

## Decir sin decir

Ana Beatriz Campo  
Universidad del Valle

### Resumen

Se pretende presentar una noción desarrollada por el lingüista Paul Grice, noción que intenta explicar, por una parte, cómo nuestros enunciados en muchas ocasiones dicen más, y a veces lo contrario de lo que expresan explícitamente, y por otra, cómo el interlocutor interpreta el sentido que el locutor le quiso transmitir, aun si lo que le

quiso decir no está presente (parcial o totalmente) en el enunciado. A esta noción la llama Grice: *implicatura*. Las investigaciones de este lingüista, como la de muchos otros, Searle y Ducrot por ejemplo, se enmarcan en el campo de la pragmática, disciplina que busca estudiar la relación de los signos lingüísticos y su usuario, el sujeto hablante.

*Bien sabido es -y quizá desde que los hombres hablan- que, con frecuencia, se dicen unas cosas por otras; que una misma frase puede tener simultáneamente dos significados distintos; que un sentido manifiesto, admitido sin dificultad por todo el mundo, puede llevar otro, esotérico o profético, que un desciframiento más sutil o la sola erosión del tiempo acabarán por descubrir; que bajo una formulación visible, puede reinar otra que la dirija, la empuje, la perturbe, le imponga una articulación que sólo a ella pertenece; en una palabra, que de una manera o de otra, las cosas dichas digan mucho más de lo que en sí son. (Michel Foucault).*

Pretendo presentar una noción desarrollada por Paul Grice en "Logic and conversation" (1975)<sup>1</sup> y a esta publicación referiré a lo largo de este artículo. Los trabajos de este filósofo son en realidad pioneros en lo concerniente al estudio de la comunicación verbal. Esta noción que Grice llama 'implicatura', es una clase de contenido implícito, transmitido por nuestros enunciados, diferente de otros como la implicación y la presuposición. Más adelante me referiré a estas dos últimas nociones. Muchas son las réplicas que ha suscitado la teoría de Grice y mi propósito no es dar cuenta de ellas. Simplemente quiero presentar esta teoría ilustrándola con ejemplos tomados de la

1. Publicado en P. Cole & J. Morgan (eds): *Syntax and semantics 3: Speech acts*. N. Y., Academic Presse. Traducido al español en: *Lenguaje y Sociedad*. Universidad del Valle, Depto. de Idiomas, 1983.

experiencia y relacionar los conceptos más importantes propuestos por Grice con otras investigaciones que van en el mismo sentido.

Según Grice, cuando hablamos, dialogamos, conversamos, nos inscribimos aparentemente en una especie de contrato con nuestro interlocutor, que hace que nuestro intercambio verbal conserve una cierta coherencia, aun si en un momento dado lo que comuniquemos no se encuentre presente en las formas; es decir, en los enunciados. En otras palabras, sucede con frecuencia en la conversación cotidiana, llevar a alguien a pensar algo sin tener que decirselo.

Imaginemos, por ejemplo, la situación discursiva siguiente: A quiere saber si el cartero, que generalmente pasa todas las mañanas, ya pasó. A le hace la pregunta a B. Este contesta :

(1) Hace diez minutos

El enunciado (1), respuesta de B a la pregunta de A, da una cierta información sobre el tema que le interesa a A. Este enunciado es una afirmación que contiene una expresión de tiempo relativa al paso del cartero. En este ejemplo, la proposición expresada, es decir, lo dicho en el enunciado, dice de manera explícita el sentido comunicado, o sea: el cartero pasó diez minutos antes del momento de la enunciación de B.

Supongamos ahora que la respuesta de B sea :

(2) Sarita está muy sonriente.

(Con una entonación particular y un guiño de ojo de complicidad).

A y B saben que Sara recibe con mucha frecuencia cartas de su novio y cada vez que tiene correo de su amado, parece muy contenta. En la

proposición expresada no se nos dice absolutamente nada acerca de la información solicitada, a saber, del paso del cartero. Ninguna huella explícita se refiere a él. Sin embargo, A interpreta lo que B quiso comunicarle, a saber: el cartero ya pasó.

Ahora bien, si A capta el sentido transmitido por B a través de la enunciación de (2), es gracias al enunciado (2), pero también gracias al contexto, a la situación de comunicación, en una palabra a todo lo que A y B, como protagonistas del intercambio verbal, saben el uno del otro y gracias también al conocimiento de las normas culturales de la comunidad donde viven. A este respecto J. Gumperz observa:

*Todo el mundo está de acuerdo con decir que el saber gramatical y el saber lexical constituyen solamente dos factores entre otros del proceso de interpretación. El marco referencial, el saber propio de cada participante, sus actitudes con otros participantes, los postulados socioculturales relativos al papel que juega cada uno, el estatus, los valores sociales asociados a los diferentes componentes del mensaje juegan igualmente un papel decisivo. (Le savoir interculturel dans l'inférence conversationnelle, en: Engager la conversation, Minuit, 1989, p 55).*

¿De qué naturaleza es, pues, esta interacción entre lo que se dice y la situación de comunicación ?

El problema planteado a la lingüística, o mejor, a los lingüistas y a todos los que por una u otra razón se interesan en la comunicación humana, es el de encontrar una explicación a este fenómeno. La explicación a estos problemas revo-

lucionó, en cierto sentido, la lingüística, puesto que ésta se había preocupado únicamente por explicar la significación del enunciado; o sea, de lo que se dice literalmente, y no la significación del locutor; es decir, cómo el locutor logra hacer comprender al interlocutor, que lo que él quiere significar, no es a veces idéntico a lo que dice el enunciado utilizado. La pragmática, esta nueva disciplina que algunos consideran "depósito de los sobrados", tendrá como tarea principal dar respuesta a tales interrogantes, insolubles a partir de la sintaxis o de la semántica<sup>1</sup>.

Los trabajos de muchos lingüistas, entre ellos los de P. Grice y O. Ducrot, apuntan a dar una respuesta a esta pregunta. Grice introduce el concepto de implicatura, mientras que Ducrot habla de *sobreentendido*, noción que según él: "tiene que ver con la manera como el sentido debe ser descifrado por el destinatario" (*Le dire et le dit*, Minuit, 1984, p. 44).

Como el tema de este artículo se centrará en la noción de implicatura, me limitaré a desarrollar, sobre todo, la tesis propuesta por Grice en el artículo arriba mencionado.

Para defender y explicar la naturaleza y funcionamiento de la implicatura, Grice parte de la hipótesis

1. Existen muchas definiciones de la pragmática. transcribo la de F. Jacques, *Universalis*, Paris, 1984. "La pragmática agrupa un conjunto de investigaciones lógico-lingüísticas de fronteras no muy precisas. Pero un consenso general la define como el estudio del uso del lenguaje, que trata de la adaptación de las expresiones simbólicas a los contextos referencial, situacional, accional e interpersonal".

según la cual nuestros intercambios verbales están regidos por un esfuerzo de cooperación que impediría a los participantes en el acto de comunicación, caer en un discurso deshilvanado, algo así como un galimatías. Esto sucede, con frecuencia, cuando la conversación no es un diálogo, sino la interferencia de dos monólogos. Un ejemplo de incoherencia en la interacción verbal lo podemos encontrar en algunas obras de E. Ionesco, quien justamente construye el humor, mediante lo que pudiéramos llamar la anti-conversación. Muestra cómo el hombre se engaña con el lenguaje cuando piensa encontrar en él un instrumento eficiente y suficiente de comunicación. Veamos algunos ejemplos. El primero es tomado de *La leçon* y el segundo, de *La cantatrice chauve*:

Profesor: ¿Cómo dice usted Italia, en francés?

Alumno: Me duelen los dientes

M. Smith: ¿Afortunadamente ellos (hablando de los Watson) no tuvieron hijos.

Mme Smith: ¿Pero quién cuidará los niños? Sabes muy bien que ellos (los Watson), tienen un niño y una niña. ¿Cómo se llaman?

Grice considera, pues, el discurso como una actividad racional y esto lo lleva a plantear la existencia de un principio general que él llama Principio de Cooperación (PC). Veamos cómo formula este principio: "haz tu contribución a la conversación tal como se requiere en el estado a que ella ha llegado, según el fin o la dirección aceptados en el intercambio hablado en el que estás comprometido". Este principio es fundamental y constitutivo de toda interacción verbal y a partir de él pueden percibirse las desvia-

ciones. Se presume, pues, que todos los participantes en un acto de comunicación se someten a tal principio, presunción necesaria para la comprensión de nuestros intercambios verbales.

Grice se inspira en la filosofía tradicional para hacer coincidir ese principio con unas reglas más específicas. Esas reglas, que para él presiden toda conversación, las llama *máximas conversacionales*. Hay que resaltar la coincidencia de esta noción de máxima con la de *leyes de discurso* propuesta por O. Ducrot quien sobre esto dice: "admitimos que la colectividad en donde tiene lugar el proceso de comunicación, impone al acto de enunciación ciertas normas que llamo 'leyes de discurso' (Cf. *Le dire et le dit*, Minuit, 1984, p 100).

Veamos, en detalle, estas máximas:

**CANTIDAD:** haz de tal modo que tu discurso sea tan rico en información como se requiera para el propósito de la comunicación.

**CALIDAD:** no digas lo que creas falso, ni aquello para lo cual carezcas de información suficiente.

**RELACION:** sé pertinente

**MODALIDAD:** evita la ambigüedad. Sé claro, sin equívoco, breve y metódico.

El enunciado (1) cumple con las exigencias de cada una de estas máximas. Su información es suficiente, verídica o al menos presentada como tal; la pertinencia es clara y su formulación es concisa y sin ninguna ambigüedad.

Paralelamente, O. Ducrot propone dos leyes de discurso que corresponden a las dos primeras máximas de Grice: la *ley de informatividad*, definida como "una condición a la cual se somete, por defi-

nición, toda enunciación que tiene como finalidad informar al oyente", y la *ley de exhaustividad*, según la cual "en la sociedad moderna, al menos en la Occidental, cuando se pretende dar información al destinatario sobre un tema cualquiera, hay que darle la información que se tiene como más importante entre todas las informaciones de que se dispone, excepto si alguna otra ley prohíbe dar esta información más importante". Tomemos este ejemplo: si con ocasión de un accidente, informo a las autoridades que hay dos heridos con leves contusiones, mi interlocutor dará por descartado que hubo muertos, pues esta información sería más importante que la primera.

Para Grice, estas reglas no son solamente principios que todos observamos, sino también principios que seguimos racionalmente y a los cuales debemos atenernos. Para él no son prescripciones o normas de cortesía como erróneamente se ha interpretado, sino el transfondo a partir del cual debe interpretarse toda comunicación. En toda conversación se presume que los locutores siguen esas reglas, presunción que F. Recanati llama "Presunción de respeto a las reglas" [abreviado PRR. (Cf. F. Recanati, *La transpa-*

*rence et l'énonciation*, Seuil, 1979, p 188)]

Pasemos ahora al examen de la relación existente entre la PRR y el enunciado expresado en un intercambio verbal determinado, relación básica para la explicación de la implicatura conversacional. La palabra implicatura viene siendo un neologismo tomado del término inglés "implicature" y no debe ser interpretado como implicación. La implicación es la noción lógica en la que de la verdad del antecedente se sigue necesariamente la verdad del consecuente: si P → Q. Por ejemplo: "si trabajo en Cali, entonces trabajo en Colombia". Es la condición suficiente de la filosofía. La negación del consecuente lleva a la negación del antecedente: -Q → -P. Es muy común pensar que esta estructura funciona de la misma manera en el lenguaje cotidiano, cuando en realidad se aplica muy difícilmente a los enunciados naturales. A nadie se le puede ocurrir, por ejemplo, que si digo:

(3) si tienes sed, hay cerveza en la nevera,

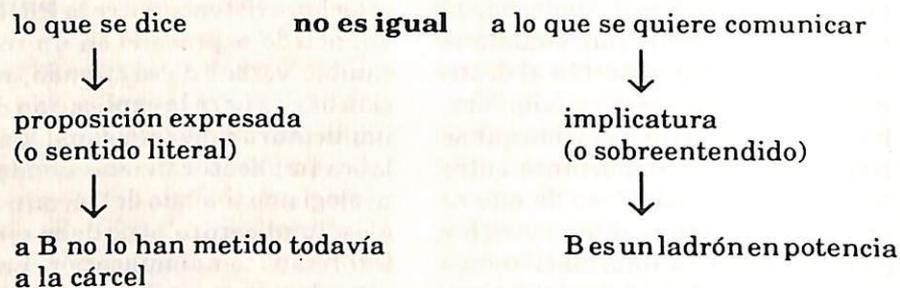
también estoy diciendo que: "si no tienes sed, no hay cerveza en la nevera".

Será más fácil entender la implicatura a partir de algunos ejemplos. El ejemplo siguiente es propuesto por Grice en el artículo citado arriba. A y B hablan de C, un amigo común que trabaja en un banco. En un momento dado, A le pregunta a B qué noticias ha tenido de C, a lo cual B responde: "está bien, tiene buenas relaciones con sus colegas y todavía no lo han metido a la cárcel". Para Grice, lo que dice B, sencillamente que a C no lo han metido a la cárcel, es de todas maneras distinto de lo que él ha querido comunicar,

1. Cf. *Le dire et le dit*. Minuit, p. 100. Con relación a esta máxima o ley, Ducrot hace una crítica (que es al mismo tiempo una autocrítica): "esta máxima es muy poco real y por el contrario, extremadamente artificial y que se ve desmentida en la conversación cotidiana y aun más en el discurso pedagógico. Si un profesor respetara verdaderamente esta ley o esta máxima, sus intervenciones serían mucho más breves". (Cf. *Polifonía y argumentación*, Universidad del Valle, 1990, p. 132).

o sea que C es un ladrón en potencia.

Este es un caso muy común en la conversación cotidiana, donde



¿Qué es, pues, una implicatura conversacional?

La implicatura corresponde, en lenguaje común, a la sugerencia, a la insinuación. No es más que la hipótesis que permite restablecer la armonía entre el enunciado y la PRR. En otras palabras, la implicatura es lo que hace falta agregar para normalizar la obediencia al conjunto de máximas. Es, pues, una forma de contenido implícito diferente de la presuposición. La presuposición es la información, que sin ser expresada de manera explícita, se da por sentada automáticamente pues nace del contenido semántico del enunciado. Un titular como "los muertos de Bogotá" presupone que hubo muertos en Bogotá, o un enunciado como "dejé mi Mercedes en el garaje", presupone que tengo un carro muy lujoso<sup>1</sup>. La presuposición se presenta, según Ducrot:

1. Me refiero aquí a un acto de enunciación "seria". J. Searle habla de enunciación seria cuando el locutor asume las condiciones de satisfacción del acto ilocutorio. Por ejemplo, si hace una afirmación se compromete a responder por la verdad de la proposición expresada (Cf. *Sens et expression*. Minuit, 1982. p. 103)

Como un marco incontestable dentro del cual debe inscribirse necesariamente la conversación, como un elemento del universo del discurso. Introduciendo una idea bajo la forma de presupuesto, hago como si mi interlocutor y yo mismo no pudiéramos hacer otra cosa sino aceptarla. Si lo afirmado es lo que digo en cuanto locutor, si lo sobreentendido es lo que dejo que mi interlocutor saque en conclusión, lo presupuesto es lo que presento como algo común a los dos personajes del diálogo, como el objeto de una complicidad fundamental que liga entre sí a los participantes en el acto de comunicación" (Cf. *Le dire et le dit*, Minuit, p 20. O. Ducrot da una explicación de la presuposición desde el punto de vista de su teoría de la polifonía en: *Polifonía y argumentación*, Universidad del Valle, p 67).

Con ayuda de otros ejemplos, examinemos más de cerca el tipo de razonamiento que lleva al interpretante a formular esta hipótesis necesaria para establecer la armonía en el mundo de la palabra cooperativa. Gildardo y Aquiles tienen un amigo común X. Gildardo lleva un tiempo considerable sin tener noticias de X y sabe que Aquiles lo ve con frecuencia. En un

momento dado el primero pregunta: cuéntame de X, ¿qué hay de su vida? A lo cual Aquiles responde:

(4) YO no trato con estafadores.

Este último, al decir lo que dice, parece violar la máxima de relación, aquella que nos invita a ser pertinentes. Sin embargo, Gildardo, su interlocutor, no acusa a Aquiles de "impertinencia" sino que al suponer que Aquiles respeta las reglas de la conversación, concluye que la infracción a la máxima no puede ser más que aparente, en la hipótesis de que Aquiles piensa y quiere comunicar que X es un estafador. Según Grice, el oyente hace un razonamiento que comprendería los siguientes pasos:

- El locutor dijo p (p = /no trato con estafadores/)

- Supongo que loc respeta las reglas. Y esto solo en la medida en que me haya querido decir que q. Entonces posiblemente lo que me quiso decir fue q (q = [X es un estafador]).

- Loc sabe (y sabe que yo sé que él sabe) que comprendo que él piensa que q.

- No hizo nada por impedirme que piense que q

- Por consiguiente, ha querido darme a entender que q

Podemos observar, a partir de este ejemplo y en general cada vez que se produce una implicatura, que aparentemente hay una infracción a determinada regla. Sin embargo, la reacción del interlocutor no es de acusar al locutor de haber cometido una infracción. La reacción más común es la de plantearse la hipótesis de que si hay infracción a nivel de lo que se dice, del sentido literal, por el contrario, no la hay a nivel del sentido transmitido. Y esto gracias a la capacidad del sujeto

hablante de hacer inferencias a partir de la información de que dispone. En este proceso inferencial interviene todo el conjunto de creencias compartidas por los interlocutores.

Tomemos otro ejemplo: un estudiante quiere saber la opinión de su profesor sobre su trabajo final de semestre. El profesor le dice:

(5) Bueno, normalmente usted trabaja bien. ¿En esta vez qué le pasó?

La respuesta del profesor infringe la máxima de cantidad, aquella que nos pide una contribución tan rica en información como es requerida. Pero esta infracción puede invalidarse si formulamos la hipótesis de que el locutor quiso dar a entender que el trabajo no era bueno. Esta suposición viene a conciliar el enunciado (5), con la PRR.

De manera esquemática, sigamos el movimiento de la implicatura:

1. p = /normalmente usted trabaja bien. ¿En esta vez qué le pasó?/

2. Para conciliar p con la PRR, es necesario suponer que el locutor piensa que q = [su trabajo no es bueno]

3. Loc no ha impedido pensar que él piensa que q

4. Lo ha querido comunicar que q.

En su artículo, Grice da varios ejemplos de funcionamiento de la implicatura conversacional. De hecho, pueden presentarse dos casos:

**Primer caso:** la implicatura viene a agregarse a la proposición expresada para obtener el sentido comunicado, o sea:

proposición expresada + implicatura = sentido transmitido



Ejemplos:

a). No hay transgresión de ninguna regla, o al menos no es muy obvio. En un lugar de trabajo donde los colegas suelen reunirse a tomar café, Julio le pregunta a Doña Julia que si hay café, a lo cual ella responde:

(6) Está de buenas. Acaba de llegar la luz.

La enunciación de Doña Julia sobreentiende que ella piensa que en ese momento no hay café, pero que más tarde sí habrá. Si no lo pensara, su contribución sería juzgada como sin relación con la pregunta (no pertinente diríamos, siguiendo a Grice) y por lo tanto, infringiría la máxima de relación. Para conciliar lo que dice Doña Julia con la PRR, es necesario suponer que ella ha querido decir: /más tarde habrá café/, gracias al transfondo cultural común a los interlocutores según el cual para preparar café, es necesaria la luz eléctrica.

b). Hay violación de una regla, pero esta transgresión se explica si suponemos que el respeto a esa regla implicaría la transgresión de otra regla. En otros términos, el hecho de respetar una máxima implica la transgresión de otra. Si a la pregunta de quién es L. Wallesa, respondo: "es un dirigente político polaco", mi respuesta está violando la regla de cantidad, puesto que sabemos que /presidente de Polonia/ daría la información más importante. Esta transgresión sólo puede explicarse en la medida en que mi interlocutor suponga que dar mayor información sería infringir la regla de calidad: "no digas nada a la ligera ni gratuitamente".

**Segundo caso:** la implicatura viene a sustituir la proposición expresada. Es, entonces, la impli-

catura la que constituye el sentido transmitido, o sea :

proposición expresada

↓  
implicatura = sentido transmitido

En este caso, se trata de la transgresión de una regla con la intención de dejar pasar una implicatura a través de una especie de figura retórica. Es el caso de los tropos. Tomemos el caso de la ironía. Imaginemos un papá que ve a su hijo sentarse a la mesa con las manos sucias. El padre le dice:

(7) ¡Qué manos tan lindas!

(Con una cierta entonación)

Es claro para el niño que su papá ha querido darle a entender que sus manos están horrorosas, llenas de mugre, y que por lo tanto debe irse a lavar, si quiere que la comida le sea servida.

Otro punto al cual quisiera hacer alusión es el de las propiedades de la implicatura. Estas tienen dos propiedades fundamentales :

La primera: la implicatura puede ser anulable. Esto quiere decir que una proposición puede, de manera explícita, destruir la implicatura. Decirle, por ejemplo, a un fumador: "Luis dejó de fumar, pero no quiero decir que estás obligado a hacer lo mismo" es decirle, mediante una implicatura, que él podría imitar a Luis, e inmediatamente anular este sobreentendido<sup>1</sup>.

1. Ejemplo clásico de ironía donde, según los retóricos, la proposición enunciada (A), es contraria al sentido comunicado (-A). Para una explicación de esta noción en el marco de la teoría de la polifonía, referirse a *Polifonía y argumentación*, Universidad del Valle, 1990, ps. 20 y 21.

La segunda propiedad consiste que en la implicatura se da siempre en contexto y es inseparable de éste. Esto quiere decir que la situación de comunicación es indispensable para el cálculo de la implicatura. La implicatura no está ligada a la significación de una palabra en particular. Recomendar, por ejemplo, a un estudiante de biología para una asesoría en un proyecto de investigación, alabando su nivel de inglés y su puntualidad, es como decir, sin afirmarlo explícitamente, que es un estudiante mediocre. Sin embargo, la expresión: "puntual y excelente nivel de inglés" no significa estudiante mediocre. La misma recomendación sobre un estudiante que solicita ingreso en una escuela de secretariado bilingüe, produciría un efecto positivo en el director de dicha escuela.

La teoría de Grice marcó un vuelco importante en la lingüística y abrió varias perspectivas de investigación. Los trabajos de Sperber y Wilson, por ejemplo, se han inspirado en esta teoría para introducir modificaciones fundamentales entre las cuales la más importante

1. Estrategia que podríamos llamar "mala fe" de parte del locutor. La mala fe consiste, dice Kerbrat Orecchioni "en un desfase entre el sentido que se intenta transmitir y el que supuestamente transmite el enunciado: el locutor sugiere con cierta fuerza un contenido dudoso que le conviene por muchos motivos, contenido que él espera sea extraído del enunciado por el interlocutor pero que al mismo tiempo niega haber sugerido" (cf. *L'implicite*, Colin, 1986, p 333). En efecto, en nuestro ejemplo de arriba, loc. dice p, da a entender q y luego niega haber querido decir q.

es lo que ellos llaman el "axioma de pertinencia", principio susceptible de dar cuenta del conjunto de máximas griceanas. La teoría de estos investigadores está ampliamente explicada en su obra: *Relevance. Communication and cognition* (1986). La tesis más importante de esta obra está consignada en este párrafo :

*El tratamiento de la información por los seres humanos les exige un cierto esfuerzo mental y produce en ellos un cierto efecto cognitivo. Es necesario un esfuerzo de atención, de memorización, de razonamiento. El efecto producido consiste en la modificación de las creencias del individuo: la adición de nuevas creencias, la eliminación de creencias anteriores o simplemente una modificación del grado de firmeza de ciertas creencias ya adquiridas.* (Sperber, D. y Wilson, D., "Façons de parler" en: *Cahiers de linguistique française*, Genève 1986).

De tal suerte que un enunciado será tanto más pertinente cuanto mayor efecto cause en el destinatario con un menor esfuerzo de su parte. Así, por ejemplo, cuando digo de alguien que "es una fiera para los negocios", estoy dando un máximo de información sobre la destreza de esta persona en los negocios, a costa de un mínimo esfuerzo, de parte del interlocutor.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARMENGAUD, F., 1985. *La pragmatique*, P.U.F., Paris.  
DUCROT, O., 1984. *Le dire et le dit*, Minuit, Paris.

DUCROT, O., 1990. *Polifonía y argumentación*, Universidad del Valle.

DUPRIEZ, B., 1984. *Gradus. Les procédés littéraires*. Dictionnaire. Collection 10/18, Paris.

GRICE, P., 1983. "Lógica y conversación" en *Lenguaje y sociedad*. Universidad del Valle, Cali.

GUMPERZ, J., 1989. *Engager la conversation*, Minuit, Paris.

RECANATI, F., 1979. *La transparence et l'énonciation*, Seuil, Paris.

SEARLE, J., 1982. *Sens et expression* Minuit, Paris.

SPERBER, D. y WILSON, D., 1986. "Façons de parler" in *Cahiers de linguistique française*, no. 7.

Revista Lenguaje No. 18  
Universidad del Valle  
Cali, Colombia, Mayo de 1991

## Basil Bernstein: el Estructuralismo entre la Sociolingüística y la Educación

Mario Díaz  
Universidad del Valle

### Resumen

No es fácil presentar en un artículo sucinto los desarrollos teóricos de Bernstein. Nuestro propósito ha sido comenzar a develar el trasfondo estructuralista de su obra en sus dos acepciones más conocidas, la sociolingüística y la sociológica de la educación. Si Durkheim observó primero la articulación entre división social del trabajo y los procesos de formación de la individualidad, es posible decir que Bernstein amplió la fundamentación

de esta formulación dentro de un marco estructural referido a la constitución del sujeto, a las formas de su inscripción o posición en los significados, o a la divisibilidad del conocimiento. Estas reflexiones podrían continuarse a partir de diferentes perspectivas teóricas que nos permitan establecer las relaciones entre el poder, el discurso y el sujeto y, en un sentido más particular, las más modernas relaciones entre pedagogía, discurso y poder.