

## COMUNICACIONES

---

### Hermenéutica e Implicaturas

Bitocchi, Gustavo Carlos (Universidad del Norte “Santo Tomás de Aquino”,  
Universidad Austral, Universidad Tecnológica Nacional)

#### Introducción

Lo que se comunica a los demás es, en parte, lo que se dice, pero también *lo que no se dice*. En la obra del filósofo y lingüista inglés *Herber Paul Grice* se evidencia una preocupación por una lógica que permita inferir a partir de lo dicho *lo no dicho* y esto en aras de un análisis conversacional que permita un discurso y una comunicación más fluida y efectiva entre los hablantes. Para esto he de analizar, entonces, cómo *lo no dicho*, o bien está *implicado* o bien está *supuesto* en *lo dicho*, es decir, la división griceana en *implicaturas* y *presuposiciones* a modo de una lógica de lo implícito y una lógica de lo supuesto respectivamente. Estas inferencias pre-suponen e implican un tratamiento más específico, no sólo de la división de las implicaturas y presuposiciones en sí, sino también del principio griceano de cooperación, pues, para inferir *lo no dicho* (implícito o supuesto) se debe suponer que el hablante se ajusta (tácitamente) o no al *principio de cooperación* que se encuentra íntimamente ligado y dependiente del contexto o entorno de referencia.

Por esto, en un segundo momento consideraré al *principio de cooperación* en cuanto a lo tácito de su consideración por parte del intercambio comunicacional entre los hablantes. Éste es, pues, un principio de racionalidad básica para que el discurso entre los hablantes tenga sentido. De aquí que, convenga analizar las consecuencias implicadas y presupuestas de violarlo por parte de los hablantes: Y aquí, a su vez, efectuar el siguiente *planteo* (teniendo en cuenta las cuatro categorías griceanas del principio: cantidad; cualidad; relación y modalidad con sus respectivas máximas): o bien el emisor no tiene intención real de comunicarse, o bien el emisor está violando el principio para introducir nueva información y/o esconder otra, o bien el emisor escoge alguno de los hechos y suposiciones que constituyen su entorno cognitivo para procesarlos como información relevante, y aquí, me veré obligado a realizar una breve consideración del *principio de relevancia* planteado por los filósofos y lingüistas *Dan Sperber* y *Deirdre Wilson*.

Finalmente, intentaré una conclusión complexiva respecto del planteo propuesto en el párrafo anterior, que contemple, tanto las implicaturas por un lado, como los principios de cooperación y relevancia por el otro.

### I- La cooperación pragmática

#### 1. El principio de cooperación<sup>1</sup>

Haga que su contribución o cooperación [*contribution*] a la conversación sea tal como se la requiere y en la fase en la que se dé, [es decir], con el

---

<sup>1</sup> *The Cooperative Principle*: Parece mejor decir *Principio Cooperativo* e incluso *Principio Cooperante*, pero las traducciones ya acuñaron *Principio de Cooperación*.

propósito aceptado o dirección del intercambio conversacional [ *talk-exchange*] en la que usted está inmerso o comprometido.<sup>2</sup> (Grice, 1989, p.26)

El principio de cooperación es un principio de racionalidad básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. Se lo debemos a Herber Paul Grice, de aquí, que se lo conozca también como el principio griceano<sup>3</sup>. Grice partía del hecho que, tanto el emisor como el destinatario, pretenden facilitar la conversación, de donde la cooperación o contribución de ambos para la comunicación se suponga implícita. El principio griceano de cooperación a la conversación se asume tácitamente y se refiere: Por un lado a la racionalidad de la conversación que se manifiesta en su inteligibilidad tanto para el emisor como para el destinatario; y por otro lado al propósito de la conversación por parte de ambos interlocutores, es decir, al sentido de la misma. Podemos decir, entonces, que este principio (no normativo) es un supuesto pragmático para facilitar el intercambio comunicativo<sup>4</sup>.

Este principio es explicado o dividido en cuatro categorías [*categories*]<sup>5</sup> y a su vez éstas en máximas [*maxims*] (Grice, 1989, p.28).<sup>6</sup>

*Primera categoría: La categoría de la cantidad [Quantity]:* “Se relaciona con la cantidad de información que debe darse y bajo ella caen las siguientes máximas:

- Haga<sup>7</sup> que su cooperación<sup>8</sup> a la conversación sea tan informativa como lo requiera el propósito del diálogo [(*talk exchange*)]
- No haga su contribución más informativa de lo que sea necesario/requerido” (Grice, 1989, p.26), no sobreabunde ni recorte su

---

<sup>2</sup> La traducción nos pertenece. El original dice así: “*Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged. One might label this Cooperative Principle.*” Grice, P. – *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, England, p.26. También pueden verse: pp. 28-31, 34, 39-41, 369-372; en relación con las categorías o normas, es decir, cantidad, cualidad, relación y modo (categories) 27-28; en conexión con implicaturas conversacionales 30-31 y 39; en relación con las máximas conversacionales 30-31, 83. Otra traducción posible: “Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o dirección del intercambio comunicativo en el que se halla involucrado”.

<sup>3</sup> Quién es Grice? Herber Paul Grice nació el 13 de marzo de 1913 en Birmingham, Inglaterra y murió el 28 de agosto de 1988 en Berkeley, California, EEUU. Nacido y criado en el Reino Unido, Grice cursó sus primeros estudios en el *Clifton College* para luego entrar a la *Universidad de Oxford*. Después de un breve periodo de enseñanza en *Rossall*, volvió a *Oxford*, como profesor, en donde enseñó hasta 1967, luego se trasladó a los Estados Unidos para tomar un cargo de profesor en la Universidad de California, volvió al Reino Unido en 1979 para dar algunas conferencias. Murió en 1988, a los 75 años, aún en su cargo de profesor en Berkeley. Su trabajo ha sido recopilado en sus *Studies in the Way of Words*. Estos *Estudios (Studies)* están dividido en dos grandes partes: *Part I Logic and Conversation (1967-1968)* y *Part II Explorations in Semantics and Metaphysics* (ubicadas en diversos años, que pueden ir desde 1946 hasta 1987).

<sup>4</sup> Podemos datar a este principio situándolo en una conferencia de Grice hacia 1975. Alguno creen ver un antecedente remoto en el *principio o condición de sinceridad* de J. Searle de 1965.

<sup>5</sup> Aquí sigue a Kant: “Haciéndome eco de Kant, llamo a estas categorías: cantidad, cualidad, relación y modo” [“*Echoing Kant, I call these categories Quantity, Quality, Relation and Manner*”. Grice, P. – *Studies in the Way of Words*, p.26.

<sup>6</sup> También pueden verse pp. 26, 83, 86, 87, 230 y 273.

<sup>7</sup> Si bien las máximas están escritas en modo *imperativo* no debemos entenderlas como si fueran prescripciones morales sino como normas regulativas del intercambio (*exchange-talk*), como normas que facilitan su fluidez.

<sup>8</sup> Si bien literalmente en inglés dice *contribución [contribution]*, preferimos poner cooperación para su mejor comprensión.

conversación [*to be neither more nor less*]. Puede discutirse si el sobreabundar (*overinformative/overinformativeness*) es necesariamente un elemento negativo, lo cierto es que puede crear confusión<sup>9</sup>.

*Segunda Categoría: La categoría de la cualidad [Quality]:* “Trate que su cooperación a la conversación sea verdadera” (Grice, 1989, p.27), es decir, que sea genuina y no espuria<sup>10</sup>. Vemos aquí dos cosas en Grice: Primero, un compromiso epistemológico o gnoseológico con la verdad: La conversación debe ser verdadera, no debe repugnar ni contradecir al entendimiento, es decir, los juicios de la inteligencia transformados en parte de una conversación deben adecuarse a la realidad. Y segundo, un compromiso ético de decir la verdad dejando al margen aquí todo posible error humano. Concretamente:

- “No diga nada que crea falso.
- No diga nada de lo que no tenga prueba suficiente [*adequate*]” (Grice, 1989, p.27).

*Tercera Categoría: La categoría de la relación [Relation]:* “Bajo esta categoría pongo una máxima única: Sea relevante”, es decir, diga cosas relevantes, o más explícitamente, haga que su contribución a la conversación sea todo lo relevante que pueda con respecto a la dirección del intercambio conversacional [*talk exchange*]. Notemos que según la RAE (Real Academia Española), *relevante* es un adjetivo que significa o bien, *sobresaliente, destacado* o bien, *importante, significativo*.

*Cuarta Categoría: La categoría de la modalidad [Manner]*<sup>11</sup>: “Finalmente, bajo esta categoría, entiendo como relacionada *no* en lo *qué* se dice sino en *cómo* se dice e incluyo una supermáxima: Sea perspicaz y [además agregó] varias máximas como:

- Evite la oscuridad en su expresión
- Evite la ambigüedad.
- Sea breve (evite ser innecesariamente prolijo).
- Sea ordenado.” (Grice, 1989, p.27).

De aquí que, si alguien viola<sup>12</sup> este principio entonces una de las partes involucradas en la conversación debe sacar la conclusión de:

- 1- O bien el emisor no tiene intención real de comunicarse;
- 2- O bien el emisor está violando el principio para introducir nueva información.

En síntesis, el principio cooperativo con sus cuatro categorías y sus respectivas máximas pretenden reglar o regular la conversación entre los hablantes de modo tal que

---

<sup>9</sup> Cfr. Grice, P. , *op.cit.*, p.26. Podemos considerar aquí el fenómeno, ya no nuevo pues empieza a ser viejo de alguna manera, de la *sobreinformación* (*overinformative; overinformativeness*) por medio de la WEB que genera confusión e impide un fluido intercambio en la comunicación cibernética.

<sup>10</sup> Así en el original inglés [*spurious*]. Notemos que el adjetivo espurio (y no espureo) según la RAE es sinónimo de bastardo (que degenera de su origen o naturaleza) y falaz (engañoso).

<sup>11</sup> Algunos traducen *Claridad* en lugar de *Modo* pero esto no condice con el *eco kantiano* de las categorías que señala el mismo Grice.

<sup>12</sup> Hay una ponencia de Ricardo Escavy Zamora de la Universidad de Murcia “*El principio de cooperación y las violaciones antagónicas*” que puede consultarse con mucho provecho.

facilite la comunicación en todo momento, ya sea explícita<sup>13</sup> como implícitamente. Cada hablante debe cooperar, es decir, debe convertirse en un cooperador de la conversación para que ésta resulte comunicante y significativa.

## 2. El principio de relevancia

Este principio cooperativo con sus categorías y máximas recibe propuestas de corrección<sup>14</sup> de parte de dos filósofos: S. Sperber<sup>15</sup> y D. Wilson<sup>16</sup>. Estos proponen reducir o simplificar todas las categorías y todas las máximas en un solo principio, el de *relevancia*. Parten de la idea de que *cada sujeto se encuentra situado en un entorno cognitivo, el cual se compone de hechos y suposiciones que son para él manifiestos, es decir, aquellos que puede representar mentalmente*. El entorno de cada individuo es diferente, pero los participantes e interactuantes en una conversación comparten sus entornos cognitivos: gracias a esto es posible la conversación. El individuo escoge alguno de los hechos y suposiciones que constituyen su entorno cognitivo para procesarlos como información. *El criterio de elección es la relevancia o pertinencia*.

La relevancia admite un más y un menos, es decir, la relevancia es análoga, tiene gradación. Un supuesto es más relevante cuanto más amplios sean sus efectos respecto a los supuestos o informaciones que ya se poseen. La información es relevante si refuerza un supuesto previo o si los debilita (o contradice). Cuanta más multiplicación de estos efectos logre, más relevante será la información.

## 3. El principio de cortesía

G. Leech<sup>17</sup> ha propuesto completar (no reemplazar) las máximas del principio de cooperación con las correspondientes a un principio de cortesía<sup>18</sup>, pues la cortesía, además de ser una norma social, mantiene las buenas relaciones. Sus categorías: Las acciones verbales que apoyan la cortesía (una felicitación por ejemplo), las acciones prácticamente indiferentes a la cortesía (una declaración por ejemplo), las acciones que entran en conflicto con la cortesía (una queja por ejemplo) y las acciones dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relaciones entre los interlocutores (el insulto por ejemplo), y a su vez enumera una serie de máximas: de tacto, de generosidad, de aprobación (o unanimidad), de modestia, de acuerdo y de simpatía<sup>19</sup>. No obstante, aunque efectivo, los comportamientos corteses no generan necesariamente un avance en la conversación, objeto tanto del principio de cooperación como el de relevancia. Se puede ser descortés pero no se puede ser no-cooperativo en una conversación, o en otros

---

<sup>13</sup> Puede verse la Ponencia de Ana Isabel Álvarez Cuñado de la Universidad de Oviedo titulada "*La comunicación verbal: Explicaturas e implicaturas*".

<sup>14</sup> Cfr. D. Sperber / Wilson, D.- (1994) "*La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*" Visor, Madrid.

<sup>15</sup> Dan Sperber. Sperber es francés y especialista en Ciencias Sociales y Cognitivas en París. Su principal temática: El principio de relevancia (junto a Deirdre Wilson).

<sup>16</sup> Deirdre Wilson. La profesora Wilson es inglesa y pertenece al Departamento de Lingüística de la Universidad de Londres. Es la temática de Sperber.

<sup>17</sup> Geoffrey Leech nació en 1936, en Londres. Su obra más reconocida en Pragmática es (1983) *Principles of Pragmatics*, Longman, London. Sobre ese tema ha escrito Escandell, M. (1995) "*Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas*" en Revista Española de Lingüística (1996), 25, pp. 31-66 y en (1996) "*Introducción a la Pragmática*" Ariel, Barcelona. También J. Renkema (1999) "*Introducción a los estudios sobre el discurso*" Gedisa, Barcelona.

<sup>18</sup> *Politeness Principle* son las palabras inglesas usadas por Leech.

<sup>19</sup> Puede verse el artículo de Alexandra Álvarez Muro de la *Revista Digital Estudios de Lingüística del Español*: "*Cortesía y descortesía: teoría y praxis de un sistema de significación*".

términos, se puede ser cortés pero no cooperativo. A pesar de todo esta propuesta merece un estudio y consideración mayor (al menos de mi parte) pues lo cortés puede facilitar la fluidez del intercambio en la comunicación.

## II – Las inferencias pragmáticas

### 1. Planteo

Una parte muy grande de lo que queremos manifestar y comunicar queda inexpresso en dos dimensiones, una por encima y otra por debajo del lenguaje. Por encima, todo lo inefable. Por debajo, todo que ‘por sabido se calla’. Ahora bien, este silencio actúa constantemente sobre el lenguaje y es causa de muchas de sus formas.<sup>20</sup>

*Lo inexpresso como lo callado o no dicho.* Ortega y Gasset nos muestra la diferencia entre lo que decimos y lo que queremos decir y cómo esto último se halla implícito o implicado. Lo que decimos pertenece a la Semántica y lo que queremos decir y está implícito o implicado pertenece a la Pragmática<sup>21</sup>. Lo que decimos tiene un significado, un designado, o si se quiere una definición, en cambio lo que queremos decir supone, además de su significado, una prescindencia de las condiciones de verdad (Gazdar, 1979, p.2). Así lo pragmático despojado y despejado de lo semántico-veritativo se ocuparía del contexto lingüístico y extra-lingüístico, de la intención del hablante y del efecto que produce. Grice habla del cómo [*how*] sobre el qué. En resumidas cuentas, la preocupación por la cooperación en la conversación es un problema pragmático y no semántico.

### 2. Significado e intención

Grice estudia la relación significado-intención, y es quien ha establecido los principios de la concepción más extendida en la actualidad<sup>22</sup>, pues bien, su noción pragmática del significado consiste en lo que una oración significa convencionalmente depende de lo que los hablantes *quieren decir intencionalmente* cuando la utilizan.

Existe un *significado de la oración* y un *significado del hablante*, teniendo esto último un valor decisivo (“¿Sabés qué hora es?”). El hablante, al proferir o significar una emisión, intenta (intención) comunicar algo, y a la vez, intenta que su intención comunicativa sea reconocida por el destinatario<sup>23</sup>.

Veamos esquemáticamente el significado según Grice:

---

<sup>20</sup> Ortega y Gasset, J. – El hombre y la gente, en II, *Revista de Occidente* (1964), Madrid, p.140. Notemos que Ortega escribe sobre la *comunicación inexpressa* cuatro años antes que Grice trata sobre *lo no dicho*.

<sup>21</sup> Charles Morris define la Pragmática como la “relación de los signos con sus intérpretes” en (1958) “*Fundamentos de la teoría de los signos*” Paidós, Barcelona, p.67.

<sup>22</sup> Grice, P., op.cit., cfr. Pp. 36, 91, 125, 347. Sobre todo véase 5. *Utterer’s Meaning and Intentions [El significado del Emisor y sus intenciones]*.

<sup>23</sup> *Primer nivel*: Significado oracional, determinado por los componentes lingüísticos explícitos; *Segundo Nivel*: Significado enunciativo, consiste en complementar con informaciones contextuales y localizar en espacio y tiempo; *Tercer nivel*: Significado del hablante, es el resultado del proceso inferencial fundado en los conocimientos ulteriores disponibles en el contexto del hablante. Por ejemplo: Un marido dice a su esposa: “Tengo sed!” Significa que un individuo padece un estado físico de sed (primer nivel). El hablante (individuo) tiene sed en el momento x y en el lugar z (segundo nivel). El significado es aquel que quiere transmitir y depende de su intención. El hablante tiene la intención que su esposa deje de ver la televisión y le sirva alguna bebida (tercer nivel).

Un *locutor* (que llamaremos Juan), en una ocasión particular, significa no naturalmente algo al utilizar *x* si y solo si, al utilizar *x*

1. Juan tiene la intención de producir en el *destinatario*, Martha, un cierto *efecto*, la alegría.
2. Juan tiene la intención de que Martha reconozca que él tiene la *intención* de casarse con ella.
3. Juan tiene la intención de que (la alegría) resulte (al menos en parte) del hecho de que Martha reconozca que Juan tiene la intención de casarse con ella.<sup>24</sup>

Se pone el acento en el efecto que se produce en el *destinatario* Martha: ya sea cambiando creencias, ya sea realizando acciones (casarse)<sup>25</sup>.

### 3. Inferencias

Entendemos que inferir es seguirse una cosa de otra con necesidad, o si se quiere, una conclusión argumentativa que no puede no seguirse, es decir, se concluye apodócticamente. Grice propone inferir consecuencias a partir de lo dicho en las conversaciones para acceder a aquellas cosas que no se dicen pero que de alguna manera se pretendieron decir intencionalmente. Cosas no dichas pero implicadas intencionalmente.

El inferir el significado de lo no dicho a partir de lo dicho es conocido en Grice como inferencias pragmáticas.

### 4. Inferencias pragmáticas: Lo dicho y lo implicado

El discurso abarca tanto lo dicho (es decir, lo explícito o explicado) como lo no dicho (es decir, lo implícito o implicado o inexpresso o también supuesto). De estos dichos o no dichos podemos inferir consecuencias, podemos obtener conclusiones necesarias, es decir, consecuencias que *no* pueden *no* seguirse. Estas son temáticas propias de la Lógica. Ahora bien, la Pragmática se ocupa de las consecuencias necesarias de *lo dicho* pero aquí Grice agrega además las consecuencias de *lo no dicho* o *inexpresso*, es decir, de lo que no se dice pero cuya intención está implícita. Estas se llaman inferencias pragmáticas y las más estudiadas son las así llamadas *implicaturas conversacionales* y las *presuposiciones*<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> Cfr. Grice, P., op.cit., p.94. El texto es *casi* literal.

<sup>25</sup> El cambio de creencias se daría por medio del discurso declarativo o preferencias exhibitivas y la realización de una acción por medio de un discurso imperativo o preferencias protrépticas (una forma clásica de oratoria imperativo-interrogativa para la captación de discípulos).

<sup>26</sup>

LO DICHO A	LO NO DICHO B
Es lo explícito	Está implicado en lo dicho. Es lo implícito en lo dicho. Lo que se INFIERE en lo implícito de lo dicho: (Relación lógica de implicabilidad)
	<b>a) IMPLICATURAS</b> $A \supset B$ Siendo <i>A</i> lo dicho y <i>B</i> lo implicado
	<b>b) PRESUPOSICIONES</b> Además <i>A</i> supone <i>C</i> $A \supset C$ Siendo <i>A</i> lo dicho y <i>B</i> lo supuesto
	<i>De aquí que, de a) y b):</i> $A \supset (B \cdot C)$

*Implicaturas conversacionales.* Lo que no decimos (B) está implicado en lo que decimos (A), es decir, existe (en A) un *contenido implícito* de lo que decimos: Esto es una implicatura (B). Fue Grice el que introdujo el verbo inglés *implicate* (distinto del verbo *imply*) difícil de traducir al castellano por lo que no queda otra solución que traducir como *implicar*. De *implicate* se sigue el sustantivo inglés *implicature*, que se traduce al castellano como *implicatura* para distinguirlo de *implicación*, pues del verbo *imply* se sigue el sustantivo *implication*<sup>27</sup>.

Las implicaturas dependen del contexto/entorno y están ligadas al principio de cooperación. Esta es la clave: para inferir lo implícito se debe suponer que el hablante se ajusta a este principio. Dicho de otra manera: La *implicatura implica* la cooperación de los interlocutores o hablantes en la conversación. Tenemos dos tipos de implicaturas<sup>28</sup>:

1) *Implicaturas convencionales*: Son aquellas que derivan directamente de los aspectos convencionales del significado de las palabras y no de factores contextuales. (Es decir, son más bien *semánticas* que pragmáticas si se quiere).

Ej.: *Era pobre, pero honrado*. La implicatura está ligada al sentido del *pero*. En Lógica Matemática esta frase es idéntica a *Era pobre y honrado*. En Pragmática no, pues el *pero* introduce algo pragmáticamente que no lo hace la *y*.

2) *Implicaturas no convencionales*: Se caracterizan por una conexión más estrecha con el contexto y el principio de cooperación. O en otras palabras, este tipo de implicaturas es la que nos preocupa ahora, *las propiamente de carácter pragmático*. Éstas se dividen en: no conversacionales o conversacionales:

2.1. *No conversacionales*: No se rigen por los principios que regulan la conversación.

2.2. *Conversacional*: Se rigen por los principios que regulan la conversación. Podemos distinguir en características y rasgos.

- *Las características*. Una implicatura no convencional-conversacional puede caracterizarse así: Una persona dice o tiene la intención (es decir, no lo dijo) de decir *p* ha implicado conversacionalmente que *q*<sup>29</sup> en el caso de que:

27

VERBOS		SUSTANTIVOS	
CASTELLANO	INGLÉS	CASTELLANO	INGLÉS
implicar	<i>imply</i>	implicación	<i>implication</i>
--	<i>implicate</i>	implicatura	<i>implicature</i>

<sup>28</sup> Para su mejor comprensión veamos el siguiente cuadro-esquema de la división de las inferencias pragmáticas según Grice:

INFERENCIAS PRAGMÁTICAS

**A-Implicaturas conversacionales**

I-Implicaturas convencionales

II-Implicaturas no convencionales

1-No conversacionales

2-Conversacionales [Los 5 rasgos]

Particulares

Generales

**B-Presuposiciones**

<sup>29</sup> Es decir, que *q* es una implicatura de *p*.

1. Esté observando o suponiendo el principio de cooperación con sus categorías y máximas.
2. Se presume que al decir *p* se *intenciona* o intenta *p*.
3. El emisor como el destinatario saben que éste (último) suponen necesariamente 2.

La implicatura debe poder mostrarse a modo de un razonamiento. Para esto es necesario:

- El significado convencional de las palabras usadas.
- El principio de cooperación y sus máximas
- El contexto de la oración.
- La información *de fondo* suficiente.
- Los elementos precedentes se suponen conocidos por emisor y destinatario.

*a) Particulares o de modo particular.* Dependen directamente del contexto de emisión. Están en un determinado contexto, como por ejemplo: -“Le has propuesto ya el negocio?” -“No, la fruta no está madura aún”. Está implícito que no es el momento adecuado para la propuesta porque la fruta aún no está lista. Veamos cómo una pregunta muy distinta puede generar la misma respuesta. “¿Ya recogiste la cosecha?”. Ambas preguntas suponen un contexto de implicación (o implicabilidad). El primero es más bien metafórico y el segundo es más lineal o literal.

*b) Generales o de modo general:* No dependen directamente del contexto de emisión, son independientes de él. Veamos por ejemplo: “Entré a un auto”<sup>30</sup>. Independientemente de cualquier contexto o si se quiere, sea cual sea el contexto, queda claro que entré a un auto que no es el mío.

Las implicaturas no convencionales conversacionales tanto particulares como generales tienen ciertos rasgos comunes. Son cinco. Veámoslos.

- *Los cinco rasgos*<sup>31</sup>:
  1. Son cancelables añadiendo al enunciado una cláusula que los invalide de forma explícita.
  2. No son separables del contenido semántico de lo que se dice<sup>32</sup>.
  3. No son propiedades lógicamente deducibles o inferibles a partir de lo dicho. No se depende de lo que se dice, *se depende del hecho de decir lo que dicen*.
  4. No son convencionales, no forman parte de la significación convencional de las expresiones a las que se ligan.
  5. Lo que se implica tiene cierto grado de indeterminación.

---

<sup>30</sup> Si bien no era la *intención* original, dejamos afuera de esta ponencia la temática la otra inferencia pragmática, la *presuposición*, y no porque carezca de valor, al contrario, sino porque la extensión de este pequeño informe no nos lo permite.

<sup>31</sup> Cfr. Grice, P.-*Studies in the Way of Words*, pp.24 ss.

<sup>32</sup> Una diferencia fundamental y radical respecto a las presuposiciones.



## Conclusión

### Críticas

1ª. *Crítica*<sup>33</sup>. Si aplicásemos las categorías y máximas rigurosamente concluiríamos que hablar es sólo desarrollar una actividad puramente destinada a transmitir *información objetiva* (como si esto fuera posible) de la mejor manera posible y en proporcionar sin ambigüedad la cantidad precisa de datos necesarios y verdaderos. De ser esto posible caeríamos en un reduccionismo, pues tres factores quedan excluidos:

1. Las relaciones afectivas, como por ejemplo el lenguaje del amor, o el de las peleas. Cuántas veces se repite la información de que una persona quiere u odia a otra?
2. Las relaciones de poder. Grice supone que los hablantes están en pie de igualdad, lo que no sucede en las relaciones de poder: Un empleado con su jefe, etc. El que ejerce el poder puede decir lo que es relevante o no, cuál es la cantidad necesaria de información o quién debe hablar o no y quién debe callarse o no.
3. Las metas compartidas. Los hablantes tienen un objetivo común, explícito o implícito, pero debe ser repensado, pues hay conversaciones que están guiadas por distintos intereses personales (cuando se intimida o se adula, por ejemplo).

2ª *Crítica*. Hay una reducción de la Semántica a la Pragmática. Grice hace depender el significado a la intención del hablante. El uso y la intención del hablante no son suficientes para explicar su significado. En realidad, las palabras las usamos con determinadas intenciones porque significan determinadas cosas (Hierro, 1979, p.349). Las intenciones tienen un sustento en el uso y éstas en el significado, no entender esto podría llevarnos a un subjetivismo además del reduccionismo y esto haría imposible toda comunicación y no obstante nos comunicamos.

En fin, el principio Griceano (Grice) no es suficiente ni único y queda abierta la discusión.

### Referencias bibliográficas

- D. Sperber / Wilson, D.(1994). "*La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*". Visor, Madrid.
- Escandell, M. (1995). "*Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas*" en *Revista Española de Linguística*, 25, pp. 31-66.
- (1996). "*Introducción a la Pragmática*", Ariel, Barcelona.
- G. Reyes, G. (1990). "*La pragmática lingüística. El estudio del uso del lenguaje*", Montesinos, Barcelona.
- Gazdar, G. (1979). *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*. Academic Press, New York.

---

<sup>33</sup> Seguimos la crítica de Mary Louis Pratt en "*Ideology and Spech Act Theory*", en *Poetics Today* 7 (1986) 59-72; G. Reyes (1990) "*La pragmática lingüística. El estudio del uso del lenguaje*" Montesinos, Barcelona, pp.87 ss. *Mary Louise* nació en Canadá en 1948 y es Profesora de la Universidad de Nueva York. Se doctoró en la Universidad de Stanford (EEUU). Es autora de varios textos referidos a la Pragmática, inclusive uno referido a Pinochet.

- Grice, H.P. (1975). "*Logic and Conversation*", en Cole P. Y J.L. Morgan, pp. 41-58. Trad. Esp. Valdés Villanueva, L. M. (Compiler), pp. 481-510.
- Grice, P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press, , (póstumo).
- Hierro, J. (1989). *Principios de filosofía del lenguaje*. Alianza, Madrid.
- Renkema, J. (1999). "*Introducción a los estudios sobre el discurso*", Gedisa, Barcelona.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. Longman, London.
- Pratt, M.L. (1986). "*Ideology and Spech Act Theory*", en *Poetics Today* 7.
- Wilson, D. (1975). *Presupposition and Non-truth Conditional Semantics*. Academic Press, New York Academic Press, New York.