

# Introducción a las teorías lingüísticas del siglo XX

---

José María Gil



  
editores

  
melusina  
editorial

Colección: *Signos*

Diseño de Tapa: Melusina, sobre una fotografía de Valeria Ali.

*Primera edición:* Melusina, diciembre de 1999.

*Segunda edición:* Melusina - RIL, septiembre de 2001.

© José María Gil, 1999

© Editorial Melusina, 1999, 2001

Avellaneda 2453 2º piso  
B7602HCW — Mar del Plata  
Buenos Aires — Argentina  
Teléfono: 0054 - 223 - 4963868  
E-Mail: melusina@copetel.com.ar

© RIL editores®

El Vergel 2882, of. 11, Providencia  
Santiago de Chile  
Tel. (56-2) 2238100 - Fax 2254269  
ril@rileditores.com/www.rileditores.com  
Baldomero Fernández Moreno 1217  
Buenos Aires, Argentina  
Tel. (54-11) 4432-2840

*Queda hecho el depósito que dispone la Ley 11.723 de  
Propiedad Intelectual. Prohibida su reproducción total  
o parcial por cualquier medio sin la autorización de los  
titulares del copyright.*

Impreso en Chile - *Printed in Chile*

ISBN 987-9480-04-X

23 SEI. 2005 Pp/10 Fac. Hum. \$ 7.400

Pero no hay que olvidar que la fuerza ilocucionaria de un acto de habla indirecto también se relaciona con la forma gramatical. Una pregunta con valor de pedido sigue teniendo forma de pregunta, y por ello, la forma gramatical contribuye a la fuerza ilocucionaria del enunciado.

EJEMPLO DE ACTO DE HABLA INDIRECTO: PREGUNTA QUE CUENTA COMO PEDIDO.

A: *¿me podrías prestar un lápiz?*

B: *sí* (se lo presta)

A: *gracias*

El primer enunciado de A cuenta como pedido. Así lo interpreta B, que le presta el lápiz a A. Pero de alguna manera, B reconoce que A (además de un pedido) hizo una pregunta, y por eso dice *sí*. No obstante, la fuerza ilocucionaria fundamental es la del pedido, porque sería poco esperable que B dijera *sí* y que se siguiera normalmente su actividad sin prestarle el lápiz.

La teoría de los actos de habla ha permitido el desarrollo de una gran serie de trabajos y enfoques. Aquí se presentaron solamente sus aspectos fundamentales. El último concepto tratado, actos de habla indirectos, pone en foco uno de los problemas más importantes de las teorías pragmáticas: la relación entre *decir* y *querer decir*. En la próxima parte de este capítulo se analiza la teoría de las implicaturas conversacionales de Paul Grice, que da algunas respuestas fundamentales en ese sentido y permite entender que la ciencia del lenguaje está en condiciones de ocuparse de aspectos del significado que décadas atrás habían parecido inaccesibles.

## SEGUNDA PARTE

### La teoría de las implicaturas conversacionales

FUENTE

Grice, H. P. (1967), "Lógica y conversación", en Valdés Villanueva, L. M. (ed.), *La búsqueda del significado*, Madrid, Tecnos, 1991, pp. 511-530.

Como Austin, Paul Grice es filósofo del lenguaje. Sus contribuciones fundamentales son artículos relativamente cortos pero tan significativos que se han convertido en una referencia ineludible para casi toda línea de investigación pragmalingüística.

Hemos visto que Searle sostiene que hay un sistema racional de reglas que rige la comunicación humana. La idea de un principio racional también está en Grice, pero él no piensa en un sistema de reglas constitutivas sino en un "principio cooperativo" (PC) que permite entender que la conversación es un intercambio fluido en el que cada participante contribuye con sus enunciados. La metáfora de la conversación es la de un baile antes que la de una baralla. Parece que esto sería así incluso para las peleas a gritos, porque cada hablante contribuye (aun con insultos) al desarrollo de la conversación.

El concepto de implicatura conversacional es pragmático por excelencia porque, como ningún otro, pone en foco la relación y la diferencia entre lo que los hablantes dicen y lo que los hablantes quieren decir. En este sentido, Grice se preocupa por explicar ese hiato que existe entre la representación semántica de las oraciones y el significado en uso que se expresa por medio de la emisión de las oraciones. En síntesis, el concepto de implicatura conversacional permite entender cómo es posible que si se dice *Racing siempre tuvo un equipazo* pero se quiera decir *a Racing no le va bien*. Para entender en profundidad qué es una implicatura conversacional, parece conveniente seguir la argumentación de Grice, que parte de la idea de principio cooperativo.

## 1. El principio cooperativo y las máximas conversacionales

Grice sostiene que, durante una conversación, las intervenciones llevadas a cabo por los participantes están previsiblemente relacionadas. Obedecen pues a un interés mutuo, a una orientación común. Lo cual significa que las intervenciones de los participantes siguen un esfuerzo cooperativo común. Esta "orientación común" puede ser o no explícita: existe desde el momento en que se da un intercambio de habla (es decir, la conversación). Como se trata de un rasgo esencial de las conversaciones, funciona como un principio presumiblemente general o universal. Así surge el principio cooperativo (PC), según el cual se espera que todos los participantes sostengan el intercambio conversacional. Este PC explica la comunicación humana de una manera análoga a las reglas constitutivas de Searle. Funciona por medio de un conjunto de normas que se llaman máximas conversacionales. En este contexto, las palabras *norma* o *máxima* parecen más felices que la expresión *regla*. Esta última suele asociarse a los modelos de explicación gramatical. Cuando se analizan fenómenos pragmáticos (es decir, relacionados con el uso, con *querer decir*, con la intención) se suele evitar el empleo de la palabra *regla* porque este término sugiere una descripción o una explicación formal que pertenece al ámbito del sistema lingüístico, y no a la comunicación.

Precisamente, en cada caso de comunicación, el cumplimiento de las máximas conversacionales es lo que mantiene el PC. Las máximas conversacionales constituyen líneas directrices para el uso eficiente y efectivo del lenguaje en la conversación con fines cooperativos. A partir de las categorías de Kant, Grice reconoce cuatro clases de máximas: de cantidad, de calidad, de modo y de relación (ver Tabla 8.6.). Recordemos que cumplir con estas máximas significa respetar el PC y, por ello, mantener una conversación.

Las cuatro máximas respaldan el principio cooperativo y hacen posible la comunicación humana. Para ello los hablantes se expresan por medio de contribuciones sinceras, pertinentes y claras, aportando la cantidad de información necesaria.

La tercera columna de la Tabla 8.6. aplica las máximas conversacionales (pensadas para la comunicación) a los intercambios no verbales. Si esa comparación es legítima, entonces las máximas son aún más generales y también rigen aspectos de interacciones cooperativas no lingüísticas. Pero volviendo al lenguaje, Grice reconoce que existe una gradación en la importancia de las máximas. La de relevancia, por ejemplo, es más importante que la de modo, porque un hablante verboso es más cooperativo que otro que hace comentarios irrelevantes. Del mismo modo, un hablante que engaña es menos cooperativo aún. Estos ejemplos permiten entender otro aspecto de relieve de las máximas conversacionales y del principio cooperativo. Un hablante cuya conversación es oscura o

IMPLICATURAS CONVERSACIONALES

MÁXIMAS CONVERSACIONALES	COMENTARIO	ANALOGÍAS "NO CONVERSACIONALES"
<p>1. MÁXIMAS DE CANTIDAD.</p> <p>1.1. Tu contribución debe ser tan informativa como se requiera.</p> <p>1.2. Tu contribución no debe ser más informativa de lo requerido.</p>	<p>Las máximas de cantidad determinan que un hablante H debe dar la cantidad de información que se le pide. Evidentemente, si H da a su oyente O menos información de la que se le pide, H no está siendo cooperativo. Lo mismo ocurre si H da una cantidad de información excesiva porque en ese caso H obstruye la posibilidad de que O reconozca cuál es la información importante.</p>	<p>Si preciso dos lápices espero que me den dos, y no solamente uno ni cuatro.</p>
<p>2. MÁXIMA DE CALIDAD.</p> <p>Tratá de que tu contribución sea verdadera; para ello:</p> <p>2.1. No digas lo que creés que es falso.</p> <p>2.2. No digas aquello que no podés probar.</p>	<p>La máxima de calidad equivale a la regla de sinceridad de Searle. No especifica que todo lo que H diga tiene ser verdadero sino que H debe creer, por ejemplo, que las afirmaciones que realiza son verdaderas. De lo contrario, si H no cree que lo que afirma es verdad, H no es cooperativo porque está mintiendo/engañando. Recordemos que, en términos filosóficos, ser sincero no implica decir la verdad. La verdad depende de hechos objetivos, la sinceridad de la creencia subjetiva. Pero lo interesante es que esta creencia subjetiva se convierte en un parámetro comunicativo objetivo. Yo puedo dar un dato falso pero al mismo tiempo ser sincero, porque no sé que la afirmación que hago es falsa. En este sentido, la máxima de calidad es más clara de lo que parece: para que una promesa sea realmente una promesa H tiene que pensar cumplirla. Si H no piensa cumplirla está cometiendo un engaño, viola el principio cooperativo (PC) y, en sentido estricto, no se está comunicando.</p>	<p>Si preciso dos lápices, no espero una goma o una regla.</p>
<p>3. MÁXIMA DE RELACIÓN (relevancia o pertinencia).</p> <p>Sé relevante (decí algo que tenga que ver con lo que se está diciendo).</p>	<p>La máxima de relevancia establece que las contribuciones de H deben ser pertinentes, es decir, deben tener que ver con lo que se está diciendo. Se espera que los hablantes cooperen manteniendo el tema de la conversación. En los intercambios de habla cotidianos reconocemos la relevancia: cuando una persona dice algo irrelevante (impertinente, que no tiene que ver con lo que se está hablando) es muy esperable que otro se lo haga notar.</p>	<p>Si estoy subrayando, no espero un compás o cualquier otro útil inadecuado para esa finalidad.</p>
<p>4. MÁXIMA DE MODO.</p> <p>Sé claro, para ello:</p> <p>4.1. Evitá la oscuridad y la vaguedad.</p> <p>4.2. Evitá la ambigüedad.</p> <p>4.3. Sé breve (evitá la formalidad excesiva, es decir, la verbosidad).</p> <p>4.4. Sé ordenado.</p>	<p>La máxima de modo establece que el H tiene que ser claro. Esto parece bastante sencillo: si H no es lo suficientemente claro, entonces O no lo va a entender y así se romperá el PC.</p>	<p>Si necesito un lápiz, espero que me lo den de un modo apropiado; no, por ejemplo, tirándome con violencia en la cabeza.</p>

En la tercera columna, se aplican las máximas a las interacciones no verbales.  
 Tabla 8.6. Máximas conversacionales.

relevante puede tener "buena voluntad", es decir, puede querer que su oyente lo entienda, a pesar de que no logre ese objetivo. Sin embargo, como veremos más adelante, para que la comunicación efectivamente se dé no basta con la intención del hablante sino que también es necesario que el oyente reconozca la intención del hablante.

Ahora bien, resulta claro que las personas no siempre siguen las máximas conversacionales al pie de la letra. Una persona que participa en una conversación puede dejar de cumplir una máxima de varias formas. De eso se trata el siguiente apartado.

### Casos de incumplimiento de las máximas conversacionales

Para entender lo que es una implicatura conversacional, resulta necesario definir la palabra *ostensión* (Grice 1967: 520). Una persona lleva a cabo un acto de ostensión cuando hace ese acto *de forma abierta y manifiesta*, con la intención de que las otras personas tomen cuenta de que llevó a cabo ese acto de manera voluntaria. Por ejemplo, el caballero que le guiña cortésmente un ojo a una señorita está realizando un acto ostensible. El oyente que se lleva el cenicero del café con la obvia intención de que nadie lo vea está realizando un acto sin ostensión alguna.

Hay cuatro formas mediante las cuales un hablante H no cumple las máximas conversacionales como se verá, la idea de ostensión resulta totalmente operativa.

1) H puede *violar* una máxima conversacional sin ostensión alguna. Éste es el caso de los hablantes que son, por ejemplo, poco claros, irrelevantes o mentirosos. Si H no tiene la intención de que su oyente no lo entienda, se produce un *equivoco*. En cambio, si H miente o da menos información para confundir a su oyente, se produce un *engaño*.

#### EJEMPLO DE EQUÍVOCO

H: *¿no sabés! Pedro encontró a María comprando una revista porno en el subterráneo*

*Comentario.* La forma oracional del enunciado es *ambigua*. En efecto, la sintaxis permite explicar que quien estaba comprando una revista porno puede ser Pedro o puede ser María. Como María está "más cerca" del gerundio *comprando*, parece el antecedente preferible como "sujeto" de ese gerundio. Pero la forma oracional no es agramatical si el oyente interpreta que quien estaba comprando la revista porno es Pedro. Nuestro escandalizado hablante ha producido un equivoco; no tuvo la intención de ser poco claro o ambiguo. Sin intención y no ostensiblemente, ha violado la máxima de modo y, con ello, el PC.

#### EJEMPLO DE ENGAÑO

Bart Simpson, que no ha estudiado para el examen de Historia, les pide a sus compañeras Jerry y Terry información sobre la época colonial.

Bart: *¿por qué razón los puritanos abandonaron Inglaterra?*

Jerry: *por una invasión de ratas gigantes*

Bart: *¡oh! la historia es más interesante de lo que yo creía*

Jerry da a Bart una información falsa con la intención de que Bart crea que es

verdadera. Ella no produce un equívoco sino un engaño: viola el PC intencional y no-ostensiblemente.

2) H puede *dejar en suspenso* el PC. Puede hacer manifiesto que no desea comunicarse. Por ejemplo, cabe que diga: "no hablo más. Mis labios están sellados".

3) H puede desembocar en una *contradicción entre máximas*. Por ejemplo, se da un caso en el que no se puede cumplir la máxima de cantidad sin violar la de calidad. Es decir, si H no sabe lo que el oyente le pregunta no puede inventarlo porque si no violaría la máxima de calidad, que exige que H no diga algo cuya verdad o falsedad desconoce.

EJEMPLO DE CONTRADICCIÓN ENTRE MÁXIMAS

Director: *¿quién rompió el vidrio del aula?*

Preceptor: *no sé*

El preceptor viola la máxima de cantidad (no da la información que se le pide). Pero lo hace para no violar la de calidad: no puede sostener algo sin tener evidencia. Como la violación de una máxima se entiende en función del cumplimiento de otra, no hay violación del PC.

4) H "puede *pasar olímpicamente por alto* una máxima; es decir, dejar manifiestamente de cumplirla" (Grice 1967: 520). En efecto, la violación ostensible de una máxima conversacional produce una implicatura conversacional. En el próximo apartado se analizan detalladamente estos casos.

La Tabla 8.7. intenta resumir las características esenciales de los cuatro tipos de incumplimientos de máximas.

CASOS	TIPOS DE INCUMPLIMIENTO		
	INCUMPLIMIENTO OSTENSIBLE	INCUMPLIMIENTO INTENCIONAL	CUMPLIMIENTO DEL PC
Caso 1: equívoco	-	-	-
Caso 1: engaño	-	+	-
Caso 2: suspensión del PC	+	+	-
Caso 3: contradicción entre máximas	-	+	+
Caso 4: violación manifiesta	+	+	+

Tabla 8.7. Comparación de los incumplimientos de las máximas.

### 3. Explotación de las máximas conversacionales: las implicaturas

El caso (4) del apartado anterior y la Tabla 8.7. permiten que se empiece a caracterizar qué es una implicatura conversacional. En el caso (1) H deja de cumplir o burla una máxima de forma no-ostensible. Por el contrario, en (4) H deja de cumplir o burla una máxima pero *de forma ostensible* con la intención de que el oyente advierta esa violación.

EJEMPLO DE VIOLACIÓN OSTENSIBLE DE UNA MÁXIMA CONVERSACIONAL

Gerente: *los antecedentes de Juan Rodríguez parecen interesantes*

Jefe de personal: *tiene el pelo largo*

Gerente: *veamos el currículum del que sigue*

*Comentario.* El enunciado del jefe de personal viola la máxima de cantidad porque está dando menos información de la que se le pide: el largo del pelo no es el principal antecedente de un candidato. Sin embargo, esa violación de la máxima de cantidad es tan evidente que resulta comunicativa. El jefe de personal dice que *Rodríguez tiene el pelo largo* pero *quiere decir* que, quizá por cuestiones de imagen social, *Rodríguez no puede ser tomado en cuenta*.

Según Grice, en casos como éste, el oyente se pregunta cómo puede conciliarse lo que el hablante ha dicho con la suposición de que se está respetando el PC. La respuesta es que un hablante viola ostensiblemente una máxima conversacional, y lo hace de manera tan manifiesta que el oyente lo advierte. Esa violación genera *una inferencia de tipo estrictamente pragmático*, es decir, una inferencia comunicativa.

Una *inferencia* consiste en un *razonamiento efectuado por el oyente* a partir del acto de ostensión del hablante. Adviértase entonces que del concepto de inferencia se concluye que la comunicación se da si y sólo si el oyente reconoce la intención del hablante. La conversación es una tarea conjunta que se sostiene en los actos ostensibles del hablante y en el reconocimiento de los actos ostensibles por parte del oyente.

En síntesis, una implicatura conversacional es una inferencia pragmática, que efectúa el oyente, a partir de la violación ostensible de una máxima conversacional, que efectúa el hablante.

Violar ostensiblemente una máxima significa cumplir el PC y *explotar* una máxima. Para ello, un hablante H dice que p e implica que q. Las expresiones p y q son dos proposiciones cualesquiera; por ejemplo, p: *Rodríguez tiene el pelo largo* y q: *Rodríguez no puede ser tomado en cuenta*. Una pauta general para diagnosticar la presencia de una implicatura conversacional puede ser éste hipotético razonamiento del oyente:

Él (el hablante) ha dicho que p; no hay ninguna razón para suponer que no está observando las máximas, o al menos el PC; podría estar cumpliéndolas si pensase que q; sabe (y sabe que yo sé que él sabe) que yo me he apercibido de la necesidad del supuesto de que piensa q; por lo tanto, pretende que yo piense, o al menos desea hacerme posible que piense, que q; y consiguientemente ha implicado que q. (Grice 1967: 521).

Las máximas conversacionales permiten generar inferencias *pragmáticas*, es decir, inferencias que van más allá del contenido semántico de las oraciones enunciadas. La implicaturas conversacionales desbordan claramente la "representación semántica de la oración", a la cual se hacía referencia al comienzo de este capítulo.



#### 4. Inferencias semánticas (no pragmáticas)

FUENTE

Keenan, E. L (1971), "Two kinds of presupposition in natural language", en Fillmore, C. J. & Langendoen, T. (eds.), *Studies in linguistic semantics*, New York, Holt, 1971.

En esta exposición vale la pena consignar que existen también inferencias *semánticas*. Son distintas de las inferencias pragmáticas porque provienen de la proposición misma, y no de una violación ostensible de las máximas conversacionales. Dicho toscamente, las inferencias semánticas se extraen del significado de la oración, no del uso "en contexto" de los enunciados.

En la lógica o en la semántica filosófica, la verdad es (informalmente) la relación entre una oración o proposición y el mundo. (A los efectos de esta explicación, oración y proposición pueden tomarse como sinónimos). En efecto, una proposición (un enunciado descriptivo de la primera versión de Austin) puede ser verdadera o falsa. De este significado semántico de una oración pueden desprenderse varias inferencias. Por ejemplo, una oración S es considerada una *consecuencia lógica* de una oración T, si S es verdadera bajo todas las condiciones en las cuales T es verdadera. En tal caso, también decimos que S es una *implicación lógica* de T y que T implica lógicamente a S. Esta formulación se aprecia con facilidad en un ejemplo.

EJEMPLO DE IMPLICACIÓN LÓGICA

T: *el rey de Francia es pelado*

S: *existe el rey de Francia*

T implica lógicamente S. Por su parte, S es una implicación lógica de T.

Si *el rey de Francia es pelado* es una proposición verdadera, entonces se sigue de ella que *existe el rey de Francia*.

Parece muy claro que una implicación lógica depende del significado oracional. Por ello se trata de una inferencia semántica, no pragmática.

Del mismo modo, una oración A *presupone* lógicamente una oración B si la verdad de B es condición necesaria de la verdad o la falsedad de A.

PROPOSICIÓN A	NEGACIÓN DE A	EJEMPLO DE PRESUPOSICIÓN B DE A Y NO-A
<i>Daniel visitó la casa que compró Patsy</i>	<i>Daniel no visitó la casa que compró Patsy</i>	<i>Patsy compró una casa</i>
<i>Juan dejó de fumar</i>	<i>Juan no dejó de fumar</i>	<i>Juan acostumbraba fumar</i>
<i>el presidente se equivocó otra vez</i>	<i>el presidente no se equivocó otra vez</i>	<i>el presidente se equivocó al menos una vez</i>
<i>quien creó nuestra bandera murió en la pobreza</i>	<i>quien creó nuestra bandera no murió en la pobreza</i>	<i>alguien creó nuestra bandera</i>
<i>Tucho se casó con la hermana de Panigassi</i>	<i>Tucho no se casó con la hermana de Panigassi</i>	<i>Panigassi tiene una hermana</i>

Tabla 8.8. Ejemplos de presuposiciones lógicas.

La presuposición se mantiene con la negación de la proposición. Esto indica que la presuposición afecta el *sentido* de la proposición. Si la presuposición B fuera falsa, entonces A y No-A serían sin-sentidos. Estas reflexiones pertenecen a la semántica filosófica, llamada también semántica "veritativa", porque se ocupa de las condiciones de verdad de las proposiciones. A diferencia de la semántica veritativa, la pragmática se interesa por el significado en uso.

En síntesis, las presuposiciones lógicas (columna 3 de la Tabla 8.8.) son ejemplos de implicaciones semánticas o lógicas. Dependen del contenido de las proposiciones. Por el contrario, las implicaturas conversacionales dependen de la manera en la que el hablante usa las máximas conversacionales en un contexto particular.

## 5. Tipos de inferencias generados a partir de las máximas conversacionales

Grice señala que se pueden distinguir tres usos de las máximas conversacionales en relación con las implicaturas que producen.

*GRUPO A:* Ejemplos en los que no se viola ninguna máxima porque se las está cumpliendo. Sea el caso:

Alumno: *el profesor Pepe me pidió que le llevara una tiza*  
 Secretaria: *la preceptoría está aquí al lado*

Por medio de su respuesta, la secretaria implica (sobre la base de las máximas conversacionales) que en la preceptoría se pueden encontrar las tizas. En este caso, la secretaria cumple la máxima de relación y así lo entiende el alumno que ha pedido la tiza. Así se ha producido una *implicatura convencional*. Es de naturaleza comunicativa, pero no proviene de una violación ostensible de las máximas.

*GRUPO B:* El hablante viola una máxima conversacional para no violar otra. Por ejemplo:

Profesora A: *¿sabe dónde está el profesor Pepe? necesito pasarle unas notas*  
 Secretaria: *en algún lugar del colegio*

En este caso, la secretaria da poco o nada de información. Pero esa violación de la máxima de cantidad resulta superficial porque la secretaria evita dar una información falsa y así cumple la máxima de calidad.

*GRUPO C:* El tercer grupo de implicaturas interesa de manera muy particular, ya que es el que constituye el caso de la violación ostensible de las máximas. Al violar una máxima de manera deliberada y ostensible, el hablante explota las máximas.

(La mujer y el marido, con sus tres hijos pequeños, pasean por el shopping *Los Gallegos*).  
 Madre de familia: *compremos algo de comer a los chicos*  
 Padre de familia: *bueno, pero sin ice-creams*

## IMPLICATURAS CONVERSACIONALES

El padre usa la palabra *ice-creams* en lugar de *helados*. Está violando la máxima de modo porque, en términos de esa máxima, no elige la manera de expresión más clara posible. Sin embargo, el padre espera que esta violación resulte ostensible para la madre y de esa forma ella entenderá que él está cumpliendo con el PC. El padre dice *ice-creams* en lugar de helados para que su mujer entienda que no quiere decir *helados* delante de sus hijos y así poder evitar una inútil pero molesta catarata de súplicas.

En resumen, cuando un hablante viola ostensiblemente una máxima conversacional y cuando el oyente entiende que el hablante ha violado ostensiblemente una máxima conversacional, el oyente realiza una inferencia que se llama implicatura conversacional particularizada.

Una implicatura implícita que *q* diciendo que *p*. Esta implicatura es particularizada porque se da en una ocasión particular y en virtud de los rasgos puntuales de un contexto específico.

Una implicatura constituye un caso de explotación de una máxima. El hablante viola ostensiblemente una máxima con la intención de que el oyente infiera supuestos (ideas, representaciones, etc.) que no son explicitados (no son dichos). Se destaca por eso que la violación de la máxima funciona en el nivel de lo explícito y que la violación es tan ostensible que en realidad constituye un cumplimiento del PC. El oyente supone que en estos casos el hablante respeta una máxima y por lo tanto el PC en el nivel de lo implícito (lo no dicho). Las inferencias del oyente se basan en la notable fuerza del PC.

## 6. Ejemplos de implicaturas conversacionales

La tabla que aparece a continuación intenta analizar de manera didáctica diferentes ejemplos de implicaturas conversacionales. Se toma como parámetro fundamental la relación entre "decir *p*" y "querer decir *q*".

## 7. Implicaturas "normales" vs. implicaturas conversacionales particularizadas

Grice intenta diferenciar las implicaturas conversacionales de las implicaturas "normales", es decir, las que no necesitan circunstancias especiales o particulares. En este

MÁXIMAS CONVERSACIONALES	VIOLACIÓN OSTENSIBLE DE LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES	IMPLICATURAS QUE GENERAN LAS VIOLACIONES OSTENSIBLES DE LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES
	DECIR P	QUERER DECIR P
1. Máximas de cantidad. 1.1. Tu contribución debe ser tan informativa como se requiera.	EJEMPLO 1 Director: <i>¿qué tal es X en Lengua?</i> Profesor de Lengua: <i>tiene buenos modales y ha faltado muy poco</i>	El profesor da menos información de la que se le pide cuando parece que puede darla. Por eso implica <i>X no es bueno en Lengua</i> .  La interpretación de una tautología depende de la situación puntual en la que ésta sea empleada. Como se supone que el PC se mantiene debe haber alguna inferencia. En el ejemplo 2 el hablante implica que hay que valorar el dinero que ganamos, aunque la cantidad parezca poco significativa.
	EJEMPLO 2 <i>veinte pesos son veinte pesos</i>	

Continúa

IMPLICATURAS CONVERSACIONALES

<p>2. Tu contribución no debe ser más informativa de lo requerido.</p>	<p>EJEMPLO 3                  Reportero: <i>¿tenés idea de quién ganó el primer mundial de fútbol?</i>                  Jefe de Redacción: <i>el primer mundial de fútbol se jugó en Montevideo en 1930 y lo jugaron 13 países. Sólo tres europeos: Francia, Bélgica y Rumania porque los otros países hicieron boicot porque decían que Uruguay no tenía méritos para hacer el primer mundial, y eso que Uruguay había ganado la medalla de oro en las Olimpiadas de 1924 y 1928. Y encima Uruguay ganó el primer mundial. En la final le ganó 4 a 2 a Argentina.</i></p>	<p>El jefe de redacción, para impresionar al reportero, comienza a contestarle dándole una cantidad de información ostensiblemente excesiva. En este caso el jefe de redacción implica que él no sólo "tiene idea" de quién ganó el primer mundial de fútbol sino que también sabe datos históricos mucho más precisos. El jefe de redacción implica que sabe mucho de fútbol, mucho más de lo que el reportero pensaba.</p>
<p>2. MÁXIMA DE CALIDAD. Tratá de que tu contribución sea verdadera; para ello:                  2.1. no digas lo que creés que es falso,</p>	<p>EJEMPLO 4 (IRONÍA)  <i>el Presidente Menem es un gran lector de Sócrates</i></p> <p>EJEMPLO 5 (METÁFORA)  <i>soy un árbol sin hojas y sin frutas</i></p> <p>EJEMPLO 6 (METÁFORA)  <i>el Presidente Illia estaba hecho de azúcar</i></p> <p>EJEMPLO 7 (MEIOSIS)  <i>mi viejo se enojó un poquito cuando se enteró de que me bocharon en Inglés</i></p> <p>EJEMPLO 8 (HIPÉRBOLE)  <i>las chicas lindas no se casan con hombres pobres</i></p>	<p>Prácticamente cualquier enunciado puede ser irónico de acuerdo con el contexto de situación. En este ejemplo, el hablante implica que el Presidente Menem no es un gran lector, porque Sócrates no dejó obra publicada.</p> <p>Aquí estamos frente a una falsedad categorial. Evidentemente, yo no soy un árbol sino una persona. El enunciado implica <i>no tengo un amor</i>, sobre el supuesto de que un amor es a las personas lo que las frutas y las hojas a los árboles.</p> <p>Naturalmente, la metáfora provoca importantes asociaciones inferenciales que varían no sólo según los contextos situacionales sino también según las creencias o ideologías. El ejemplo 6 puede ser una metáfora positiva que alude al carácter amable y honesto del Presidente Illia o, por el contrario, una metáfora negativa que alude a su falta de autoridad.</p> <p>La implicatura es <i>mi viejo se enfureció</i>. La meiosis consiste en una especie de exageración invertida.</p> <p>La hipérbole consiste en una exageración o generalización abiertamente falsa pero efectiva. Aquí se implica, por ejemplo, que la belleza femenina puede ser un medio de ascenso socioeconómico.</p>
<p>2.2. no digas aquello que no podés probar,</p>	<p>EJEMPLO 9                  (Los ministros de cierto país americano charlan en confidencia).                  Ministro 1: <i>¡cómo tarda! ¿dónde estará el Presidente?</i>                  Ministro 2: <i>En el cuarto con dos morochas.</i></p>	<p>Si bien el ministro 2 no puede saber con exactitud dónde está el Presidente en ese preciso momento, implica que el Presidente debe estar haciendo algo poco relacionado con las tareas protocolares porque tiene especial predilección por las mujeres morenas.</p>

IMPLICATURAS CONVERSACIONALES

<p>3. MÁXIMA DE RELACIÓN (relevancia o pertinencia). Sé relevante (decí algo que ver con lo que se está diciendo).</p>	<p>EJEMPLO 10 Durante una nutrida reunión social se produce la siguiente interacción: Sr. Pérez: <i>abí viene la Señora X. Es una bruja. Me pregunto dónde habrá estacionado la escoba</i> Sra. de Pérez: <i>vieron qué lindo día, ¿no?</i></p>	<p>La Sra. de Pérez implica que la afirmación de su marido no debe discutirse y que ha cometido un error social que quizá le acarree problemas. En este sentido, parece que un cambio brusco de tema supone una violación ostensible de la máxima de relación.</p>
<p>4. MÁXIMA DE MODO. Sé claro, para ello: 4.1. evitá la oscuridad y la vaguedad,</p>	<p>EJEMPLO 11 (OSCURIDAD O VAGUEDAD DELIBERADA) <i>destruirá la rosa nuestra enojo</i> Nótese que el enunciado es sintácticamente ambiguo porque tanto <i>la rosa</i> como nuestro <i>enojo</i> pueden ser el sujeto o el objeto directo de <i>destruirá</i>.  EJEMPLO 12 (La mujer y su marido, con sus tres hijos pequeños, pasean por el shopping <i>Los Gallegos</i>). Madre de familia: <i>compremos algo de comer a los chicos</i> Padre de familia: <i>bueno, pero sin ice-creams</i></p>	<p>En cierta forma, los recursos de expresión que se analizaron como violación ostensible de la máxima de calidad pueden entenderse, en este marco, como casos de violación ostensible de la máxima de modo. Precisamente, una de las concepciones de la literatura expresa que el discurso literario oscurece la forma de expresión para causar placer estético. El autor de la frase ambigua puede implicar que no queda claro si la rosa acabará con el enojo o viceversa.  La explicación del párrafo anterior puede complementarse con ejemplos como éste. Aquí el padre implica <i>no digas la palabra</i> helados y ellos no nos van a pedir helados.</p>
<p>4.2. evitá la ambigüedad,</p>	<p>EJEMPLO 13 (AMBIGÜEDAD DELIBERADA) Empresario X (refiriéndose al empresario Z): <i>a ese señor le gustaría poseer La Nación</i></p>	<p>Aquí, el empresario X juega intencionalmente con la ambigüedad de la expresión <i>La Nación</i> ya que <i>La Nación</i> puede ser el tradicional diario porteño o el conjunto de bienes del estado argentino. El empresario X implica que Z tiene una ambición inescrupulosa y desmedida.</p>
<p>4.3. sé breve (evitá la formalidad excesiva, es decir, la verbosidad),</p>	<p>EJEMPLO 14 Crítico musical: <i>la Señorita S emitió una serie de sonidos muy poderosos y enérgicos, curiosamente combinados con un tronar metálico y agudo que se correspondían -según el anuncio del programa- con la partitura de Sólo le pido a Dios.</i></p>	<p>En lugar de decir simplemente <i>la Señorita S cantó Sólo le pido a Dios</i>, el crítico es verboso porque implica que <i>la Señorita S cantó mal</i>.</p>
<p>4.4. sé ordenado.</p>	<p>EJEMPLO 15 Cronista: <i>en la nueva película de Barreda el Zorro cabalga toda la noche y después sube a su caballo</i></p>	<p>De acuerdo con nuestras expectativas, el orden de las acciones está invertido. El cronista implica que <i>la película es desordenada como su relato</i>.</p>

Tabla 8.9. Ejemplos de implicaturas conversacionales.

sentido, las implicaturas conversacionales generalizadas son aquéllas que se producen cuando se emplea una forma que implica un tipo general de inferencia que no está ligado a un contexto específico como los de los ejemplos de la Tabla 8.9. Sea el caso:

*voy a salir con una chica*

Puede decirse que la expresión *una chica* no designa ni a *mi mujer* ni *mi a novia*. Por el contrario, *implica* una relación algo más informal. Las implicaturas conversacionales generalizadas se relacionan directamente con las implicaturas "convencionales" del Grupo A, que se caracterizaron en el inciso 5. Ambos tipos de implicaturas (generalizadas y convencionales) surgen de la observación convencional de las máximas. Las implicaturas generalizadas constituyen para Grice un subconjunto de implicaturas convencionales porque no requieren condiciones contextuales especiales para ser inferidas. En verdad, Grice no presenta una distinción del todo clara entre implicaturas conversacionales generalizadas e implicaturas convencionales. Lo más razonable parece integrarlas en un único grupo de implicaturas que se producen por medio del cumplimiento de las máximas. Este tema será descrito con mayor profundidad en la cuarta parte de este capítulo, donde se habla de la teoría de la relevancia. Gracias a esta teoría, quedará en claro que todo intercambio comunicativo exige que el oyente efectúe inferencias.

En síntesis, para Grice, no toda implicatura es el resultado de una violación ostensible de las máximas conversacionales ya que hay también implicaciones lógicas e implicaturas convencionales. De todas maneras el aporte de Grice es la definición y la caracterización de las implicaturas conversacionales particularizadas.

## 8. Características distintivas de las implicaturas conversacionales particularizadas

El funcionamiento adecuado de una implicatura, naturalmente, no siempre puede garantizarse. La información es como el dinero, dice Grice, "quien la entrega por lo general no sabe qué va a hacer con ella quien la reciba". En la tercera columna de la Tabla 8.9. se explicita qué quiere decir cada uno de los hablantes que viola ostensiblemente una máxima conversacional. Eso no garantiza que el oyente comprenda la intención del hablante. Así todo, esa comprensión debe darse para que la comunicación tenga éxito.

Las implicaturas conversacionales presentan una serie de rasgos distintivos que permiten diferenciarlas de otras inferencias lógicas y pragmáticas.

**8.1. LAS IMPLICATURAS CONVERSACIONALES SON CANCELABLES.** El efecto de una implicatura se anula si se aporta la información implicada. Esto es lo que ocurre, en parte, cuando se explicita qué quiere decir el hablante. El simpático personaje de dibujos animados Homero Simpson es un verdadero experto para cancelar las implicaturas que él mismo intenta producir.

### EJEMPLO

(Homero está muy enojado con Moe, el cantinero, porque éste le ha robado la fórmula de un trago exitoso que da cuantiosas ganancias).

Marge (la mujer de Homero): *Homero, deberías sentirte feliz porque, aunque no ganas dinero, mucha gente es feliz con lo que inventaste*

Homero: *¡oh, sí! Soy el duendecito mágico que reparte sueños y felicidad. ¡Qué bueno que soy!*  
*Laralalá* (Se va, cierra la puerta y vuelve). *Por cierto, estoy siendo sarcástico*

Aquí, Homero cancela el efecto de su implicatura, producto de una violación muy ostensible de la máxima de calidad.

En resumen, toda implicatura conversacional particularizada se puede cancelar cuando se explicita cuál es su efecto. Se cancela porque precisamente ya no vale como implicatura: su contenido implícito se ha hecho explícito.

**8.2. LAS IMPLICATURAS CONVERSACIONALES SON NO SEPARABLES** del significado de la proposición mediante la cual se explota una máxima. Este punto es crucial para entender la relación entre semántica y pragmática o, si se prefiere, la relación entre *decir* y *querer decir*. Las implicaturas conversacionales, como las analizadas en la Tabla 8.9., son *no separables* del significado de la proposición. Obsérvese que requieren, junto con la información contextual, *un conocimiento de lo que se dijo*. Dicho toscamente, *no puedo querer decir cualquier cosa diciendo cualquier cosa*. Esto significa que las implicaturas conversacionales permanecen ligadas al contenido semántico de lo que se dice. Aun en los casos en los que se viola ostensiblemente la máxima de relevancia (que supone un cambio brusco de tema) se cumple la no separabilidad.

EJEMPLO 10

Durante una nutrida reunión social se produce la siguiente interacción:

Sr. Pérez: *abí viene la Señora X. Es una bruja. Me pregunto dónde habrá estacionado la escoba*  
 Sra. de Pérez: *vieron qué lindo día, ¿no?*

La Sra. de Pérez habla del clima: el contenido proposicional de su enunciado es tan diferente de lo que dijo su marido, que implica la necesidad de cambiar de tema. Además, el tema "tiempo" es un típico tema no-conflictivo, porque favorece la conversación por la conversación en sí y disminuye las posibilidades de pelea. Por esto la Sra. Pérez implica *mi marido cometió un desliz. Es mejor hablar de un tema que no se preste a discusión*.

**8.3. LAS IMPLICATURAS CONVERSACIONALES SON NO-CONVENCIONALES.** Una implicatura conversacional presupone una relación con el contenido proposicional del enunciado que la produce, pero, al mismo tiempo, no se corresponde con el significado convencional de las expresiones. En este sentido es un buen ejemplo el enunciado *el Presidente Illia estaba hecho de azúcar*. Para algunos, el hablante implica que Illia era dulce y amable, para otros que Illia era un blando y un pusilánime. Esto demuestra que, además de estar sujeta a una serie de factores contextuales, una implicatura conversacional se relaciona con el contenido de la proposición sin expresar convencionalmente el significado de la proposición.

**8.4. LAS IMPLICATURAS CONVERSACIONALES SON CALCULABLES,** porque los hablantes predicen el efecto que intentan producir. Ese efecto está directamente vinculado con las máximas conversacionales y se lo predice en función de ellas. Calcular una implicatura equivale a calcular qué debemos entender.

A diferencia de las implicaturas conversacionales particularizadas, las implicaturas convencionales presentarían las siguientes propiedades (Levinson 1983: 110 ss.).

1) No son cancelables porque no dependen de supuestos que puedan anularse. Por ejemplo, en el enunciado *voy a salir con una chica, una chica* implica que esa mujer no es mi esposa ni mi novia y ese efecto no puede anularse haciéndolo explícito.

2) Son no-separables de las formas gramaticales y léxicas; integran esencialmente el significado semántico. El significado de *una* como artículo indefinido (referencia a lo

nuevo) es parte esencial de la proposición. *Una chica* no es interpretado como *la novia* o *la mujer*.

3) No son calculables pragmáticamente sino por simple convención. No tienen interpretaciones diferentes según los contextos particulares.

4) Son convencionales porque constituyen la representación semántica de las proposiciones. Es convencional que *una* significa algo "desconocido".

Las implicaturas convencionales constituyen un componente central de varias de las expresiones deícticas. La deixis o deíxis es la gramaticalización de rasgos del contexto como persona, tiempo y lugar. En el enunciado *ayer la besé* tenemos tres expresiones deícticas.

*ayer la besé*

- *ayer*: deíctico temporal; hace referencia al día anterior al del enunciado.
- *la*: deíctico de persona; hace referencia a una tercera persona (una mujer) cuya identidad debe entenderse en términos de la interacción (por ejemplo, esa chica ha pasado y el hablante dice orgullosamente *ayer la besé*).
- *besé*: deíctico de persona (se corresponde con yo, el hablante) y de tiempo (pasado, en oposición al presente de la emisión del enunciado).

Esas expresiones son deícticas porque se entienden en función de los parámetros de persona y tiempo cuyos ejes son *yo* y *ahora*. Gramaticalizan rasgos del contexto y promueven implicaturas convencionales. Entre los dos casos que aparecen a continuación no existen diferencias con respecto a la referencia de segunda persona pero sí se establece una diferencia de carácter social.

*vos sos el profesor*  
*usted es el profesor*

El uso de *usted* implica convencionalmente que el destinatario es distante de o superior al hablante. Esto se da por medio de implicaturas convencionales y es un tema pragmático (de uso del lenguaje) que no puede explicarse en términos del concepto de implicatura conversacional particularizada.

En síntesis, las implicaturas conversacionales particularizadas son un tipo especial de inferencia pragmática que se diferencia de otras inferencias convencionales, basadas en aspectos tales como la deixis. Se producen a partir de la violación ostensible de una máxima conversacional y responden al cumplimiento de un principio cooperativo que rige la comunicación entre los seres humanos. Son, en definitiva, el ejemplo más simple de cómo el oyente comprende la relación entre lo que el hablante *dice* y lo que el hablante *quiere decir*.