

Luisa Puig

Los implícitos discursivos: un enfoque retórico

En sus orígenes, referirse a la retórica implicaba hablar de una reflexión sobre el lenguaje, y específicamente de una reflexión sobre el lenguaje discursivo. La retórica tenía un carácter eminentemente pragmático, ya que pretendía proporcionar los instrumentos necesarios para alcanzar, en una situación discursiva, el objetivo deseado. Rescatando esta idea primitiva, saltan a la vista las relaciones que pueden establecerse entre la retórica y una lingüística pragmática.

Otra aproximación entre ambas disciplinas concierne más concretamente las figuras retóricas. Una definición generalizada de la figura retórica es la que la considera como una separación, variación, alejamiento o modificación de una expresión primera considerada como normal (Beristáin 1985 p. 211 y s.). Las retóricas clásicas incluso definieron los tropos, en particular, como las figuras que implican un cambio de sentido.

Esta definición, como lo señalan Ducrot y Todorov (1972 p. 349 y s.), postula problemas que hasta ahora no han encontrado solución. Así, ¿cuál es la norma?: el lenguaje literal o el lenguaje cargado de connotaciones o de implícitos. ¿Todas las figuras implican una modificación semántica?

Si observamos tanto este tipo de problemas de orden semántico, como la función que desempeñan los tropos, la naturaleza de las relaciones que establecen y los efectos que producen en los sujetos hablantes, es evidente su parentesco con otros hechos semánticos que pretendo abordar.

Muchos autores (desde Quintiliano hasta Searle y Kerbrat-Orecchioni) ya han señalado y estudiado la afinidad que existe entre los tropos y los implícitos discursivos.

Me propongo, en un primer momento, referirme a algunas clasificaciones que se han hecho de los implícitos discursivos, para luego hacer resaltar sus similitudes con los tropos. Debo confesar que en muchas ocasiones me sentí a la deriva en el océano de teorías, conceptos y ambigüedades que los implícitos han suscitado, y no sé hasta qué punto he logrado tomar rumbo tan sólo desenmarañando un poco las grandes dificultades que a mi parecer prevalecen.

Los implícitos discursivos

La historia sobre los implícitos discursivos no es larga. Grice propuso las primeras ideas para explicar los mecanismos inferenciales que llevan a descifrar lo que él llamó las implicaciones conversacionales (*conversational implicatures*).¹

Este autor distingue entre las implicaciones convencionales (*conventional implicatures*) y las implicaciones conversacionales (*conversational implicatures*). Las primeras se relacionan con el sentido convencional de las palabras (en el ejemplo de Grice, al afirmar “es inglés por lo tanto es valiente” se está igualmente implicando que su valentía es una consecuencia del hecho de ser inglés).²

Las implicaciones conversacionales se relacionan, en cambio, con ciertas características generales del discurso. El autor consi-

¹ Siguiendo la traducción francesa (Grice, 1979), traducimos *implicature* por implicación porque esta noción se relaciona con la idea de implícito, y no con la de implicación que tiene más bien que ver con la idea de presuposición.

² Cabe mencionar que este ejemplo de Grice es desafortunado, o que lo es su definición de las implicaciones convencionales, ya que, como lo señala Kerbrat-Orecchioni (1986, p. 22), lo que según Grice está implícito es la relación causal, la cual, de hecho, se explicita en la locución *por lo tanto*.

dera que cualquier intercambio conversacional está regido por un principio general que llama el principio de cooperación (*cooperative principle*) y que define así:

“... que la contribución conversacional (del locutor) corresponda con lo que se le exige, en el estadio alcanzado por ésta, de acuerdo con el objetivo o la dirección aceptados del intercambio hablado en el que está comprometido.” (Grice, 1979, p. 60-1).

Además de este principio general, Grice distingue cuatro categorías, reglas o máximas que están en concordancia con el principio de cooperación. Siguiendo a Kant, Grice las llama: cantidad, calidad, relación y modalidad.

La categoría de cantidad “concierna la cantidad de información que debe suministrarse”: ésta debe ser sólo la requerida (ni más ni menos), según los objetivos coyunturales del intercambio. Según la categoría de calidad “la contribución debe de ser verídica”: no se debe afirmar lo que se considera falso, o aquello de lo cual no se tengan pruebas. La categoría de relación afirma que se debe hablar “a propósito”: es necesario ser pertinente. Y la categoría de modalidad concierne la manera como debe decirse lo que se dice: es necesario ser claro, evitar las ambigüedades (Grice, 1979, p. 61-62).

Para Grice existe una relación entre estas reglas y las implicaciones conversacionales. Presuponiendo que al hablar el locutor tiene que respetar estos principios, el interlocutor debe conciliar lo que dice el locutor con este presupuesto. Así, si el locutor infringe una máxima conversacional es para que, al darse cuenta de la infracción, el interlocutor suponga que el locutor quería sobrentender algo. De manera que, aun cuando el locutor infringe una regla a nivel de lo dicho, la respeta a nivel de lo sobrentendido.

El ejemplo que Grice presentó para ilustrar su teoría es el del maestro al que le piden referencias sobre un exalumno y se limita a decir: “Asistió asiduamente a mis clases”. Con esta respuesta, el maestro está infringiendo la máxima de cantidad, ya que no suministra la cantidad de información requerida. El razonamiento del interlocutor sería entonces: el maestro no rechazó dar una re-

ferencia sobre el alumno, está por consiguiente dispuesto a respetar las reglas del juego. Puede perfectamente dar más información de la que dio ya que se trata de un exalumno; no ignora que se le pide más información de la que suministra. Es necesario, pues, que supuestamente quiera transmitir una información que no desea dar abiertamente. Esta suposición permite conjeturar que piensa que su exalumno no es recomendable. Esto es lo que se sobrentiende.

Con su teoría Grice sentó las bases de los estudios posteriores sobre el tema, aun cuando se ha tildado su clasificación de demasiado detallista y ambigua en sus definiciones. Incluso el mismo Grice consideró que los criterios que postuló para caracterizar las implicaciones conversacionales no eran cien por ciento verificables (Kerbrat-Orecchioni, 1986, p. 20).

Sin lugar a dudas Ducrot es uno de los autores que más han estudiado los implícitos discursivos, y en particular la noción de presupuesto, oponiéndola a la de sobrentendido.

Al respecto, por lo menos en dos puntos, la posición de Ducrot es más convincente en relación con otros planteamientos.

Para Grice (como lo destaca Kerbrat-Orecchioni, 1986, p. 21), la oposición entre lo explícito y lo implícito se sitúa entre el "decir algo" en el primer caso, y el "hacer que alguien piense algo" en el segundo. Por consiguiente, parecería que lo implícito fuera independiente o no estuviera del todo presente en el decir del locutor.

Para Ducrot, en cambio, la distinción entre lo explícito y lo implícito se sitúa siempre en relación con el discurso del locutor. Desde sus primeros estudios sobre la presuposición (Ducrot 1977, p. 173 y s. y Ducrot 1980, p. 69-101) este autor definió lo explícito como aquello que el locutor "confiesa", como el objeto de su enunciación, mientras que lo implícito es lo que no presenta como tal, aquello de lo que puede, en cualquier momento, desdecirse.³

³ Es necesario aclarar que, aun cuando el locutor no presente en su discurso los contenidos implícitos como el objeto de su enunciación, éstos pueden igualmente constituir tal objeto, pero de manera velada.

El segundo punto al que nos queremos referir concierne la definición de sobrentendido en Ducrot. Mientras que Kerbrat-Orecchioni (1986) considera los sobrentendidos como contenidos implícitos, y, por consiguiente, postula que tienen la misma naturaleza que los presupuestos, en su revisión de la teoría sobre la presuposición Ducrot afirma que "la noción de sobrentendido no designa un acto de habla determinado. Remite a un proceso particular de codificación o de decodificación, al término del cual aparecen toda clase de actos ilocucionarios, en particular la presuposición" (Ducrot 1984, p. 40 y s.). En otras palabras, es posible hablar de una afirmación sobrentendida, lo mismo que de una negación o interrogación, y hasta de una presuposición sobrentendida.

Un presupuesto sobrentendido sería, dice Ducrot, el del ejemplo siguiente. Con el fin de reprocharle su falta de fuerza de voluntad, el locutor X podría decirle a su interlocutor: "Pedro dejó de fumar". Al enunciar lo anterior con esas intenciones, X estaría sobrentendiendo, por una parte, que "Pedro sí tiene fuerza de voluntad"; pero este sobrentendido acarrearía necesariamente otro: "Dejar de fumar es una prueba de fuerza de voluntad". Con esta interpretación, el segundo sobrentendido funciona como un presupuesto, ya que se da como algo que no es cuestionable; en efecto, su cuestionamiento impediría captar el primer sobrentendido cuya transmisión constituía el objeto del enunciado de X. Y, además, este presupuesto sobrentendido, aun cuando forma parte del sentido del enunciado, no constituye el objeto de la comunicación.

Así, para Ducrot, estas nociones no se sitúan en el mismo nivel: mientras que la presuposición es un acto como la afirmación, la interrogación, etc., y forma parte del sentido de los enunciados, el sobrentendido concierne una manera en la que este sentido puede manifestarse, la manera como lo debe descifrar el destinatario.

Ahora bien, aun cuando de diferente naturaleza, ambas nociones guardan algo en común: la posibilidad que tiene el locutor, en ambos casos, de desresponsabilizarse del habla. En el caso del

presupuesto, debido a que los contenidos presupuestos están al margen del discurso, y en el del acto sobrentendido, porque “el locutor presenta su habla como un enigma que el destinatario debe resolver” (Ducrot, 1984, p. 45).

A nuestro parecer, esta definición del sobrentendido permite acercarnos mejor (más clara y sencillamente) a los implícitos discursivos: “valores inestables, fluctuantes, neutralizables, cuyo desciframiento implica un ‘cálculo interpretativo’ que nunca es completamente confiable, y que no se actualiza realmente más que en determinadas circunstancias, que, además, no siempre es fácil determinar” (Kerbrat-Orecchioni, 1986, p. 39).

Sería entonces posible clasificarlos desde un punto de vista ducroniano, y ya no como Kerbrat-Orecchioni pretende hacerlo (1986, p. 43), a través de una clasificación minuciosa que, en realidad, resulta confusa y muchas veces incapaz de llegar a distinguir entre los diversos tipos de implícitos discursivos.

Así, por ejemplo, esta autora define la insinuación como un “sobrentendido malévolo” y la distingue de otros tipos de sobrentendidos como la alusión. En el ejemplo que presenta:

X- “¿Otra vez cometiste un poema?

Y- ¿Qué insinúas?, ¿que mis obras poéticas son malas?”,

aun cuando lo utiliza para ilustrar este tipo de sobrentendido, considera igualmente que el ejemplo en cuestión sirve de vehículo, a través del verbo cometer, para “un presupuesto axiológico negativo que recae sobre el objeto del verbo” (1986, p. 44). ¿Se trata, pues, de un presupuesto, de un sobrentendido, de una insinuación, o de las tres cosas? De igual manera parece poco riguroso que utilice en su clasificación términos que ella misma reconoce como propios de la lengua común (1986, p. 43), como es el caso de la insinuación, que incluso forma parte de su ejemplo.

La teoría de los actos de habla ha sido objeto de muchas discusiones. No las abordaremos aquí pero mencionaremos sus principios generales. De acuerdo con Austin (1970), al enunciar un enunciado cualquiera, se realizan tres actos simultáneos: mientras que el acto *locucionario* viene a ser una condición de posibilidad del habla y el *perlocucionario* un efecto de ésta, el acto *ilocucionario* guarda una estrecha relación con el habla misma.

Ducrot (1984, p. 36) define este último acto de la siguiente manera: realizar un acto ilocucionario equivale a presentar las propias palabras como induciendo una transformación jurídica de la situación. Esta transformación equivale a presentarlas como creadoras de obligaciones para el locutor o para el destinatario: la obligación para el locutor de cumplir una promesa, en el caso de que haya formulado alguna; la obligación para el destinatario de obedecer, en el caso de una orden, la de responder, en el de una interrogación, etcétera.

El marco legal en el que se sitúa esta transformación jurídica concierne únicamente el universo discursivo, y la transformación no es real sino sólo intencional. Justamente, el hecho de tomar como reales las obligaciones que se adquieren por la realización de actos ilocucionarios, y por considerar que concernían al individuo social y no el universo discursivo, fue por lo que las condiciones de éxito de Austin (1970) y de Searle (1972) causaron tanta polémica. En efecto, ¿cómo se podría considerar que estas transformaciones no se limitasen a una pretensión por parte del locutor? De otra manera, afirma Ducrot (1980, p. 279 y s.), la lengua tendría un poder grandísimo, o, por lo menos, haciendo uso de la noción de discurso normal, se normaría incluso el habla de los individuos, dictaminando cuándo es posible realizar un determinado acto ilocucionario.

Una de las principales discusiones que han girado en torno a los actos ilocucionarios se refiere a la hipótesis que Levinson (1983) llamó de la fuerza literal, es decir la idea de que la fuerza

ilocucionaria siempre está marcada en la estructura sintáctica de la frase.

Mientras que Searle (1972) establece una relación directa entre la fuerza ilocucionaria y la forma lingüística, y plantea la posibilidad de que para cada tipo de fuerza ilocucionaria exista un indicador lingüístico, Récanati (1981) sostiene, en cambio, que los marcadores de fuerza ilocucionaria son más bien la excepción, y que para interpretar un enunciado siempre es necesario recurrir a la situación de enunciación y realizar un razonamiento inferencial, como en el caso de los implícitos.

La consecuencia de estas dos posiciones opuestas (entre las cuales hay muchas otras intermedias) consiste en que se ha pasado de una concepción de la lengua en la que se reduce el discurso del hablante al sentido literal de las frases, concepción que considera la lengua como un instrumento de comunicación directo y transparente, a la hipótesis de que la comunicación directa y transparente no es más que una ilusión, y a afirmar que la lengua casi siempre es indirecta y alusiva.

Los actos derivados

La existencia de los actos derivados vino a verter luz sobre este problema de la representación lingüística de los actos de habla, y más concretamente a invalidar la hipótesis según la cual los actos ilocucionarios siempre están marcados en los enunciados por medio de los cuales se realizan.

Un acto derivado es un acto ilocucionario que se realiza a través de la enunciación de un enunciado cuya estructura comporta, de hecho, una marca para realizar otro acto ilocucionario. Así, el enunciado "¿Puedes cerrar la puerta?" se interpreta casi siempre como una petición y no como una pregunta (salvo en contextos muy específicos). En otras palabras, los actos de habla pueden no estar marcados en el nivel de la frase, sino sólo aparecer bajo la forma de un sobrentendido. Es decir que la frase puede contener

no sólo una fuerza ilocucionaria literal, sino también una fuerza ilocucionaria indirecta inferida. De hecho, gran parte de los actos de habla se realizan de manera indirecta (por ejemplo la forma imperativa, las peticiones y otros).

Tanto Ducrot (1984, p. 95-114) como Anscombe (1980) utilizan las llamadas leyes del discurso al hablar de los mecanismos inferenciales que llevan del sentido literal al derivado (esta noción corresponde *grosso modo* con las máximas conversacionales de Grice).

La colectividad lingüística en la que se desarrolla el proceso de comunicación impone al acto de enunciación ciertas normas: las leyes del discurso. Estas leyes deben ser razonables, es decir, deben poder operar de manera general, aplicarse a diversos tipos de sentidos, justificarse de manera independiente y, en una palabra, deben remitir a las exigencias de la comunicación o a las tendencias de la colectividad lingüística que se estudia (Ducrot, 1984, p. 103).

Uno de los principales problemas que enfrentan los actos ilocucionarios derivados es el de poder establecer la frontera entre el acto directo, explícito o primitivo y el derivado o indirecto.

Así, como Kerbrat-Orecchioni (1986, p. 360, nota 82) lo señala, es difícil "por el momento precisar por dónde pasa la frontera entre las formulaciones directa e indirecta, dado que se trata de fenómenos graduales, como se ve en los siguientes ejemplos:

'Haz el té'	petición directa
'Haz el té por favor'	petición directa con <i>softener</i>
'Haz el té ¿quieres?'	petición directa con <i>softener</i>
'¿Quieres hacer el té?'	petición indirecta".

De cualquier manera, existen tentativas de clasificación de los valores ilocucionarios derivados que nos permitirán acceder a los tropos. Una primera clasificación de los actos ilocucionarios es la que presenta Anscombe (1980, p. 86 y s.), quien considera tres tipos diferentes: los actos primitivos son aquellos que se realizan

en enunciados cuya frase⁴ contiene una marca que remite a la realización de este acto. Se trata, pues, de actos explícitos, primitivos, directos (según las diversas terminologías):

“¿Tienes hambre?”

“Guarda tus juguetes en su lugar.”

Los actos derivados marcados son ya actos sobrentendidos, derivados, indirectos. Se caracterizan porque existe una marca en la frase que indica el mecanismo que es necesario aplicar para pasar del acto primitivo al derivado. En este tipo de actos es posible que la misma marca designe el acto primitivo y el mecanismo que lleva al acto derivado; pero sólo uno de los dos actos se realiza al enunciar el enunciado. Los marcadores de derivación son morfemas que operan la derivación por medio de diversas leyes del discurso.

Son marcadores de derivación, por ejemplo, los verbos modales como poder o querer. Según Anscombe (1980, p. 97), poder introduce un acto ilocucionario derivado marcado de petición que puede consistir en una solicitud o en un ofrecimiento, según interese al locutor o al destinatario, respectivamente:

“¿Puedes traerme un vaso de vino?”

“¿Puedo servirle de algo?”

Con querer la situación es muy parecida. También se trata de un indicador de actos ilocucionarios marcados e introduce igualmente una solicitud o un ofrecimiento:

“¿Quiere hacerme un favor?”

“¿Quiere tomar algo?”

⁴ Consideramos, de acuerdo con Ducrot y Anscombe, que la frase es una entidad semántica abstracta, y el enunciado la realización concreta de una frase: lo que produce un locutor y escucha un destinatario.

Veamos el mecanismo que lleva a la interpretación de un acto derivado. En el caso del ejemplo: “¿Puedes cerrar la puerta?”, el acto primitivo correspondería a la pregunta: “¿Le es posible cerrar la puerta?”, y el acto derivado a la petición: “Cierre la puerta”, el verbo *poder* viene a ser el marcador de derivación que se requiere para aplicar la ley del discurso: “Interrogar a alguien sobre sus posibilidades de realizar una acción A, equivale a pedirle que haga A” (Anscombe, 1980, p. 87).

Los actos derivados no marcados o alusivos se distinguen de los anteriores porque, por una parte, no remiten a ninguna marca en el enunciado y, por la otra, el acto primitivo siempre se realiza. Por esta razón, el locutor puede rechazar el acto derivado, escudándose para ello en el primitivo correspondiente. Por este motivo, se recurre a este tipo de actos para dejar sobrentender algo sin comprometerse directamente.

Así, en el diálogo siguiente:

A- “Me muero de hambre”

B- “No tengo dinero para invitarte a cenar”

A- “Yo no quiero salir, sólo te digo que tengo hambre”

El funcionamiento trópico de los actos derivados

A partir de esta primera clasificación, Kerbrat-Orecchioni (1986, p. 74 y s.) presenta una caracterización de los actos derivados desde el punto de vista de su funcionamiento.

Esta autora parte de la hipótesis según la cual lo que distingue a los actos ilocucionarios derivados marcados de los alusivos, no es el aspecto convencional opuesto al no convencional (es decir, el hecho de que los primeros estén marcados desde la frase y los segundos no), sino otro principio de oposición que cuestiona la jerarquía de los dos niveles ilocucionarios (el primitivo y el derivado), y que se refleja en el comportamiento de estos dos tipos de actos en los encadenamientos que, tanto uno como el otro, permiten.

Veamos un ejemplo. En el caso de los derivados alusivos, a un enunciado como “Tengo mucha hambre” que funcionaría como una petición, no podríamos agregarle un “por favor” (como se hace generalmente en el caso de cualquier petición): *“Tengo mucha hambre por favor”.⁵ Esto se explica porque el valor derivado no deja de ser secundario y marginal en relación con el valor literal.

En el caso de los derivados marcados, en cambio, esta expansión no causa ningún problema: “¿Podrías hacerme un pastel, por favor?”, ya que el encadenamiento se hace, no a partir del valor primitivo de interrogación, sino del derivado de petición.

Resumiendo, Kerbrat-Orecchioni presenta de la siguiente manera el orden jerárquico que se establece en los niveles de cada tipo de acto:

Acto derivado alusivo	Acto derivado marcado
valor primitivo: principal	valor primitivo: secundario
valor derivado: secundario	valor derivado: principal

En el caso del acto derivado marcado, Kerbrat-Orecchioni habla de tropo ilocucionario: “como todos los tropos, el ‘tropo ilocucionario’ opera un trastocamiento de la jerarquía de los niveles de contenido, y se caracteriza por una exclusión del contenido primitivo en favor del contenido derivado” (1986, p. 76).

Así, a partir de esta primera definición, esta autora introduce lo que ella llama una “teoría standard ampliada’ del tropo, cuyo objetivo es incorporar ciertos aspectos del funcionamiento de los contenidos implícitos y de los *indirect speech acts* al marco mucho más antiguo de la teoría de los tropos” (1986, p. 8).

En esta nueva óptica, Kerbrat-Orecchioni hace una segunda distinción en el interior de los actos ilocucionarios marcados, distinción que, hasta donde sabemos, no se había considerado antes.

⁵ Este enunciado sí sería posible si el “por favor” estuviera al principio, como lo señalan Gordon y Lakoff (1975) citados por Kerbrat-Orecchioni (1986, p. 361, nota 94).

Utilizando su terminología, ella distingue, dentro de los tropos ilocucionarios, los tropos ilocucionarios lexicalizados y los tropos ilocucionarios de invención.

El tropo ilocucionario lexicalizado

Esta noción corresponde, *grosso modo*, con la noción de acto derivado marcado. De acuerdo con Kerbrat-Orecchioni, la diferencia entre el tropo lexicalizado y el de invención radica en que, en este último caso, "el valor derivado nace en el discurso", mientras que en el primero, este valor ya está "cristalizado en la lengua" (p. 80).

Como es la regla en los estudios sobre los implícitos, en el caso de los tropos lexicalizados existen siempre contraejemplos con respecto a las reglas formuladas en las clasificaciones de que se dispone. Kerbrat-Orecchioni señala, por ejemplo, que enunciados como "¿Puedes pasarme la sal?" podría funcionar como tropo o no; en otras palabras, no siempre el valor literal o primitivo se excluye en favor del valor derivado o trópico.

El tropo ilocucionario de invención

Se trata de una noción que introduce Kerbrat-Orecchioni. Según la autora, este tropo se distingue del tropo lexicalizado (y en consecuencia se asemeja a la derivación alusiva) en que el valor derivado no está marcado en el nivel de la frase. Pero, por otra parte, se diferencia de la derivación alusiva (y se acerca al tropo lexicalizado) en que el valor derivado se actualiza, excluyendo el valor primitivo. El tropo de invención aparece, de hecho, cuando un acto derivado alusivo (y, por consiguiente, sobrentendido) se transforma en denotado.

Kerbrat-Orecchioni da el siguiente ejemplo (p. 77):

X (saliendo de la cocina con unos cafés humeantes)

— “Acabo de hacer café.”

Y — “¡Con gusto!”

En este ejemplo, la respuesta de Y se formula, no a partir de la afirmación de X, sino del valor de ofrecimiento que Y interpreta a partir de esta afirmación.

Dice Kerbrat-Orecchioni (p. 89) que “el tropo se constituye a partir del momento en que el valor derivado, al remontar, por así decirlo, hacia la superficie, toma la delantera sobre el valor primitivo, y se impone en contexto como el ‘verdadero’ valor ilocucionario del enunciado.”

Esto supone una gradación (como ya lo mencionamos). Así, los límites se sitúan entre el valor derivado que se mantiene completamente marginal (es el caso de los actos alusivos típicos) y el valor derivado que se convierte en dominante (en el de los tropos lexicalizados claramente definidos). Entre estos dos polos caben todas las posibilidades, ambigüedades y ambivalencias.

Es necesario mencionar que la concepción de tropo de Kerbrat-Orecchioni es muy ambiciosa y abarca desde los análisis de la retórica clásica hasta el discurso de ficción, pasando por los tropos ilocucionarios que ya abordamos. Se trata, pues, de la utilización de un enfoque retórico para dar cuenta de fenómenos que hasta ahora habían sido descritos de otra manera.

Barthes (1970, p. 223) ya había propuesto esta idea, considerando que “muchos rasgos de nuestra literatura, de nuestra enseñanza, de nuestras instituciones de lenguaje (y ¿existe una sola institución sin lengua?) se aclararían o se comprenderían de otra forma si se conociera a fondo (es decir, si no se censurara) el código retórico que dió a nuestra cultura su lenguaje”.

Lo informativo vs. lo argumentativo

Quiero concluir con un análisis de Anscombe y Ducrot (1983, p. 169 y s.) que me llama mucho la atención. No se trata de un tro-

po en el sentido en que lo define Kerbrat-Orecchioni, pero sí de un deslizamiento de sentido, de la conyencionalización de un sentido derivado, cuya explicación se enriquece, como dice Barthes, a partir de una visión retórica.

En su empleo común y corriente, los enunciados declarativos de la estructura sujeto-predicado como "Pedro es inteligente" o "Este hotel es bueno" se interpretan, a menudo, como si atribuyeran una propiedad o una acción a un objeto, es decir, se presentan como si fueran descriptivos.

Como explican Ducrot y Anscombe, ciertos filósofos del lenguaje consideraron que este aspecto descriptivo era sólo aparente, y que, en realidad, la función de estos enunciados consistía en realizar un acto de elogio o de recomendación. Se trataba, pues, de un juicio de valor y no de atribuir una propiedad intrínseca al objeto.

Geach (1972), dicen nuestros autores, refutó esta posición con los siguientes argumentos. Si se tratara de un juicio de valor, los enunciados como los siguientes deberían resultar contradictorios:

"Este hotel es bueno, pero no te lo recomiendo."

"Pedro es inteligente, pero no aprecio su forma de inteligencia."

Y, sobre todo, desde un punto de vista semántico, existen analogías entre este tipo de enunciados y los enunciados típicamente informativos. Así, al someterlos a una subordinación, se comportan como cualquier enunciado descriptivo:

"Si este hotel es bueno, debe de ser caro."

En este ejemplo, lo que determina el precio elevado no es un acto de recomendación, sino la propiedad que parece atribuirse al hotel. Por lo tanto, este enunciado se comporta de manera semejante a:

"Si este hotel es céntrico, debe de ser caro."

Ahora bien, los filósofos del lenguaje sostenían que en las subordinadas los enunciados de este tipo cambiaban de naturaleza, y por esa razón perdían sus características iniciales. Sin embargo, para Geach esta justificación no era muy convincente, ya que significaba entonces que era imposible llevar a cabo razonamientos por medio de enunciados evaluativos.

Ducrot y Anscombe se interesaron en la tesis que defendían los filósofos del lenguaje porque esta posición evitaba introducir, en el metalenguaje semántico, predicados como BUENO o INTE-LIGENTE, es decir, valores informativos que, en el marco de su teoría de la argumentación, resultan ilusorios.

Para estos autores este tipo de enunciados pueden analizarse de la siguiente manera. El sentido primero, original, de estos enunciados es el de presentar su enunciación como destinada a realizar un acto de argumentar en favor del hotel. Este acto es mucho más general que un acto concreto de recomendación o de elogio, y permite, por ejemplo, explicar la siguiente argumentación:

“Este hotel es bueno, por consiguiente no te lo recomiendo”

en donde se entiende que el hotel no corresponde con las posibilidades económicas del interlocutor, o con el empleo al que lo destinaba.

En cuanto al aspecto aparentemente descriptivo de estos enunciados, Ducrot y Anscombe lo explican por medio de la *delocutividad*, fenómeno estudiado por Benveniste (1966, p. 277). Se dice que “una expresión E2 se deriva por delocutividad de una expresión E1, si, por una parte, el significante de E2 se forma a partir del de E1, y, por la otra, si el significado S2 de E2 hace intervenir, no el significado S1 de E1 (lo que sucede en las derivaciones no delocutivas como *casa=casona*), sino un valor pragmático ligado a la enunciación de E1” (Anscombe, Ducrot, 1983, p. 173).

Para estos autores, es precisamente una derivación delocutiva la que se opera en predicados como ser bueno o ser inteligente, que se entienden como la atribución de una propiedad.

En un primer momento los enunciados X es bueno y Y es inteligente tienen como sentido S1: realizar un acto de argumentar en favor de X o de Y. En un estadio ulterior, una *derivación delocutiva* produce, para el adjetivo, una significación segunda en la que designa una propiedad, aquella que se puede atribuir a los objetos X o Y a propósito de los cuales se argumenta diciendo "X es bueno", "Y es inteligente".

Se trata así de la fabricación de una propiedad a partir de un discurso. Y, una vez que la derivación se ha realizado, es posible releer y reinterpretar los enunciados declarativos como afirmaciones que atribuyen una cualidad, aquella que justifica la argumentación de la que estos enunciados son originalmente portadores.

De acuerdo con esta explicación, al parafrasear, por ejemplo, el sentido que comporta el enunciado "Pedro es inteligente" tenemos: "Pedro posee la propiedad que legitima el acto de argumentar que se realiza al decir Pedro es inteligente."

¿Qué resulta de este análisis? Para Ducrot y Anscombe esta hipótesis permite afirmar que los enunciados evaluativos, aparentemente informativos, son en realidad fundamentalmente argumentativos: que lo informativo viene a ser un derivado delocutivo de lo argumentativo. "La pretensión de describir la realidad no es entonces más que un disfraz de una pretensión más fundamental de hacer presión sobre las opiniones del otro" (Anscombe, Ducrot, 1983, p. 169).

Es aquí donde podemos retomar el enfoque retórico del que hablaba Barthes, quien explicaba que la retórica ha sido "una técnica, es decir un 'arte' en el sentido clásico de la palabra: arte de la persuasión, conjunto de reglas, de recetas cuya puesta en funcionamiento permite convencer al oyente del discurso (y más tarde al lector de la obra), aun cuando aquello de lo que es necesario persuadirlo sea 'falso'." (Barthes, 1970, p. 173)

Esta lógica de las lenguas naturales, en el sentido de presentar lo argumentativo como objetivamente descriptivo, remite a la idea de verosimilitud aristotélica según la cual lo importante es persuadir, pero con la lógica, respecto de lo que es aceptable y lo que el sentido común avala.

Referencias

- ANSCOMBRE, J.C. (1980) Voulez-vous dériver avec moi?, *Communications*, No. 32.
- ANSCOMBRE, J.C., Ducrot, O. (1983) *L'argumentation dans la langue*, Bruselas, Pierre Mardaga Editeur.
- AUSTIN, J. (1970) *Quand dire c'est faire*, París, Seuil.
- BARTHES, R. (1970) "L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire", *Communications*, No. 16.
- BENVENISTE, E. (1966) *Problèmes de linguistique générale I*, París, Gallimard.
- BERISTÁIN, H. (1985) *Diccionario de retórica y poética*, México, Porrúa.
- DUCROT, O., TODOROV, T. (1972) *Dictionnaire encyclopédique des sciences du langage*, París, Seuil.
- DUCROT, O. (1977) "Note sur la presupposition et le sens littéral" en: Henry, P. *Le mauvais outil. Langue, sujet et discours*, París, Klincksieck.
- DUCROT, O. (1980), *Dire et ne pas dire*, París, Hermann, 2a ed.
- DUCROT, O. (1984) *Le dire et le dit*, París, Minuit.
- GEACH, P.T. (1972) *Logic Matters*, Oxford, Blackwell.
- GRICE, H.P. (1979) "Logique et conversation", *Communications*, No. 30.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1986) *L'implicite*, París, Armand Colin.
- LEVINSON, S.C. (1983) *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- RÉCANATI, F. (1981) *Les énoncés performatifs*, París, Minuit.
- SEARLE, J. (1972) *Les actes de langage*, París, Hermann.