

**Xavier Frías Conde**

**INTRODUCCIÓN  
A LA PRAGMÁTICA**

**2001**

© Xavier Frías Conde, 2001  
© Ianua. Revista Philologica Romanica, 2001.  
<http://www.romaniaminor.net/ianua/>

ISSN: 1616-413X

## I PARTE: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

### 1. INTRODUCCIÓN

1. La Pragmática es uno de los campos de estudio de la lengua que se ha desarrollado durante los últimos decenios del siglo XX. Precisamente por eso, es aún bastante desconocido. Sí es una disciplina lingüística, pero su campo de estudio también se dirige a otros ámbitos extralingüísticos pero cuya influencia en la comprensión es fundamental. Así, por ejemplo, sabemos que una pregunta como:

(1) *¿Me puedes pasar la sal?*

no es tal pregunta, sino una forma cortés de pedir a alguien que nos haga un favor. La Pragmática influye, sin duda, en la forma de construir oraciones, por lo que los elementos extralingüísticos desempeñan un papel importante dentro de lo lingüístico. Otro caso, por ejemplo, es el de la ironía. Podemos acaso dar forma gramatical a la ironía? Cómo reconocemos una oración irónica frente a otra que no lo es? Por el contexto, pero nuevamente tenemos como referente un elemento extralingüístico.

2. Sin embargo, la pragmática no se limita a los aspectos anteriores tan solo, sino que hay bastantes otros que forman parte de su ámbito de estudio.

Una definición de la pragmática puede ser la que se refiere a esta disciplina lingüística como aquella que trata del lenguaje asociado a su uso y a la acción en que ocurre.

Los elementos pragmáticos principales que veremos son:

- Los enunciados como unidad de estudio
- Contexto y proformas
- Subjetividad y objetividad
- Actos del lenguaje
- Condiciones de verdad y la presuposición
- Las implicaturas y las explicaturas
- Las representaciones enunciativas

## 2. LOS TIPOS DE SIGNIFICADO

3. El significado que podemos percibir en una oración puede ser interpretado a dos niveles.

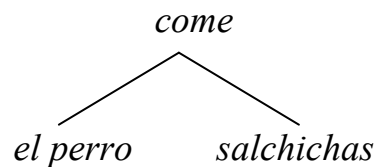
En el primero, el **significado convencional**, hay un significado literal de un enunciado, que será estudiado por la semántica.

En el segundo, el **significado del hablante**, hay un significado distinto del que se percibe superficialmente, es intencional y depende del acto en el que se produzca el acto de la palabra, dado por el contexto (este es un concepto que veremos más adelante)

Cada uno de estos significados se manifiesta según ciertas unidades lingüísticas, cuyo análisis es distinto según la especialidad lingüística que las aborde.

4. La **frase** se refiere a un nivel de combinación de formas, por lo tanto es una unidad válida en distintos ámbitos lingüísticos. La frase es un fenómeno constante y estable que provee el significado, que se construye según las reglas de la sintaxis, atendiendo a los criterios de la gramaticalidad.

La **proposición** se refiere al nivel semántico, donde un proceso va acompañado de una serie de valencias alrededor de un proceso (verbo). Así, la frase *El perro come salchichas* se representa:



Finalmente, el **enunciado** es un concepto más propio de la pragmática, que tiene que ver con una situación enunciativa y está anclado a una unidad contextual. Puesto que es la unidad que más nos interesa, nos extenderemos en ella para definirla más ampliamente.

5. El enunciado es un fenómeno variable ligado a la actividad del lenguaje en situación de un <yo-aquí-ahora>. Está vinculado a un contexto y posee significado dependiendo de la comprensión y la interpretación. Así, el enunciado puede ser una oración completa o simplemente una frase, pero ha de estar perfectamente contextualizada. Obsérvese en

(2a) *Yo, no*

que sería incomprensible sin vincularlo a un contexto concreto, como en:

- (2b) [Un niño le pregunta a otro:  
A: ¿Tienes hermanos?  
Y el niño en cuestión responde:  
B: Yo, no].

Fuera de dicho contexto es incomprensible. Por tanto, es necesario que el emisor tenga muy presente su situación espacio-temporal, a los coenunciadores a los que se dirige y al mensaje que quiere transmitir.

Los enunciados, según mencionamos antes, no son siempre oraciones sintácticamente perfectas, sino que pueden ser frases como:

- (3) *Las chocolatinas... ¡ni loco!*

Los enunciados pragmáticos pueden saltarse los criterios de gramaticalidad en lo relativo a la construcción sintáctica. En la pragmática se procurará buscar los **fenómenos generalizables**, equivalente a los *universales del lenguaje* de la tradición chomskiana.

A la pragmática le interesa el **para qué** se hace uso de un determinado enunciado dentro de un determinado contexto.

### 3. CONTEXTO, MARCOS DE REFERENCIA Y DEIXIS

#### 3.1. Contexto

6. El concepto de contexto es bastante conocido y ya lo presentamos anteriormente. En la lingüística tradicional no tuvo demasiada importancia, pero dentro de la pragmática cobra una relevancia especial, puesto que gracias a él podemos comprender infinidad de enunciados que de otra manera serían incomprensibles (vid. el ejemplo (2)).

El contexto es definible como las circunstancias de la realidad en las que se desarrolla un enunciado. Si lo comparamos con el teatro, se asemeja al escenario y a la trama, mientras que los enunciados son los diálogos.

Sin embargo, el contexto es un concepto bastante amplio, puesto que se pueden distinguir distintos tipos, dependiendo del emisor y el receptor. Recuérdese que el contexto es uno de los elementos que forman parte del acto de comunicación junto con el emisor, receptor, mensaje, canal y código.

7. Así, podríamos clasificar los distintos tipos de contexto en:

(a) **contexto social:** aquel que es propio de un grupo social y sólo se comprende dentro de dicho grupo:

(4a)

*En Asturias se llama "culín" a un vaso de sidra. Por tanto, en dicha región es normal ofrecer a un amigo o visitante un "culín" :*

*A: Venga, vamos a tomar un culín.*

*B: Vamos, vamos.*

Fuera de este contexto, alguien podía ignorar qué es un *culín*. Dentro de este tipo de contexto podríamos incluir elementos como las palabras tabú y los eufemismos.

(b) **contexto situacional:** aquel que pertenece a un <aquí-ahora> que saben el emisor y el receptor. En una conversación telefónica, si sólo oímos a uno de los locutores, no entenderemos buena parte de la conversación cuando captemos elementos como: *si; claro; no lo sé; cuando quieras; depende; ella*, etc.

(4b)

*[A y B están junto a la puerta abierta]*

*A: ¿Puedes cerrar la puerta?*

(c) **contexto lingüístico:** se lo conoce también con el nombre de **cotexto**, y se refiere al material que precede o sigue a un enunciado. Se encuentra en expresiones del tipo *la verdad es que...; francamente*, etc.

El contexto no es tan polarizado como hemos marcado arriba. Ambos casos que hemos señalado anteriormente son los extremos, pero hay una amplia gama intermedia. Por otro lado, el contexto social es un campo en que la pragmática y la sociolingüística se encuentran.

### 3.2. Los marcos de referencia

8. Dentro del contexto socio-cultural o sociolingüístico al que nos hemos referido en (c), es necesario hacer mención de los llamados **marcos de referencia**. Esto quiere decir que los enunciados se interpretan dentro de un mar-

co metacomunicativo. Se trata de todas las fórmulas de tipo social que se expresan con expresiones lingüísticas más o menos estereotipadas. Los marcos, además, generan expectativas o presuposiciones (vid. luego §16 y el ejemplo 11).

Así, como estructuras estereotipadas que son, se refieren a situaciones y conceptos que nos permiten relacionar unos conceptos con otros. Como ejemplo, cuando uno hace un regalo, por norma social debe quitar importancia a lo que regala, mientras que quien lo recibe debe ponderarlo. En ambos casos, existen más o menos fórmulas estereotipadas.

Es importante, dentro de los marcos de referencia, que digamos en cada ocasión lo que se espera de nosotros. Si no es así, nos saltamos los códigos sociales.

### 3.3. Proformas y deixis

9. Además, el contexto aparece como un elemento gramatical. Así, podemos considerar una huella del contexto en la oración términos como *eso*, *allí*, *luego*, etc. Se trata de las **proformas**, palabras de distintas categorías gramaticales que hacen referencia a un contexto. He aquí algunos ejemplos:

- (5) a. *No me digas **eso***  
 b. *Lo dejó **allí** sin dar explicaciones*  
 c. *Espero que **lo** compren **ellos**.*

Las palabras marcadas en negrita en los ejemplos anteriores son proformas. Muchas veces estas palabras –especialmente los deícticos (vid. luego §10)– tienen una misión de enlace entre distintos enunciados (de manera que entraríamos en el campo de la sintaxis de textos). Las proformas son, como dijimos, las huellas del contexto y sin el conocimiento de este, no tiene ningún sentido. Véase además §36.

10. Un tipo de proformas muy habituales son los **deícticos**. Se trata de elementos gramaticales (fundamentalmente pronombres y adverbios) que tienen referencias espaciales y temporales. En castellano hay tres niveles espacio-temporales, tal como se ve en las siguientes series:

<i>este</i>	<i>aquí</i>
<i>ese</i>	<i>ahí</i>
<i>aquel</i>	<i>allí</i>

Ciertos autores incluyen dentro de la deixis los tiempos verbales. Es importante distinguir dentro de los deícticos dos tipos según el uso que se haga de ellos dentro del enunciado.

**11.** En primer lugar, están la **anáfora**, donde el pronombre aparece en segundo lugar, después del elemento al que hace referencia:

(6) *Juan vive en Barcelona. Allí tiene la casa y el negocio.*

**12.** En segundo lugar está la **catáfora**, donde el deíctico aparece antes que el elemento referencial al que se refiere:

(7) *Este es mi hermano. Se llama Juan.*

#### 4. PRAGMÁTICA Y GRAMÁTICA

**13.** Uno de los usos fundamentales de la pragmática es el de explicar el porqué de determinadas construcciones semántico-sintácticas que de otra manera no se comprenderían. En este apartado vamos a referirnos a tres casos concretos que se entienden desde la pragmática y no desde la gramática.

**14.** La **topicalización**, muchas veces definida como una expresión de énfasis, se suele explicar desde la pragmática (tendremos ocasión de tratar de las funciones informativas de la oración más adelante). En una pareja de oraciones como:

(8) a. *No tenemos café*  
b. *Café no tenemos*

gramaticalmente no hay diferencia, tan sólo cambia el orden de los elementos, pero la estructura semántico-sintáctica es la misma. Para entender la diferencia entre ambos enunciados, habremos, pues, de recurrir a la pragmática para comprender por qué la estructura de ambas oraciones es distinta, siendo la primera no marcada (orden natural) y marcada la segunda (orden forzado). Para explicar 8b necesitaríamos un contexto, donde probablemente nos encontremos con que este enunciado es parte de un diálogo, que completado sería:

(9) *[Un hombre llega a una taberna en un pueblo, después de haber estado condiciendo muchas horas]*



*A: Tienen café aquí?*

*B: Café no tenemos.*

Nuevamente, el contexto nos ayuda a explicar ciertas construcciones.

**15.** El **uso verbal** puede, en muchos casos, explicarse también por la pragmática y no por la semántica o la sintaxis. Así, podemos encontrarnos con:

(10) [*Un hombre encuentra sus llaves después de un rato cuando creía haberlas perdido*]

*A: Mira dónde estaban las condenadas*

Desde un punto de vista gramatical no tiene mucho sentido el uso de un tiempo de pasado en un contexto de presente (el hombre encuentra ahora sus llaves).

Desde un punto de vista pragmático, el pasado indica una reacción a una situación presente. Hay un desplazamiento del punto de vista, anulándose los tiempos gramaticales, puesto que el hablante enfoca la acción como no-pasado.

**16.** También los **condicionantes socio-culturales** se explican desde la pragmática. Dos enunciados que tienen el mismo valor lógico no se usan, sin embargo, en los mismos casos (contextos sociales), como ocurre con:

- (11) a. *Tú eres Pedro ¿verdad?*  
b. *Usted es Pedro, ¿verdad?*

Existe la diferencia morfosintáctica de que 11a es segunda persona del singular y 11b es segunda persona de cortesía, por tanto tercera persona del singular desde el punto de vista de la desinencia verbal. Pero desde un punto de vista lógico -como indicábamos antes-, ambas oraciones son iguales (significan lo mismo).

Para explicar la diferencia entre ambos enunciados, recurrimos por tanto a la pragmática, que nos muestra que hay distintas codificaciones de la información en lo relativo a los interlocutores. En este caso, la elección de *tú* o *usted* está regida por una serie de formalismos socio-culturales, marcos de referencia concretos, como señalábamos en §8.

## 5. SUBJETIVIDAD Y OBJETIVIDAD

17. Para Émile Benveniste, la lengua está generada por actividades discursivas. De este modo, Benveniste reinterpreta la dicotomía de Saussure entre lengua y habla como discurso y relato.

El **discurso** tiene mucho que ver con la situación de enunciación subjetiva y la deixis, con abundancia de la primera y segunda personas. Junto a estos elementos, ciertos tiempos verbales (como el presente) tienen mayor tendencia a ser utilizados en el discurso. Se trata, por tanto, de un uso del lenguaje en el que predomina lo subjetivo y lo oral.

El **relato** (relato histórico en Benveniste) no tiene presente la situación de enunciación (el contexto, en otras palabras), donde el enunciador actúa como si los acontecimientos se narrasen por sí mismos. Hay predominio de los tiempos de pasado y de las terceras personas; su uso más generalizado es en el lenguaje escrito y predomina lo objetivo.

De todos modos, no conviene identificar el discurso con el lenguaje oral y el relato con el lenguaje escrito. Pese a que en la mayoría de los casos es así, lo objetivo puede aparecer en el discurso y éste puede realizarse como lengua oral.

## 6. LOS ACTOS DEL HABLA

18. Este es un concepto propuesto por uno de los fundadores de la pragmática, John Langshaw Austin en 1962 y desarrollado posteriormente por John R. Searle en 1969, ambos filósofos del lenguaje.

Por actos del habla se refieren a los momentos en los que los enunciados se producen en el acto comunicativo, dentro de un contexto dado, es decir, los tipos de enunciados que existen.

19. Según eso, podemos distinguir distintos tipos.

1. **Actos asertivos o constativos:** describen un hecho por medio de un enunciado asertivo (que puede ser afirmativo o negativo).

(12) a. *Está amaneciendo.*  
b. *No hace calor.*

2. **Actos performativos:** se refieren al hecho de que decir es hacer. El emisor asume un rol dentro del acto de lenguaje, por lo que lo subjetivo adquiere un valor especial, entrando elementos extralingüísticos dentro del

enunciado. Aquí podemos distinguir distintos subtipos; sólo citaremos algunos, aunque podríamos encontrar más:

2.1. **Actos institucionalizados**, donde el emisor adquiere un poder social del que hace uso:

- (13) a. *Yo te bautizo en el nombre del Padre...*
- b. *Yo os declaro marido y mujer*
- c. *Queda inaugurada esta asamblea*

2.2. **Actos de afirmación**, donde se realiza un hecho:

- (14) *Insisto en que es un mentiroso*

2.3. **Promesas**

- (15) *Te prometo que iré*

2.4. **Expresión de deseos**

- (16) a. *Me encantaría poder acompañarte*
- b. *Ojalá te pudieras quedar*

2.5. **Prohibiciones**

- (17) a. *No puedes abrir la ventana*
- b. *No abras la ventana, ¿quieres?*

2.6. **Peticiones**

- (18) a. *Me puedes dejar el libro?*
- b. *Déjame el libro, por favor*

2.7. **Invitaciones**

- (19) a. *Vente con nosotros al cine.*
- b. *¿Por qué no te vienes al cine?*
- c. *¿Te apetece venirte al cine con nosotros?*

## 7. LAS FUERZAS QUE INTERVIENEN EN LOS ACTOS

**20.** Según Austin, estos actos del habla llevan asociados dos conceptos, que él llamó **el significado** (lo que dicen las palabras) y **la fuerza** (lo que hacen las palabras: afirmar, jurar, pedir, ordenar..., vgr, lo indicado en el apartado anterior). Todo esto se produce en tres actos o fuerzas en conjunción, que son las que dan lugar a cualquier acto del habla: la locutoria (el significado), la ilocutoria (la fuerza) y la perlocutoria (la influencia).

### 7.1. Las fuerzas

**21.** La **fuerza locutoria** es el nivel semántico-sintáctico, donde las reglas gramaticales se presentan normalmente.

**22.** La **fuerza ilocutoria** es el nivel inmediatamente superior, por el que la fuerza locutoria adquiere una carga de información que hará que el enunciado pueda adquirir valores de declaración, promesa, prohibición, etc. (vid, anteriormente los tipos de actos)

**23.** Finalmente, la **fuerza perlocutoria** es la que produce una respuesta en el receptor a partir de un enunciado. Así tenemos:

(20) [La ventana está abierta y hace bastante frío]  
A: ¡Qué frío hace!  
[Entonces B se levanta y cierra la ventana]

La fuerza perlocutoria es la que produce el efecto de que B se levante y cierre la ventana, porque comprende que ese es el deseo de A. Pretende provocar un efecto sobre el interlocutor (sorprenderlo, convencerlo, asustarlo...). Es importante destacar que no siempre se identifica esta última fuerza.

**24.** Estas fuerzas se forman a partir de reglas semánticas constitutivas, especialmente la perlocutoria. Por ejemplo, para pedir favores existen fórmulas diferentes como: *sería tan amable de..., le importaría..., etc.*

Además, es necesario que se den determinadas **condiciones**:

1.- Las que hacen posible la comunicación (vgr. hablar inteligiblemente)

2.- Las de contenido proposicional (que el acto de la emisión, por ejemplo, se refiera a un acto futuro del oyente)

3.- Que el oyente sea capaz de hacer lo que se le pide.

4.- La sinceridad

25. Para Searl, hay correlación entre la forma lingüística y los actos del habla, lo cual es bastante lógico. Podemos representar un par de casos con el siguiente esquema:

Forma lingüística	Acto del habla
Forma declarativa	Afirmación
Forma interrogativa	Pregunta

Esto es válido siempre que el lenguaje se use **literalmente**:

(21) *No sabes hablar inglés*

Aquí, la forma lingüística es una forma negativa y el acto lingüístico es una negación, acto asertivo, sin ningún significado posterior. Pero si hacemos un uso **indirecto**, entonces las cosas cambian. Obsérvese el mismo ejemplo anterior en un contexto como el que indicamos en 21':

(21') *[Dos amigas que están en una cafetería al aire libre ven acercarse a un turista. Este se dirige a ellas en inglés para preguntarle algo. A siempre había dicho que ella sabía mucho inglés, pero al oír la pregunta se queda callada. B comprende entonces que lo que su amiga le había dicho era mentira]*  
*B: Qué bien hablas inglés, eh?*

En primer lugar, podemos captar la ironía. En segundo lugar, una forma exclamativa está siendo utilizada para expresar una negación. Lo que realmente quiere decir B en 21' es lo que dice en 21.

Según Searl, en estos casos se perciben dos actos:

1. el literal: admiración de lo bien que habla inglés
2. el no literal; negación de saber hablar inglés

El oyente interpreta como verdadero acto del habla el segundo, el no literal. Dicho de otro modo, lo ilocucionario se impone a lo locucionario.

## 7.2. Los significados: el significado intencional

26. Ya hablamos anteriormente de los significados, distinguimos entre lo que se dice realmente y lo que se pretende decir. Pero este es un punto algo más amplio. Nos centraremos en los actos de habla indirectos (lo ilocucionario y perlocucionario) cuya interpretación (**inferencia**) depende de la actitud del hablante. Es necesario partir de la diferencia entre:

- |                              |   |
|------------------------------|---|
| 1. Lo que se dice realmente  | lo que se diga está sujeto a las condiciones de que se pruebe que es verdad o no : <i>Aquí hace frío</i> (puede ser verdad o no, pero no pretendemos que se cierre una ventana)   |
| 2. Lo que queremos decir     | tiene una fuerza pragmática y es la pragmática la que permita interpretar la fuerza: <i>Hace frío</i> (y como estoy en una habitación con la ventana abierta, pido a una persona que cierre la ventana)                               |
| 3. Lo que decimos sin querer | queda fuera de la lingüística, pero no es algo ajeno a la pragmática. Es más propio e la psicolingüística (se incluyen los lapsus linguae). Tal vez se quería decir: <i>Tengo un gripazo que no me tengo y este frío me perjudica</i> |

El significado que no se dice pero se **infiere** de un enunciado es una **implicatura** (lo trataremos en §29 y ss).

## 8. LAS CONDICIONES DE VERDAD Y DE PRESUPOSICIÓN

27. Uno de los elementos que más preocupa a la pragmática es averiguar si un enunciado es verdadero o falso, herencia del pensamiento logicista. Una oración es verdadera cuando el enunciado se adapta a un cuadro de la realidad.

(22) *El rey de Francia está calvo*

Esta oración sería falsa porque hoy no hay rey en Francia. Pero podemos crear un cuadro de realidad, donde suponemos que lo que afirmamos existe realmente, como en:

(23) *Mi primo toca el piano en la academia*

donde existe la presuposición:

(23') *Mi primo ya sabía tocar el piano antes.*

Por tanto, muchas veces enunciamos hechos presuponiendo otros anteriores. Veamos más ejemplos, donde (') [prima] es la presuposición:

(24) *Ha amanecido mojado*

(24') *Esta noche ha llovido*

(25) *Cuando llegues, llámame*

(25') *Vas a llegar*

28. Por tanto, lo presupuesto es algo **implícito**. Así pues, lo implícito se define como aquello que se dice sin decir, o bien, lo que ya se sabe sin necesidad de ser dicho.

La teoría de lo implícito fue desarrollada sobre todo por Ducrot, que la clasificó de la siguiente manera, donde lo implícito puede ser lógico o enunciativo:

Implicaciones: desde el punto de vista de las realidades del mundo, cuando digo: *Se me han olvidado las llaves*, implica que no llevo las llaves conmigo.

Lógico

Metarreglas: se trata de la ley de la existencia. Si digo: *Tengo un gorila en el armario*, sabemos que no se puede tratar de un animal de verdad, sino de un peluche.

Presuposiciones: se presupone que ya antes ocurría lo enunciado actualmente, como en: *El perro sigue ladrando*; presupone que ya antes ladraba.

Enunciativo

Sobreentendidos: aquello que no se dice porque ya es sabido de antemano, como en: *A Pedro no le disgustan los regalices*, nos da por sobreentendido que sí le gustan.

Las presuposiciones son innegables, pero sí se puede negar haber dicho un sobreentendido.

## 9. LAS IMPLICATURAS

29. La implicatura es un tipo de implicación pragmática. Se define como un significado adicional que se infiere del enunciado. Veamos por ejemplo:

(26) *[A y B están hablando de C, que es una persona conflictiva, que siempre se busca problemas allá donde va por culpa de su carácter violento]*

*A: Qué tal le va a C en el instituto?*

*B: Bien, bien... Todavía no lo han echado una semana a casa.*


En este caso, la implicatura es que debido al carácter de C, se infiere que acabará en la calle expulsado, pero eso no se dice.

### 9.1. Las máximas de Grice

30. Ya hemos visto que todo enunciado tiene una finalidad comunicativa. Para H. Paul Grice en todo enunciado se dan una serie de principios de cooperación, que son como principios que regulan el acto comunicativo y que no pueden ser violados por los participantes en dicho acto.

Tales principios se manifiestan como máximas, conocidas en la pragmática como **máximas de Grice**. Son cuatro.



1. **Máxima de calidad** Proveemos la cantidad de información necesaria, ni más ni menos. Ante la pregunta: *Hay alguna panadería cerca?*, se espera una respuesta parecida a: *Sí, hay una a doscientos metros de aquí*. No es esperable otro tipo de informaciones como *Es una panadería fundada en 1987, su propietario se llama Joaquín, tuvo algún problemilla con Hacienda...*
2. **Máxima de  calidad** Diremos tan sólo aquello que consideremos que es verdad. No añadiremos nada de lo que no tengamos pruebas de su veracidad.
3. **Máxima de pertinencia** Hablaremos siguiendo un tema, sin saltar de tema en tema sin profundizar mínimamente en ninguno. En otras palabras, hablar de lo que viene a cuento (véase luego §34)
4. **Máxima de manera** Procuremos ser claros y precisos en nuestros enunciados. Evitemos la ambigüedad y seamos metódicos.

## 9.2. Tratamiento de las máximas

31. Puede ocurrir que haya distintos comportamientos del emisor respecto a las máximas anteriores. Grice propone los siguientes casos

### 1. Obediencia a los máximos

Necesitan menos cálculos por parte del oyente. Se entiende que hay total colaboración por parte del oyente ante una implicatura que hace el hablante.

(26) [*Dos jugadores de tenis coinciden en el vestuario. A se percató de que su raqueta está a punto de romperse*]  
A: *Vaya, mi raqueta se está descomponiendo...*  
B: *Yo tengo la mía de repuesto en mi taquilla.*

Se está atendiendo a la máxima de cooperación. La implicatura es: "yo tengo una raqueta de más y te la puedo prestar."

### 2. Violación aparente de una máxima

En ocasiones parece que el hablante se salta alguna de las máximas. La implicatura parece que se salta la máxima de dar la mayor cantidad po-

sible de información, pero de hecho lo que se está haciendo es atender a la máxima de colaboración.

(27) *[En una reunión de negocios, el director de mercadotecnia de una empresa tiene la obligación de presentar un producto a un cliente potencial, pero él mismo no está seguro de que sea un buen producto]*

*A: Este nuevo champú es barato y tiene un envase muy atractivo...*

*[Sin embargo no dice si el champú es bueno o no]*

### 3. Choque entre máximas

Es la situación en que por no saber una información requerida, el emisor da una información aproximada, violando la máxima de la cantidad para no violar la de la calidad que le pide que sea cooperativo.

(28) *[A pregunta a B por una dirección. B no la sabe]*

*A: Sabe dónde está la calle X?*

*B: Está por aquí cerca, en esa dirección seguramente.*

### 4. Violación de una máxima de forma ostentosa

Es la típica reacción de alguien que quiere mostrar su enojo.

(29) *[En un taller mecánico, el cliente A no para de preguntar al mecánico B cuando le tendrá listo el coche. Finalmente, el mecánico, harto de oír tanto tiempo la misma pregunta, le responde]*

*A: Bueno, ¿tardará mucho con eso?*

*B: [irónico] Tranquilo, cuando estas tuercas me hayan destrozado los dedos, cuando me haya tragado todo el aceite que gotea y cuando me haya clavado toda esa chapa, hombre...*

El objetivo es que A infiera de las palabras de B su estado anímico.

## 10. LAS OPERACIONES ENUNCIATIVAS

32. Según Culioli, la actividad del lenguaje tienen tres operaciones principales, llamadas operaciones enunciativas. Tales tres operaciones son:

1. **Representaciones:** cada noción está relacionada con representaciones mentales; tienen, por tanto, un valor cognitivo.
2. **Referenciación:** hay un envío a objetos del mundo, exteriores a la enunciación.
3. **Regulación:** se da un ajuste entre los enunciados; se explica como coenunciación.

Estas operaciones se realizarán según un etiquetado de identificación, diferenciación o ruptura.

33. La construcción de un enunciado se producirá según tres etapas:

1. Noción y dominio nocional:

Una noción es un haz de propiedades físico-culturales (por ejemplo *la humanidad*) a partir de la cual se construirá una clase de ocurrencia llamada **dominio nocional**. Una ocurrencia se percibe ora de un modo cuantitativo (vgr. *un humano* entre los otros), ora cualitativo (se representa gradualmente: *no humano < humanoide < humano*).

La primera etapa de un enunciado consiste en construir una relación entre dos nociones, como: *<yo - ver - humano>*.

2. Relación predicativa.

Elección del tema y el rema de la relación predicativa. Según eso, el que una u otra parte del enunciado ocupe la parte temática depende de las intenciones comunicativas del emisor. Sobre la noción *<yo-ver-humano>* podemos construir muy diferentes estructuras temáticas:

(30)

<i>He visto</i>	<i>un ser humano</i>
<i>Es un ser humano</i>	<i>lo que he visto</i>
<i>A un ser humano</i>	<i>lo he visto</i>
Tema	Rema

Dentro de este apartado, es importante destacar el papel que tiene la pragmática para explicar determinadas estructuras semántico-sintácticas. Véase además 13.

### 3. Producción efectiva del enunciado

En este nivel es donde aparecen las marcas de determinación, de tiempo, de aspecto y de modalidad. El enunciador podrá elegir entre validar o no validar la relación predicativa contenida en el enunciado. Sobre la relación antes citada <yo-ver-humano> puede elegir entre una familia perifrástica de enunciados

- (31) a. *He visto un ser humano*  
b. *Veré al ser humano en cuestión*  
c. *No he visto humanos*  
d. *Puede que haya visto algún humano*  
e. *Humanos no he visto, no*

Y otras posibilidades más que aún se podrían enumerar.

## 11. LA TEORÍA DE LA PERTINENCIA

### 11.1. El concepto de pertinencia

34. Se trata de las teorías de Sperben y Wilson, que dentro de la pragmática se preocuparon del concepto de **pertinencia**. La pertenencia se entiende como aquello que viene a cuento decir. Tal principio explica todos los actos lingüísticos sin excepción. Todo acto lingüístico intencional tiene garantías de relevancia.

La relevancia es un mecanismo que pone en relación lo dicho y lo transmitido por implicación y al mismo tiempo la relación entre lo transmitido y lo interpretado por el oyente.

Para Sperber y Wilson, cuando se quiera interpretar un enunciado hay que realizar dos operaciones:

1. descodificación de los códigos lingüísticos

2. inferencia de lo implicado en lo dicho.

Según ya vimos en §25, puede haber un significado no literal, con lo cual se cumplen las dos condiciones arriba indicadas, mientras que si el significado es sólo literal, entonces solo se realiza la primera operación.

El principio de la pertinencia es cognoscitivo y, por tanto, universal. Con él, la cooperación se da por entendida. En su funcionamiento intervienen algunos de los elementos que ya hemos estudiado anteriormente, sobre todo el **contexto** (§§ 6 y 7) y la **inferencia** (§26).

Veamos un ejemplo:

(32) *A: Me he quedado sin gas en el mechero*  
*B: A mí no me fían en el estanco.*

Aparentemente B se salta el principio de relevancia; A está hablando de mechero, pero B sale con que no le fían. En realidad no se viola el principio en cuestión. A construye un contexto que B más o menos se esperaba al ver que el mechero ya no enciende. A saca la implicatura de que B no va a comprar otro mechero porque no tiene dinero y en el estanco ya no le fían porque debe bastante dinero.

El contexto, por tanto, está compuesto por un conjunto de premisas, en el que se encuentran, entre otros, los conocimientos que A tiene de B. Si la respuesta de B en el ejemplo anterior hubiese sido:

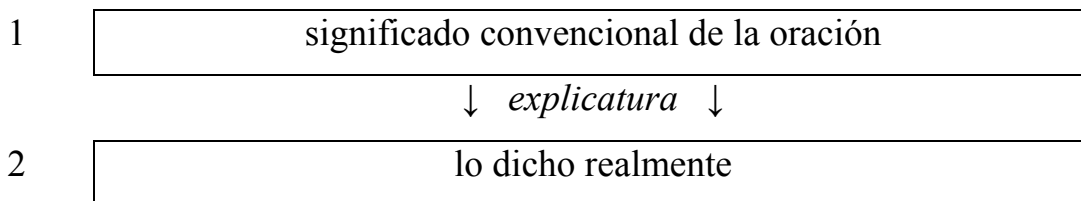
(32') *A: Me he quedado sin gas en el mechero*  
*B: Pues yo no tengo mechero*

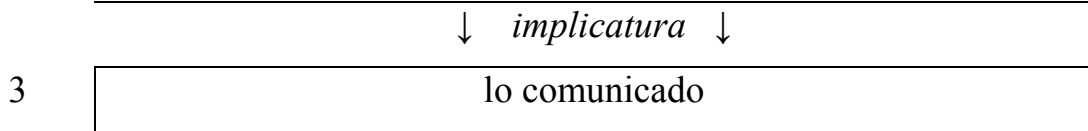
habría sido bastante menos rica.

**11.2. Las explicaturas**

35. Ya vimos anteriormente (§26) lo relativo a los significados y también las fuerzas. En la teoría de la relevancia se utilizan dichos principios del siguiente modo:

Niveles del significado





El tercer nivel resulta por la confluencia de los procesos de decodificación e inferencia.

**36.** Las explicaturas tienen mucho que ver con los deícticos (§10); en realidad, los deícticos son un caso de explicatura. Ciertas palabras necesitan un contexto para dejar de ser ambiguas. Así, el uso de *usted* frente a *tú* implica que el emisor quiere mantener una distancia frente al oyente.

Obsérvese este diálogo:

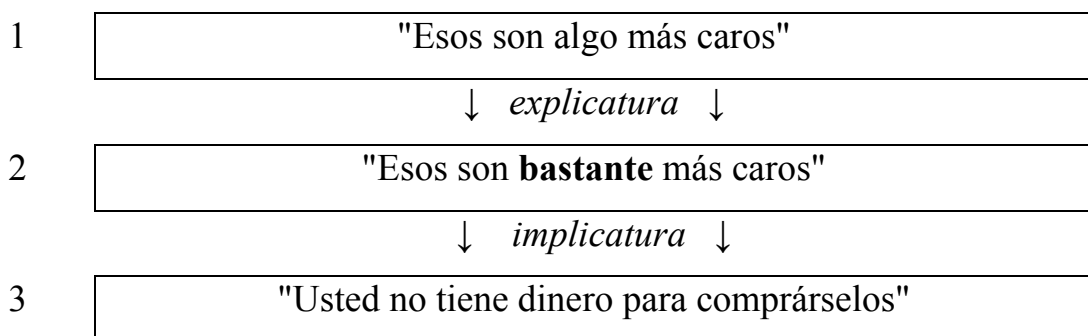
- (33) [Por teléfono]  
A: ¿Diga?  
B: Soy yo.  
A: ¡Ah, hola!

Para desambiguar *yo*, el oyente utiliza el timbre de voz.

Otro tipo de explicaturas son aquellas en que el valor real (el significado intencional) de un enunciado se debe entender de un modo convencional. Por ejemplo:

- (34) [En las rebajas]  
A: Estos pantalones son majos. ¿Qué cuestan?  
B: Esos son algo más caros...

La interpretación de *esos son algo más caros* sería:



Una explicatura no implica una implicatura ni viceversa.

## 12. LAS METÁFORAS

37. Las metáforas, en principio elemento propio del lenguaje literario, especialmente de la poesía, son constantes en el lenguaje coloquial. Forman parte de lo que se conoce como *lenguaje aproximativo* (en inglés *loose talk*).

Las metáforas se utilizan cuando la verdad literal puede ser inapropiada por las razones que sean, lo mismo que el lenguaje aproximado.

38. Ejemplos de **lenguaje aproximado** se dan cuando la verdad literal puede resultar incomprensible. Así, por ejemplo:

(35) [*Entre dos personas que se acaban de conocer*]

A: *Y usted, ¿en qué trabaja?*

B: *Soy oficinista*

(35') [*En la declaración de Hacienda*]

C: *Y usted, ¿en que trabaja?*

B: *Soy administrativo de clase B, especialista en gestión informática*

La razón de dos respuestas distintas por parte de una misma persona, B, se debe a que en el primer caso A no comprende exactamente a qué se dedica B, mientras que tal información exacta –se trata de un funcionario de Hacienda– es necesaria.

39. Con las **metáforas** acontece algo parecido. Muchas metáforas ya están lexicalizadas, como cuando una persona dice a otra: *Eres un monstruo para los negocios*, donde "monstruo" tiene ya el significado de "persona especialmente hábil" que puede incluso aparecer en el diccionario.

En otros casos, las metáforas surgen espontáneamente y el oyente tiene que interpretarlas. Con las ironías se transmiten implicaturas de distintos rangos. Véase:

(36) [*En la cola del cine, llega un señor muy gordo y se cuela descaradamente en la cola*]

A: *Mira el cachalote este como se aprovecha...*

En definitiva, el lenguaje figurado exige mayor esfuerzo inferencial, pero lo compensa con más efectos cognitivos (> amplia conocimientos).



## II. PARTE: FUNCIONES PRAGMÁTICAS

### 1. FUNCIONES INFORMATIVAS

40. Hasta ahora hemos conocido la estructura sintáctica de la oración (sujeto, verbo, objeto...), la semántica (agente, proceso, etc.), pero existe un tercer nivel que convive con los anteriores, al que ya hicimos referencia más arriba (cfr. §13-16).

Por tanto, obsérvese:

(37) a.

<i>El niño</i>	<i>se compra</i>	<i>los tebeos</i>	<i>en el quiosco</i>
sujeto	verbo	objeto directo	obj. circ. locativo
agente	proceso	meta	locativo
tema	rema		

b.

<i>Los tebeos</i>	<i>los compra</i>	<i>el niño</i>	<i>en el quiosco</i>
meta	verbo	sujeto	obj. circ. locativo
objeto directo	proceso	agente	locativo
tema	rema		

La pregunta primera que se nos ocurre es: ¿significan lo mismo (37a) y (37b)? La respuesta es sí, aunque la estructura sintáctico-semántica varíe ligeramente en ambos casos. Sin embargo, **no** informan igual. Se trata de un elemento que tiene una explicación más psicológica que lingüística: el orden de los elementos indica a qué partes del mensaje el hablante concede mayor importancia. Por tanto, ni desde la sintaxis ni desde la semántica podemos, en la mayoría de los casos, explicar el orden de un enunciado. Por eso habremos de recurrir a la pragmática.

Que la oración (37a) tenga un orden distinto de (37b) responde a una distinta estructuración de la información por parte del hablante. A ello haremos referencia a continuación.

## 2. LA ESTRUCTURA INFORMATIVA DE LA ORACIÓN: TEMA Y REMA

41. A la hora de componer cualquier enunciado, el hablante organiza la información nueva y la información conocida de su interlocutor. La parte novedosa siempre está, mientras que la parte conocida puede o no aparecer.

La parte nueva es lo que llamamos *rema* (según otras denominaciones: aporte), mientras que la parte conocida –en mayor o menor medida– es el *tema* (también llamado soporte)<sup>1</sup>.

Todo enunciado está organizado según una pregunta inicial, ya sea ésta real o hipotética. Tal pregunta es la que organiza la información dentro de la oración, como vemos a continuación (nótese que el tema va entre paréntesis porque en preguntas reales probablemente no se citaría).

(38) a. *¿Qué pasa?*

<i>(que)</i>	<i>Juan viene de Barcelona</i>
Tema	Rema

b. *¿Quién viene de Barcelona*

<i>(De Barcelona)</i>	<i>viene Juan</i>
Tema	Rema

c. *¿De dónde viene Juan?*

<i>(Juan viene)</i>	<i>de Barcelona</i>
Tema	Rema

Ya indicamos anteriormente que las tres oraciones significan lo mismo, pero no informan de la misma manera. La organización de los enunciados es un proceso psicológico del que, normalmente, el hablante no es consciente.

---

<sup>1</sup> No está claro si se puede prescindir completamente del tema. Según algunos autores, este sólo se omite. Según otros, hay enunciados completamente monorrémicos, es decir, que solo poseen rema y no tema: *llueve; hace sol; es la hora*.

42. El hecho de que una oración sea sintáctica y semánticamente correcta no implica que pragmáticamente lo sea. Si no respetamos las reglas pragmáticas, la oración *suená extraña*.

Ante la pregunta: *¿Quién te arregló el coche?* podemos suponer una respuesta: *el mecánico*. Esta respuesta es un rema. ¿Cómo se organiza la estructura informativa en un enunciado que contenga esta respuesta?

(39) *¿Quién te arregló el coche?*

a.

<i>el coche lo arregló</i>	<i>el mecánico</i>
Tema	Rema

b.

# <i>el mecánico</i>	<i>me arregló el coche</i>
Tema	Rema

La respuesta (39b) no se adecua a la pregunta. Es, por tanto, pragmáticamente incorrecta.

43. El orden en que se plantean los enunciados, en circunstancias normales, es el de Tema + Rema. No obstante, en determinados casos, el orden en Rema + Tema. Tal ocurre en las preguntas y en las oraciones focalizadas (ver luego §46 (43c)).

44. Para distinguir el tema del rema hay que recurrir a una serie de pruebas. No es que sea un sistema infalible, pero puede ayudar a distinguir el tema del rema.

a. **Negación:** *No X, sino Y*: la parte que admite esta construcción es el rema.

(40) A: *¿Quién rompió la mesa?*  
 B: *No fue Pedro, sino Miguel.*

b. **Orden de palabras:** en castellano, a diferencia del francés o el inglés, el orden de palabras no viene dado por reglas semanto-sintáctica, sino por una función informativa. Véase arriba § 41, ej. (38). Y además:

(41) a. P: *¿Qué hace Juan?*  
 R: [*Juan*]<sub>T</sub> [*toca el piano*]<sub>R</sub>  
 b. P: *¿Qué toca Juan?*  
 R: [*Juan toca*]<sub>T</sub> [*el piano*]<sub>R</sub>

- c. P: *¿Quién toca el piano?*  
 R.: [*El piano*]<sub>T</sub> [*lo toca Juan*]<sub>R</sub>

- c. **Pausa:** entre el tema y el rema se podría introducir una brevísima pausa.
- d. **Elipse:** en verdaderas respuestas (es decir, cuando hay una pregunta real previa), el tema suele ser elidido. Obsérvese en los ejemplos (38) y (41) como el tema puede ser elidido perfectamente.

No obstante, cuando no hay pregunta, es muy difícil establecer cuál es el tema y cuál es el rema. En tal caso, lo más frecuente es que el primer elemento de la oración (sintácticamente un sintagma, semánticamente un rol) sea el tema:

(42)

<i>este perro</i>	<i>se pasa el día ladrando</i>
<i>la gente de este barrio</i>	<i>es toda muy sencilla</i>
<i>el aire</i>	<i>entra a raudales</i>
Tema	Rema

Para Halliday, cuando un elemento distinto del sujeto (en los ejemplos de arriba el tema y el sujeto coinciden), el tema es marcado. Cuando otro elemento que no es el sujeto va en primer lugar se trata de focalizaciones, algo que veremos a continuación.

### 3. EL FOCO

45. Junto con los dos elementos que conforman las funciones pragmáticas, hay otro que puede aparecer o no. Se trata del foco (también llamado *relieve*), el cual, puede coincidir con el tema o el rema, según veremos.

El foco sirve para realzar o enfatizar una parte del enunciado, haciendo que el receptor se fije en ella. Cuando un elemento de la oración está realzado decimos que está *focalizado*.

46. Para focalizar una oración existen distintos procedimientos en castellano. Estos son los principales:

- a) **modificar el orden natural de los elementos de la oración:** se trata de marcar una oración no marcada. Este procedimiento recibe el nombre de

**tematización** por ciertos autores. De este modo, sería una oración no marcada y no focalizada:

(43) a. [*El río*]<sub>T</sub> [*se llevó el puente*]<sub>R</sub> (P: ¿*Qué se llevó el río?*)

En cambio, será focalizada cuando cambia el orden normal y también si un elemento recibe un acento de intensidad más fuerte

b. [*El puente*]<sub>T-Foco</sub> [*se llevó el río*]<sub>R</sub><sup>2</sup>  
 c. [*El 'RÍO*]<sub>R-Foco</sub> [*se llevó el puente*]<sub>T</sub>.

Obsérvese como en (43c) el rema va delante del tema, es el elemento nuevo. La diferencia entre éste y (43a) es:

(44)

a.

<i>El río</i>	<i>se llevó el puente</i>
Tema	Rema

b.

<i>El RÍO</i>	<i>se llevó el puente</i>
Rema	Tema
Foco	

La **pasivización** es otra forma de focalizar. No es lo más frecuente en las lenguas románicas, aunque sí en otras, como el inglés.

**b)a través de recursos léxicos:** Hay una serie de piezas que tienen siempre un valor focalizador. Normalmente producen que una oración se convierta en exclamativa. Estos son algunos ejemplos de focalización de este tipo:

(45)

<i>¡Qué casa tan bonita</i>	<i>te has comprado!</i>
<i>¡Cómo come</i>	<i>ese niño!</i>
<i>¡Buena película</i>	<i>habéis visto!</i>
<i>¡Vaya golpe</i>	<i>que os han dado!</i>
Rema	Tema
Foco	

**c)Acento de insistencia** : ya lo citamos anteriormente (vid. (43c y 44c). Normalmente se usa para indicar que un elemento, y no otro, es el indicado. En tal caso, el elemento acentuado <realzado> puede ir en cualquier posición dentro de la oración.

<sup>2</sup> Es importante notar que esta oración está focalizada, pero no lo está *El puente se llevó el río*, porque aquí hay una respuesta a: *¿Qué se llevó el río?* En cambio, en el primer ejemplo, aunque la pregunta sería la misma, tiene una situación distinta: *El puente (y no la caseta) se llevó el río.*

- (46)a. *Mi EQUIPO –y no el tuyo– conquistó la liga.*  
b. *Mi equipo CONQUISTÓ –no le regalaron– la liga*  
c. *Mi equipo conquistó la LIGA –que no la copa.*

d) **Estructuras ecuacionales (estructuras copulativas enfáticas)**: Es un procedimiento que permite focalizar un elemento separándolo del resto de la oración gracias a una construcción copulativa y una cláusula de relativo. Por tanto, es imprescindible que aparezca el verbo *ser* y también una cláusula de relativo.

- (47)a. *Un pan quemado es lo que has traído*  
b. *Lo que has traído es un pan quemado*  
c. *Es un pan quemado lo que has traído*

Como se puede apreciar, la oración no focalizada sería *Has traído un pan quemado*. Hemos focalizado el objeto y para eso la estructura ecuacional admite tres posibilidades: **A es B** (47a), **B es A** (47b) y **Es AB** (47c).

e) **Estructuras equandicionales**: son bastante semejantes a las anteriores. En este caso se inserta una cláusula condicional que es la que focaliza mientras que la cláusula principal es copulativa:

[*si...*]<sub>C2</sub> [*es...*]<sub>C1</sub>

Para la oración *Compré un libro a Miguel* tenemos estas posibilidades:

- (48)a. *Si algo compré a Miguel fue un libro*  
b. *Si alguien compró un libro a Miguel [ese] fui yo*  
c. *Si algo hice a Miguel fue comprarle un libro.*

f) **Estructuras neutras con lo**: También sirve para realzar:

- (49) *Los niños son traviesos → Lo traviesos que son los niños.*  
(50) *María es muy afortunada → Lo afortunada que es María*

g) **Focalizadores léxicos**: Se colocan delante del sintagma y no tienen valor sintáctico. Se trata de *incluso*, *hasta*, *ni siquiera*.

**47.** En conclusión, el foco siempre cae sobre el rema, pero no todos los remas son focos. El foco puede hacer que el rema vaya en posición inicial, pero también en las preguntas el interrogativo, colocado al inicio de la oración, tiene valor remático.

#### 4. EL TÓPICO (O MARCO O CIRCUNSTANTE)

48. Este es el último elemento que aparece en el esquema pragmático. A diferencia del tema-remata, el tópico está ausente muchas veces.

Sirve para ubicar un enunciado en un contexto, tal como se aprecia en los ejemplos de abajo. Frente al tópico, hay otro elemento que engloba al tema-remata como una unidad superior a la que se llama *comentario*.

Por tanto, cualquier enunciado puede tener una de estas estructuras (recuérdese que el tópico es una función que no tiene por qué ir *rellenada*):

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema

Estos son algunos ejemplos de tópicos:

(51)

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>Respecto al festival,</i>	<i>(aquello)</i>	<i>fue una batalla campal</i>
<i>Entonces María,</i>	<i>(ella)</i>	<i>acaba este año la carrera</i>
<i>En la estación</i>	<i>mis primos</i>	<i>dejaron la maleta en consigna</i>
<i>Hacia el verano,</i>	<i>mis padres</i>	<i>se van de crucero</i>

49. Las características del tópico son: que es separable, que es opcional y que es referencial.

- a. **Separable:** aunque normalmente va delante del comentario, puede ir colocado casi en cualquier posición dentro de la oración, con lo cual es, además, *movible*:

- (52):
- En verano, mi hermana se va a Palma.*
  - Mi hermana, en verano, se va a Palma.*
  - Mi hermana se va a Palma en verano.*

- b. **Opcional:** El hecho de omitir el tópico elimina una parte de la información de la oración, pero no invalida semánticamente esta. Puede comprobarse con cualquiera de los ejemplos anteriores.

c. **Referencial**: esta característica puede o no cumplirse. Un referente es un elemento que marca la presencia del tópico dentro de la oración. Normalmente se trata de una **anáfora** (§11), gramaticalmente una proforma.

(53) *A tu hermano, ¿quién lo ha visto?*

(54) *En París, yo viví algún tiempo allí.*

Pero puede no haber referente

(55) *En cuanto a las matemáticas, soy un genio del cálculo.*

(56) *Con este calor, sólo me apetece dormir.*

El referente, por otro lado, puede ser de dos tipos: con índice funcional o sin índice funcional.

- Tiene **índice funcional** cuando aparece un referente en el lugar que ocuparía el tópico si estuviese en el comentario:

(57) *Laura, no me acuerdo mucho de ella.*

(58) *Juan, estuve con él ayer.*

- No tiene **índice funcional** cuando el tópico no deja ninguna señal en el lugar que debería ocupar en el comentario:

(57') *De Laura, no me acuerdo mucho.*

(58') *Con Juan, estuve ayer.*

**50.** El tópico queda fuera de las preguntas, por lo que es normal que también en las respuestas se queda al margen:

(59)

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>En Madrid,</i>	<i>¿qué tiempo</i>	<i>tenéis últimamente?</i>

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>En Madrid,</i>	<i>últimamente tenemos</i>	<i>un tiempo espantoso</i>



(60)

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>A Juan,</i>	<i>¿quién</i>	<i>le trajo los bombones?</i>

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>A Juan</i>	<i>le trajo los bombones</i>	<i>su novia</i>

51. La topicalización de un elemento se percibe en cómo se aísla del resto del enunciado y, sobre todo, en que responde a distintos tipos de pregunta. La oración: *El televisor lo compramos con dual* puede tener tres organizaciones informativas distintas, como se aprecia en los siguientes ejemplos:

(61)

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
<i>El televisor,</i>	<i>¿cómo</i>	<i>lo comprasteis?</i>

(62)

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
$\emptyset$	<i>¿cómo</i>	<i>comprasteis el televisor?</i>

Enunciado		
Tópico	Comentario	
	Tema	Rema
$\emptyset$	<i>El televisor lo compramos</i>	<i>con dual</i>

(63)

$\emptyset$	<i>¿qué</i>	<i>comprasteis con dual?</i>
<b>Tópico</b>	<b>Rema</b>	<b>Tema</b>
	<b>Comentario</b>	
<b>Enunciado</b>		

$\emptyset$	<i>El TELEVISOR</i>	<i>compramos con dual</i>
<b>Tópico</b>	<b>Rema-Foco</b>	<b>Tema</b>
	<b>Comentario</b>	
<b>Enunciado</b>		

$\emptyset$	<i>Compramos con dual</i>	<i>el televisor</i>
<b>Tópico</b>	<b>Tema</b>	<b>Rema</b>
	<b>Comentario</b>	
<b>Enunciado</b>		

52. Los tópicos van separados por pausas, como ya quedó explicado. Pero, además, su entonación es distinta a la de otros elementos. El tópico tiene una entonación ascendente, a diferencia de la descendente que tendría un objeto circunstancial.

53. El tópico, como le ocurría al foco, también puede presentar (§46b y 46g) una serie de elementos léxicos que lo introducen y que suelen tener un valor enfático. Los más importantes en español son: *incluso, exclusivamente, hasta, ni, ni siquiera, aun, sólo (como)*. Aunque estos elementos son en buena medida coincidentes con los del foco, su uso no es igual. Obsérvese:

Foco:

(64) *Ni siquiera las paredes quedaron en pie después de la explosión.*

Tópico:

(65) *Ni siquiera las paredes, nada quedó en pie después de la explosión.*

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ESCANDELL VIDAL, M. V. (1999): *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel
- GUTIÉRREZ ORDOÑEZ, S. (1997): *Temas, remas, focos y comentarios*, Madrid: Arco Libros.
- HALLIDAY, M.A.K. (1994<sup>2</sup>): *A Functional Grammar*, London : Arnold
- REYES, G. (1998): *El abecé de la pragmática*, Madrid: Arco Libros.