

EL SOBREENTENDIDO EN FRANCÉS. ESTUDIO INFERENCIAL ARGUMENTATIVO

JAVIER VICENTE PÉREZ

Departamento de Filología Francesa, Universidad de Zaragoza

El estudio de los distintos tipos de contenidos implícitos que forman parte del significado de los enunciados ha sido una de las preocupaciones principales de la pragmática, desde los comienzos mismos de la disciplina. En el ámbito francés, a partir fundamentalmente de los trabajos de lingüistas como C. Kerbrat-Orecchioni, F. Récanati u O. Ducrot, los contenidos implícitos se suelen agrupar en torno a dos nociones: la *presuposición* y el *sobreentendido*, término este último que se considera un equivalente del concepto de *implicatura conversacional* de H. P. Grice.

Kerbrat-Orecchioni, en su trabajo de referencia sobre el fenómeno del implícito, ofrece la siguiente definición de la clase de los sobreentendidos:

Elle englobe toutes les informations qui sont susceptibles d'être véhiculées par un énoncé donné, mais dont l'actualisation reste tributaire de certaines particularités du contexte énonciatif (ainsi une phrase telle que "Il est huit heures" pourra-t-elle sous-entendre, selon les circonstances de son énonciation, "Dépêche-toi!", aussi bien que "Prends ton temps") (Kerbrat-Orecchioni 1986:39).

Según esta lingüista, los sobreentendidos constituyen "valeurs instables, fluctuantes, neutralisables, dont le décryptage implique un

‘calcul interprétatif’ toujours plus ou moins sujet à caution, et qui ne s’actualisent vraiment que dans des circonstances déterminées, qu’il n’est d’ailleurs pas toujours aisé de déterminer” (*ibid.*).

Estos mismos aspectos aparecen en la descripción que Ducrot (1991:130-132) ofrece de los sobreentendidos, y que se basa en tres características fundamentales: por una parte, su dependencia con respecto al contexto de enunciación, es decir, su inestabilidad; en segundo lugar, el hecho de que cada enunciado posee un significado literal del que los sobreentendidos no forman parte, lo que hace de ellos una especie de añadido a dicho significado literal; por último, la manera en que los sobreentendidos son recuperados por el destinatario, que debe recurrir a un cálculo, a un razonamiento que le conduce al descubrimiento del contenido implícito.

El cálculo descrito por Ducrot presenta importantes similitudes con respecto al descrito por Grice (1975, 1979) para el caso de las implicaturas conversacionales y tiene como punto de partida la suposición de que el locutor respeta lo que Ducrot denomina *leyes del discurso*, que juegan un papel similar a las máximas conversacionales de Grice.

Por otra parte, estas características permiten distinguir entre este tipo de contenidos implícitos y las presuposiciones, que se encuentran inscritas de una manera estable en el significado de los enunciados y en cuya interpretación el contexto sólo interviene para eliminar una posible ambigüedad. De este modo, las presuposiciones se actualizan automáticamente cada vez que el enunciado al que se hallan ligadas aparece en el discurso, mientras que los sobreentendidos necesitan de un contexto determinado para que su emergencia pueda tener lugar.

Kerbrat-Orecchioni (1986:19-20), que reduce los distintos tipos de implicaturas no convencionales propuestos por Grice a la clase del sobreentendido, lleva a cabo el único intento de tipificación que hemos encontrado en los distintos trabajos dedicados a este fenómeno. Así, establece la existencia de diferentes subclases, partiendo de cuatro ejes de clasificación:

- a) El tipo de soporte, directo o indirecto. Los soportes directos pueden tener, a su vez, un carácter entonativo, léxico o sintáctico.
- b) La génesis del sobreentendido y el tipo de competencias que ésta pone en juego.

- c) La naturaleza del contenido sobreentendido. A partir de este eje, la autora pone de manifiesto la existencia de una subclase de sobreentendidos pragmáticos, que se refieren a las condiciones de satisfacción no necesarias, sino solamente posibles, del acto de habla que el enunciado pretende realizar. Este eje permite igualmente distinguir dos tipos de sobreentendidos que corresponden a lo que habitualmente denominamos como *insinuación* y *alusión*.
- d) El grado de evidencia y la fuerza de actualización de los sobreentendidos.

El análisis del sobreentendido que nosotros proponemos en este trabajo se basa en la noción de *inferencia* y, más concretamente, en el concepto de *inferencia argumentativa* propuesto por J. Moeschler. Este concepto está basado, por una parte, en la noción de *inferencia* desarrollada por D. Sperber y D. Wilson (1986, 1989), en el marco de su teoría de la relevancia, y, por otra parte, en la noción de *argumentación* desarrollada por J.-C. Anscombe y O. Ducrot (1983), en el ámbito de su teoría de la argumentación en la lengua.

Recordemos que Anscombe y Ducrot hablan de *argumentación*, en un sentido técnico que no corresponde al sentido habitual del término, para referirse a los discursos que comportan al menos dos enunciados, uno de los cuales, denominado *argumento*, es utilizado para autorizar, justificar o imponer el otro, denominado *conclusión*. La argumentación, así entendida, se basa en un tercer término, denominado *topos*, que permite alcanzar la conclusión a partir del argumento utilizado. Este *topos* constituye un principio generalmente aceptado, que el locutor no afirma en el momento en que construye su discurso argumentativo, sino que da por sentado, y supone la puesta en relación de dos escalas graduadas de hechos: una de ellas incluye la situación expresada por el argumento y la otra la situación correspondiente a la conclusión.

Por otra parte, el concepto de *inferencia* de Sperber y Wilson toma como punto de partida la definición que Grice propone de la inferencia en lengua natural, según la cual un proceso inferencial consiste en extraer una proposición a partir de un enunciado y de un conjunto de proposiciones que constituyen el contexto de interpretación de dicho enunciado, gracias a un conjunto de reglas conversacionales.

Anscombe y Ducrot rechazan explícitamente hacer de la argumentación un caso de inferencia. Para ellos, la inferencia y la argumentación pertenecen a dos niveles totalmente distintos: la argumentación pertenece al ámbito del discurso, mientras que la inferencia se sitúa en el ámbito de las creencias sobre la realidad.

Para Moeschler (1994:42), si Anscombe y Ducrot no pueden dar cuenta de la argumentación en general en términos inferenciales, es porque su definición de la inferencia no abarca la idea de inferencia en lengua natural. Para ellos, el resultado de la inferencia es el enunciado en sí mismo y no un conjunto de hipótesis obtenidas mediante la contextualización del enunciado.

J. Moeschler, al contrario, considera la argumentación como un tipo específico de inferencia, la *inferencia argumentativa*. En efecto, este autor considera que el enfoque inferencial es capaz de explicar de manera adecuada los fenómenos descritos por la teoría de la argumentación. Ahora bien, en opinión de Moeschler, para poder dar cuenta de la argumentación en términos inferenciales es necesario considerar los *topoi* como un tipo particular de hipótesis contextuales próximas, en ciertos aspectos, a lo que Sperber y Wilson denominan *premisas implicadas*.

Es en esta noción de *inferencia argumentativa* de Moeschler en la que se basa nuestra concepción del sobreentendido. Así, sostenemos la idea de que los sobreentendidos pueden tener dos estatus argumentativos: o bien constituyen casos de conclusiones implicadas, o bien se trata de argumentos igualmente implicados.

De este modo, consideramos que el locutor que comunica un determinado contenido mediante un sobreentendido, produce un enunciado que explicita bien el argumento bien la conclusión de una argumentación, quedando implícito el otro miembro de esta pareja.

Esta concepción nos permite establecer una primera clasificación de los sobreentendidos atendiendo a su estatus de conclusiones o de argumentos implícitos. Si embargo, nos parece necesario completar esta clasificación atendiendo a la naturaleza de dichas conclusiones y dichos argumentos. Para ello vamos a analizar cuáles son las funciones concretas que el argumento puede realizar con respecto a la conclusión.

Según afirman Anscombe y Ducrot (1983:163), el argumento está destinado a *autorizar*, *justificar* o *imponer* la conclusión. Esta función está en relación con lo que M. Tuțescu (1998:91) denomina

las *operaciones de justificación* del discurso, que corresponden al hecho de que el destinatario de un enunciado puede negarse a admitir el contenido de dicho enunciado o el enunciado en sí mismo; por ello, es necesario que el emisor ofrezca a su interlocutor razones para creer lo que se le propone. Como Tuțescu pone de manifiesto, se pueden atribuir al destinatario dos tipos de preguntas: en primer lugar, la pregunta *Pourquoi est-ce ainsi?*, cuya respuesta constituye lo que la autora denomina una *explicación*; en segundo lugar, *Pourquoi dire cela?*, que solicita no una explicación, sino una justificación del enunciado, justificación que se refiere no al contenido, sino al hecho mismo de la enunciación.

Estas dos nociones de *explicación* y *justificación* son utilizadas por Moeschler (1989:187-207) para realizar su estudio de *parce que* en su empleo de conector pragmático. En este uso, *parce que* une dos actos ilocutivos, introduciendo un acto de explicación, cuando el encadenamiento que sigue se realiza a partir del contenido proposicional del acto precedente, o un acto de justificación, cuando el encadenamiento toma como punto de partida el primer acto ilocutivo en sí mismo. Como podemos observar, cada uno de estos dos usos constituye una respuesta a cada una de las dos posibles preguntas atribuidas por Tuțescu al destinatario de una argumentación.

Para Moeschler, estos dos valores de *parce que* se derivan de un valor fundamental que posee este conector y que es de carácter causal. Así, en su exposición, este autor distingue tres tipos de causas en función de la naturaleza del elemento a partir del cual el conector realiza el encadenamiento.

En primer lugar, *parce que*, u otro conector de tipo causal, puede encadenar a partir del contenido proposicional de un acto de habla. Este empleo da lugar a enunciados como el siguiente: *Marie est malade parce qu'elle a trop mangé*. En este ejemplo, el acto de habla introducido por *parce que* presenta una explicación del estado de cosas descrito por el contenido de la afirmación *Marie est malade*. Moeschler analiza este enunciado mediante la siguiente representación semántica: CAUSE (*Marie a trop mangé*, *Marie est malade*).

En segundo lugar, el conector puede encadenar a partir de un acto ilocutivo. Este tipo de casos estarían ejemplificados por enunciados del tipo: *Marie est malade, parce que je ne l'ai pas vue de la*

journalée. En este caso, el acto de habla introducido por *parce que* presenta una justificación de la realización del acto ilocutivo de aserción *Marie est malade*. Este tipo de encadenamientos puede justificar otros actos ilocutivos como la pregunta, la orden o la promesa, como es el caso de los enunciados siguientes: *Est-ce que Marie est malade?*, *parce que je ne l'ai pas vue de la journée*; *Viens ici!*, *parce que j'ai deux mots à te dire*; *Je te promets de te protéger*, *parce que tu es mon fils*. En estos enunciados, el acto encabezado por *parce que* introduce una justificación de la realización del acto ilocutivo realizado en la primera parte; por ello, las representaciones incorporan la fuerza ilocutiva de dicho acto:

CAUSE (*je n'ai pas vu Marie*, ASSERTION (*Marie est malade*))
 CAUSE (*je n'ai pas vu Marie*, QUESTION (*Marie est malade*))
 CAUSE (*j'ai deux mots à te dire*, ORDRE (*tu viens*))
 CAUSE (*tu es mon fils*, PROMESSE (*je te protégerai*))

Por último, podemos encontrar casos en los que el encadenamiento no se realiza a partir del contenido proposicional ni del acto ilocutivo, sino a partir del acto mismo de enunciación. Según expone Moeshler, *parce que* no es apto para introducir este tipo de encadenamientos; el conector que realiza habitualmente esta función es *puisque*. El ejemplo propuesto es el siguiente: *Marie est malade, puisque tu veux tout savoir*. En este caso, el acto introducido por *puisque* presenta la justificación para la enunciación de la primera parte del enunciado *Marie est malade*. Este ejemplo recibe la siguiente representación:

CAUSE (*tu veux tout savoir*, DIRE (*Marie est malade*)).

Este análisis incluye el elemento genérico DIRE, que hace referencia exclusivamente al acto de enunciación.

A partir de esta concepción de la causalidad, si identificamos la parte de la secuencia que presenta la explicación, o la justificación, con el argumento de una argumentación y el elemento que podríamos llamar *justificado* con la conclusión de dicha argumentación, podemos establecer la existencia de tres tipos de argumentos e, igualmente, de tres tipos de conclusiones. Por una parte, tenemos los argumentos a favor del estado de cosas descrito por el contenido de la conclusión; en segundo lugar, tenemos los argumentos a favor de

la realización del acto ilocutivo presentado en la conclusión; finalmente, se encuentran los argumentos a favor de la enunciación de la conclusión. Correlativamente, existen los tres tipos de conclusiones correspondientes a cada uno de estos tres tipos de argumentos: en primer lugar, las conclusiones consistentes en la presentación de un determinado contenido; en segundo lugar, las conclusiones consistentes en la realización de un determinado acto ilocutivo; por último, las conclusiones consistentes en la producción de un determinado enunciado.

Si consideramos la posibilidad de que cada uno de estos seis elementos pueda quedar implícito en el discurso, esto nos da la existencia de seis tipos posibles de sobreentendidos, que vamos a pasar a analizar mediante ejemplos concretos.

1. CONCLUSIONES IMPLÍCITAS

Vamos a abordar, en primer lugar, los casos en los que el sobreentendido está constituido por una conclusión implícita. Estos casos siguen el orden natural del proceso inferencial: se parte de una premisa, ofrecida por el locutor como argumento, para llegar, al final del proceso interpretativo, a la conclusión. Según hemos expuesto, este caso puede dar lugar a tres situaciones distintas que pasamos a detallar.

1.1. Conclusiones implícitas cuyo objeto es un contenido

Para ilustrar esta situación, podemos tomar como referencia el enunciado ofrecido por Moeschler (1989:192) para ejemplificar el caso en el que *parce que* introduce la causa de lo que se dice o, expresado en términos argumentativos, el argumento a favor de lo que se afirma: *Marie est malade, parce qu'elle a trop mangé*.

En ciertas situaciones, se puede enunciar simplemente el argumento, *Marie a trop mangé*, para introducir, a modo de sobreentendido, la información objeto de la conclusión, según la cual Marie está enferma. Así, por ejemplo, a alguien que nos pregunta la razón por la cual Marie no ha acudido hoy a su trabajo, podemos

responderle: *Hier, Marie a trop mangé*, con el fin de comunicarle, de manera implícita, la información objeto de la conclusión.

Esta situación produce abundantes ejemplos en el uso cotidiano del lenguaje; así, a un interlocutor que nos pregunta, por ejemplo, si acudiremos a una reunión de amigos el martes próximo, podemos responderle utilizando un enunciado del tipo *Mardi, j'ai beaucoup de travail*. Al proferir este enunciado, estamos explicando la causa por la cual no podremos asistir al encuentro en cuestión, e implicamos, al mismo tiempo, que no acudiremos. Dicho de otro modo, explicitamos el argumento a favor de una conclusión implícita del tipo *Je n'irai pas à la réunion*. Para que la inferencia argumentativa pueda realizarse, es necesario que actúe un *topos* del tipo *Quand on a du travail, on ne sort pas* y que, en términos graduales, podríamos expresar diciendo *Plus on a de travail, moins on sort*. Podríamos representar esta argumentación del siguiente modo:

Argumento: *Mardi, j'ai beaucoup de travail.*
Topos: Plus on a de travail, moins on sort.
 Conclusión: *Je n'irai pas à la réunion.*

Según podemos observar, el argumento explicitado, por sí mismo, no constituye una respuesta a la pregunta planteada, es decir, no es suficientemente pertinente para el destinatario. Éste, guiado por el principio de pertinencia, realizará una inferencia cuyo resultado es la reconstrucción de la conclusión implícita, que corresponde a la auténtica intención comunicativa del locutor y que constituye la auténtica respuesta a la pregunta.

1.2. Conclusiones implícitas cuyo objeto es la realización de un acto ilocutivo

Este caso puede ser ilustrado mediante el ejemplo que ofrece Moeschler (1989:192) del conector *parce que* como introductor de un encadenamiento a partir de un acto ilocutivo de aserción: *Marie est malade parce que je ne l'ai pas vue de la journée*. En este caso, evidentemente, la secuencia *je ne l'ai pas vue de la journée* no constituye una explicación del porqué de la enfermedad de Marie, sino que constituye una justificación del acto de afirmación realizado por el locutor. Expresado en términos argumentativos, podemos

decir que esta secuencia es el argumento a favor de la realización de dicho acto.

En determinados contextos, este argumento puede ser utilizado para implicar la conclusión a modo de sobreentendido. Por ejemplo, en una situación en la que Marie sea considerada como una persona responsable, que sólo faltaría a su trabajo por una causa grave, un colega que comparta con ella el espacio de trabajo podría responder utilizando sólo este argumento a una pregunta sobre una posible enfermedad de Marie. De este modo, podríamos encontrar en la realidad un diálogo como el siguiente:

A: *Est-ce que Marie est malade?*
B: *Je ne l'ai pas vue de la journée.*

En este diálogo, el locutor B puede implicar, por sobreentendido, una respuesta de tipo afirmativo a la pregunta de su interlocutor.

Podemos imaginar multitud de ejemplos de este caso de sobreentendidos. Así, a alguien que nos pregunta sobre el grado de inteligencia de un estudiante, podemos responderle diciendo *Ses califications sont excellentes*, para comunicarle que el alumno en cuestión es muy inteligente. Evidentemente, en este caso, las buenas calificaciones del alumno no son la causa de su inteligencia, más bien al contrario. Por lo tanto, este argumento no explica el estado de cosas descrito por la conclusión, sino que justifica la afirmación de dicha conclusión. Esta inferencia argumentativa contendría los siguiente elementos:

Argumento: *Les califications de x sont excellentes.*
Topos: *Plus les califications de quelqu'un sont bonnes, plus il est justifié d'affirmer qu'il est intelligent.*
Conclusión: *x est très intelligent.*

En estos dos ejemplos que acabamos de analizar, tanto el argumento como la conclusión realizan un acto de aserción; sin embargo, podemos afirmar que, en este tipo de casos, la conclusión puede vehicular una gran variedad de actos ilocutivos, con la única condición de que dicho acto se encuentre suficientemente justificado por el argumento. Si tomamos como ejemplo el caso de la petición, podemos solicitar a nuestro interlocutor que encienda la calefacción,

mediante un enunciado destinado a afirmar que hace frío. Nos encontraríamos así, ante una argumentación del tipo:

Argumento: *Il fait froid.*
 Topos: *Plus il fait froid, plus il est justifié de demander à quelqu'un d'allumer le chauffage.*
 Conclusión: *Allume le chauffage.*

A nuestro entender, a partir de esta concepción de la inferencia argumentativa se puede ofrecer una descripción satisfactoria del fenómeno de los actos ilocutivos indirectos, que no serían otra cosa sino casos de este segundo tipo de sobreentendidos.

1.3. Conclusiones implícitas cuyo objeto es la realización de un acto de enunciación

En este tercer tipo de sobreentendidos, el argumento explícito justifica la enunciación misma de la conclusión, si bien dicha conclusión no es finalmente enunciada, sino que queda implícita. Ahora bien, si retomamos el ejemplo de Moeschler, *Marie est malade, puisque tu veux tout savoir*, podemos constatar que el argumento, *tu veux tout savoir*, no puede ser utilizado para implicar la conclusión. Así, a la pregunta *Est-ce que Marie est malade?* no podremos responder enunciando dicho argumento con el fin de comunicar por sobreentendido que Marie está enferma.

Esto pone de manifiesto el hecho de que en este tercer tipo de implícito no es suficiente que exista una relación de causa a consecuencia entre la hipótesis utilizada como argumento y la hipótesis presentada como conclusión; es necesario, además, que la situación presente unas características determinadas. Cabe, pues suponer, que este tipo de sobreentendidos se limitará a unas situaciones bien concretas.

En el espacio de que disponemos en este trabajo no podemos abordar con detalle todo el abanico de posibilidades que ofrece este tipo de implicación; por ello vamos a analizar un caso que nos parece ilustrar bien esta situación. Se trata de las inferencias ligadas a lo que Kerbrat-Orecchioni (1986:183) denomina estructuras predicativas del tipo “*x es p*”. Según la autora, en ciertas circunstancias, este tipo de estructuras que atribuyen a un elemento *x*

una determinada característica p , pueden sobreentender, en primer lugar, que un segundo elemento y posee la característica contraria $no-p$. En segundo lugar, este tipo de estructuras pueden sobreentender que el elemento x no posee otra característica p' .

Vamos a ofrecer un ejemplo de la primera de estas dos situaciones. Si alguien nos pregunta nuestra opinión a propósito de dos personas, pongamos Jacques y André, y nosotros respondemos con el enunciado *Jacques est très agréable*, estamos sobreentendiendo que André no posee la cualidad de ser muy agradable. Para poder obtener esta inferencia, es decir, para que el enunciado *Jacques est très agréable* pueda funcionar como argumento a favor de la enunciación de una conclusión del tipo *André n'est pas agréable*, es necesario que actúe un *topos* que podríamos expresar en los siguientes términos: *Plus une personne possède une propriété, plus il justifié est de préférer un énoncé l'opposant à une autre personne ne possédant pas cette propriété*. Este *topos* justificaría, en efecto, la enunciación de la conclusión, que quedaría implícita.

La segunda de estas dos situaciones, en la que se sobreentiende que el elemento x carece de una característica p' , podemos ilustrarla haciendo referencia a toda una serie de inferencias que son desencadenadas por la focalización de un elemento del enunciado. En efecto, existe una fuerte tendencia a otorgar al elemento focalizado un valor restrictivo, de tal manera que un enunciado como *La soupe est bonne aujourd'hui* suele ser interpretado como *Normalement la soupe n'est pas bonne*. De este modo se sobreentiende que la sopa carece de la propiedad de estar buena todos los demás días.

2. ARGUMENTOS IMPLÍCITOS

Cuando lo que se explicita es una conclusión con el fin de sobreentender el argumento en el que ésta se apoya, la inferencia se desarrolla en el orden contrario a la dirección natural de la argumentación. Nos encontramos, así, ante casos de lo que Berrendonner (1986) denomina *inferencia ascendente* o *contrainferencia* que, contrariamente a lo que sucede en lo que denomina *inferencias descendentes* o simplemente *inferencias*, parten de una información débil, es decir, de la conclusión, para llegar a

obtener una información más fuerte, es decir, el argumento. La implicación de este argumento da lugar a los tres posibles casos que abordamos a continuación.

2.1. Argumentos implícitos a favor del contenido de la conclusión

Según hemos visto, este tipo de argumentos introduce una explicación de la causa que provoca el estado de cosas descrito por la conclusión. Si retomamos el ejemplo utilizado por Moeschler para ilustrar esta situación: *Marie est malade, parce qu'elle a trop mangé*, podemos constatar que, en determinadas circunstancias, se podría enunciar solamente la conclusión, *Marie est malade*, con el fin de implicar, mediante un sobreentendido, el contenido vehiculado por el argumento. Como podemos observar, se trata de la situación contraria a la presentada en el apartado 1.1.

Así, a alguien que pregunta si Marie ha comido demasiado, podríamos responderle *Marie est malade*, con el fin de implicar el argumento, *Marie a trop mangé*. De este modo, estaremos presentando a nuestro interlocutor una argumentación parcialmente implícita que podríamos presentar del siguiente modo:

Argumento: *Marie a trop mangé.*
 Topos: *Plus on mange, plus on devient malade.*
 Conclusión: *Marie est malade.*

El destinatario, a partir de nuestro enunciado y guiado por el principio de pertinencia, realizará una inferencia ascendente que tendrá como producto final la reconstrucción de la hipótesis que sirve como argumento.

La misma situación se puede producir en el caso de la segunda argumentación que hemos propuesto como ejemplo en el apartado dedicado a las conclusiones implícitas cuyo objeto es un contenido. Así, si alguien que conoce nuestros deseos de acudir a la reunión de amigos a la que hacíamos referencia nos pregunta si el martes tenemos mucho trabajo, podemos responderle *Mardi, je n'irai pas à la réunion*, para comunicarle, mediante un sobreentendido, que ese día tenemos una gran cantidad de trabajo. De este modo, se enuncia la conclusión para implicar el argumento que explica el contenido de dicha conclusión.

2.2. Argumentos implícitos a favor del acto ilocutivo realizado por la conclusión

Si retomamos el ejemplo que hemos utilizado para ilustrar la situación correspondiente a las conclusiones implícitas, *Marie est malade, parce que je ne l'ai pas vue de la journée*, es posible constatar que, en la situación planteada, en la que Marie es considerada como una persona muy responsable, un compañero de trabajo podría proferir una afirmación como *Marie est sûrement malade* para comunicar de manera implícita que no la ha visto en todo el día. Así, la conclusión consistente en la realización de un acto de aserción es utilizada para implicar el argumento que justifica dicha aserción.

El mismo tipo de inferencia ascendente podemos encontrarlo en el caso del otro ejemplo de argumentación que hemos ofrecido para el segundo tipo de conclusiones implícitas. Así, podemos pedirle a nuestro interlocutor que encienda la calefacción, con el fin de comunicarle, por sobreentendido, que en el lugar en el que nos encontramos hace frío. De este modo, la realización de la petición *Allume le chauffage*, implica el argumento que la justifica, *Il fait froid ici*.

2.3. Argumentos implícitos a favor de la enunciación de la conclusión

En este último tipo de sobreentendidos, podemos ubicar algunos de los ejemplos paradigmáticos de sobreentendidos citados por los pragmatistas, en los que la reconstrucción del contenido está ligada al cuestionamiento sobre las razones de la enunciación. Sin embargo, no se trata de la categoría que produce más ejemplos de sobreentendidos en el uso cotidiano del lenguaje.

Si retomamos el ejemplo de Moeschler en el que la secuencia causal justifica la enunciación de la secuencia anterior, *Marie est malade, puisque tu veux tout savoir*, nos daremos cuenta de que la conclusión no puede ser utilizada para implicar el argumento. Así, la enunciación de *Tu veux tout savoir*, no puede sobreentender *Marie est malade*. Esto nos indica que este tipo de sobreentendidos también

responde a unas condiciones de uso más precisas que los otros en los que el argumento queda implícito.

Un buen ejemplo de este tipo de sobreentendidos lo tenemos en todas esas respuestas que a menudo ofrecemos a ciertas preguntas a las que no deseamos contestar, respuestas que suponen un cambio brusco de tema. La pertinencia de estas respuestas sólo puede encontrarse en el deseo del locutor de comunicar a su destinatario que no quiere contestar a la pregunta planteada.

De este modo, si sentados a la mesa, nuestro interlocutor nos pregunta sobre nuestros ingresos, podemos responderle con un *Il n'est pas mal, ce vin*, comunicando así, de un modo poco agresivo, nuestra negativa a responder a una pregunta inconveniente. Este proceso contrainferencial estaría basado en un *topos* que podríamos expresar diciendo: *Moins on veut répondre à une question, plus il est justifié de produire un énoncé qui ne constitue pas une véritable réponse.*

De este análisis que hemos presentado se deduce que el fenómeno del sobreentendido puede ser abordado adecuadamente en el marco de la teoría de la argumentación en la lengua, a condición de considerar la argumentación como un tipo de inferencia regido por el principio de pertinencia. Este marco nos ha permitido la división de los sobreentendidos en seis subtipos, atendiendo a su condición de conclusiones o de argumentos implícitos, división que nos parece idónea para poder abordar con mayor precisión el estudio de los distintos sobreentendidos que se observan en el uso cotidiano del lenguaje.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANSCOMBRE, J.-C. & DUCROT, O. (1983): *L'argumentation dans la langue*, Liège: Mardaga.
- BERRENDONNER, A. (1986): "Note sur la contre-inférence", *Cahiers de linguistique française*, 7, 259-277.
- DUCROT, O. (1991 [1972]): *Dire et ne pas dire. Principes de sémantique linguistique*, Paris: Hermann.
- GRICE, H. P. (1975): "Logic and Conversation", en P. Cole & J. Morgan, (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, New York: Academic Press, 41-58.
- GRICE, H. P. (1979): "Logique et conversation", *Communications*, 30, 57-72.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1986): *L'implicite*, Paris: Armand Colin.
- MOESCHLER, J. (1989): *Modélisation du dialogue. Représentation de l'inférence argumentative*, Paris: Hermès.
- MOESCHLER, J. (1994): *Théorie pragmatique et pragmatique conversationnelle*, Paris: Armand Colin.
- RÉCANATI, F. (1981): *Les énoncés performatifs*, Paris: Minuit.
- SPERBER, D. & WILSON, D. (1986): *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford: Blackwell.
- SPERBER, D. & WILSON, D. (1989): *La pertinence. Communication et cognition*, Paris: Minuit.
- TUȚESCU, M. (1998): *L'argumentation. Introduction à l'étude du discours*, Bucaresti: Editura Universitatii din Bucaresti.