho a menos que él se hubiera percatado de que se intentaba que tomara conciencia de esta implicación?

Existe entonces un fundamento para la introducción de una aceptación más rica aún de la expresión “la significación de lo que ha sido dicho”. Llamémosla la significación del enunciado en el sentido C (**o significación completa**). Solamente se conoce la significación del enunciado en el sentido C si se agrega al conocimiento de su significación en el sentido B una comprensión completa de la manera en que lo que ha sido dicho debe ser tomado, más una comprensión de todo lo que entra en las intenciones que tiene el emisor con respecto a lo que debe entenderse con sus palabras, más el conocimiento de que esta comprensión ha quedado completa.

He hablado de los sentidos A, B y C de la “significación de lo que ha sido dicho”, como de acepciones progresivamente más ricas y más englobantes de esta expresión. Sin embargo, esto no significa que el conocimiento de lo que se quiere decir en un sentido más englobante sea un conocimiento más extenso en cada caso. También, a veces, aunque esto es excepcional, el movimiento del sentido A al sentido B puede no ser un movimiento del todo. Este caso puede producirse, por ejemplo, si S es una oración que expresa, en toda su generalidad y de una manera explícita, una proposición de la matemática pura o una ley de la ciencia natural; tal que aun el tiempo verbal está privado de significación temporal.

A veces, sucede también que el pasaje de B a C no agrega nada a nuestro conocimiento, excepto **el conocimiento de que nada debe ser agregado**. En otras palabras, todo lo que el movimiento de B a C nos muestra en estos casos es que no es necesario agregar ninguna calificación o adición a la manera como nosotros comprenderíamos lo más naturalmente la oración sobre la base de nuestro conocimiento del sentido B (el que a su vez incluye nuestro conocimiento del sentido A). Pues puede suceder que no se implique nada con lo que se dice, fuera de las implicaciones imputables al empleo de técnicas cuyo aporte se incluye en el campo de lo que hemos llamado “conocimiento en el sentido A”. Y puede suceder que la manera en que lo que se dice debe ser **tomado o entendido** no agregue nada a lo que ha quedado ya explícito por las técnicas englobadas ya en nuestro conocimiento en el sentido A.

Pienso en el empleo de expresiones tales como “pero”, “puede ser”, “aunque”, “por lo tanto”, “desgraciadamente”, etc., y en esta técnica de la cual Austin nos ha proporcionado particular conocimiento, me refiero al empleo de fórmulas explícitamente performativas, como “Yo (te) advierto (que...)” “Yo (te) pido (que...)”, “Yo reconozco (que...)”, etc. El conocimiento de la fuerza de estas expresiones pertenece evidentemente al nivel de conocimiento de la significación en el sentido A.

Puede suceder también que el empleo de la forma de la oración declarativa de uso corriente vehiculice, a nivel del conocimiento A, una presunción de aserción que puede ser simplemente confirmada a nivel del conocimiento C sin agregado ni modificación. Además, es necesario notar que, aun cuando no haya nada que agregar a nuestro conocimiento B, el conocimiento de que esto es así constituye una adición al conocimiento de la significación del enunciado en el sentido B. Así el movimiento de B a C es siempre una adición, aunque sea la mínima que acabamos de señalar.

El problema que se presenta ahora es saber si el contexto o marco-lingüístico o no lingüístico de una emisión verbal influye en la determinación de la significación de lo dicho, en estos tres casos, y, si la respuesta es afirmativa, cómo influye. Es evidente que el contexto influye en la determinación de la significación en el sentido A, en los casos precisos en que la oración S está afectada de ambigüedad sintáctica o semántica. Es evidente que el contexto influye además en la determinación de la significación en el sentido B en todos los casos, salvo en aquellos en que el movimiento de A a B no es en manera alguna un movimiento. Y es evidente que el contexto, en su sentido más amplio, influye en la determinación de la significación en el sentido C absolutamente en todos los casos.

¿Cómo diferenciar específicamente en los tres casos la manera como la significación del enunciado depende del contexto? Más específicamente, ¿en qué casos y en qué medida se puede representar esta dependencia como gobernada por reglas o convenciones lingüísticas? En lo concerniente a la eliminación de la ambigüedad de una oración con la ayuda del contexto en el nivel A, resulta claro que no se trata generalmente de un asunto de convención. Las únicas convenciones en juego aquí son convenciones semánticas y sintácticas que tornan la oración ambigua. Semejantes ambigüedades se sienten generalmente como imperfecciones del lenguaje, y, en la medida que éstas se eliminan por el contexto independientemente de la ulterior determinación de la significación B, o de la significación C, su eliminación depende más de un juicio de pertinencia general o de plausibilidad que de la aplicación de una regla.

Sucede totalmente lo contrario con la determinación de la significación en el sentido B. Salvo a los ojos de algunos lógicos que se entregan a fantasías filosóficas sobre los “lenguajes ideales”, la dependencia del contexto lingüístico o no lingüístico de estos elementos de significación que B agrega a A no es una imperfección sino un rasgo de la comunicación lingüística de una importancia vital. Ninguna formulación de reglas semánticas de cualquier lengua natural podría estar completa si no contuviera las reglas que gobiernan esta implicación contextual.

Las reglas dejan subsistir en ciertos casos una indeterminación que eliminan en otros: aun si yo conociera la regla y fuera consciente del contexto y del origen de la emisión verbal, podría suceder, en un caso particular, que me equivocara en cuanto a la significación de “aquí” de un modo como no podría equivocarme en cuanto a la significación de “yo”. Y falta mucho para que la dependencia de la significación referencial con respecto al contexto pueda confiarse a una regla de la emisión verbal de la **lengua natural**.

No es aplicando tácitamente una regla del inglés a las circunstancias de la emisión verbal que ustedes saben lo que quiero decir con “Juan” o “Enrique” cuando enuncio una oración que contiene estos nombres, aunque sea sin duda, en parte, en virtud de una convención menos general de lo que sé. Luego, en general, el rol del contexto cuando se trata de llenar el espacio entre el conocimiento de la significación en el sentido A y el conocimiento de la significación en el sentido B, está gobernado parcialmente, pero no totalmente por reglas del lenguaje.

En cuanto al intervalo -cuando existe- que separa la significación en el sentido B de la significación en el sentido C, no hay evidentemente ninguna clase especial de reglas de la lengua natural que un oyente aplicaría para llenarlo o para decidir si existe. Si usted digiera “El es muy prudente”, con a intención de que se tome su enunciado como un elogio, y si yo, comprendiendo la significación en el sentido B, lo interpreto como una crítica, evidentemente yo no he captado la significación C; pero mi error no es un malentendido de carácter lingüístico.

No es necesario, con todo, concluir que el éxito o el fracaso cuando se trata de llenar correctamente el intervalo B-C, sea simplemente un asunto de apreciación inteligente, por parte del oyente, de aspectos de la situación, entre los cuales figura el humor del hablante, de aspectos que deberían en todo caso guiar la interpretación. Este éxito, o este fracaso, puede en todo caso ser materia de **convención** en cierto modo.

Adapt. de P. F. Strawson “Phrase et acte de parole”, *Langages* n° 17, 1970, pp 19-33.

3. DIFERENTES TIPOS DE CONTENIDOS IMPLÍCITOS

Es necesario reconstruir el itinerario que debe recorrer el receptor, al partir del contenido explícito para llegar al contenido implícito. Para ello, es imprescindible hacer un “plus” de trabajo interpretativo (simétrico al “plus” del trabajo productivo que exige la codificación, por parte del locutor de ese implícito). Este esfuerzo adicional puede decirse que constituye la regla en la comunicación, ya que nunca o casi nunca se habla directamente.

Esto no significa adherir a la postura extrema de algunos autores que sostienen la idea de que todo está implícito, en la medida en que todo es interpretable, con lo cual los contenidos explícitos quedarían eliminados. Los contenidos explícitos existen y deben ser tomados como punto de partida para el trayecto que ha de seguirse en la interpretación. El problema reside en qué contenido explícito elegir sobre todo en los casos de ambigüedad. Sin embargo, siempre está la posibilidad de priorizar un contenido, según el criterio de lo que se juzga “como el más normal”.

Desde el punto de vista de la lógica, los contenidos explícitos son primarios, ya que los implícitos presuponen la existencia de aquellos para poder insertarse en ellos. Esta relación es semejante a la que se opera en la pareja denotación – connotación. Sin embargo, subordinación lógica no implica subordinación cognitivo-comunicativa. Por el contrario, lo dicho con palabras encubiertas, entre líneas, puede tener más peso en el sentido de los enunciados y jugar un rol más relevante en su interpretación.

Seleccionando al azar ciertos enunciados que parecen intuitivamente cargados de implícitos y procediendo a un análisis por capas, se pueden identificar con la mayor precisión posible, además de lo que está explícito en el enunciado, los siguientes niveles:

- el *soporte significativa* (o anclaje lingüístico) de los contenidos implícitos:
 - léxico
 - sintáctico
 - prosódico
 - tipográfico, etc.,
- -su *estatuto*:
 - presupuestos
 - sobrentendidos
 - inferencias
 - insinuaciones

- alusiones
- implicaciones (implicaciones, implicaturas)
- valores ilocutorios derivados (convencionales o no)

➤ su *génesis*, es decir, los mecanismos que intervienen en su extracción:

- competencia lingüística
- competencia enciclopédica
- competencia retórico- pragmática (leyes del discurso)
- competencia lógica (lógica natural)

Siguiendo este método, un enunciado como “*Luisa ha comenzado a estudiar*” vehiculiza las siguientes informaciones:

- -C0: /*Luisa estudia en la actualidad*/ El *soporte significativo* de este enunciado está constituido por la totalidad del material léxico, sintáctico, prosódico o tipográfico que constituye la secuencia. Su *estatuto* es un contenido explícito (expuesto). Su *Génesis*: la decodificación de C0 reposa exclusivamente sobre la competencia lingüística del receptor.
- C1: /*Luisa antes no estudiaba* / El *soporte significativo*: es el ítem léxico “comenzar a” que comporta como presupuesto /*Antes las cosas eran distintas*/, el cual va a entrar en composición con el contenido proposicional de C0 para engendrar C1. El *estatuto*: es una inferencia que reposa sobre un presupuesto. La *génesis*: sólo la competencia lingüística del receptor se encuentra acá implicada en la extracción de esta inferencia.

Sobre C0 y C1 se puede insertar C2:

- C2: /*No es como vos, que continuás de vago; si seguís así no vas a ser nadie en la vida*/

Soporte significativo: C0 + C1, es decir, el conjunto de los dos contenidos hiperordenados: (probablemente en la oralidad puede haber un significativo de naturaleza entonativa)..

Estatuto: Es una inferencia sobrentendida (un sobrentendido) que solamente se actualiza en ciertas circunstancias enunciativas particulares.

Génesis: además de su competencia lingüística (necesaria para decodificar C0 y C1), la extracción de esta inferencia apela a la “competencia enciclopédica” del alocutario A, (es decir, qué piensa el alocutario del locutor y su relación con él), también su competencia “retórico-pragmática”, en el la medida en que este enunciado, interpretado literalmente, puede infringir la “ley de informatividad” (si, por ejemplo, A ya sabe que Luisa ha comenzado a estudiar), o la “ley de pertinencia” (esta información sobre Luisa no es interesante para el alocutario).

Adaptado de C. Kerbrat – Orecchioni (1986), *L'implicite*.
París, Armand Colin.

3.1. Un estudio en dos etapas:

Es necesario abordar la problemática del implícito en dos etapas:

- 1- Estudiar el *estatuto de los contenidos implícitos* (ver supra)..
- 2- Reflexionar acerca de la *génesis de los contenidos implícitos*: Qué es lo que suscita su emergencia y qué operaciones debe hacer el receptor para extraerlos del enunciado. La respuesta se centrará sobre la idea siguiente: la decodificación de los contenidos implícitos solamente es posible recurriendo a informaciones que conciernen al código lingüístico implicado en la construcción del enunciado (“competencia lingüística”) juntamente con las restantes competencias mencionadas.:

La decodificación de los contenidos explícitos no es fundamentalmente diferente de la decodificación de los contenidos implícitos, pero esta última presenta el doble interés de ser más laboriosa y azarosa.

Postulados metodológicos para ser aplicados

- 1) Adopción deliberada del punto de vista de la decodificación (una tarea fundamental de la lingüística es intentar comprender cómo los enunciados son interpretados).
- 2) Abandono decidido de una perspectiva descriptiva de tipo inmanentista.
- 3) Rechazo de las posturas contextualistas puras que establecen la existencia de contenidos implícitos deducibles solamente del contexto, que no necesitan ningún soporte lingüístico.
- 4) Consideración del contenido explícito siguiendo el criterio de “normalidad aceptada” a la que ya se ha hecho referencia.

3.2. La necesidad del anclaje lingüístico

Tanto los contenidos explícitos como los implícitos deben tener un anclaje lingüístico. Este puede ser de dos tipos:

- a) un anclaje directo de una unidad de contenido, cuando ésta posee en la superficie del enunciado un soporte significante específico, (simple o complejo) léxico, sintáctico, prosódico o tipográfico. Este modo de anclaje caracteriza todos los contenidos explícitos, pero también algunos implícitos, como los presupuestos, ilocutorios derivados “marcados”, como por ejemplo “¿ Me prestás diez pesos ?” o también ciertos sobrentendidos con soporte entonacional, léxico o sintáctico como en “ Juan compró este libro” o “Hasta un niño lo entendería ”.
- b) un anclaje indirecto es el que se da en la mayoría de los sobrentendidos. En estos casos el contenido implícito se inserta según un mecanismo de “desenganche” análogo al que caracteriza a ciertos contenidos de connotación, sobre la totalidad de uno o muchos niveles de contenido hiperordenados en el enunciado. Así, en el ejemplo “Luisa ha comenzado a estudiar ” el contenido C2 “No como vos que continuás de vago, etc.” recupera en su beneficio los contenidos anteriores C1 “Luisa antes no estudiaba” y C0 “Luisa estudia en la actualidad”. La comprensión de ciertos enunciados incluye, entonces, la de otros que se construyen a partir de los primeros, o más exactamente, a partir de otros niveles de contenido más allá del literal, que se explicita metalingüísticamente concediéndoles soportes significantes y convirtiéndolos en enunciados verbales.

En otros términos, los enunciados aparecen como estructuras en “hojaldre” cuya construcción semántica se constituye mediante un conjunto de contenidos proposicionales que derivan en cascada transitivamente los unos de los otros, teniendo por meta reconstituir la *cadena interpretativa*, que conduce desde los contenidos más manifiestos semánticamente a los más huidizos y aleatorios.

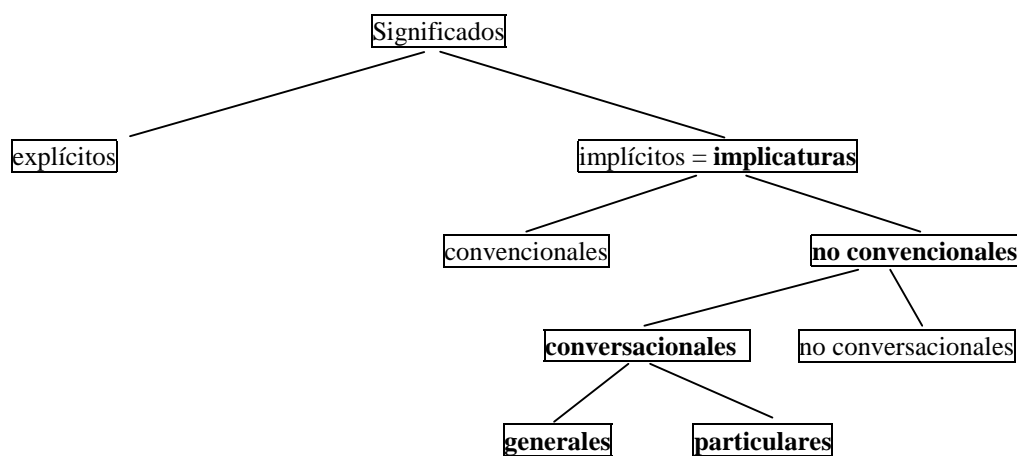
Adaptado de C. Kerbrat- Orecchioni (op. cit.)

3.3. Dos sistematizaciones del significado

El modelo de Grice:

La distinción fundamental que Grice (1975) propone, como ya se mencionó en el glosario, es la de contenidos explícitos (lo que se dice) opuesta a los contenidos implícitos (lo que se comunica), a los que denomina “implicaturas”. A éstas las divide a su vez en convencionales y no convencionales. Las implicaturas convencionales derivan de los significados de las palabras y no de factores contextuales. Daremos como ejemplo las implicaturas que producen las palabras “incluso” o “pero”, como se observa en el siguiente enunciado: “El país necesita políticos capaces pero honrados”, en el cual “pero” orienta al alocutario a privilegiar el valor de la honradez sobre la capacidad, mientras que si fuera enunciado a la inversa (“honrados, pero capaces”), se privilegiaría el valor de la capacidad. A su vez, el enunciado implícita convencionalmente, por el significado léxico de “pero”, que es poco habitual que ambas cualidades coexistan. Las implicaturas no convencionales, que son las que más le interesan a Grice, surgen de la violación o interposición de ciertos principios. Algunos de ellos son los principios que regulan la conversación (las máximas conversacionales), de cuya aplicación surgen las implicaturas conversacionales. Las implicaturas no conversacionales son las que derivan de principios de convenciones de otra naturaleza, como la estética y la moral.³

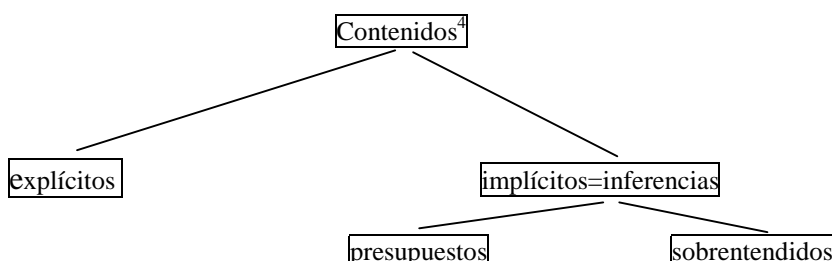
Los ejes que organizan los contenidos implícitos aparecen en el siguiente esquema propuesto por H. P. Grice (1975):



³El tema de las implicaturas conversacionales será desarrollado en esta obra con mayor detenimiento

Lo que está marcado con negrita son las implicaturas que le interesan a Grice y que suele tomar en consideración la pragmática.

Para Kerbrath-Oreccioni esta esquematización resulta poco operativa porque los dos últimos ejes abren una categoría (los contenidos conversacionales) en la que la oposición general/ particular resulta irrelevante. Por lo tanto lo simplifica del siguiente modo:



3.4. Contenidos explícitos versus contenidos implícitos

Para Grice (1957:380) la diferencia entre explícito e implícito puede expresarse en estos términos: “ hablar explícitamente es ‘decir algo’; hablar implícitamente es ‘hacer que alguien piense algo’ ”.

Ducrot, por su parte, (1977 :173 y sig.) explica el problema explícito vs. implícito de la siguiente manera: en “Pedro ha dejado de fumar” el contenido C0 /Pedro actualmente no fuma/ es enunciado explícitamente, en la medida en que representa “eso acerca de lo cual es el objeto (reconocido) de la enunciación”. Por el contrario, los contenidos C1 /Pedro fumaba antes/ y C2 /Seguí este ejemplo/ son enunciados implícitos puesto que “el locutor puede siempre pretender no haber querido decirlos”.

Sin embargo, el “no querer decir” en C1 no es el mismo que en C2 . “Querer decir p” en C1 es significar “p”, es decir , presuponerlo; pero “querer decir p” en C 2 es para un locutor tener la intención deliberada de transmitir a otro la información “p” (que serían los sobrentendidos). Los presupuestos, si bien no constituyen en principio el objeto esencial del mensaje, son igualmente transmitidos por el enunciado en el cual ellos se encuentran, a diferencia de los sobrentendidos, que dependen del contexto. Los presupuestos están inscriptos en el enunciado intrínseca e incontestablemente. En otros términos: a los presupuestos se los “dice” sin querer decirlos , es decir, se los da por sentados.

Hecha esta diferencia que los separa, los contenidos implícitos (presupuestos y sobrentendidos) tienen en común la propiedad de no constituir el verdadero objeto del decir; mientras que los contenidos explícitos corresponden en principio siempre al objeto esencial del mensaje.

Los presupuestos se encuentran más próximos al polo explícito, eje indiferente a las influencias del contexto del enunciado. Sin embargo, los presupuestos no tienen el mismo estatuto que los contenidos expuestos: según Ducrot, no se puede encadenar enunciados sobre los contenidos presupuestos, sino sobre lo explícito.⁵ Por ejemplo, imaginemos el encadenamiento siguiente, inspirado en Ionesco:

- L1-Mi novia ha sido asesinada.
- L2-Felicitaciones. Y condolencias.

⁴ Recuérdese lo acotado en la nota 2: hemos respetado la terminología empleada por la autora, que sería en este caso equivalente.

⁵ Este tema se desarrollará mas exhaustivamente en la página 17

La palabra “condolencias”, que comenta performativamente el contenido expuesto del enunciado L1 es perfectamente entendible y es un encadenamiento sobre el contenido explícito (el asesinato); la palabra “felicitaciones”, otro performativo, si se la considera como un comentario del presupuesto /yo me he puesto de novio/ aparece como anormal e incongruente, porque se estaría encadenando sobre el contenido presupuesto.

En este otro ejemplo:

- (i)- -A vos no te sirvo vino porque te dedicás a las bebidas fuertes.
- (ii)- Estás insinuando que soy un borracho. Incluso creo que lo has dicho.

Aquí el locutor 2, para encadenar sobre el contenido implícito, (en este caso, el sobrentendido), debe primero denunciarlo. Si no lo hiciera, estaría aceptado el contenido insinuado (su supuesto alcoholismo). El empleo de “incluso” denuncia la insinuación (caso particular del sobrentendido) como un tipo de decir atenuado o subrepticio.

Presupuestos y sobrentendidos son informaciones dadas “debajo de la manga”, y por consiguiente con menor pertinencia comunicativa que las informaciones explícitas. Sin embargo, aunque menos perceptibles y lógicamente menos importantes, los implícitos tienen precisamente por eso, la fuerza y el poder manipulatorio propio de los signos subliminales.

Adaptado de C. Kerbrat- Orecchioni (op.cit).

3.5. ¿Qué es una inferencia?

Inferencia es toda proposición implícita que se pueda extraer de un enunciado y deducir de su contenido literal combinando informaciones de estatuto variable (internas o externas).

El concepto de inferencia, así concebido, tiene entonces una extensión muy amplia: desborda sin duda el estricto marco de la lógica formal donde los mecanismos inferenciales obedecen a una codificación mucho más rigurosa que las que gobiernan la extracción de inferencias en una lógica natural.

Al denotar toda clase de contenido implícito, la inferencia corresponde a “las implicaturas” de Grice y a las “implicaciones” de Récanati.

R. Martin (1957) establece dos subclases de inferencias: las inferencias necesarias y las inferencias contingentes. Las primeras son independientes del contexto, es decir, de la situación de discurso. Las segundas son entidades solamente posibles porque su realización depende del contexto enunciativo. Por ejemplo en una oración como *Pedro ha denunciado a su camarada porque éste ha cometido una falta* la relación entre las proposiciones que forman la oración es necesaria porque se da independientemente de todo contexto. En cambio en el ejemplo: *Si mi reloj no atrasa, Pedro probablemente alcanzará su tren*, la relación entre ambas proposiciones es contingente porque, aparte del atraso de mi reloj, pueden aparecer impedimentos para que Pedro pueda llegar a tiempo para tomar su tren. Estas diferencias se corresponden con la distinción entre inferencias presupuestas e inferencias sobrentendidas.

Pero Martin agrega (pág. 37): “Dejando aparte la inferencia situacional, uno se interesará exclusivamente, en adelante en la inferencia en la lengua [...]”, y declara a propósito de “presupuestos pragmáticos” (pág. 47): “ciertos presupuestos son independientes del contenido vehiculizado por las oraciones y están ligados exclusivamente al acto mismo de la enunciación: son los menos interesantes para los lingüistas, y nosotros no vamos a prestarles atención”: Al situarse en una tradición inmanentista, solamente se interesa aquí por los datos estrictamente lingüísticos, y

considera como secundarios los fenómenos de orden pragmático. Con todo, la distinción entre los dos tipos de inferencia es válida, siempre que se tenga en cuenta que el interés mayor del análisis de los implícitos está en los sobrentendidos ya que estos últimos resultan más interesantes que los presupuestos en la medida en que demuestran la complejidad de los mecanismos interpretativos.

Adaptado de : C. Kerbrat- Orehioni (op. cit.)

II. LOS PRESUPUESTOS

Consideramos como presupuestos todas las informaciones que sin estar abiertamente expuestas (sin constituir el verdadero objeto del mensaje) están automáticamente entrañadas por la formulación del enunciado en el cual se encuentran automáticamente inscriptos, cualquiera que sea la especificidad del marco enunciativo.

1. Presuposición e implicación

La proposición p *presupone* la proposición q si q (que es necesariamente verdadera si p es verdadera) permanece necesariamente verdadera aun si p es negada. Por ejemplo:

Pedro ha impedido partir a María

Que presupone:

/María intentaba partir/

En cambio, si q es simplemente *implicada* por p, esta proposición (que permanece necesariamente verdadera, si p es verdadera) , puede ser verdadera o falsa, si p es falsa, por ejemplo:

Pedro ha vendido su Escort

Que implica:

/Pedro ha vendido su automóvil/

Otro ejemplo:

Mi hermana ha usado el automóvil

Que presupone:

Tengo una hermana (presuposición existencial)

e implica:

/mi hermana ha usado algo/

Pero, si se ve bien que el contenido implicado puede ser o no afectado por la negación (“Mi hermana no ha usado el auto: en realidad, ella no ha salido” vs “ Mi hermana no ha usado el auto; ha preferido su bicicleta”) es menos cierto que el presupuesto escapa siempre a los efectos de la negación puesto que se puede concebir un encadenamiento como “mi hermana no ha usado el automóvil porque yo no tengo una hermana”.

Esto presenta el problema de los enunciados que contienen presupuestos manifiestamente falsos.

La tesis más generalmente admitida a la manera de Frege y Strawson, es afirmar que tales enunciados son inverificables. De aquí la definición muy difundida de la presuposición como una unidad de contenido que deber ser verdadera para que el enunciado que la contiene pueda ser evaluado con un criterio de verdad.

2. La presuposición: ¿un fenómeno lógico, semántico o pragmático?

La presuposición es la propiedad de una oración que da lugar a que ésta se adecue a ciertos contextos y no a otros. La mayor parte de las oraciones de una lengua natural contiene una o más presuposiciones. Si una oración B contiene una presuposición A ($B \ll A$), entonces A debe ser verdadera para que B sea verdadera; o más precisamente, la proposición expresada por A debe ser verdadera para que la proposición expresada por B sea verdadera. Toda presuposición es un entrañe, es decir, una relación de condición de verdad que se establece entre dos proposiciones A y B, de modo que en todos los mundos en que B es verdadera, A es verdadera.⁶

Los entrañes se clasifican en presupuestos y no presupuestos. Todo entrañe es una relación lógica. Dado que los presupuestos también son entrañes, en principio deben ser estudiados por la lógica. Los entrañes presupuestos se distinguen de los otros en que, en una presentación ordenada de transmisión y almacenamiento de la información, es decir, en un discurso coherente, ellos son en cierto sentido, anteriores a las oraciones que transportan. Ellas restringen el dominio en el cual la oración transportada o vehiculizada resulta interpretable. Esto a su vez implica que la presuposición es relevante en el análisis de los procesos cognitivos involucrados en la transmisión lingüística de la información. Tales propiedades son comúnmente llamadas “propiedades relativas al discurso” en una lengua dada.

Los siguientes ejemplos ilustran la diferencia entre el entrañe no presupuesto (\vDash clásico) y el entrañe presupuesto (\gg). En (1 a y b), la primera oración entraña (implica) la segunda; en (2 c-d), la primera oración presupone la segunda:

El rey ha sido asesinado \vDash El rey ha muerto (1a)

El señor Martínez trabaja duramente \vDash El señor Martínez trabaja (1b)

El señor Martínez vive en Zaragoza \gg Existe un lugar llamado ‘Zaragoza’ (2 a)

Susana se olvidó de que el señor Martínez había sido su alumno \ll El señor Martínez fue su alumno (2b)

El señor Martínez ha regresado \gg El señor Martínez se había ido (2c)

El señor Martínez todavía vive en Zaragoza \gg El señor Martínez vivió antes en Zaragoza (2d)

En (2a) encontramos un ejemplo de las llamadas presuposiciones existenciales. Estas han sido el principal punto de partida para la teoría de la presuposición en filosofía. El ejemplo (2b) es una muestra de las llamadas “presuposiciones factivas”, en las que el uso de ciertos verbos llamados “factivos” (se relacionan con eventos factuales) y presuponen la verdad de la proposición subordinada sustantiva (que expresa la ocurrencia de algún hecho). En (2c) tenemos un caso de “presuposición categorial”; ésta se deriva directamente del análisis de los componentes del léxico del predicado principal, en este caso “regresar” presupone haber estado antes en un lugar. Finalmente (2d) pertenece a

⁶ Hemos respetado tanto la terminología como la forma de simbolizar la relación de presuposición que utilizaron los autores de esta obra enciclopédica. Tómese en cuenta que el término “entrañe” suele aparecer como sinónimo de “implicación simple” (es necesario que A sea verdadero para que B lo sea, pero no a la inversa).

una “categoría remanente” cuyos límites son difíciles de establecer. En este caso la presuposición se debe al adverbio *todavía* que “marca” aspectualmente la oración con un estado durativo en el que no se precisan ni el comienzo ni el fin.

La distinción entre el entrañe clásico y el entrañe presupuesto ha dado origen al interrogante de si la diferencia entre ambos es puramente lógica o está parcialmente asociada al envío de información, y consiguientemente vinculada al discurso, resultando de esta manera irrelevante a la lógica. La respuesta a esta cuestión dependerá de los marcos teóricos que se ocupen de su tratamiento. También el problema depende de la manera cómo las disciplinas concernientes a la lógica, la semántica y la pragmática van a dividir su trabajo.

Adaptado de F:A:M. Seuren., “Presuposition” en
Jacob L. May (1998) (ed.) *Concise Encyclopedia of
Pragmatics* , Ámsterdam, Elsevier, : 740-741

3. La presuposición nace en la filosofía del lenguaje

La presuposición (o presupuesto) aparece como objeto de estudio en el dominio de la lógica y en relación con los debates que se instalan acerca de la naturaleza de la referencia y de las expresiones referenciales (entendiendo por éstas los nombres propios y sintagmas definidos o proposición equivalente). Las expresiones referenciales son signos que constan de dos componentes básicos: *la referencia* u objeto designado y *el sentido* o modo de conceptualizar *la referencia*, es decir, el objeto designado. Frege deja en claro que el sentido es asignado en forma compartida y no debe confundirse con *la imagen*, que es individual. Por ejemplo, las expresiones referenciales “El vencedor de Austerlitz” y “El vencido de Waterloo” tienen la misma referencia, pero distinto sentido porque el objeto referencial ha sido conceptualizado de dos maneras distintas. Estos problemas se encuentran en el centro de la teoría lógica y surgen de la reflexión acerca de cómo deberán traducirse las expresiones referenciales de las lenguas naturales a los lenguajes lógicos. Fue G. Frege (1892) el primer filósofo que puede ser considerado como el creador de la lógica moderna, él planteó muchas de las cuestiones que se resultaron axiales para las teorías de la presuposición. He aquí una proposición fundamental de esta teoría:

Si se afirma algo, hay siempre una presuposición de que los nombres propios usados, simples o compuestos tienen una referencia. Por lo tanto, si uno afirma que Kepler murió en la miseria, existe una presuposición de que el nombre designa algo. (Frege ,1892: 69)

A continuación sostuvo que ‘Kepler designa algo’ no forma parte del significado de *Kepler murió en la miseria*.

Seguidamente añade:

Que el nombre Kepler designe algo es tanto una presuposición de la afirmación ‘Kepler murió en la miseria’ como de la afirmación contraria (es decir, negativa) ‘Kepler no murió en la miseria’.

Con este análisis Frege instaló la categoría de presuposición en un intento por explicar la relación entre una construcción nominal definida (descripción definida, en términos de Russell) y su referencia. El término fue empleado para explicar que en la oración *El que descubrió la forma elíptica de la órbita de los planetas murió en la miseria*, la referencia es Kepler, aunque no se encuentre explícitamente mencionada, sino presupuesta. Da cuenta de esto el sujeto de la oración subordinada “quien” que remite a

Kepler, que en esta oración se encuentra presupuesto. También es Frege el primero en observar que una manera de demostrar la permanencia del referente y con ello su estatuto de presupuesto, es negando la oración total y demostrando con ello que un elemento presupuesto es insensible a los efectos de la negación de la oración. En la medida en que su objeto referencial son las construcciones nominales definidas, Frege está refiriéndose a la presuposición existencial: “Por consiguiente, puede parecer como si nuestra subordinada contuviese como parte de su sentido el pensamiento de que ha habido alguien que descubrió la forma elíptica de la órbita de los planetas...”

Russell, en 1905, pensaba que las opiniones de Frege eran erróneas. Al enfrentarse con los mismos problemas en la teoría de la referencia, llegó a conclusiones diferentes. Un problema era cómo dar cuenta del hecho de que oraciones que carecían de referentes propios como (a) “El Rey de Francia es sabio”, podían poseer significado.

La distinción de Frege entre sentido y referencia le proporcionaba una respuesta: tales oraciones retienen su sentido o significado incluso si carecen de referentes y por lo tanto no poseen un valor veritativo. Pero Russell arguyó que el punto de vista de Frege conducía a anomalías y planteó en cambio su conocida **teoría de las descripciones**, que durante cuarenta y cinco años dominó este tipo de investigaciones. Russell sostenía que las descripciones definidas tienen una traducción lógica muy sencilla. Aunque en las lenguas naturales aparecen como sujetos, como en (a), en una forma lógica no son sujetos lógicos en absoluto sino que corresponden a conjunciones de proposiciones, que desglosadas serían:

- 1) Una proposición de existencia: existe alguien que es rey de Francia.
- 2) Una proposición de unicidad: existe solamente uno que es rey de Francia.
- 3) Una proposición de atribución: el único y actual rey de Francia es sabio.

El análisis de Russell permaneció prácticamente incontrovertido hasta que Strawson (1950) propuso un mensaje bastante diferente. Strawson argumentó que muchos de los problemas surgen a partir de un error en distinguir entre las oraciones y los usos de las oraciones en enunciados declarativos que pueden ser verdaderos o falsos. El confundir esta distinción condujo a Russell a pensar que porque (a) es significativa, debe ser verdadera o falsa. Pero las oraciones, según Strawson no son verdaderas o falsas; solamente lo son las declaraciones que hacemos con ellas. De aquí que la declaración de (a) podría haber sido perfectamente verdadera en 1670(DC) y falsa en 1770 (DC) pero en 1970 no tiene sentido decir que ella sea falsa o verdadera; la cuestión de su veracidad o falsedad no llega a plantearse.

Esta conclusión condujo a Strawson al afirmar la existencia de un tipo especial de relación entre las proposiciones implicadas: Strawson llamó a esta relación **presuposición**, sosteniendo que se trata de una clase especial de inferencia pragmática, distinta de la implicación lógica que había propuesto Russell. De esta manera P. J. Strawson se propuso refutar el análisis russelliano. La presuposición está en contraste directo tanto con la aserción como la implicación. La falsedad de una presuposición hace que el enunciado al que está ligada carezca de valor de verdad. Así si en una oración como *El autor de “La cumparsita” es uruguayo* la oración es un sin sentido si no existe “La cumparsita” o el autor de la misma. En cambio para Russell, si una de las proposiciones es falsa, todo el conjunto resulta falso.

Cuando la noción de la presuposición de Strawson atrajo la atención de los lingüistas, se reveló una nueva posibilidad para el análisis. Hasta entonces los lingüistas habían estado operando con una importante relación semántica que era la de **entrañe o consecuencia lógica**. Este relación puede definirse por la asignación de valores de verdad

o falsedad a proposiciones que entran en relación de dependencia veritativa. El **entrañamiento semántico** puede definirse como sigue:

*A entraña semánticamente a B si y solo si, en cada situación en donde A es verdadero, B es verdadero*⁷

La afirmación de Frege y de Strawson de que las presuposiciones son preservadas en las oraciones negativas nos proporciona una prueba operativa inicial para identificar las presuposiciones.

Adaptado de S. C. Levinson (1963) *Pragmatics*, (1989) *Pragmática*, Barcelona, Teide.

4. La presuposición en lingüística

La oposición expuesto (afirmado) / presupuesto remite a dos formas de presentación de la información en un enunciado. En el primer caso se la presenta como aquello que constituye el verdadero “objeto del decir”, susceptible entonces de ser cuestionado o negado. En el segundo caso, se la presenta como lo ya sabido, lo que casi no tiene necesidad de ser dicho, lo que está fuera de la línea argumentativa del discurso y, por lo tanto, no sujeto a discusión; es como el marco del diálogo impuesto por el locutor al alocutario. Si decimos “Es Juan el que mató a la mujer”, suponemos entre otras cosas que alguien mató a la mujer. Si decimos “El gobierno sabe que la situación no da para más”, se tiene por presupuesto que “la situación no da para más”. En todos los casos el presupuesto aparece inscripto en el enunciado, vinculado con construcciones, lexemas o patrones de entonación que constituyen sus puntos de anclaje. Y si bien no existe una definición unitaria acertada de la presuposición ni un acuerdo sobre si su naturaleza debe ser explicada como un fenómeno lógico, semántico o pragmático, pareciera haber un consenso acerca de las unidades que la expresan. Por cierto que esta posibilidad que ofrece la lengua puede ser explicitada o cancelada en el discurso y que incluso el juego discursivo puede ubicar en el ámbito de lo presupuesto partes de un enunciado “no marcado” presuposicionalmente. Pero son justamente estos fenómenos de neutralización, anulación o desarrollo propios de las estrategias comunicativas, con sus diversos efectos de sentido, los que constituyen uno de los centros de interés en el análisis de los discursos.

Conviene repasar, primeramente, los criterios semánticos clásicos para delimitar el fenómeno de la presuposición, es decir para diferenciar lo afirmado o expuesto de lo presupuesto. Como ya se señaló, son la **negación** y la **interrogación**: la presuposición de una oración afirmativa se conserva en los enunciados de oraciones negativas e interrogativas construidas a partir de la primera. Si comparamos:

Juan ha dejado de estudiar.

Juan no ha dejado de estudiar.

¿Juan ha dejado de estudiar?

reconocemos que en todos los casos se presupone que Juan estudiaba antes; esta información aparece entonces como un elemento semántico común a los tres enunciados señalados.

Pero como ya se anticipó, estos criterios tienen una aplicación bastante restringida debido a que un gran número de enunciados no pueden ser sometidos fácilmente a la negación y a la interrogación (oraciones con distintos modificadores verbales, por ejemplo), y a esto se le suma los problemas que plantea el alcance de la negación. En

⁷ Los términos “entrañe” e “implicación” suelen aparecer como correferenciales.

algunos enunciados, relativamente simples, la negación no conserva las “presuposiciones” (ya veremos, cuando analicemos los predicados, que esto nos permite reconocer distintas clases de verbos). Por ejemplo, comparemos: “Juan se hace el enfermo” que presupone que no está enfermo, con el enunciado negativo: “Juan no se hace el enfermo”; o una pregunta parcial como “¿Qué hizo Pedro?”, que presupone que Pedro ha hecho algo, con “¿Qué no hizo Pedro?”.

Debido a estas limitaciones de los criterios clásicos, Ducrot propone tener en cuenta fundamentalmente el comportamiento de los enunciados respecto del **encadenamiento**: “Si una oración presupone **x**, y un enunciado de esta oración es utilizado en un encadenamiento discursivo, por ejemplo cuando se argumenta a partir de él, el encadenamiento se lleva a cabo con lo afirmado del enunciado y no con lo presupuesto”. De allí que considere presupuestos de un enunciado las indicaciones que éste aporta pero sobre las cuales el enunciador no quiere (= hace como si no quisiera) apoyar o hacer descansar su argumentación. En “Juan ha dejado de estudiar, así está libre por la mañana”, la presuposición “Antes Juan estudiaba” está al margen de la línea argumentativa del discurso: lo pertinente argumentativamente es que Juan ahora no estudia. Si bien es posible encadenar con los presupuestos, particularmente cuando cambia el locutor (“Juan ha dejado de estudiar” y la réplica “Así que se consideraba con el coeficiente intelectual suficiente”), el entorno ideal previsto para el enunciado no es tal. Por eso se habla de resistencia de la presuposición al encadenamiento y se señala que las presuposiciones sólo suministran el marco en el cual se organiza las asociaciones desencadenadas por su contenido expuesto.

El criterio del encadenamiento permite, por otra parte, diferenciar en un enunciado no marcado presuposicionalmente (como “Visité Madrid con Alejandro”) lo presupuesto de lo afirmado. Si el encadenamiento previsto se refiere, por ejemplo, a la suerte que ha tenido de poder visitar Madrid, lo presupuesto es que estuvo acompañado por Alejandro. Si, por el contrario, el locutor continúa con un comentario sobre el comportamiento de Alejandro, la visita a Madrid funciona como presupuesto. Este aspecto de la propuesta de Ducrot se relaciona con las definiciones informacionistas de la presuposición (la información que el hablante supone común a él y al destinatario) ya que, particularmente en lo escrito, el encadenamiento efectivo es el que va a permitir reconocer el “foco” (o lo nuevo) y lo presupuesto (lo conocido o supuestamente conocido por los interlocutores).

5. El anclaje significativo de las presuposiciones

La presuposición es un implícito que se manifiesta lingüísticamente mediante recursos significantes de muy variado estatuto. Enumeraremos algunas de las construcciones que han sido distinguidas por los lingüistas como fuentes de presuposiciones, sistematizadas en los 9 parágrafos que siguen:

5.1. Las descripciones definidas

Se ha dado este nombre a los sintagmas nominales en singular precedidos del artículo determinado y seguidos por modificadores restrictivos, como por ejemplo “la crisis argentina” o “la corrupción política”. Estas descripciones definidas presuponen la existencia de los “objetos” a los que se refieren.

Si bien las descripciones definidas, como todas las expresiones referenciales (nombres propios, demostrativos, pronombres personales) permiten al locutor designar objetos particulares del universo del discurso, sea éste el mundo real o el imaginario, la función designativa no es la única ni la fundamental. Pueden tener un uso atributivo

(distinto a “referencial”): “**La persona que atentó contra el presidente** es un enemigo de la democracia”, (si el locutor ignora quién es el autor del atentado); o también, según Ducrot, desempeñar una función calificativa: “No admira al dictador depuesto, admira al **joven general triunfante**” (cuando los dos sintagmas remiten al mismo individuo). En estos casos en los que la función de los sintagmas nominales no es referencial, o por lo menos está atenuada, la presuposición existencial se mantiene.

Desde la perspectiva lingüística, la clase de las descripciones definidas se ha ampliado a los sintagmas en plural ya que es evidente el paralelismo semántico y sintáctico de los mismos: “El diputado entrerriano votó la ley”/”Los diputados entrerrianos votaron la ley”. El artículo definido “los” indica que nos referimos, en una situación determinada, a la totalidad de los que presentan el atributo que señala el sintagma.

De allí que algunas gramáticas asignen el artículo definido una presuposición existencial de totalidad como invariante semántico. María Luisa Rivero, por su parte, se refiere a la coextensividad que presentan los sintagmas definidos (incluyendo los que contienen “**todos**”). Los sintagmas nominales indefinidos (incluyendo los que aparecen modificados por cuantificadores como **muchos, varios**, etc.) indican, en cambio, la falta de coextensividad.

Si consideramos el enunciado “Leí **algunos** artículos de X” comprobamos que presupone “Existen artículos de X”, de la misma manera que lo presupone el enunciado “Leí los artículos de X”. Es decir que los indefinidos pueden como los definidos tener importe existencial. Es por esto que Ducrot llega a plantear que todos los sintagmas compuestos por un sustantivo precedido por un actualizador (determinante o cuantificador) presuponen la existencia de una clase no vacía de objetos, es decir presupone la realidad de tal mundo.

También debemos tomar en cuenta:

- La oposición específico/inespecífico, que da cuenta de la diferencia entre decir por ejemplo: “*Busco a un profesor que sepa este tema*” que “*Busco al profesor que lo sepa*”.
- la alternancia modal indicativo/subjuntivo en los sintagmas nominales que incluyen proposiciones relativas restrictivas, tal como se da en siguiente ejemplo : “Busco a un profesor que tiene alrededor de cuarenta años” y “Busco un profesor que tenga alrededor de cuarenta años”.

Desde la perspectiva del análisis del discurso, el estudio de los sintagmas nominales presenta, a pesar de su complejidad, un gran interés. Por una parte, porque las distintas maneras de referirse a un “mismo” objeto aportan informaciones no desdeñables sobre el locutor y la estrategia discursiva que despliega. Como ya se señaló, una expresión como “el exministro de economía Domingo Cavallo” no tiene el mismo sentido, aunque aluda al mismo referente, que “El ministro que llevó con su plan económico al país a la quiebra”. Son justamente las descripciones definidas donde en especial el locutor impone al alocutario un presupuesto, es decir, una evidencia no sujeta a discusión. De allí que los políticos presenten muchas veces bajo forma de descripciones definidas aquello a lo que otorgan mayor importancia y que por lo tanto quieren excluir del debate.

Finalmente, en lo que se refiere a las relativas restrictivas, dos aspectos resultan particularmente importantes: la alternancia modal y su relación con el entorno (“Negociamos con los sindicatos que están normalizados”/”Negociamos con los sindicatos que estén normalizados”; “Los maestros que tienen condiciones podrán participar”/”Los maestros que tengan condiciones podrán participar”), y el efecto de preconstruido asociado con el funcionamiento de este tipo de relativas, que Paul Henry caracteriza como “un efecto subjetivo de anterioridad, de algo implícitamente admitido”.

5.2. Las nominalizaciones

Las nominalizaciones son sintagmas cuyo núcleo es un sustantivo derivado de un verbo (el sufijo *cion* es el operador de esta derivación), como el que se observa en: “La participación de los sindicatos en la gestión de las empresas es un derecho constitucional en muchos países desarrollados”, que en su conjunto puede asociarse con una proposición como “Los sindicatos participan en la gestión de las empresas”.

Generalmente se ha considerado que las nominalizaciones presuponen la verdad de las proposiciones con las que se las asocia y, por lo tanto, la existencia del hecho al que se refieren.

¿Pero qué ocurre si decimos, por ejemplo, “La colaboración de los obreros en la dirección de las empresas será ~~asegurada~~ por las leyes que reglamenten su ejercicio”. En este caso el contexto modal (el futuro de necesidad y obligatoriedad, propio de las leyes, el uso del subjuntivo) bloquea la presuposición existencial. Retomando lo que habíamos visto particularmente en los sintagmas nominales con relativas restrictivas, el entorno lingüístico y por cierto también el contexto van a determinar el importe existencial de las nominalizaciones.

Para Oswald Ducrot la presuposición depende fundamentalmente de la inclusión del locutor en una voz colectiva que es la que afirma la proposición asociada con la nominalización. En un enunciado como “La colaboración de los obreros en la dirección de las empresas es un cuento chino” no habría lo que él llama un acto derivado de presuposición sino simplemente un fenómeno de polifonía. Pero en un enunciado como “El cumplimiento por parte del gobierno de las leyes obreras y el aumento de la producción han llevado al mejoramiento del nivel de vida de los sectores populares” el locutor presupone (al incluirse dentro de esa voz colectiva) que el gobierno cumple con las leyes obreras, que la producción aumenta y que el nivel de vida de los sectores populares mejora. Ducrot señala entonces que “lo que caracteriza a la nominalización es la aparición de un enunciador con el cual el locutor no se identifica pero al que asimila a una voz colectiva, a un “se”. En cuanto a la inclusión del locutor en esta voz colectiva, el fenómeno sintáctico de nominalización nada dice ni positiva ni negativamente. Si resulta claro que el locutor forma parte de ese “se”, por tal o cual razón exterior a la oración, se obtendrá un acto derivado de presuposición, pero esto sólo es una posibilidad entre otras”.

5.3. Las relativas apositivas

Si consideramos los siguientes ejemplos, veremos claramente la diferencia entre las relativas restrictivas y las apositivas:

- (i) “El pueblo argentino manifiesta su sentido de acatamiento a las normas jurídicas **que se dicten dentro de los órganos de gobierno**”. (relativa restrictiva)
- (ii) “El señor convencional, **que lamentablemente se ha marchado de esta casa**, ha recordado con justicia una iniciativa del gobernador”. (relativa apositiva)

Las apositivas no limitan el conjunto de individuos designado por el núcleo del sintagma nominal, sino que predicen algo acerca del sintagma nominal que modifican, produciendo el efecto de una aseveración segunda o independiente. Las gramáticas señalan que las relativas apositivas requieren una entonación entre comas, pueden modificar a un nombre propio, pueden ser introducidas por el pronombre **quien**, no pueden modificar sintagmas nominales que lleven un determinante como **cualquier**, **todo** y **cada**, no admiten en general el modo subjuntivo, y aceptan la presencia de adverbios que funcionan como comentarios acerca de las oraciones en las que las que aparecen:

honestamente, desgraciadamente, por cierto, dicho sea de paso (“Hemos tenido el cuidado de incorporar estas cláusulas, que evidentemente constituyen un enorme progreso social”).

En muchos casos la apositiva puede parafrasearse con una causal: “El general, que se dio cuenta del fracaso del golpe de Estado, pidió asilo político” (= porque se dio cuenta del fracaso del golpe de estado).

Michel Pecheux, al referirse a estas relativas, señala que funcionan como “sostén” del enunciado y que se presentan bajo la apariencia de evocaciones laterales que corresponden a un “como lo hemos dicho” (evocación intradiscursiva), o a un “como cada uno sabe” (evocación de lo universal) y también a un “como cada uno puede verlo” (universalidad implícita de toda situación humana). Esto puede observarse en los siguientes ejemplos: “Las medidas propuestas, que ya hemos comentado abundantemente, se originan en necesidades reales del país”; “Los perros, que son animales, pueden ser domesticados” o “El hielo, que tiene un peso específico inferior al agua, flota en el agua”. Esta evocación de “lo que ya se sabe”, de lo que forma parte del orden de las evidencias generales, es en la mayoría de los casos simulada y sirve para introducir subrepticamente nuevos contenidos: “El capitalismo, que está irremediabilmente condenado, no puede constituir el ideal de ningún país del Tercer Mundo” o “El ministro, que carece de autoridad en la materia, propuso...”

En muchos de los enunciados efectivamente producidos la oposición restrictiva/apositiva no presenta marcas claras y la interpretación de la relativa como perteneciente a una u otra clase depende de datos situacionales. Por eso algunos teóricos prefieren hablar de una sola relativa “en lengua” y de dos funcionamientos discursivos distintos: el restrictivo y el apositivo. Este último ubicaría en la relativa lo que está fuera de discusión, lo que constituye sólo un recuerdo de lo ya sabido. De allí su pertinencia para el discurso para el estudio de la presuposición: el locutor da por sentada la verdad de lo que la apositiva enuncia y lo aleja de todo debate ulterior. Por otra parte la posibilidad de modalizar la incluida gracias a los adverbios oracionales permite separar al sujeto del “dictum”, instaurar una distancia respecto de lo (ya) -dicho, acentuar su relativa autonomía y marginalidad. Es importante señalar además que este funcionamiento, que permite “hacer pasar” bajo forma de presupuesto ciertos contenidos, caracteriza también a los adjetivos apositivos: “Nuestras banderas, libertadoras y democráticas, serán levantadas por la mayoría del pueblo”.

5.4. Las preguntas parciales

Se las llama también **preguntas x** y la expresión lingüística de lo que se desconoce, es decir de esa **x**, es un pronombre interrogativo. Consideremos los siguientes enunciados:

- ¿Cuándo secuestraste al empresario?
- ¿En qué lugar lo secuestraste?
- ¿Por qué lo secuestraste?

Todas presuponen que el alocutario secuestró al empresario y preguntan (focalizan su pregunta) sobre el momento, el lugar o la causa. Estas preguntas muestran claramente cómo el locutor impone los presupuestos y obliga a aceptarlos como marco del diálogo. Ducrot señala que las únicas respuestas admitidas por una pregunta son aquellas que conservan sus presupuestos. La no aceptación de esta regla lleva a una situación de ruptura cuya violencia será mayor en la medida en que se combine con posiciones jerárquicas

(interrogador-superior/interrogado-inferior): situación de examen, interrogatorio policial, etc.

5.5. Las oraciones hendidas, seudohendidas y seudohendidas inversas

Comparemos los dos enunciados siguientes:

“El diputado está interpellando al ministro”

“Es el diputado el que está interpellando al ministro”

Los dos afirman que el diputado está interpellando al ministro, pero el segundo presupone “Alguien está interpellando al ministro”. Esto lo comprobamos aplicando, por ejemplo, el criterio de la negación. En “No es el diputado el que está interpellando al ministro” se conserva el presupuesto señalado, a diferencia de lo que ocurre en “El diputado no está interpellando al ministro”.

Este comportamiento es similar al de las llamadas seudohendidas y al de las seudohendidas inversas, ejemplificadas respectivamente en los siguientes enunciados, que estarían respondiendo a la misma pregunta (“¿Quién es el que está interpellando al ministro?”):

“El que está interpellando al ministro (no) es el diputado”

“**El diputado**, (no) es el que está interpellando al ministro” (con acento contrastivo sobre “el diputado” y una pausa entre este sintagma nominal y el resto de la oración).

Si analizamos estos enunciados hendidos o seudohendidos desde la perspectiva de la estructura de la información podemos señalar que “lo nuevo” o “el foco” es “el diputado” y “lo dado” los presupuestos señalados. Es decir que el acento contrastivo o la construcción “Es..” con el verbo “ser” como operador, focalizan un segmento de la oración. Las teorías “informativas” de la presuposición identifican así lo conocido con lo presupuesto, y lo nuevo con lo expuesto o el foco.

Una versión más elaborada de este análisis define lo presupuesto como la información que el hablante supone o finge suponer común a él y al destinatario. Esta reformulación permite dar cuenta de aquellos casos, habituales en las estrategias verbales, en los que el hablante ubica en el lugar de “lo conocido” las informaciones nuevas que quiere “hacer pasar” sin discusión (ya que las presenta como formando parte del marco conversacional aceptado). En enunciados como “Es en Cuba donde los comunistas adoctrinaron a los guerrilleros”, la incluida puede transmitir una información nueva para el alocutario pero que al ocupar la posición de lo conocido se impone con mayor facilidad.

El interés que presentan las oraciones hendidas es que exponen con particular nitidez cómo el sujeto estructura su enunciado estratégicamente, en aras de no sólo dar informaciones presupuestas, sino también de focalizar otras.

5.6. Las construcciones comparativas

Consideremos los siguientes enunciados, cuyo esquema de base es “*X es más A que Y*”, y en donde **1** corresponde a evaluativos no axiológicos, **2** a evaluativos axiológicos y **3** a adjetivos “objetivos”:

1.a Este pino es más alto que aquel limonero

1.b Este pino es más bajo que aquel limonero

2.a Pedro es más trabajador que Juan

2.b Pedro es más vago que Juan

3 Este lápiz es más rojo que el tuyo

- En todos los casos podemos insertar “todavía” (“Este pino es todavía más alto que aquel limonero”) y se mantienen los mismos presupuestos. 3, por su parte, también presupone que X e Y son A.
- La oposición entre **a** y **b** corresponde a la oposición no marcado/marcado: en los evaluativos el término positivo (superior a la norma) puede funcionar en algunos casos como representante de la categoría o de la “escala” y dejar en suspenso su valor polar, es decir neutralizar la oposición. En cambio, el término negativo (inferior a la norma), mantiene en todos los contextos su valor polar, aunque éste es mucho más resistente en el caso de los axiológicos que en el de los otros evaluativos. Esto explica la diferencia entre los ejemplos 2b, que presupone que Pedro y Juan son vagos, (afirmando explícitamente sólo una diferencia de grado) y 2a, que no presupone que Pedro sea trabajador, pero lo sugiere, y deja abierta la posibilidad de que Juan lo sea, (por ejemplo, se podría cancelar con: “Pedro es más trabajador que Juan pero ninguno de los dos se esfuerza demasiado”)
- La diferencia entre **1a** y **1b** es menos nítida. Kiefer, por ejemplo, considera que estos enunciados no presuponen que los objetos o cosas comparadas posean la propiedad señalada. Otros se inclinan a pensar que en **1b** se presupone que X (el pino) es A (bajo), que en **1a** se sugiere y que en los dos casos dejan abierta la posibilidad de que Y (el limonero) sea o no A (bajo).

5.7. Los predicados (el tipo de verbo empleado)

Consideremos los siguientes enunciados:

Es lamentable que se siembre la confusión en esta asamblea

Los convencionales **han olvidado** que la enfiteusis ha sido preconizada por Rivadavia hace más de un siglo.

He pasado por alto que el despacho de la mayoría contiene cláusulas colectivizantes.

El ministro **reveló** que se había pagado el rescate.

No **se dan cuenta de que** los enemigos de la democracia acechan.

Si comparamos el primer enunciado con “Es verdad que se siembra la confusión en esta asamblea” podemos ver que en éste la verdad es afirmada mientras que en el otro es presupuesta. En todos los casos el hablante presupone la verdad de la proposición subordinada gracias a la presencia de los llamados verbos **factivos**: *saber, recordar, olvidar, pasar por alto, tener presente, tomar en consideración, darse cuenta, lamentar*, etc.

Muchos verbos carecen de esta propiedad, son **no-factivos**: “**Creo** que las ventajas obtenidas han sido importantes”; “Los trabajadores **sospechan** que es un cuento para hacerlos trabajar y producir más”. En la mayoría de los casos los verbos factivos permiten, a diferencia de los no factivos, que la subordinada vaya encabezada por “el hecho de” (“Es lamentable el hecho de que se siembre...”.../”Creo <“el hecho de> que está equivocado”).

La presuposición asociada con la presencia de los verbos factivos se conserva en los enunciados negativos: tanto “Juan sabe que llueve” como “Juan no sabe que llueve” presuponen que llueve. Esto permite diferenciarlos de otros verbos llamados **implicativos**, y a veces “factivos condicionales”, de los cuales dependen en general proposiciones de infinitivo o nominalizaciones, que tienen distintos comportamiento en los enunciados

afirmativos y negativos. Si se considera que el test de la negación es fundamental para el reconocimiento de las presuposiciones habrá que hablar en estos casos de implicación o entrañe y no de presuposición.

Un grupo de estos verbos, cuando aparecen en enunciados negativos, entrañan la negación de lo implicado por el enunciado afirmativo: “La ley **consiguió** dar mayor estabilidad a la mano de obra” implica que le dio mayor estabilidad; “**Se las arregló** para otorgar el divorcio” implica que lo otorgó; pero los enunciados negativos implican lo contrario. Otros verbos (**implicativos negativos**) tienen el comportamiento inverso: “El diputado se abstuvo de señalar las aberraciones del sistema” implica que no las señaló, pero “**No se abstuvo** de señalar las aberraciones del sistema” implica que las señaló. (En este grupo se podrían incluir los que algunos llaman **verbos contrafactivos**: pretender, simular, fingir. “X finge estar enfermo” implica que no lo está, “X pretende ser un marciano” implica que no lo es, pero “X no finge estar enfermo” puede implicar que lo está).

Otros verbos sólo implican la verdad de la proposición subordinada si son afirmativos (“Los acontecimientos **forzaron** al estado a intervenir en los conflictos obreros” implica que el estado intervino, pero si lo negamos queda abierta la posibilidad de que haya intervenido o no). Otros verbos, también “**implicativos de una sola dirección**” como los anteriores, implican la negación de la proposición si forman parte como en el caso anterior de enunciados afirmativos (“La deuda **impidió** ampliar el presupuesto educativo” implica que no se lo amplió, pero el enunciado negativo no se define ni en uno ni en otro sentido).

Otro grupo, finalmente, también de “implicativos de una sola dirección”, está formado por dos subgrupos. El primero incluye los verbos que implican la falsedad del complemento solo cuando forman parte de enunciados negativos (“No tuvo ocasión de plantear el problema” implica que no lo planteó), ya que los enunciados afirmativos no conllevan ningún presupuesto acerca de la verdad de su complemento (“**Tuvo ocasión** de plantear el problema”: ¿lo planteó?, ¿no lo planteó?). El segundo subgrupo por su parte, implica la verdad del complemento sólo cuando aparecen en enunciados negativos (en los afirmativos no conllevan ninguna presuposición): “No dudé que iba a llamar” implica que llamó.

Algunos verbos, particularmente los **aspectuales** como “comenzar a”, “ponerse a”, “terminar de”, “dejar de”, “volver a”, “Seguir”, “continuar”, exhiben un comportamiento particular respecto de la presuposición y la implicación. Mientras sus implicaciones se refieren al tiempo posterior al eje temporal del acto, sus presuposiciones se refieren al tiempo anterior al mismo eje: “A las dos Juan (no) comenzó a trabajar” presupone que en algún momento anterior a las dos no estaba trabajando, por su parte el enunciado afirmativo implica que en algún momento posterior a las dos estaba trabajando y el negativo implica que no.

Es interesante señalar también el comportamiento de algunas parejas de contrarios como por ejemplo “**negarse a**” y “**aceptar**” que comparten la presuposición y difieren en la implicación: “Los convencionales (no) se negaron (o aceptaron) a...” presuponen que se les había pedido que colaboraran, pero “no se negaron” y “aceptaron” implican que colaboraron, y “se negaron” y “no aceptaron” implican que no.

En los estudios léxicos el reconocimiento de las presuposiciones permite organizar algunos campos semánticos. Los **verbos de opinión**, por ejemplo, han sido estudiados por Oswald Ducrot, que los define como “aquellos que sirven al locutor para informar al destinatario de las creencias de un tercero”. “Pedro sabe que Pablo va a venir” y “Pedro se cree que Pablo va a venir” afirman que Pedro está convencido de que Pablo va a venir pero el primero presupone que es cierto y el segundo que es falso.

Ducrot plantea algunas preguntas para hacer evidente el contenido presupuesto mediante estos verbos:

- ¿La información contenida en la completiva se presenta como verdadera o como falsa?
- La actitud de la persona cuya opinión se transcribe, ¿es positiva, negativa o dubitativa respecto de esa información? Kerbrat-Orecchioni, por su parte, considera que se debe introducir aquí un grado suplementario a los enunciados, (ya que, por ejemplo, ‘creer’, inclina más que ‘pensar’ a suponer que *P* es más bien falso): opinión verdadera/ ni verdadera ni falsa/ más bien falsa/ francamente falsa.

Otros verbos, como “**esperar**” y “**temer**”, están asociados con presuposiciones axiológicas, positivas o negativas: “esperar” presupone (cuando funciona como antónimo de “temer”) que el objeto es “bueno” para el sujeto de la oración: “Los trabajadores esperan que les resuelvan el problema”. Y “temer” presupone lo contrario: “Temen que se postergue otra vez la reunión”. Un caso interesante es el de los verbos “**menospreciar**” y “**subestimar**”: “X subestima a Y” presupone una evaluación negativa de Y, por parte de X, pero también que a juicio del locutor esta apreciación es errónea.

5.8. Condicionales contrafactivos o irreales

Consideremos los siguiente enunciados:

- 1- Si Juan estudia, progresará.
- 2- Si Juan estudiara, progresaría.
- 3- Si Juan hubiera estudiado, habría progresado.

Los tres reflejan el mismo vínculo “lógico” entre el hecho de estudiar al que se refiere la prótasis y el de progresar de la apódosis. Los tres llevan a cabo un acto de **suposición** que Ducrot caracteriza como aquel que consiste en pedir al interlocutor que acepte por un tiempo cierta proposición **p** que se vuelve provisoriamente el marco del discurso y, particularmente, de la proposición principal **q**. A diferencia de la **presuposición**, que se impone al locutor, en la suposición se le pide al otro que formule una hipótesis, que además es presentada como tal gracias al **si** (“si” que para algunos teóricos funciona como los verbos “creadores de universos”: imaginar, suponer, etc.) En **1** el locutor no atribuye ningún valor de verdad particular a la hipótesis, en **2** considera que esta hipótesis tiene relativamente pocas posibilidades de ser verdadera (condición “no probable”), y en **3** que no tiene ninguna (condición “irreal”). El valor de verdad atribuido por el locutor a la hipótesis es una presuposición, y cuando se presupone la falsedad de la hipótesis, como en el caso **3**, nos encontramos frente a las llamadas condicionales contrafactivas o irreales

¿Qué pasa en este último caso con la apódosis? En general será interpretada como contrafactiva, pero esta indicación “Juan no progresó” puede ser cancelada fácilmente, como por ejemplo en “Si Juan hubiera estudiado habría progresado lo mismo (de todas maneras, menos que ahora, etc.)”. Es decir que el grado de compromiso del locutor es menor. Este carácter no necesario de la contrafactividad de la apódosis lleva a considerarla como una implicación conversacional (Karttunen) o un sobrentendido habitual (Ducrot).

5.9. Adverbios conectores

Un grupo de adverbios conectores relacionados con la cuantificación tiene la particularidad de integrar siempre enunciados complejos, es decir, enunciados que, aunque gramaticalmente simples, contienen proposiciones implícitas coordinadas. La mayoría de

estos implícitos no resiste el test de la negación, por lo tanto pocos pueden considerarse presuposiciones lógicas en sentido estricto.

Una clase de estos adverbios expresa sustracción: se trata de los exceptivos **excepto, salvo y menos**. Estos establecen relaciones entre dos miembros que deben estar explícitas en el sintagma y exigen una cuantificación universal, o al menos alta, en el primero de ellos.

Ejemplifiquemos lo anterior comparando los siguientes enunciados:

- (1) Todos bebieron cerveza.
- (1') Todos los demás bebieron cerveza.

Estas preposiciones, como puede observarse, están en relación de oposición, de modo que la negación de una exige la afirmación de la otra.

En cambio:

- (2) Nadie bebió cerveza excepto Luis

contiene 'Luis bebió cerveza' y "Todos los demás no bebieron cerveza".

Otra clase expresa exclusión y está integrada por los limitativos **sólo, solamente, únicamente, y exclusivamente**. Como ejemplo, compárese los siguientes enunciados con conectores limitativos:

- (3) Sólo Inés conoce la verdad
- (3') Inés conoce la verdad
- (3'') Ningún otro conoce la verdad.

También en estos casos las proposiciones implícitas se oponen y por eso de la negación de (3') puede inferirse la afirmación de (3''). De este modo, de

- (4) Sólo Inés no conoce la verdad

se sigue que

- (4') Inés no conoce la verdad

y que

- (4'') Todos los demás conocen la verdad

Finalmente una tercera clase contiene palabras que expresan adición y sorpresa: **hasta, aun e incluso o inclusive**. Estos conectores se distinguen de los anteriores porque son indiferentes a la explicitación del primer término de la relación en el sintagma; porque las proposiciones implícitas que se determinan no están en oposición pues el segundo término conectado pertenece a la misma clase de el primero y, por último, porque la cuantificación en estos casos es relativa a una escala en cuyo extremo más alto se encuentra la persona o cosa designada en el dominio del conector. Así una oración como:

- (5) Hasta un niño puede resolver este problema

contiene la siguiente información:

- (5)a. Un niño puede resolver este problema
- (5)b. Otros pueden resolver este problema
- (5)c. Sorprende que un niño pueda resolver este problema
- (5)d. Un niño es el último que no esperaría que resuelva este problema.

Por último, cabe destacar que los implícitos que se producen por la aplicación de estos conectores son de variado estatuto y el rótulo que se les asigne dependerá del marco teórico del análisis.

Adaptado de Arnoux, E. y colaboradores: *Los implícitos, Unidad 6*, Buenos Aires, Ediciones Universitarias, 1984, pp. 6 a 22.

II. LOS SOBRENTENDIDOS

1. Presentación general del tema

Catherine Kerbrat-Orecchioni define a los sobrentendidos como “la clase de contenidos implícitos que engloba *todas las informaciones que son susceptibles de ser vehiculizadas por un enunciado dado, pero cuya actualización es tributaria de ciertas particularidades del contexto enunciativo*. Se trata de valores inestables, fluctuantes, neutralizables, cuya descripción implica un “cálculo interpretativo”, siempre más o menos sujeto a suspicacia y que no se actualiza verdaderamente más que en circunstancias determinadas. Valores que están sin embargo sobre el enunciado (y no son puros “hechos de habla”) y que para entenderlos se exige la intervención no sólo de la competencia lingüística, sino también de las competencias enciclopédicas y/ o retórico-pragmáticas.”⁸

Siguiendo una larga tradición, analizaremos aquí estos implícitos desde la perspectiva de las estrategias comunicativas. En primer lugar presentaremos algunos enfoques que intentan dar cuenta de la incidencia de la situación y de los “saberes” de los hablantes (las competencias aludidas por Kerbrat-Orecchioni) en la constitución semántica de los enunciados. Luego nos centraremos en las hipótesis que el alocutario debe formular para reconstruir la intención ilocutoria del otro e integrar el enunciado, transgresor, anómalo o incompleto, en el intercambio verbal en marcha.

Consideraremos, en principio, que todo enunciado deja entender que son satisfechas las condiciones que lo vuelven legítimo y efectivo, es decir, en un sentido amplio, las condiciones de adecuación contextual: “La enunciación de una oración presupone pragmáticamente que su contexto es adecuado” (Keenan). Un enunciado como “¿De dónde salís?” deja entender, por ejemplo, que el locutor no posee la información que solicita, que le interesa obtenerla (condiciones vinculadas con el acto de preguntar), que tiene una relación de familiaridad con el alocutario (condición vinculada con el registro), etc.

Por otra parte, en la medida en que el enunciado se inscribe en un intercambio verbal, deja entender también que respeta las normas que regulan su ejercicio. A estas normas generales (que formarían parte de las competencias retórico-pragmáticas según Kerbrat-Orecchioni⁹), Ducrot les da el nombre de “leyes del discurso” e incluye en esta categoría entre otras, la ley de **exhaustividad** y la de **motivación**.

H. P. Grice, por su parte, les da el nombre de “máximas conversacionales”. Parte del reconocimiento de que los intercambios verbales consisten en esfuerzos cooperativos, estableciendo así lo que llama el “principio cooperativo” (“Que tu contribución conversacional sea la que requiera, en el momento en que acaezca, el propósito o la dirección del intercambio lingüístico en el que estás involucrado”). Este principio se despliega a su vez en cuatro máximas: **cantidad**, **calidad**, **relación** y de **modalidad o modo**.

⁸ Kerbrat-Orecchioni, C. (op.cit.)

⁹ La competencia retórico-pragmática se verá con más detalle en páginas posteriores. Aquí se realiza una breve síntesis a fin de presentar los sobrentendidos.

Retomando lo que señalamos al principio, todo enunciado deja entender que están satisfechas las condiciones o respetadas las reglas que pautan el intercambio verbal en curso. Pero es posible también que el locutor quiera dar a entender esto, es decir estimular en el alocutario una inferencia del tipo: si me dio una orden es porque tiene autoridad para hacerlo, si me dijo sólo eso es porque no sabe más, si me trató de “che” es porque considera que tenemos la suficiente familiaridad, etc. Estas inferencias, que puede también llevar a cabo el alocutario independientemente de las intenciones del locutor, son desencadenadas en la mayoría de los casos o, por la presencia de un hueco informativo o por una inadecuación entre el enunciado y la percepción que el alocutario tiene de la situación y del intercambio verbal en el que está comprometido. **Las hipótesis que debe formular para restituir la coherencia, la pertinencia, la adecuación son considerados, en un sentido amplio del término, sobrentendidos.** Si bien resulta fácil reconocer su existencia no lo es tanto identificar los mecanismos que guían esta actividad interpretativa.

Grice, cuyo aporte en este sentido es fundamental, da el nombre de **implicaturas conversacionales a un tipo particular de estos sobrentendidos en sentido amplio:** a las hipótesis que el alocutario se ve obligado a hacer para conciliar el enunciado del locutor con la presunción de respeto a las máximas (o por la violación de las mismas).

El análisis de las implicaturas conversacionales muestra con particular claridad cómo los sobrentendidos son el producto de una actividad interpretativa que recurre permanentemente a las distintas competencias de los hablantes. Si bien los sobrentendidos pueden ser estimulados por el locutor (éste puede dar a entender, sugerir, insinuar algo) son asumidos por el alocutario ya que es éste el que, al preguntarse por qué el otro dijo lo que dijo (al intentar reconstruir la intención ilocutoria), se ve obligado a formular hipótesis y a extraer conclusiones. Esta actividad interpretativa está por cierto presente en la lectura de textos, ya que éstos están, como dice Umberto Eco, “plagados de espacios en blanco, de intersticios que hay que rellenar”, y agrega “un texto es un mecanismo perezoso (o económico) que vive de la plusvalía de sentido que el destinatario introduce en él y sólo en casos de extrema pedantería, de extrema preocupación didáctica o de extrema represión el texto se complica con redundancias y especificaciones ulteriores (hasta el extremo de violar las reglas normales de la conversación)”.

Adaptado de Arnoux, E. y colaboradores: *Los implícitos, Unidad 6*, Buenos Aires, Ediciones Universitarias, 1984, pp. 3-5.

2. Los sobrentendidos como un tipo particular de implícitos: una distinción problemática

Como ya se anticipó, los sobrentendidos son los contenidos implícitos tal vez más interesantes y ricos para el análisis, pero también los más difíciles de distinguir y clasificar: depende de la perspectiva y posición que adopte cada autor. Detallaremos a continuación los enfoques que consideramos más relevantes y/o esclarecedores, enfoques que pueden, vistos en su conjunto, a veces resultar contradictorios o que se solapan, con terminologías diferentes en cada caso, pero que en todo caso reflejan el estado de la cuestión en los estudios lingüísticos.

2.1. La perspectiva de Ducrot: los procedimientos de implicación

“Podemos reconocer en principio dos grandes grupos de implícitos. Unos que parecen introducirse en el discurso desde el exterior por medio de procedimientos extraños a la lengua propiamente dicha, a los que llamaremos **procedimientos de implicación**. Y

otros implícitos cuya posibilidad estaría inscrita en la lengua de una manera más directa: las **presuposiciones**. Aquí nos referiremos solo al primer grupo y distinguiremos en él dos categorías principales: las que se basan en el contenido del enunciado y las que cuestionan el hecho de la enunciación.

1- Lo implícito del enunciado

Un procedimiento corriente para dejar entender los hechos que no se quieren señalar de manera explícita es presentar en su lugar otros hechos que pueden aparecer como la causa o la consecuencia necesaria de los primeros. Decimos que hace buen tiempo para hacer saber que vamos a salir, hablamos de los que hemos visto afuera para hacer saber que hemos salido. Una variante más sutil del mismo procedimiento consiste en presentar un razonamiento que comprende como premisa necesaria, pero no formulada, la tesis objeto de la afirmación implícita. Una buena parte de los **luego, por consiguiente, por lo tanto** utilizados en el lenguaje sirven para esto. El enunciado **X, por consiguiente Y** está destinado a hacer entender una tercera proposición **Z** que debe ser verdadera para que **Y** pueda efectivamente deducirse de **X**. “Juan vino a verme, así que tiene problemas” para hacer entender que la persona de la cual se trata sólo podría venir por interés. En este caso la forma del razonamiento utilizado es un silogismo, del cual se formula explícitamente una premisa (la menor) así como la conclusión con el fin de presentar, implícitamente, la otra premisa (la mayor).

El razonamiento utilizado puede sin embargo ser menos formal que el silogismo y poner en juego relaciones que corresponden más a convenciones oratorias que a la lógica. Por ejemplo una fórmula como “No me pidas mi opinión (A), porque te la voy a dar” (B), para hacer entender que se tiene una opinión contraria a la esperada por el interlocutor. Para comprender la significación implícita de la fórmula hay que referirse a la convención oratoria según la cual justifica un consejo consiste en mostrar que la acción aconsejada conviene al destinatario. Para justificar el consejo expresado por **A**, se debe mostrar que al interlocutor le conviene no preguntar. Pero para que sea así, hay que admitir, además de la premisa explícita **B** (equivalente a “Si me interrogás te responderé”), una premisa suplementaria **C** no formulada, que podría ser “Mi respuesta no será de tu agrado”. Esta premisa es la que constituye, en el plano de lo implícito, el contenido real de la oración global.

Los procedimientos analizados se apoyan en la organización interna del enunciado. **La proposición implícita se señala -y se señala solamente- por una laguna en el encadenamiento de las proposiciones explícitas.** Tiene una existencia indiscutible, en la medida en que la laguna es en sí indiscutible, pero esta existencia es siempre oficiosa -y objeto posible de desmentido- en la medida en que sólo el destinatario, y no el locutor, debe llenar la laguna.

2- Lo implícito basado en la enunciación

Podemos definir una segunda clase de figuras, en esta tipología de lo implícito, si hacemos intervenir, al lado del contenido enunciado, el hecho de la enunciación. Llegamos así a los **sobrentendidos** del discurso. El acto de tomar la palabra no es ni un acto libre ni un acto gratuito. No es libre porque ciertas condiciones deben ser cumplidas para que se tenga el derecho de hablar, y de hablar de una u otra manera. No es gratuito porque toda palabra debe presentarse como motivada; como respondiendo a ciertas necesidades o tendiendo a ciertos fines. Este cuadro deontológico y psicológico impuesto al acto de habla puede ser aprovechado por el que habla o por el que interpreta y utilizado

para introducir en el discurso una forma particular de implícito. Algunos actos de habla, en efecto, pueden interpretarse como tendiendo a hacer admitir su propia posibilidad. Lo que hacen entender al destinatario es que las condiciones que los vuelven legítimos o explicables están satisfechas. Lo implícito aquí no debe buscarse en el nivel del enunciado, como un prolongamiento o un complemento del nivel explícito, sino en un nivel más profundo, como una condición de existencia del acto de enunciación. **A cada ley de discurso se podrá entonces hacer corresponder un tipo particular de sobrentendido;** todo acto de discurso deja entender que satisface a las condiciones exigidas por esta ley.

a) Ley de exhaustividad: En la medida en que hablar a alguien es reclamarle su atención, no se puede hablar legítimamente a otro más que de aquello que se considera que le interesa. (Todo representante de la autoridad escapa por supuesto a esta ley).

Esta ley es fácilmente aprovechada para la producción o descubrimiento de significaciones implícitas, y se puede hacer de ella la fuente de multitud de sobrentendidos. Hablar de un tema X a un interlocutor Y puede equivaler a decir, implícitamente, que Y se interesa por X. E inversamente, para el alocutario Y, dejar al locutor hablar de X puede interpretarse como la confesión de un interés por X.

b) los sobrentendidos que se derivan del tipo de acto de habla llevado a cabo: . El acto de ordenar, por ejemplo, exige cierta relación jerárquica entre el que manda y el mandado. De allí la posibilidad de dar órdenes con la intención principal de afirmar, implícitamente que se está en situación de darlas. Lo mismo ocurre con el acto de preguntar. No cualquiera puede hacer cualquier pregunta. Esta limitación es inseparable del hecho de que a la persona interrogada se le impone, por el hecho mismo de preguntarle, la obligación de responder. El derecho de interrogar, ya que implica el poder de obligar, no se puede, en una sociedad que se respete, otorgar a cualquiera. Aquí también la ley de discurso puede dar nacimiento a una significación agregada. Es frecuente así que el acto de interrogar tenga entre sus funciones, la de afirmar, implícitamente, el derecho de interrogar. Se formulan preguntas para que no se olvide que se está autorizado a hacerlo.

c) La ley de la motivación: En nuestra comunidad lingüística se considera que no se habla por hablar ni por cumplir con un rito sino porque hay una utilidad en hacerlo, que puede ser la del locutor, la del destinatario o la de un tercero. Es decir que toda palabra está motivada. En virtud de esta concepción utilitarista se considera como razonable preguntarse, frente a cualquier acto de habla, los motivos que han podido suscitarlo. Hablar de un hecho X a un alocutario Y puede querer decir, en ciertas situaciones, que hay interés en que Y esté al corriente de X. De allí la posibilidad, siempre abierta, de hacer y buscar en todo discurso “alusiones”. Hacer a Pablo el elogio de Pedro puede servir para poner a éste como modelo del otro. Indicarle la hora a alguien puede equivaler a pedirle que se vaya.

En todos los casos analizados, la significación implícita aparece, e incluso se presenta, como agregada a la significación literal. El locutor reduce su responsabilidad a la significación literal, y la significación implícita aparece siempre al término de un procedimiento discursivo operado por el destinatario.

Adapt. de Ducrot, Oswald. **Decir y no decir** Anagrama, Barcelona, 1982, extraído de Arnoux, E. y colaboradores: *Los implícitos, Unidad 6*, Buenos Aires, Ediciones Universitarias, 1984, págs. 37 a 39.

2.2. La perspectiva de Grice:

2.2.1. El principio de cooperación y las máximas

Grice propone un análisis del tipo particular de lógica que actúa y rige en la conversación¹⁰: una serie de principios no normativos, que se suponen aceptados tácitamente por cuantos participan de buen grado en una conversación. Todos ellos se incluyen en lo que Grice (1975: 45) llama principio de cooperación:

“Nuestros intercambios comunicativos no consisten normalmente en una sucesión de observaciones inconexas, y no sería racional si lo fueran. Por el contrario, son característicamente -al menos, en cierta medida- esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, de algún modo, un propósito o conjunto de propósitos comunes o, al menos, una dirección aceptada por todos. 1 ... 1 En cada situación, algunos de los posibles «movimientos» conversacionales serían rechazados por inapropiados conversacionalmente. Podríamos, entonces, formular un principio general, que es el que se supone que observan los participantes: Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.”

Se trata de un principio descriptivo: es simplemente una condición de racionalidad que resulta básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. Cuando los participantes no se ajustan a él, la conversación es inconexa y absurda.

Su incumplimiento merece algún tipo de sanción social: si uno de los interlocutores deliberada y malintencionadamente trata de «boicotear» la conversación por medio de violaciones ocasionales o constantes de dicho principio, se expone a las protestas y advertencias de los otros participantes, e incluso a ser excluido del diálogo por ellos.

El principio de cooperación se desarrolla en otras normas de menor rango, a las que Grice, siguiendo a Kant, da el nombre de categorías de cantidad, cualidad, relación y modalidad. Cada una de ellas, a su vez, se subdivide en máximas más específicas. Vamos a resumirlas brevemente (de acuerdo con Grice, 1975: 45-47):

- 1) **Cantidad:** Se relaciona con la cantidad de información que debe darse. Comprende las siguientes máximas:
 - a) que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo; pero
 - b) que su contribución no sea más informativa de lo necesario.

- 2) **Cualidad:** Esta categoría comprende una supermáxima: «Intente que su contribución sea verdadera». Además, se especifica de la siguiente manera:
 - a) No diga algo que crea falso.
 - b) No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes.

- 3) **Relación:** Contiene una única máxima: «Diga cosas relevantes». (Se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de lo que se está hablando).

¹⁰ Hay que tener en cuenta que el de Searle, al proponer sus cuatro tipos de condiciones, era ya un paso muy importante en este sentido; pero no hay que olvidar que su modelo establece una correlación sistemática entre clase de oración y fuerza ilocutiva que plantea no pocos problemas de orden teórico. Se recuerda que la teoría de Searle (y su antecesor Austin) se encuentra desarrollada en el *Cuadernillo 5* elaborado por E. Arnoux y colaboradores, que corresponde a la unidad nro. 5 del programa oficial de la materia.

4) **Modalidad:** Se relaciona con el modo de decir las cosas, más que con el tipo de cosas que hay que decir. Comprende una supermáxima: «Sea claro». Y se complementa con estas otras:

- a) Evite la oscuridad de expresión.
- b) Evite la ambigüedad.
- c) Sea breve (no sea innecesariamente prolijo).
- d) Sea ordenado.

Estos principios no afectan exclusivamente a las conversaciones: su vigencia puede comprobarse también en la conducta humana en general. El propio Grice pone ejemplos de su aplicación a otras actividades, del estilo de arreglar un coche o hacer un pastel. Lo auténticamente significativo de este hecho es que la actividad lingüística no se presenta como algo separado, distinto, del conjunto de las acciones que el hombre realiza.

2.2.2. Tipos de contenidos implícitos

Recordemos que una distinción fundamental en la teoría de Grice es la que establece entre *lo que se dice* y *lo que se comunica*. *Lo que se dice* corresponde básicamente al contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el punto de vista lógico, y es evaluable en una lógica de tipo veritativo-condicional. *Lo que se comunica* es toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional. Se trata, por tanto, de un contenido implícito, y recibe el nombre de **implicatura**. En el modelo de Grice, las implicaturas deben definirse y explicarse de acuerdo con los principios que organizan la conversación.

Existen dos clases de implicaturas:¹¹

- i) convencionales
- ii) no convencionales

Las **implicaturas convencionales**, (ya vistas y consideradas como **presupuestos** por otros enfoques), son aquellas que derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales.

Las **implicaturas no convencionales** se generan por la intervención interpuesta de otros principios, y forman, por ello, un clase bastante extensa, dependiendo de cuál sea la naturaleza de los principios involucrados (y que correspondería a los **sobrentendidos** según otros enfoques). Se dice que la implicatura es **conversacional** cuando los principios que hay que invocar son los que regulan la conversación (esto es, el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan); y la implicatura es **no conversacional** cuando los principios en juego son de otra naturaleza (estética, social o moral).

Las implicaturas conversacionales pueden ser, a su vez, *generalizadas* y *particularizadas*. Son **generalizadas** las que no dependen directamente del contexto de emisión; y **particularizadas** las que sí dependen decisivamente de dicho contexto.¹²

2.2.3. Las implicaturas conversacionales: los incumplimientos de las máximas

Al igual que hicieron antes Austin y Searle, también Grice propone una caracterización de los diferentes tipos de incumplimiento de las máximas, y de los efectos y resultados que producen (tomado de Grice, 1975: 49):

¹¹ Ver página 10 de este mismo material.

¹² El esquema que sintetiza estas distinciones es el transcripción en la pág. 10, reformulado por Kerbrat-Orecchioni en la siguiente página.

- 1) **Violación encubierta, discreta y sin ostentación, de una máxima:** Puede inducir a error a los interlocutores y, por tanto, el hablante es responsable de engañar o, al menos, de correr el riesgo de hacerlo.
- 2) **Supresión abierta de las máximas y del principio:** El interlocutor claramente se niega a colaborar por no poder hacerlo en la forma requerida: «No puedo decir más». El diálogo queda roto.
- 3) **Conflicto o colisión entre el cumplimiento de las diferentes máximas,** que obliga a elegir una de ellas en detrimento de otras. Es el caso, por ejemplo, de las situaciones en que no se puede dar toda la información requerida porque no se tienen suficientes pruebas de su veracidad.
- 4) **Incumplimiento o violación abierta de una de las máximas, pero sujeción a las demás:** En vista de las circunstancias, si alguien parece querer cooperar, pero se diría que desprecia abiertamente una de las máximas, los interlocutores, para intentar reconciliar lo dicho con el principio de cooperación, suelen inclinarse a pensar que el emisor quería decir algo diferente de lo que en realidad estaba diciendo.

Las implicaturas conversacionales se generan combinando -a veces, en dosis diversas- tres clases de elementos:

- i) la información contenida en el enunciado;
- ii) los factores que configuran el contexto y la situación de emisión; y
- iii) los principios conversacionales.

En general la relación entre implicaturas y máximas es tender un puente necesario entre la aparente violación de una máxima y la presunción de que, a pesar de ello, el principio de cooperación sigue vigente, pero analizándolo más particularmente, las cosas son un poco más complejas. Los distintos tipos de relaciones que puede haber entre implicaturas y máximas son:

- i) hay implicatura, pero no hay violación aparente;
- ii) hay implicatura, y debe inferirse que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra máxima; y
- iii) hay implicatura precisamente porque se viola abiertamente una máxima.

Veamos ahora algunos ejemplos de las diferentes situaciones posibles.

En i) nos hallamos ante implicaturas conversacionales de tipo **generalizado**: si alguien dice “Pepe tiene dos hijos” entendemos que tiene exactamente dos, y no uno o tres.

Como ejemplos de ii) suelen proponerse casos prototípicos como aquellos en los que el locutor da menos información de la requerida -infringiendo, así, la máxima de cantidad- con tal de no transgredir las máximas de cualidad:

- (2) A: -¿A qué hora es la película?
B: -A media tarde.

Ante esta respuesta, A tiene que pensar una de estas dos cosas: o bien que B no desea cooperar; o bien que B desea cooperar, pero no puede hacerlo de la manera requerida por A, ya que carece de información detallada. En este último caso, se ha producido un conflicto entre dos máximas, la de cantidad y la de cualidad, que suele resolverse a favor de la última.

Como ejemplo de iii), la transgresión patente de una máxima, Grice propone un ejemplo que hoy es ya clásico:

(3) A un profesor le piden un informe sobre uno de sus discípulos que ha solicitado un trabajo relacionado con la filosofía; en su carta, el profesor no menciona en absoluto esta disciplina, sino que da otro tipo de información.

El profesor ha hecho una **violación de la primera máxima de cantidad** -y también la de relación (Diga cosas relevantes)-, y, sin embargo, ha escrito respondiendo, lo cual elimina la posibilidad de pensar que no quiere colaborar. Hay que concluir, entonces, que si no escribe nada sobre las dotes como filósofo del candidato es, tal vez, porque no tiene nada bueno que decir. Y esto es, precisamente, lo que puede estar implicando conversacionalmente su carta.

En cuanto a la **violación de la segunda máxima de cantidad** (Que su contribución no sea más informativa de lo necesario), hay que comenzar señalando que la propia existencia de la máxima es motivo de controversia: de hecho, dar más información no parece, de entrada, una razón suficiente para pensar que se está transgrediendo el principio de cooperación. Grice es consciente de los problemas que puede plantear el proponer una máxima de esta clase; pero, como apunta él mismo, una «sobreinformación» puede producir la confusión entre los interlocutores, que seguirán la tendencia «natural» de interpretar el enunciado como si estuviera dando toda la información necesaria, y sólo la información necesaria.

La **transgresión abierta de la primera máxima de cualidad** (*No diga algo que crea falso*) da lugar a un amplio abanico de implicaturas que comprenden un gran número de figuras y tropos: las metáforas (“Tus labios son rubíes”), la ironía (“¡Buena la has hecho!”) o la hipérbole (“Es el mejor que he comido en toda mi vida”) pueden explicarse de esta manera.

Los mejores ejemplos de **violación flagrante de la segunda máxima de cualidad** (No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes) suelen ser los de las **insinuaciones**:

(4) Los Peláez están gastando mucho dinero últimamente: ya se sabe, el dinero que se gana fácilmente, se gasta fácilmente...

Uno expresa algo que no sabe a ciencia cierta simplemente para ver cuál es la reacción de su interlocutor o para inducirle a pensar, por ejemplo, que los negocios de los Peláez no son del todo limpios, que el suyo es dinero «negro», etc.

Ya hemos visto algunos ejemplos de la **violación abierta de la máxima de relación**. Un caso extremo es aquel en el que un brusco cambio de tema trata desviar la conversación hacia otro tema que se considera menos «peligroso»; o aquel otro en que el emisor trata de advertir a su interlocutor de la presencia de otra persona que no debe escuchar la conversación que estaban manteniendo.

La **violación a la supermáxima de modalidad** (Sea claro) puede englobar varios tipos de transgresiones. Entre ellos hay que contar la excesiva prolijidad. El enunciado de (5) es un ejemplo clásico. Si como crítica a un recital alguien escribe

(5) La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del Aria de las Joyas

la perífrasis empleada para describir el resultado de la actuación lleva a pensar que lo que hizo la intérprete no podía llamarse cantar en el sentido más genuino del término.

2.2.4. Implicaturas y contexto

Hay otro aspecto de las implicaturas que conviene examinar, y es el de su relación con el contexto. De acuerdo con este factor, Grice distingue entre **implicaturas particularizadas** e **implicaturas generalizadas**. Las particularizadas se producen por el hecho de decir algo en un determinado contexto (es decir, su existencia y funcionamiento depende decisivamente del contexto), mientras que las generalizadas tienen lugar independientemente de cuál sea el contexto en que se emiten. Las implicaturas que dependen de la máxima de relación suelen ser particularizadas, ya que necesitan actuar sobre los conocimientos contextuales compartidos. En cambio, si decimos

(6) Juan va a cenar con una mujer

cualquiera que sea el contexto en que se pronuncie, la interpretación inmediata es aquella en que la mujer no es ni su esposa, ni su hija, ni su madre, ni su hermana ... : éste es un ejemplo de implicatura generalizada. Las implicaturas generalizadas dependen del significado de las palabras, así que, como el propio Grice reconoce, no es difícil confundirlas con las implicaturas convencionales.

2.2.5. Características de las implicaturas conversacionales

Las implicaturas conversacionales presentan algunas características que, si bien aisladamente no constituyen una prueba totalmente fiable para decidir si algo es o no una implicatura -Grice mismo se ha visto obligado a admitirlo-, sin embargo sí pueden proporcionar indicios de que realmente nos hallamos ante un tipo de implícito conversacional. Las propiedades originalmente propuestas por Grice (1975: 57-58) son las siguientes:

- i) **Cancelabilidad:** Las implicaturas conversacionales (especialmente las generalizadas) son cancelables, sea añadiendo al enunciado en que aparecen una cláusula que las invalide de manera explícita, sea emitiendo dicho enunciado en un contexto que indique claramente que se está violando de manera flagrante el principio de cooperación.
- ii) **No separabilidad:** Las implicaturas conversacionales que no se basan en la violación de las máximas de manera dependen -dejando aparte el conocimiento del mundo y la situación- del contenido expresado, y no del particular modo de expresarlo.
- iii) **No convencionalidad:** Las implicaturas conversacionales no forman parte del significado convencional de las expresiones a las que se ligan.
- iv) **No deducibilidad lógica:** Las implicaturas conversacionales no son propiedades lógicamente deducibles o inferibles a partir de lo dicho; es decir, no dependen de lo que se dice, sino más bien del hecho de decir lo que se dice.
- v) **Indeterminación:** Lo que se implica conversacionalmente posee un cierto grado de indeterminación, ya que las maneras de conseguir restaurar la vigencia del principio de cooperación y de las máximas pueden ser varias y diversas.

Las propiedades i y iv (cancelabilidad y no deducibilidad lógica) ayudan a separar las implicaturas conversacionales de otros tipos de implicaciones lógicas, que no son cancelables y sí son deducibles por procedimientos formales. La implicatura descrita para el ejemplo (6) puede cancelarse fácilmente, como en (7):

(7) Juan va a cenar con una mujer: la suya

Esto es imposible cuando estamos ante una deducción lógica: (8)a implica lógicamente (8)b, y esta implicación deductiva no puede cancelarse como se pretende hacer en (8)c:

- (8) a. María tiene tres hijos
- b. María tiene hijos
- c. #María tiene tres hijos, pero no tiene hijos.

Por el contrario, la implicatura de cantidad correspondiente a (8)a, que es (9)a, se cancela sin dificultades en (9)b:

- (9) a. María tiene exactamente tres hijos
- b. María tiene tres hijos, y puede que más

Por lo que se refiere a la imposibilidad de ser deducidas lógicamente, los ejemplos con cuantificadores parecen constituir una buena muestra de esta característica. De la proposición (10)a se sigue (10)b; pero la implicatura (10)c, obtenida a partir de la proposición (10)b en virtud de la aplicación de las máximas de cantidad, no es una implicación legítima desde el punto de vista lógico:

- (10) a. Todos los delegados votaron a favor de la propuesta
- b. Algunos delegados votaron a favor de la propuesta
- c. No todos los delegados votaron a favor de la propuesta

El rasgo ii (no separabilidad) sugiere, tal vez, la **diferencia entre implicaturas conversacionales y presuposiciones**: *las presuposiciones dependen decisivamente de la aparición de ciertas palabras; las implicaturas, en cambio, dependen de su contenido, de su significado*. Por ello precisamente se dice que la implicatura no puede separarse de dicho contenido. Esto, a su vez, permite predecir que las sustituciones sinónimas no afectarán al contenido implicado, como se ve en

- (11) a. Juan trató de saltar los 2,15 metros
- b. Juan intentó saltar los 2,15 metros
- c. Juan probó a saltar los 2,15 metros

donde todos los enunciados implican que Juan no consiguió superar el listón.

Hay que excluir, por razones obvias, las implicaturas que provienen de la máxima de manera, ya que éstas sí dependen del modo de decir y, por tanto, son sensibles a la sustitución; la implicatura generada por (12)a no está presente en (12)b:

- (12) a. La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del Aria de las Joyas
- (12) b. La soprano cantó el Aria de las Joyas

Por su parte, las características iii y iv (no convencionalidad y no deducibilidad lógica) ponen de relieve que las implicaturas conversacionales son propiedades de los enunciados, y no de las oraciones; o, dicho de una forma más precisa, son propiedades derivadas del hecho de enunciar, y no del significado convencional de lo que se enuncia. Ello explica que una misma oración pueda dar lugar a un número no predeterminado de implicaturas diferentes.

Ahora bien, como adelantábamos más arriba y como se han ocupado de poner de relieve los críticos de Grice, ninguna de estas propiedades constituye una prueba suficientemente precisa para determinar la existencia de una implicatura conversacional. Para empezar, la cancelabilidad no parece ser una propiedad exclusiva de las implicaturas: de hecho, sabemos que las implicaciones lógicas de tipo inductivo pueden cancelarse. Tampoco resulta una prueba suficiente la no separabilidad: en muchos casos las presuposiciones no son separables y no permiten sustitución sinónima.

Como solución puede sugerirse que, para que una inferencia sea considerada una implicatura, hay que tomar las cinco propiedades en conjunto. Sadock (1978) añade una propiedad más: las implicaturas son las únicas inferencias reforzables, compatibles con la mención de su contenido sin que se produzca redundancia. La implicatura de cantidad que se deriva de (15)a puede reforzarse con la continuación de (15)b sin que el resultado sea extraño o innecesariamente redundante, pero no con la de (15)c:

- (15) a. Algunos de los chicos fueron al partido,
- b. ...pero no todos
- c. ? ... pero no ninguno

2.2.5. Algunas críticas

A pesar de su interés, el enfoque de Grice resulta, en parte, reduccionista. Hablar no es sólo desarrollar una actividad casi puramente mecánica destinada a transmitir una información objetiva de la mejor manera posible; es decir, no consiste en proporcionar sin ambigüedad la cantidad precisa de datos necesarios y verdaderos. Sin embargo, tal sería el resultado obtenido por una aplicación estricta de las máximas que integran el principio de cooperación. El propio autor se dio cuenta de que su formulación era insuficiente, pero esto no siempre ha sido considerado por algunos de sus seguidores. Merece la pena, por tanto, volver a repetir las palabras de Grice (1975: 47):

He establecido mis máximas como si el propósito fuera un intercambio de información lo más efectivo posible; esta especificación es, por supuesto, demasiado estricta, y el esquema necesita ser ampliado para introducir propósitos generales como influir u organizar las acciones de otros.

En efecto, hablar, comunicarse con los demás, significa también, y muy especialmente, establecer determinados tipos de relación con otras personas, producir en ellas determinados efectos, y conseguir, así, ciertos objetivos. Grice señala que puede haber otras máximas que complementen en esta dirección el modelo por él propuesto:

Hay, por supuesto, otras clases de máximas (estéticas, sociales, morales ...) tales como «sea cortés», que normalmente son observadas por los participantes en el intercambio comunicativo, y que también pueden generar implicaturas no convencionales [Grice, 1975: 47].

Con todo -y pese a los problemas que plantean algunas de sus propuestas-, la obra de Grice es hoy un punto de referencia necesario, ya que constituye el punto de partida de muchos enfoques posteriores. Éstos se han encaminado en dos direcciones diferentes: unos -Horn (1984), Levinson (1987a) o Sperber y Wilson (1986a)- han tratado de simplificar el aparato conceptual, reduciendo en lo posible el número de máximas; en cambio, otros - como Leech (1983)- han preferido seguir la recomendación del propio Grice, y han tratado de establecer otros principios y máximas complementarios que sirvan para dar cuenta de las dimensiones de la comunicación no contempladas por el modelo original.

Escandel Vidal, V., (1999) *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.

2.3. Las críticas de Récanati: Insinuación y sobrentendido

Grice llama “implicatura conversacional” a lo que implica una enunciación habida cuenta de la presunción según la cual el locutor respeta, en general y en la medida de lo posible, los principios de la conversación. Hay implicación conversacional (o **sobrentendido**) cuando el alocutario puede hacer el razonamiento siguiente: “El locutor ha dicho que **p**; no hay razones para suponer que no respete en la medida de lo posible los

principios de la conversación; en este caso sólo los respeta en la medida de lo posible si **q**; sabe (y sabe que yo sé que sabe) que puedo darme cuenta de que la suposición de **q** es requerida para continuar presumiendo que respeta los principios conversacionales; no ha hecho nada para impedirme pensar que **q**; entonces me deja entender que **q**”.

Podríamos sin embargo objetar a esta doctrina, así presentada, que se confunde bajo la denominación de sobrentendido fenómenos bastante diferentes, que debemos distinguir si queremos aprehender convenientemente, por ejemplo, el problema de los actos de discurso indirectos.

Primeramente, debemos considerar que **dejar entender** no es lo mismo que **insinuar o dar a entender**: Cuando a la pregunta “¿A qué hora vino Juan?” respondo “A la tarde”, mi enunciación puede simplemente **manifestar** el hecho de que ignoro a qué hora vino Juan, sin que me preocupe el hecho de que, de mi enunciación, el alocutario, pueda sacar esa conclusión. Es también posible, por supuesto, que dé esta respuesta con el único fin de dar a entender a mi alocutario que ignoro la hora precisa en la que Juan vino: pero el hecho de que esto no sea necesario muestra bastante que lo que implícita mi enunciación no es necesariamente algo que yo insinúo. Puedo muy bien responder “Juan vino a la tarde” con la intención de significar a mi interlocutor que Juan vino a la tarde, en cuyo caso dejo entender que ignoro los detalles.

Por lo tanto, debemos cuidarnos de confundir dejar entender y dar a entender o insinuar: **dejar entender, contrariamente a dar a entender, no pone en juego necesariamente una intención comunicativa particular del locutor; por otra parte lo que deja entender una enunciación es público y, dentro de ciertos límites, objetivamente determinable**, mientras que la intención subyacente a la insinuación no es abierta: no se realiza por medio del reconocimiento por el alocutario de esta intención. Para resumir: un locutor L **deja entender** que **q** a un alocutario A por una enunciación E si E, habida cuenta de los principios de la conversación, implícita que **q**, y si L y A saben ambos que E implícita que **q**, que el otro lo sabe y que el otro sabe que ellos lo saben: un locutor L **da a entender** que **q** por una enunciación E si por esta enunciación L deja entender que **q**, y si L hace la enunciación E con el fin (con la intención) de dejar entender que **q**.

Propongo también que distingamos **sobrentender** de **dejar entender** y de **dar a entender** (esta elección terminológica es evidentemente arbitraria). Podríamos definir así, en una primera aproximación, el sobrentendido opuesto a las otras dos categorías: un locutor L **sobrentiende** que **q** si L da a entender que **q** y si L y A lo saben, saben que el otro lo sabe y saben que el otro sabe que lo saben. Dicho de otra manera, **para sobrentender como para dar a entender hay que hacer la enunciación E con la intención de comunicar lo que esta enunciación deja entender**: No se puede sobrentender algo sin darlo a entender, de la misma manera que no se puede dar a entender algo sin dejarlo entender. Pero así como para dar a entender y no simplemente dejar entender hay que tener la intención específica de comunicar por medio de la enunciación E lo que de todas maneras deja entender, para sobrentender y no simplemente dar a entender es necesario que esta intención específica sea abierta, pública y, dentro de ciertos límites, objetivamente determinable. Aquí volvemos a encontrar los actos del discurso indirectos, pues el contenido sobrentendido es el objeto de un acto de comunicación y este acto se lleva a cabo por medio del reconocimiento por parte del alocutario de la intención que tiene el locutor de llevarlo a cabo.

Para que haya sobrentendido es necesario que haya violación patente de las máximas y, además, violación que no puede ser explicada de otra forma que por la intención imputada al locutor de hacer un sobrentendido. El hecho de que el locutor viole los principios conversacionales de manera aparentemente inexplicable es una señal de que

esos principios son respetados a otro nivel que el de la comunicación literal: la infracción de las máximas conversacionales indica que el locutor hace un sobrentendido, que su intención es “disfrazada”, ella juega el papel de embrague permitiendo pasar del nivel de la comunicación literal al de la comunicación implícita. En cambio, cuando no hay infracción a las máximas, o cuando una máxima es violada con el fin de no transgredir otra, el locutor deja entender lo que implícita la enunciación pero no lo sobrentiende. El ejemplo que he utilizado (“Juan vino a la tarde”) ilustra los casos en los que la violación de una máxima se explica por la imposibilidad de respetar simultáneamente el conjunto de los principios conversacionales, y cuando ninguna máxima es violada es más evidente todavía que el locutor no sobrentiende lo que implícita su enunciación.

*Yo propongo reservar la denominación de **sobrentendido** para los ejemplos del tipo de aquellos que Grice clasifica en el tercer grupo de implicaciones conversacionales, es decir para los ejemplos en los que la enunciación no puede ser conciliada con la presunción del respeto de las máximas si no es por la suposición de una intención deliberada de hacer un sobrentendido.*

La noción de sobrentendido, dice Ducrot, sirve “para designar los efectos de sentido que aparecen en la interpretación cuando se reflexiona acerca de las razones de una enunciación, preguntándose por qué el locutor ha dicho lo que ha dicho”: el carácter de anormal de la enunciación conduce a reflexionar sobre aquello que la motiva. Tal reflexión toma una forma del tipo “L ha enunciado E porque **p**, y **p** es entonces lo que está sobrentendido”. En el ejemplo “¿Perdió algo?” cuando significa “¿Qué espera para irse?” la enunciación es anormal porque aparentemente está fuera de lugar: no sólo nada indica en el contexto que la persona a quien está dirigida haya perdido algo, sino además si ese fuera el caso no afectaría en principio a la persona que enuncia la oración, ya que no tiene ninguna razón para preocuparse de las molestias cotidianas del destinatario, como la pérdida de objetos menudos. La enunciación viola entonces el principio según el cual una contribución conversacional no debe estar fuera de lugar o sin objeto, y esta infracción indica que la comunicación verdadera se desarrolla en otro plano que aquel que es literalmente significado; el razonamiento siguiente permite reconstruir el sobrentendido: “Me pregunta si perdí algo, como si hubiera en la situación un índice de esto; ahora bien, lo único que yo hago es estar aquí vagando. Si me dice lo que me dice es porque hay que tener para quedarse aquí un buen motivo (como buscar algo que se ha perdido), de tal manera que, a menos que tenga tal motivo, debo irme”. Aquí otra vez el locutor significa por sobrentendido (= comunica indirectamente) lo que “explica” la enunciación: que no se puede quedar allí sin motivo válido, y que el alocutario en consecuencia debe irse.

Adapt. de Récanati, Francois “Insinuation et sous-entendu” *Communications* Nro.30, 1979, pp.95-106

2.4. La perspectiva de Kerbrat-Orecchioni:

Como ya vimos (pág. 11), la autora simplifica el esquema de los contenidos implícitos esbozada por Grice: en vez de implicaturas dirá implícitos (que para ella es igual a “inferencia”), divididos en dos grandes grupos: los sobrentendidos y los presupuestos.¹³ El problema surge a la hora de distinguirlos, ya que, aunque reconoce a los criterios dados por Grice como válidos en líneas generales, revisa particularmente ejemplos o casos que borronean estas distinciones, mostrando que los límites no son tan claros.

¹³ Como se habrá observado, éste es el criterio que hemos seguido para el armado de este material, en donde hemos dividido el tema general de los implícitos en dos categorías: los presupuestos y los sobrentendidos.

2.4.1. La problematización de la oposición presupuesto-sobreentendido

Por oposición a los presupuestos, los sobreentendidos se caracterizan por su inconstancia, y por no compartir las características de la no informatividad y persistencia del contenido implícito en la negación propias de los presupuestos. Se los puede develar con la ayuda del test de cancelabilidad (anulación, neutralización) con el que Grice identifica las implicaturas conversacionales¹⁴:

* ya sea buscando situaciones en las cuales la información problemática no se actualiza. Por ejemplo, es frecuente que sobre la estructura “Si p, entonces q”, que explícitamente enuncia que p es una condición suficiente de q (inferencia de la implicación simple), se extrae además la inferencia de que p es también la condición necesaria para que ocurra q. Como por ejemplo: “*si hace buen tiempo, me iré a pasear*” (donde el buen tiempo es la condición suficiente del paseo), se infiere (se sobreentiende) /*si no hace buen tiempo me quedaré en mi casa*/, donde se hace ya este deslizamiento por el cual el buen tiempo pasa a ser una condición necesaria para efectuar el paseo –es decir, si y sólo si hace buen tiempo me voy de paseo, si no, me quedo en casa-.

* ya sea observando o construyendo un encadenamiento que anula el sobreentendido eventual, y probando de esta manera, si la frase es gramatical, su estatuto de sobreentendido:

Son las ocho, **pero no vale la pena de que te apures**. (que anula el posible sobreentendido “como son las ocho, tenés que irte ya”)

Como usted está tan linda hoy –**como todos los días restantes**,...(que anula el posible sobreentendido “usted no está tan linda todos los días”)

El problema es que , como no se tiene siempre a mano la situación adecuada o el encadenamiento efectivamente comprobado, uno se ve obligado a recurrir a la construcción de encadenamientos artificiales, cuya gramaticalidad puede estar sujeta a sospecha.

Aún así, en lo que concierne a la diferencia entre presupuesto y sobreentendido, muchas veces no se puede hacer grandes conclusiones, ya que los presupuestos pueden (aunque menos voluntariamente que los sobreentendidos), ser rectificadas o anuladas por el encadenamiento.

Con respecto a la “cancelación”, debemos decir que no es en principio exactamente de la misma naturaleza en ambos casos. En un presupuesto anula un contenido precedentemente actualizado (como por ejemplo, 1. “mi hermana me prestará una blusa”), pero del cual el locutor se arrepiente de pronto (2. “pero resulta que yo no tengo hermana”). En un sobreentendido, la cancelación neutraliza un valor virtual, que podría tener el enunciado, pero del cual el locutor toma la precaución de precisar que no ha querido decirlo. En otros términos, los presupuestos no pueden ser suspendidos más que por la acción de cotextos muy particulares (de tipo correctivos o de acción metalingüística), en ausencia de los cuales ese contenido se actualiza automáticamente (siguiendo con el ejemplo anterior, si no aclaro 2., con 1. se presupone que tengo una hermana). Los sobreentendidos, en cambio, necesitan para actualizarse confirmaciones cotextuales o contextuales, sin las cuales no existen más que en un estado de virtualidad latente (es decir, si no aparece “pero no vale la pena que te apures”, no se actualiza automáticamente el valor de “son las ocho, por eso debés apurarte”). Los presupuestos y

¹⁴ Ver punto 2.2.5. *Características de las implicaturas conversacionales.*

los sobrentendidos no son entonces, como pretenden algunos autores, tan nítidos en su diferencia. Por el contrario: su distinción es muchas veces bien difícil de establecer.

Surgen también dificultades cuando se realiza la distinción entre presupuestos y sobrentendidos con el carácter “flou” de las estructuras sémicas de los lexemas. En efecto: los presupuestos son en principio entendidos con la ayuda de sólo la competencia lingüística, en cambio los sobrentendidos necesitan apelar además a las enciclopédicas. Pero se sabe que ambas competencias no están claramente delimitadas. Por ejemplo:

El sombrero de mi tía es de satén.

Presupone /mi tía existe/, /mi tía tiene un sombrero/, /mi tía tiene una cabeza/, etc. ¿Esto significaría que es necesario marcar en el léxico una información tal? ¿y cómo? Se lo hace señalando por ejemplo que el rasgo “humano”, que se agrega al lexema “tía”, implica necesariamente “que tiene una cabeza”. De esta manera se puede declarar que éste es un presupuesto, ya que está adosado al lexema en forma estable.

Pero hay que considerar que existe un magma de valores inestables que viene a gravitar sobre los lexemas y que se pueden asimilar a los sobrentendidos: la frontera no es tan clara entre las connotaciones y los verdaderos rasgos sémicos que definen los lexemas, rasgos que siempre son presupuestos en algunos casos, y otros no necesariamente. Ponemos como ejemplo esta historia:

-Ayer le di a mi mujer una gran sorpresa. Le llevé una caja de caramelos para nuestro aniversario.

-¿Y por qué esto fue una gran sorpresa?

-Porque ella esperaba un tapado de visión.

El chiste reposa sobre la diferencia entre los valores denotados de sorpresa (la sorpresa puede ser buena o mala), y el connotado axiológico de “buena sorpresa”, claramente un sobrentendido.

Es en cambio más difícil de establecer esta frontera en un caso como el de:

“En casa no somos sexistas. No se hace ningún favor especial a las damas”.

Se ve en este ejemplo cómo los rasgos sémicos más “estables” (que formarían parte de los presupuestos) se solapan con los menos estables (que serían fuente de connotaciones y de sobrentendidos). Es necesario distinguir, en el contenido sémico de “sexista” el rasgo “*que considera al sexo masculino como superior al femenino*” (mereciendo entonces privilegios especiales), rasgo que estaría aquí invertido. O más generalmente, del rasgo “que establece discriminaciones entre los sexos”, la especificación “la superioridad del sexo masculino”, ¿no es más que una connotación generalmente asociada al concepto?

Es una vez más el carácter gradual de los fenómenos lingüísticos el que nos problematiza la diferencia. Los presupuestos están en principio inscriptos un 100% en el enunciado. ¿Pero qué hacer con los valores que figuran allí con una muy fuerte presunción? ¿Es necesario considerarlos como presupuestos incompletos o como sobrentendidos particularmente tenaces? Esto depende de cada autor, pero está claro que no se puede dejar de ser arbitrarios si se quiere hacer una dicotomización (presupuestos/sobrentendidos) tajante sobre un eje que es siempre gradual.

Adaptado de C. Kerbrat-Orecchioni, (op.cit.).

2.4.2. La clasificación de los sobrentendidos que propone Kerbrat-Orechioni

De este conjunto más vasto, más heteróclito, más “flou” que el de los presupuestos, conviene distinguir diversas clases de sobrentendidos, tomando los ejes ya antes explicados:

1. *el tipo de anclaje del sobrentendido (soporte significativa)*: directo o indirecto, y en el primer caso, entonacional, lexical o sintáctico (el indefinido “cierto”, los morfemas de negación, las formas temporales o modales, las estructuras enfáticas del tipo “en cuanto a mí...” son a menudo fuente de inferencias diversas).
2. *la génesis del sobrentendido*: cuya extracción pone en marcha las competencias del receptor necesarias para su decodificación (más que las lingüísticas).
3. *la naturaleza del contenido sobrentendido*

Del mismo modo que hemos podido oponer los contenidos semánticos presupuestos versus los pragmáticos, se podría considerar una subclase de sobrentendidos pragmáticos, que correspondería a una serie de informaciones que un enunciado proporciona sobre las condiciones de felicidad, no necesarias pero probables, para que el acto que se pretende cumplir, se cumpla. Por ejemplo, una frase como esta:

Tú sabes, de las penas de amor uno se recupera.

Puede sobrentender:

En cuanto a mí, yo estoy recuperada (lo cual, a su vez, presupone “yo las he conocido”).

Por las razones siguientes: una de las condiciones preliminares del acto de aserción es que el locutor hable “con conocimiento de causa”, es decir, que extraiga su saber de alguna fuente. Como una de ellas puede ser su experiencia personal, se comprende que una aserción general puede ocasionalmente sobrentender, “yo te hablo de una cosa que me ha pasado”.

Queremos remarcar ahora la diferencia entre dos tipos particulares de sobrentendidos que la lengua común designa con los términos de “insinuación” y “alusión”.

2. 4. 2. 1. Insinuación y alusión

La insinuación: nosotros la definiremos en general como un sobrentendido malicioso o mal intencionado. Para que haya insinuación es necesario y suficiente que se admita que cierto contenido se encuentra:

1. enunciado
2. sobre el modo implícito
3. de tal suerte que con él se descalifica al alocutario o una tercera persona (se insinúa raramente a propósito de sí mismo).

Correlativamente, cada uno de estas condiciones puede ser objeto de una denegación. Tres son las maneras de contestar a una acusación de insinuación:

L1 –Usted ha insinuado que....

L2 –1.- Pero yo no he dicho eso.

2.- No lo insinúo, se lo digo claramente.

3.- Yo efectivamente he sugerido, pero no ha sido con mala intención...

Estas tres situaciones de respuesta a una insinuación ponen sobre relieve algunos

problemas:

1. Al igual que todos los sobrentendidos, la insinuación releva el problema siguiente: ¿A partir de cuándo se puede razonablemente admitir que un sobrentendido dado figura en una secuencia enunciativa dada?

2. Se puede difícilmente concebir el encadenamiento siguiente:

L1- Tú no eres más que un gran ignorante

L2 - ¿Qué quiere decir con eso?

por la sencilla razón de que las injurias demasiado explícitas no pueden ser insinuadas. Por eso, cabe preguntarse: todos los contenidos implícitos, ¿pueden funcionar en principio, desde el momento en que la condición 3 se encuentra cumplida, como insinuaciones? En el sintagma, por ejemplo, "El imbécil de Pedro...", se da por presupuesto que Pedro lo es, pero no puede ser una insinuación, porque la mala intención del enunciado es demasiado explícita.

Supongamos que alguien produce el siguiente enunciado: "¿Así que seguís problematizando a tus lectores?", el otro, puede responder: "¿Qué insinuás, que mis poesías son malas?". Aquí el verbo "problematizar" puede comportar un presupuesto axiológico negativo que recae sobre el objeto del verbo.

Lo que tiende a probar que los contenidos presupuestos no se sitúan todos en el mismo punto del eje de la implicación (algunos son más discretos, más camuflados que otros); y que la insinuación no comienza más que a partir de un cierto grado de la implicación: su dominio cubre la zona de los sobrentendidos pero también parte de los presupuestos.

La alusión: el término empleado aparece en circunstancias diversas pero relativamente precisas, queriendo significar:

*un sobrentendido con contenido licencioso o escabroso –es la alusión sexual-. Es decir, se trata de contenidos que son candidatos a los sobrentendidos.

*enunciados que hagan implícitamente referencia a uno o muchos hechos particulares conocidos por ciertos protagonistas del intercambio verbal (o sobre todo por ellos), lo que establece una complicidad, pacífica o agresiva.

* se designa con el término también a un tipo de alusión sensiblemente diferente: es la alusión de la retórica clásica, es decir, el renvío intertextual, alusión que no mantiene más que una relación bastante lejana con el problema del implícito, - pero emparentado de todas maneras, ya que el texto evocado o invocado por la alusión intertextual está a la vez como un sobrentendido presente y ausente para aquel que la recibe.

2.4.2.2. Valores ilocutorios derivados

Entre los valores que se le pueden atribuir a la oración "Usted irá a Tombouctou" se encuentran la promesa, la profecía o la orden. Pero este último valor no puede ponerse en el mismo plano que los anteriores en la medida en que se dispone de un significante modal específico (el modo imperativo): existe un medio de expresar la orden, mientras que no existe ninguno para la promesa, la alabanza o la profecía.

Se pueden distinguir diferentes valores:

1- *Además de los valores ilocucionarios primitivos que poseen en la lengua una estructura dada como ser un preformativo o una marca de modo como el imperativo, hay derivados que no poseen una forma de frase específica, pero*

que vienen a refinar el valor ilocucionario general característico de la forma modal del enunciado.

Las aserciones son sin duda las más ricas en valores derivados de este tipo (por ejemplo, declarar, prometer, amenazar, alabar, culpar, injuriar, hacer un cumplido, aconsejar, excusar, admitir, quejarse, revelar, advertir, llamar, sostener, deducir, reconocer, denegar, garantizar, conceder, confirmar, etc.), pero tales valores pueden también encontrarse en las estructuras interrogativas, o exclamativas.

Los valores ilocucionarios derivados de este tipo tienen la propiedad de ser compatibles con el valor ilocucionario primitivo del enunciado, que precisan y enriquecen sin anularlo. Actúan así como *sobrentendidos ilocucionarios*, más o menos claros y estables.

2 Valores ilocucionarios derivados que normalmente corresponden a una forma de frase diferente de la del enunciado en el cual se actualizan. Dos subclases pueden establecerse:

- (I) ¿Quisieras abrir la ventana?
v.i primitivo: pregunta
v.i derivado: pedido
- (II) Hace calor aquí
v.i. primitivo: aserción
v.i. devivado: pedido

Se admite que (i) y (ii) tienen en común la propiedad de poder funcionar como pedidos (abrir la ventana). También pueden expresar un acto de lenguaje de una manera completamente diferente, puesto que su “forma” aparente no es en absoluto imperativa. Nos interesaremos ahora en lo que diferencia el funcionamiento de las estructuras (I) y (II).

Esta diferencia es descripta como ilocucionario derivado “convencional” vs. “no convencional”. Pero, esto no es lo esencial que caracteriza su funcionamiento comparado, sino que este eje (*convencional vs no convencional*) se encuentra subordinado a su vez a un principio de oposición de nivel superior que pone en causa la *jerarquía* de dos niveles ilocucionarios, tal como se refleja en los encadenamientos a los cuales se puede prestar la secuencia considerada.

a) La derivación alusiva

Si es exacto que una oración como:

- (II) Hace calor aquí

puede en ciertos casos sugerir que el locutor desea que el alocutario abra la ventana, y entonces, funcionar como un pedido encubierto, parece más o menos excluido en estos casos para el locutor hacer seguir el enunciado con la expansión “si te agrada”, que caracteriza la formulación de los pedidos, y para el alocutario replicar sin transición con un “no, no puedo”.

Es que en una fórmula tal como (II), el valor derivado permanece, en relación con el valor literal, secundario y marginal, es decir, como lo ve Barthes, connotado: “Si con un cierto tono se me pregunta (a mí que soy lingüista): ‘¿para qué sirve la lingüística?’, significando con esto que no sirve para nada, yo debo responder ingenuamente: ‘Ella sirve para esto o para aquello’ y no de acuerdo con la verdad del diálogo: ‘¿por qué me agrade?’ Lo que yo recibo es la connotación; lo que yo debo devolver es la denotación”(1971, p. 10).

Se habla generalmente en tales casos de “derivación alusiva”. Para integrarla más netamente a esta reflexión general sobre el implícito, diremos que el valor derivado, cuando se actualiza, recibe el estatuto de *sobrentendido ilocucionario*, que viene a agregarse al valor primitivo, sin tener sin embargo la fuerza de sustituirlo y de servir en su lugar de base para el encadenamiento.

Se puede, en cambio, seleccionar a partir de un “si te place” una fórmula tal como:

(i) ¿Quisieras abrir la ventana? (si te place)

Lo que prueba que una fórmula tal como (i), aunque sea primitivamente del tipo interrogativo, es en realidad tratada exactamente como una orden. Es sobre el valor derivado que conviene “normalmente” encadenar los elementos; éste valor derivado que viene sin duda a *sustituir* el valor primitivo, y a hacer más sutil su función denotativa se comporta exactamente como en la metáfora. El sentido derivado viene a desalojar al sentido propio para actualizarse prioritariamente: en este caso se puede, por consiguiente, hablar en (i) de “*tropo ilocucionario*”.

b) El tropo ilocucionario

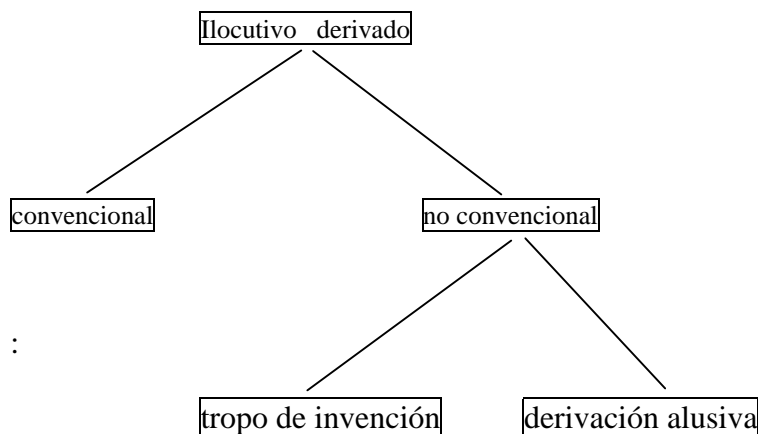
Si se observa el mecanismo de (i), se dirá que el valor jusivo se encuentra “marcado” “convencionalmente” por el modalizador “querer”. La oposición **b** vs **a** recubriría entonces la distinción “convencional” y “no convencional”.

Nada de eso, sin embargo. Téngase n cuenta el intercambio siguiente

L1 (saliendo de la cocina, una bandeja en la mano, cargada de tazas humeantes).- Vengo de preparar el café.

L2- ¡Con mucho gusto!

Nada marca, desde el punto de vista lingüístico, como un ofrecimiento el enunciado de L1. Sin embargo, es interpretado de esta manera por L2. Junto a los tropos ilocucionarios *convencionales o lexicalizados* conviene admitir la existencia de tropos ilocucionarios *de invención* . En realidad, todos los enunciados que normalmente provienen de la derivación alusiva pueden excepcionalmente, por la acción del contexto, funcionar trópicamente. Se puede entonces hacer una clasificación de los implícitos ilocucionarios derivados de la siguiente manera:



(1) *El tropo ilocucionario lexicalizado*

1. Se podría pensar a la manera de Grice que el valor ilocutivo derivado convencional se opone al no convencional en que solamente el segundo exige para su extracción la intervención de máximas conversacionales. Para Anscombe (1980, pp.87), el pasaje del valor literal al valor derivado se efectúa gracias a la intervención de un cierto número de leyes del discurso. Es así como las diversas operaciones constitutivas que permiten conducir desde “Hace calor aquí” hasta “Abra la ventana” pueden incluir valores derivados convencionales como “¿Puede abrir la ventana?” en cuyo caso el verbo “poder” está funcionando como un marcador convencional de derivación ilocutiva (un acto de habla indirecto en términos de Grice). Este marcador requiere la aplicación de una ley del discurso del tipo: “preguntar a alguien sobre las posibilidades que tiene de realizar una acción es pedirle que la realice”. De este modo, a cada marcador de derivación corresponde una ley de discurso apropiada. Estas leyes tienen la función de sumarse a las filas de los principios conversacionales más generales y son las reglas constitutivas del código retórico-pragmático.

2. Otro criterio considerado por Grice: *lo ilocucionario derivado convencional* sería, a diferencia del no convencional, independiente del contexto enunciativo. El contexto interviene sin embargo en el funcionamiento de una oración como “¿Me puede pasar la sal?”, que puede en ciertas circunstancias ser interpretada literalmente. Se trata de una estructura polisémica en la que precisamente el contexto debe decidir cuál de sus valores ilocucionarios debe ser tenido en cuenta. (interrogativo –propio- o yusivo –derivado). Del mismo modo en que en una metáfora lexicalizada el contexto se contenta con monosemizar una unidad polisémica, de manera que toma a cargo los datos lingüísticos para engendrar significados inéditos, en los casos de metáforas de invención, del mismo modo en el tropo ilocutivo el contexto sirve para seleccionar el mejor de los dos valores concurrentes inscriptos en la lengua.

Es esa la sola diferencia entre los dos tipos de tropos: el valor derivado nace en el discurso en el tropo ilocucionario de invención, en tanto que el tropo lexicalizado está ya cristalizado en la lengua.

VI. COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE IMPLÍCITOS

Interpretar un enunciado explícito o implícito es ante todo aplicar diversas “competencias” a los diversos significantes inscriptos en la secuencia, de modo de poder extraer significados.

Se pueden distinguir por el momento cuatro competencias.

1. La competencia lingüística

Esta competencia toma a su cargo la asignación de significados en virtud de reglas constitutivas de la lengua, es decir, los significantes textuales, cotextuales, contextuales, paratextuales (o al menos prosódicos).

Toda unidad de contenido posee, directamente o indirectamente, un soporte significativo cualquiera, incluso cuando no tiene otro anclaje que el indirecto, los contenidos implícitos son, de alguna manera, injertados en los explícitos de tal manera que el reconocimiento de los primeros presupone la identificación de los segundos. No hay

ninguna unidad de contenido cuya decodificación pueda efectuarse sin la intervención de la competencia lingüística.

2. La competencia enciclopédica

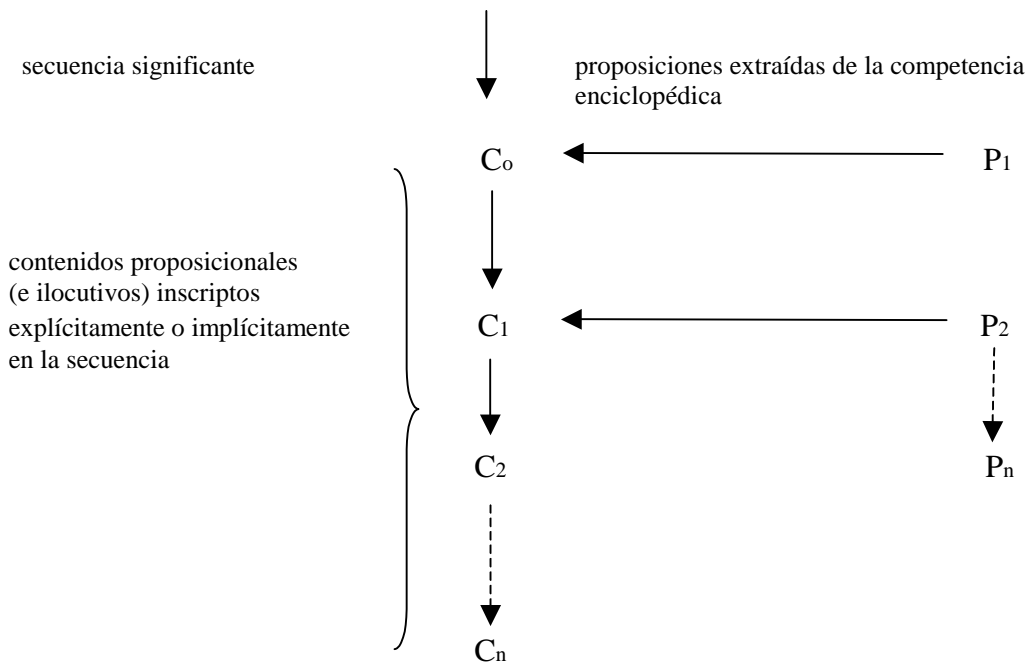
Si la competencia lingüística permite extraer las informaciones intraenuncivas (contenidas en el texto y en el cotexto), la competencia enciclopédica se presenta como un vasto reservorio de informaciones extraenuncivas que se apoyan en el contexto (conjunto de saberes y de creencias compartidos, sistemas de representaciones, interpretaciones y evaluaciones del universo referencial llamados “axiomas de creencias”, “bagaje cognitivo”, informaciones previas, “sistema cognitivo de base”, “asunciones contextuales previas”, “universos de creencias”, etc.).

Estas informaciones enciclopédicas pueden ser según los casos:

- generales o específicas
- relativas al mundo (se habla entonces de informaciones situacionales) o
- relativas a los actantes de la enunciación: intervienen ciertas imágenes que el locutor se hace de sí mismo y del alocutario en la encodificación y las que a su vez el alocutario se hace de sí mismo y del locutor (ahora alocutario).
- “competencia ideológica” del sujeto hablante: la constituyen el conjunto de informaciones evaluativas (juicios de valor transmitidos por expresiones axiológicas, “lugares” cristalizados en máximas y proverbios, que pueden ser más o menos “endoxales” o “para-doxales”). Se trata de una competencia de naturaleza extralingüística, como todos los componentes de la competencia enciclopédica.

La competencia enciclopédica cubre un amplio espectro de posibilidades funcionales : interviene en la decodificación de contenidos explícitos (por ejemplo en el reconocimiento de la homonimia y de la polisemia, como así también el establecimiento de relaciones de correferencia); pero de manera más evidente y masiva, interviene en los contenidos implícitos.. Para reconocer un sobrentendido o una alusión, es necesario la mayoría de las veces apelar a un saber extraenuncivo.

Todos los discursos se asientan sobre la base de “postulados silenciosos” engendrados por la competencia enciclopédica y que intervienen en la decodificación para reconstituir o “comprender” el enunciado. Tales postulados pueden ser representados metalingüísticamente como proposiciones formalmente análogas a las que representan los contenidos enuncivos , pero con la condición de no olvidar que ellas son estatutariamente heterogéneas: en lugar de ser sostenidas por la secuencia significativa de tales informaciones, son convocadas desde el exterior para permitir su interpretación. Importa, entonces, utilizar en la descripción de esta “cadena interpretativa”, poner al día un sistema de codificación que diferencie claramente estos dos tipos de informaciones: internas (explícitas o implícitas) y externas (siempre implícitas).



Ejemplo: A la pregunta “¿Toma usted café?” Wilson y Sperber (1979, p.86) consideran tres respuestas:

- (1) “No , no tomaré café” respuesta directa y literal
- (2) “No tomo nunca excitantes”: sobre el contenido literal C0 se viene a insertar una inferencia sobrentendida C1: / no tomo café/ producto de un cálculo silogístico que toma a cargo la “competencia lógica” y que consiste en combinar C0 con la información previa P1: /el café es un excitante/.
- (3) “Quiero dormirme antes de dos horas”, que sólo puede funcionar como respuesta, con la condición de convocar la proposición P1 /el café impide dormir durante dos horas consecutivas a su absorción/.

3. La competencia lógica

Esta competencia juega un rol fundamental en la interpretación de los implícitos.. En opinión de Lakoff (1976, p.11): “Quiérase o no la mayor parte de los razonamientos que se hacen en el mundo son realizados en lengua natural. Y, por otra parte, la mayor parte de los usos del lenguaje natural ponen en juego un razonamiento ”. Tres categorías se pueden establecer dentro de este nivel:

3.1. Los razonamientos que se asemejan a los de la lógica formal

Son aquellos que siguen el razonamiento de tipo silogístico. Los silogismos canónicos son extremadamente raros en los enunciados producidos en lenguaje natural y, si se los produce, es para lograr un efecto “no natural” como en el siguiente ejemplo donde se emplea esta forma con un sentido humorístico:

EL JOVEN HOMBRE.- Abracémonos, todavía queda un poco de tiempo. Si ellos estuvieran allá , uno los entendería. pero, nosotros no entendemos nada. Por lo tanto ellos no están allá.

Los silogismos incompletos o entimemas son, en cambio, de uso constante en la lengua natural. He aquí algunos ejemplos:

Premisa menor implícita:

Es porque yo te amo, que tú me amas al menos.
Tú me amas por mi amor, por consiguiente, me amarás siempre

1. Me amas por mi amor.
2. *Yo te amaré siempre*
3. Por lo tanto, me amarás siempre.

Gracias a los trabajos, entre otros, de Perelman, de Ducrot, de Grize y del Centro de investigaciones semióticas de Neuchatel, estamos en condiciones de insistir sobre el hecho de que las operaciones “lógicas” de las lenguas naturales tienen muy poca relación con las de la lógica formal. Algunos ejemplos de estas operaciones permiten comprobar la importancia que revisten en la génesis de las inferencias, que como se ha señalado anteriormente, constituyen la base definicional de todo implícito.

Premisa mayor implícita (Este procedimiento es muy empleado en las argumentaciones “naturales”).

Si Juan va al colegio Las Luces , no sabe matemática

1. *Ninguno de los que van al colegio Las Luces sabe matemática*
2. Juan va al Colegio Las Luces
3. Entonces, Juan no sabe matemática.

Conclusión implícita

L1.- ¿Eres celoso?
L2.- Solamente cuando estoy enamorado
L1.- Y ahora, ¿estás celoso?
L2- No!

1. Siempre que estoy enamorado, soy celoso
2. Ahora no estoy celoso
3. *Entonces no estoy enamorado.*

Premisa mayor y conclusión implícitas

L1.- ¿Quiere un vaso de Martini?
L2 – Yo soy musulmán.

1. *Ningún musulmán bebe alcohol.*
2. Yo soy musulmán.
3. *No puedo tomar un vaso de Martini.*

Premisa menor y conclusión implícitas

No escuche ese noticiero. La vida es demasiado corta para estar triste.

1. La vida es demasiado corta para estar triste.
2. *Escuchar los noticieros produce tristeza.*
3. *Entonces no escuche noticieros.*

3.2. Operaciones más específicas de la lógica natural

-Inferencias que surgen a favor del establecimiento de relaciones de asociación o de disociación:

1. Las técnicas asociativas trabajan para conservar relaciones de analogía en conjuntos isotópicos de elementos, de manera que si se incorpora algún elemento extraño a esa isotopía, se le atribuyen características análogas a las de la dominante. Por ejemplo, en el siguiente enunciado: *Tertulia árabe, tertulia argentina, tertulia marroquí o armenia, tertulia mujer (Lyon-Poche)* En cuanto a su denotación, “mujer” produce una ruptura de la isotopía estilística, es entonces ese elemento recuperado a nivel connotativo: el conjunto de mujeres deviene connotativamente en una etnia particular. La coordinación (dada por la acumulación) cumple un rol homogenizador que nivela las disparidades semánticas, y que las reenvía hacia el orden de la isotopía dominante.
2. “*Post hoc, ergo praeter hoc*”: cuando dos hechos son presentados en relación de sucesión cronológica o también de coexistencia se tiene a menudo la tendencia de establecer una relación lógica de causa-consecuencia o de consecuencia-cause. Este principio, que señala a la manera de Fregue, Ricoeur (1975, p.117), es fuente de numerosas inferencias: “*Napoleón, que se dio cuenta del peligro sobre su flanco derecho, dispuso él mismo su guardia contra la posición enemiga*’. La frase (compleja) expone que Napoleón se apercibió... y dispuso....; pero ella sugiere que la maniobra se ha producido *después* del reconocimiento del peligro, y *a causa de* dicho reconocimiento. En resumen, que ésta era la razón por la cual Napoleón decidió la maniobra; la sugerencia puede ser falsa.” Este sobrentendido en realidad no es más que verosímil.

Este mecanismo de deslizamiento interpretativo se observa constantemente en las lenguas naturales, tal como puede verse en el modo de encadenamiento de las estructuras sintácticas que enuncian una relación de contigüidad entre dos hechos. Por ejemplo:

Jamás me subiría a un auto con Roberto. Yo amo demasiado la vida.

3.3. Inferencias “praxeológicas”¹⁵

Los trabajos de psicología y de la etnometodología han intentado estudiar cómo el “conocimiento del mundo” se representa cognitivamente en forma convencional o estereotipada, y cómo sirve de base para la interpretación del discurso. Los datos referenciales están organizados en marcos interiorizados por los sujetos hablantes de modo tal que subyacen a sus comportamientos verbales y no verbales, orientando además sus operaciones interpretativas. Todo individuo socializado posee conocimientos del mundo interiorizados, que son representados cognitivamente en escenarios, guiones o marcos. (escenario interpretativo que hay tras un texto y que comprende el conocimiento estereotipado de lugares y situaciones). Por ejemplo, si en un texto aparece como escenario un restaurante, el lector incluye en su concepción la presencia de un camarero. Por consiguiente, la realización de un acto cualquiera es más o menos solidario con un cierto número de condiciones y consecuencias .

Se denominan “inferencias praxeológicas” a las informaciones presupuestas o sobrentendidas por el enunciado de tal o cual hecho diegético (es decir, que forma parte

¹⁵ Se emplea este término con el valor de “inferencia pragmática”

de una secuencia de acciones o “relato”), que en nombre de una cierta lógica de las acciones, se organizan en “marcos” (saber enciclopédico almacenado en la memoria en forma de estructura de datos, que representan situaciones estereotipadas), “guiones” (concepto creado por analogía al de marco, para tratar especialmente la secuencia de acontecimientos), “macroestructuras” u otros “praxeogramas”, y que implican necesariamente o eventualmente la realización de otras acciones necesariamente o eventualmente correlativas.

Un ejemplo de este tipo de correlaciones:

“yo estoy subido a la torre Eifel” → / yo he ido a París / (información presupuesta porque ella contiene una condición necesaria).

Otros ejemplos de inferencias ligadas a la existencia de una correlación de este tipo:

Profesor de catecismo: -Hijos míos, ¿ qué es necesario hacer para que Dios nos perdone nuestros pecados? .

Un chico levanta la mano: - En principio, es necesario pecar.

El chico explicita esta condición necesaria (haber pecado primero), que presupone efectivamente el enunciado del profesor de catecismo, haciendo creer que la pregunta se basa sobre esa condición, pero sabiendo que en realidad se preguntaba por los *medios* de obtener el perdón.

Otros ejemplos ilustran tipos de inferencias praxeológicas:

- las condiciones materiales posibles: todo acto cumplido (tomar un asiento, reparar la televisión) puede *eventualmente* implicar (entonces esta vez *sobrentender*) un saber hacer o un querer hacer (por ejemplo, saber qué movimientos implica sentarse, etc).

En el análisis de un eslogan publicitario se ponen en práctica estas competencias lógicas ya se trate del análisis de presupuestos o sobrentendidos. Por ejemplo, (para publicitar una lavadora de platos):

“Los hombres aman a las mujeres que tienen las manos dulces”

En primer lugar, esto equivale a decir que las mujeres que tienen las manos dulces son amadas por los hombres. Implica como sobrentendido que los hombre no aman a las mujeres que no tienen las manos dulces. Por el contexto, la inferencia sobreentiende a su vez, en virtud de un doble razonamiento de tipo silogístico:

(/Las mujeres que lavan platos no tienen las manos dulces/), lo cual presupone:

→ los hombre no aman a las mujeres que lavan platos

→ (/ usted quiere ser amada por los hombres/)

→ /no lave los platos/

lo que entraña la inferencia “praxeológica” (co-ocurrencia material necesaria)

→ /compre un lavavajilla, y más particularmente éste/

Adaptado de C. Kerbrat- Orecchioni, op. cit

4. Competencia retórico-pragmática

Kerbrat-Orecchioni define esta competencia como el conjunto de saberes que un sujeto hablante posee sobre el funcionamiento de principios discursivos que, sin ser imperativos de la misma manera que las reglas de formación sintáctico-semánticas, deben ser observados por quien quiera jugar honestamente el juego del intercambio verbal. Recibe distintas denominaciones según los casos: “máximas” o “principios

conversacionales” (Grice), “leyes del discurso” (Ducrot), “postulados conversacionales” (Gordon y Lakoff).

Ya se han tratado en esta obra los principios que rigen la acción comunicativa según Grice (el principio de cooperación con sus cuatro máximas), así como las leyes del discurso que regulan los intercambios comunicativos para Ducrot (también exhaustividad y motivación). Y se señaló cómo el mismo Grice postulaba la necesidad de pensar otros principios que rijan los intercambios comunicativos (y sociales en general), e incluso llegó a postular la máxima “Sea cortés”.

Justamente, una importante serie de estudios se abocó al análisis de la cortesía: R. Lakoff (1977), Leech (1983)¹⁶ y el más completo modelo, el de Brown y Levinson (1987). Presentaremos aquí un resumen que complete el panorama del conjunto de saberes que integraría la competencia retórico-pragmática.

4.1. La vertiente social de la comunicación

Los modelos como el de Grice o el de Austin se ocupan casi exclusivamente de la faceta individual, psicológica y cognoscitiva de la comunicación. La mayoría de ellos reconoce el carácter de acción de los intercambios comunicativos, pero se centra en los principios que determinan la interpretación de los enunciados inmersos en sus contextos y situaciones.

Sin embargo, se han levantado ya muchas voces a favor de la necesidad de tomar en consideración la vertiente social. El lenguaje es el más poderoso medio de relación interpersonal. Por ello, lo utilizamos cuando pretendemos determinados objetivos, especialmente aquellos cuya consecución depende más o menos directamente de otras personas. Conseguir la colaboración del destinatario es una de las tareas fundamentales de la comunicación, y constituye el objetivo intermedio que hay que lograr para alcanzar el resultado final. Por ello, puede decirse que, en general, el hablante trata de actuar de alguna manera sobre su interlocutor.

Resulta innegable, entonces, que aprender a comportarse de acuerdo con las normas que marca nuestra sociedad –lo cual no significa seguirlas: incluso para romper las reglas es necesario conocerlas de antemano- es uno de los objetivos del aprendizaje de la socialización. Como resultado, contamos con un cierto conocimiento sobre los patrones que rigen la cortesía, y sabemos distinguir cuándo un acto es cortés y cuándo no.

4.2. La cortesía, ¿norma social o estrategia conversacional?

La *cortesía* puede entenderse, por tanto, de dos maneras diferentes. Puede concebirse, en primer lugar, como un *conjunto de normas sociales*, establecidas por cada sociedad, que regulan el comportamiento adecuado de sus miembros, prohibiendo algunas formas de conducta y favoreciendo otras: lo que se ajusta a las normas se considera cortés, y lo que no se ajusta es sancionado como descortés. Esta cortesía se ha interpretado como un mecanismo de salvaguardia que establecen todas las sociedades para que la agresividad de sus miembros no se vuelva contra ellos mismos.

Puesto que se trata de normas externas, es esperable que lo que puede ser cortés en una sociedad, sea descortés en otra. De hecho, cualquiera que haya visitado o mantenido contacto con otra cultura, tendrá un ejemplo bien elocuente de esta diversidad. En este

¹⁶ Cabe señalar la importancia del estudio de Leech (1983), modelo que no hemos podido desarrollar por razones de espacio. Por igual motivo, tampoco está presente el valioso aporte de Sperber y Wilson (1986) con su ley de pertinencia (teoría de la relevancia).

sentido, las normas de cortesía forman parte del aprendizaje no sólo de una determinada lengua, sino de una determinada cultura.

Uno de los aspectos en que resulta más patente la interrelación entre cortesía y formas lingüísticas es el que se refiere a la formas de tratamiento o *deícticos sociales*. El uso de las fórmulas de tratamiento es la expresión lingüística de la estructuración que reconoce una sociedad. Ahora bien, la necesidad de su empleo dentro de una lengua dada depende no del sistema lingüístico, sino de la forma de organización social: en japonés no hay prácticamente oraciones neutras (no marcadas) desde el punto de vista social; sí las hay, en cambio, en la mayoría de las lenguas europeas. Como hemos visto, es fácil que un miembro de otra cultura, que no domina las reglas específicas, cometa errores y se comporte de una manera inadecuada. Ello es muestra de que este tipo de cortesía tiene más relación con la antropología, la etnología o la sociología, que con la teoría del lenguaje.

Por tanto, y aunque una buena parte de la cortesía entendida como norma social tiene claras repercusiones en la elección de ciertas unidades lingüísticas, los estudios pragmáticos se han inclinado más hacia la otra manera de concebir la cortesía, como *un conjunto de estrategias conversacionales* destinadas a evitar o mitigar dichos conflictos. En efecto, si convenimos en que la comunicación verbal es una actitud intencional dirigida a lograr un determinado objetivo en relación con otras personas, resulta lógico pensar que el uso adecuado del lenguaje puede constituir un elemento determinante para el éxito del objetivo perseguido. Sabemos que el emisor debe tener en cuenta que su enunciado se adapte no sólo a sus intenciones y a sus objetivos, sino también a la categoría y al papel social del destinatario. Por ello, no es difícil imaginar la importancia de utilizar convenientemente todos los medios que posee el lenguaje para mantener una relación cordial especialmente cuando el hablante debe enfrentarse a un conflicto entre sus objetivos y los del destinatario, y quiere, a la vez, no romper sus buenas relaciones con él.

4.3. La tensión entre la cortesía y los principios conversacionales

Como sabemos, el principio de cooperación tiene como meta asegurar una transmisión de información eficaz. La cortesía, en cambio, es una estrategia al servicio de las relaciones sociales. Puesto que se trata de objetivos diversos, es esperable que entre ellos se puedan crear conflictos de intereses, al igual que ocurría con las máximas conversacionales. En estos casos, la cortesía se considera como un principio superior, que explica y hace legítima la trasgresión de las máximas. Veamos un ejemplo:

Compárense (1)a y (1)b:

(1) a. Sin duda, a todos nos convendría hacer un poco más de ejercicio y perder algo de peso

b. Estás gordísima.

Aquí se ve cómo el uso de estrategias de cortesía sirve para atenuar el carácter negativo de algunas afirmaciones. En el ejemplo (1)a el carácter genérico de la afirmación sirve para evitar la referencia directa de (1)b. Las necesidades de la cortesía sobrepasan los requisitos de los principios conversacionales: viola la máxima de cantidad, calidad y modo.

Hay, sin embargo, otras ocasiones en que la situación parece invertirse. Cuando lo importante es transmitir eficazmente una información, y especialmente cuando esa información interesa en particular al destinatario, la necesidad de concisión y claridad hacen prevalecer los principios conversacionales por encima de la cortesía.

Los contrastes que acabamos de examinar sugieren que hay una diferencia clara motivada por el tipo de discurso y por sus objetivos prioritarios. Se dice que el intercambio es *interaccional*, cuando lo que importa es el mantenimiento de las relaciones sociales, y vence la cortesía; y es *transaccional*, cuando lo importante es la transmisión

eficaz de información, y tienen prioridad los principios conversacionales. Por supuesto, estas caracterizaciones no constituyen categorías cerradas, sino que representan los puntos extremos de una escala. Cada enunciado se coloca en un punto intermedio, de acuerdo con las circunstancias.

Por tanto, la explicación del funcionamiento de la cortesía estratégica presupone, de un lado, una clasificación de los tipos de discurso y de los actos que pueden realizarse; de otro, una descripción de los tipos de relación social que resultan relevantes; y, finalmente, una caracterización detallada de las diferentes estrategias -especialmente en sus repercusiones lingüísticas- y de las condiciones que gobiernan su adecuación al contexto y la situación. Esta tarea se ha abordado desde perspectivas algo diferentes, pero todas tienen en común el considerar que el papel fundamental de la cortesía es el de servir a las relaciones sociales.

4.4. Las reglas de cortesía de R. Lakoff

El enfoque de la cortesía propuesto por R. Lakoff (1973) constituye el primer intento de extender la idea de *regla* de la gramática para dar cuenta de la adecuación pragmática. Dos son las reglas básicas propuestas por esta autora:

- i) Sea claro
- ii) Sea cortés

La primera quiere expresar el mismo tipo de contenido que las máximas que desarrollan el principio de cooperación de Grice, y va dirigida fundamentalmente a asegurar una transmisión eficaz de la información; la segunda recoge la faceta de la relación interpersonal. La *cortesía* se entiende como un mecanismo que intenta reducir las tensiones creadas en la interacción.

La regla general *Sea cortés* presenta tres posibilidades o modalidades diferentes:

- i) No se imponga
- ii) Ofrezca opciones
- iii) Refuerce los lazos de camaradería

Cada una de estas reglas tiene un ámbito de aplicación determinado, de acuerdo con cuál sea el grado de relación existente entre los interlocutores.

La regla *No se imponga* se aplica especialmente en aquellas situaciones caracterizadas por una clara diferencia social entre los interlocutores o simplemente por falta de familiaridad. Ninguno de los participantes debe obligar al otro de forma directa a hacer algo. En estos casos, las estrategias consisten en evitar o mitigar toda posible imposición sobre el otro, pidiendo permiso, utilizando formas indirectas...

(2)¿Puedo preguntarle, si no es mucha indiscreción, cuánto le ha costado?

Se trata también de un tipo de cortesía impersonal, que elude las referencias directas, los pronombres personales, las opiniones propias... El enunciado de (3)a se sirve de la mención genérica, frente al de (3)b, que hace una referencia directa y específica:

- (3) a. En estos casos, lo que suele dar mejor resultado es pintarlo de nuevo
- b. Píntelo de nuevo

La segunda regla es *Ofrezca opciones*, y se aplica sobre todo cuando hay equilibrio social entre los interlocutores, pero falta familiaridad y confianza. Ofrecer opciones equivale a presentar las cosas de manera que el rechazo de la propia opinión o de la propia oferta no se sienta como algo polémico. La réplica de B en el diálogo de (7) puede encubrir una estrategia para expresar una creencia sin mostrarla como algo personal, sin que se le pueda atribuir una discrepancia con respecto a la opinión expresada por su interlocutor, y sin que su rechazo coloque en una posición incómoda a ninguno de los interlocutores:

- (4) A: -Parece que la situación económica no es muy alentadora
B: -Sin embargo, algunos estudios recientes han apuntado que las perspectivas de recuperación no son malas...

Y un enunciado como los de (3) podría convertirse en:

- (5) Quizá una posibilidad sería que lo pintara usted de nuevo

Finalmente, la tercera regla (*Refuerce los lazos de camaradería*) se adapta perfectamente a las situaciones en que la relación entre los interlocutores es muy estrecha o muy cercana. Uno de sus objetivos es colocar al otro en una posición agradable, mostrar interés por sus cosas... Se utilizan las formas personales, es frecuente que el emisor se implique a sí mismo en las cuestiones del otro, y se expresan las propias ideas y sentimientos. Cuando el médico pregunta al enfermo

- (6) ¿Cómo nos encontramos hoy?

se está valiendo de una estrategia de este tipo.

4.5. El modelo de Brown y Levinson

La teoría expuesta por Brown y Levinson (1987) es actualmente el intento más elaborado y mejor estructurado de explicar los motivos y el funcionamiento de la cortesía en las lenguas. Pretende completar el modelo de Grice, añadiéndole la faceta interpersonal de la que carecía.

4.5.1. Puntos de partida

Brown y Levinson parten del supuesto de que toda sociedad tiene que controlar la agresividad de sus miembros, a la vez que intenta canalizar ese potencial de agresividad como instrumento de control interno y como fuerza de la que servirse en las relaciones competitivas con otros grupos sociales. La cortesía presupone, por tanto, la existencia de ese potencial agresivo, y trata de contrarrestarlo para hacer posibles las buenas relaciones sociales.

Otro de sus puntos de partida es el de que la comunicación es un tipo de conducta racional, que busca la máxima eficacia. En este sentido, la comunicación está sujeta al principio de cooperación de Grice, entendido como el marco socialmente neutro en el que se desarrollan los intercambios comunicativos, y que presupone su racionalidad y eficacia. Se supone también que uno sólo se aparta de él cuando tiene una buena razón para hacerlo; y la cortesía -la necesidad de mantener las relaciones sociales- puede ser una de estas buenas razones.

4.5.2. Conceptos básicos

Los individuos, en lo que atañe a la comunicación, presentan, por tanto, dos propiedades básicas, que sirven para explicar su comportamiento comunicativo:

- i) *Racionalidad* (ligada al principio de cooperación). Cada individuo posee un modo de razonamiento que se puede definir con precisión, y que lo conduce desde los fines que persigue a los medios necesarios para intentar conseguirlos.
- ii) *Imagen pública* (en inglés, *face*, ligada a la cortesía). Cada individuo tiene y reclama para sí una cierta imagen pública (un cierto prestigio) que quiere conservar.

El concepto de *imagen pública* es la noción central dentro de la teoría de Brown y Levinson. De la necesidad de salvaguardarla se derivan todas las estrategias de cortesía. La cooperación entre los hablantes se basa precisamente en el supuesto compartido de que la imagen pública es vulnerable, de que hay que ponerla a salvo, y de que una manera de hacerlo consiste precisamente en no dañar ni amenazar la de los demás.

Esta imagen pública tiene, a su vez, dos vertientes:

- i) *negativa*: deseo de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás, de dominar el propio territorio.
- ii) *positiva*: deseo de ser apreciado por los demás, y de que otros compartan los mismos deseos.

La noción de *imagen pública* es, en sí misma, universal; y también lo es el modo en que determina los comportamientos sociales: lo que varía de una cultura a otra son los elementos particulares que configuran, en cada caso, los rasgos que constituyen la imagen pública deseable.

4.5.3. El funcionamiento de la cortesía

Hay varios tipos de acciones que crean conflictos de intereses y que, por tanto, ponen en peligro la imagen pública, bien de uno mismo, bien del interlocutor: se trata de *acciones que amenazan la imagen pública* (*face-threatening acts*). En estos casos -y a no ser que se desee realmente amenazarla-, lo normal es que el emisor trate de suavizar la potencial amenaza: para ello, es necesaria la cortesía. El nivel de cortesía que debe emplearse depende de tres factores:

- I) *poder relativo* (P) del destinatario con respecto al emisor, y que constituye la dimensión vertical de la relación social;
- II) *distancia social* (D), que incluye el grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores, y que forma el eje horizontal de dicha relación; y
- III) *grado de imposición* (G) de un determinado acto con respecto a la imagen pública.

Todos ellos son de naturaleza social, porque incluso el último depende de la consideración que cada tipo de acto reciba en cada cultura. El riesgo potencial que entraña una determinada *acción que amenaza la imagen pública* (AAIP) se calcula sumando los valores de estos factores:

$$\text{Riesgo (AAIP)} \ x = (D + P + G) \times$$



La conjunción de todos estos factores permite calcular la repercusión esperada de una AAIP y, si se quiere, elegir las estrategias de cortesía destinadas a mitigar el peligro. Los tipos de estrategias existentes y las circunstancias que determinan la elección de una u otra pueden resumirse en el esquema dado, tomado de Brown y Levinson (1987: 60).

Las posibilidades de estrategia reflejadas en el esquema son cinco:

- i) Abierta y directa (*on record, without redress*)
- ii) Abierta e indirecta, con cortesía positiva (*on record, with redress, with positive politeness*)
- iii) Abierta e indirecta, con cortesía negativa (*on record, with redress, with negative politeness*)
- iv) Encubierta (*off record*)
- v) Evitar la AAIP

Pueden ejemplificarse, respectivamente, en (7):

- (7) a. Prestáme diez pesos.
 b. ¿Me prestás diez pesos?
 c. ¿No te importaría prestarme diez pesos, por favor?
 d. El cajero no funcionaba y estoy sin dinero

Una estrategia es *abierta* cuando con ella el emisor muestra claramente su deseo de hacer partícipe al interlocutor de su intención sin ocultarla. Además, es *directa o sin compensaciones* cuando no hay ningún intento de contrarrestar el daño potencial. La estrategia *abierta y directa* consiste en expresarse literalmente, en seguir las máximas de Grice: es clara, concisa y no ambigua:

- (8) a. ¡Tené cuidado! b. ¡Prestá atención! c. ¡Bajá la basura!

Que resulte o no descortés depende de cuál sea su potencial de amenaza a la imagen pública: puede ser apenas inexistente en (8)a, medio en (8)b, y *alto* en (8)c. También se emplea esta estrategia, como vimos, cuando lo decisivo es la rapidez y la eficacia:

- (9) ¡Socorro! ¡Sáquenme de aquí!

La estrategia, además de *abierta*, puede ser *indirecta (o con compensaciones)*. En estos casos, el emisor, sin dejar de mostrar claramente su intención, trata de compensar o reparar de alguna manera el posible daño o amenaza a la imagen pública que supone la realización de un determinado acto. Las compensaciones pueden hacerse utilizando un tipo de cortesía orientada bien a la *imagen pública positiva*, bien a la *imagen pública negativa*.

La estrategia *abierta, directa y con cortesía positiva* se basa en la expresión de aprecio hacia el destinatario y sus deseos, y en la similitud de estos deseos con los del emisor. Quiere ser una muestra de intimidad, familiaridad y amistad, y construye una plataforma común para la interacción.

- (10) a. Tenemos que bajar la basura
b. ¿Bajarás la basura?
c. Hoy bajás vos la basura y mañana la bajo yo

Los enunciados de (10) son muestras de esta estrategia. En (10)a se crea un terreno común, en el que se identifican los deseos de emisor y destinatario; en (10)b se da por sentado que la agresión es mínima y que se cuenta de antemano con la cooperación del destinatario; en (10)c, al ofrecerse la compensación explícita, la reciprocidad disminuye el riesgo. Otras estrategias de cortesía positiva consisten, por ejemplo, en usar las marcas de identidad social o de grupo características del destinatario (una jerga o dialecto), usar diminutivos cariñosos, chistes y bromas que refuercen los conocimientos compartidos, etc. Incluso cuando los cumplidos resultan exagerados, lo importante es que el emisor está mostrando abiertamente su deseo de halagar la imagen pública del destinatario para compensar la posible amenaza.

La estrategia *abierta, indirecta y con cortesía negativa* se basa en la expresión de que el acto realizado no pretende limitar la libertad de acción del destinatario. Es el ejemplo prototípico de lo que consideramos habitualmente cortesía, y su carácter respetuoso la hace adecuada a las situaciones en que no hay familiaridad o igualdad. En general, todas las lenguas poseen un conjunto de fórmulas lingüísticas más o menos convencionalizadas que sirven a esta estrategia. La más común es el uso de formas indirectas: a pesar de pretender ser encubiertas, su cierto grado de convencionalización las convierte en expresiones no ambiguas:

- (11) a. Si tienes un rato, puedes revisar estos informes
b. ¿Podría usted revisar estos informes, por favor?
c. Quería pedirle, si no es mucha molestia, que revisara estos informes
d. Convendría que revisara a fondo estos informes

En (11)a se expresa claramente la voluntad de no interferir en los planes del destinatario; en (11)b, el uso del condicional unido a la forma interrogativa indican que no se parte del supuesto de que el destinatario está dispuesto a hacer la acción, y el uso de *por favor* pretende compensar la posible molestia ocasionada; en (11)c, el pasado mitiga la fuerza de la petición, y la cláusula condicional expresa explícitamente la intención de no invadir el terreno del otro; en (11)d, el uso de un verbo impersonal desliga al emisor de la petición, que se hace no por deseo propio, sino como expresión de una necesidad superior. Las estrategias se orientan, sobre todo, en tres direcciones: no limitar la libertad de acción del destinatario; pedir excusas u ofrecer compensaciones por la posible limitación-, y distanciarse de la responsabilidad de haber efectuado la petición.

Por último, se puede optar por una *estrategia encubierta*. Con ella, el emisor pretende, en cierto modo, enmascarar o disimular su verdadera intención. El emisor quiere evitar que le sea atribuida la responsabilidad de haber realizado un acto amenazador. Al llevarlo a cabo encubiertamente, deja al destinatario la tarea de decidir cómo interpretarlo. De este modo, el emisor se reserva la posibilidad de no comprometerse con la interpretación más amenazadora del enunciado, y poder «refugiarse» en otra.

- (12) a. Este informe necesita una revisión a fondo
b. La basura está empezando a oler mal

El enunciado de (12)a utiliza una estrategia basada en la generalidad absoluta: el emisor siempre puede decir que no pretendía pedir al destinatario que fuese él quien lo revisara; y (12)b se presenta sólo como la descripción de una situación, pero de hecho puede enmascarar una petición o un reproche. La violación de las máximas de Grice, con la generación de las consiguientes implicaturas, es muchas veces el mecanismo empleado. Estas estrategias no deben entenderse como categorías separadas: no siempre es fácil decidir con precisión cuál es el procedimiento utilizado, entre otras cosas porque muchas veces se mezclan o se combinan.

El modelo propuesto puede aportar algunos elementos de juicio sobre la tensión entre modelos formales y modelos funcionales dentro de la teoría lingüística. Para que las explicaciones funcionales resulten interesantes, es preciso encontrar principios funcionales (o sociales) independientemente motivados. En este sentido, la tendencia a salvaguardar la propia imagen pública de posibles agresiones podría verse como un tipo de universal sociológico que «presiona» las estructuras lingüísticas. Si esto es cierto, puede convertirse en un punto de apoyo importante para las hipótesis funcionalistas, ya que, normalmente, las presiones sociales sobre el sistema lingüístico se presentan bajo la forma de extensiones del significado e implícitos que revierten sobre la forma (es decir, que acaban convencionalizándose y asociándose a un correlato formal específico).

Adaptado de Escandel Vidal, V., (1999) *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel, pp. 136-154

BIBLIOGRAFÍA

- Anscombe, J. C. y Ducrot, O. (1983): *L'argumentation dans la langue*, Lieja, Mardaga (cito por la 2.ª ed., 1988). Traducción española: *La argumentación en la lengua*, Madrid, Gredos, 1994.
- Austin, J. L. (1962): *Palabras y acciones*, Buenos Aires, Paidós, 1971. También con el título *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona, Paidós, 1982
- Berrendonner, A. (1982): *Elementos de pragmática lingüística*, Buenos Aires, Gedisa, 1987.
- Brown, G. y Yule, G. (1983): *Análisis del discurso*, Madrid, Visor, 1993.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ducrot, O. (1972): *Decir y no decir*, Barcelona, Anagrama, 1982.
- (1980): *Les échelles argumentatives*, París, Minuit.
- (1984): *El decir y lo dicho. Polifinía de la enunciación*, Barcelona, Paidós, 1986.
- y otros (1980): *Les mots du discours*, París, Minuit.
- Escandel Vidal, V., (1999) *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.
- Fauconnier, G. (1981): «Questions et actes indirects», *Langue Française*, 52, pp. 44-55.
- Fillmore, C. J. (1981): «Pragmatics and the Description of Discourse», en P. Cole (1981), pp. 143-166.
- Fraser, B. (1990): «Perspectives on Politeness», *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 219-236.
- Frege, Gottlob (1974) “Sobre sentido y significado”, *Escritos lógico-semánticos*, Madrid, Tecnos.
- Gordon, O. y Lakoff, G. (1971): «Conversational Postulates», *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 63-84. También en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 83-106. Traducción española en V. Sánchez de Zavala (1976), vol. 2, pp. 371-401.
- Grice, H. P. (1975): «Logic and Conversation», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 41-58.
- (1978): «Further Notes on Logic and Conversation», en P. Cole (1978), pp. 113-128.
- (1981): «Presupposition and Conversational Implicature», en P. Cole (1981), pp. 183-198.
- (1989): *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Harvard University Press.
- Haverkate, H (1990b): «A Speech Act Analysis of Irony», *Journal of Pragmatics*, 14, 1, pp. 77-109.
- (1991): «La cortesía verbal: acción, transacción e interacción», *Revista Argentina de Lingüística*, 7, pp. 141-178.
- (1994): *La cortesía verbal*, Madrid, Gredos.
- Henry, P. (1977): “Note sur la présupposition et le sens littéral”, *Le mauvais outil*, Klincksieck, París.
- Horn, L. R. (1988): «Pragmatic Theory», en F. J. Newmeyer (1988), pp. 113-145.
- Karttunen, L. y Peters, S. (1979): «Conventional Implicature», en C. K. Oh y D. Dinneen (1979), pp. 1-56.
- Keenan, E., (1971): *Two Kinds of presupposition*, Fillmore & Langendo, pp.45-54.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1981): «L'ironie comme trope», *Poétique*, 41, pp. 108-127.
- (1984): “Discours politique et manipulation: du bon usage de contenus implicites”, *Le discours politique*, Lyon, P.U.

- (1986): *L' implicite*, París, Armand Colin.
- Kiefer, F. (1979): «What Do Conversational Maxims Explain?», *Linguisticae 111-vestigationes*, 3, pp. 57-74.
- Lakoff, G. y Johnson (1980): *Metaphors We Live By*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Lakoff, R. (1971): «If's, And's, and But's about Conjunction», en C. Fillmore y T. Langendoen (1971), pp. 115-150.
- (1972): «Language in Context», *Language*, 48, pp. 907-927.
- (1973): «The Logic of Politeness, or Minding your P's and Q's», *Proceedings of the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 345-356.
- Leech, G. N (1983): *Principles of Pragmatics*, Londres, Longman.
- Levinson, S. (1983): *Pragmática*, Barcelona, Teide, 1989.
- Lyons, J. (1995): *Linguistic Semantics. An Introduction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Moeschler, J. y Reboul, A. (1994): *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*, París, Souil.
- Parret, H. y otros (eds.) (1981): *Possibilities and Limitations of Pragmatics*, Arnsterdam, John Benjamins.
- Récanati, F. (1979): *La transparencia y la enunciación*, Buenos Aires, Hachette, 1981.
- (1993): «Communication et cognition», *Pragmalingüística*, 1, pp. 281-305.
- Rivero, M. L., (1979) “Referencia y especificidad”, *Estudios de gramática generativa del español*, Cátedra, Madrid.
- Russell, Bertrand (1956) “Descripciones”, *Introducción a la filosofía matemática*, Aguilar, Buenos Aires.
- Searle, J. (1969): *Actos de habla*, Madrid, Cátedra, 1980.
- (1975a): «Indirect Speech Acts», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 59-82.
- (1975b): «A Taxonomy of Illocutionary Acts», en J. Searle (1979b), pp. 1-29.
- (1979a): «Metaphor», en J. Searle (1979b), pp. 76-116.
- Sperber, D. y Wilson, D. (1986a): *La relevancia*, Madrid, Visor, 1994. Segunda edición inglesa, ampliada: *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford, Basil Blackwell, 1995.
- y Wilson, D. (1990): «Retórica y pertinencia», *Revista de Occidente*, 115, pp. 5-26.
- Strawson, P. F. (1950): «Sobre el referir», en T. M. Simpson (1973), pp. 57-86.
- (1964a): «Intención y convención en los actos de habla», en P. F. Strawson (1964b), pp. 171-193.
- (1964b): *Ensayos lógico-lingüísticos*, Madrid, Tecnos, 1983.
- (1970) “Phrase et acte de parole”, *Langages n° 17*, pp 19-33.
- Wilson, D. y Sperber, D. (1981): «On Grice's Theory of Conversation», en P. Werth (1981), pp. 152-177.
- y Sperber, D. (1993): «Linguistic Form and Relevance», *Lingua*, 90, pp. 1-25.
- Yule, G. (1996): *Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press.