

# COOPERACIÓN Y RELEVANCIA

Dos aproximaciones pragmáticas  
a la interpretación

Francisco Yus Ramos

**PUBLICACIONES**

**Universidad de Alicante**

© Francisco Yus Ramos  
© Publicaciones de la Universidad de Alicante

Depósito Legal: A-xxx-2003  
ISBN: 84-7908-739-0

Reservados todos los derechos. No se permite reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información ni transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado –electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.–, sin el permiso previo de los titulares de los derechos de la propiedad intelectual.

Edición electrónica:



Francisco Yus Ramos

## **Cooperación y relevancia**

Dos aproximaciones pragmáticas a la interpretación

# Índice

---

## Portada

## Créditos

## Presentación . . . . . 6

## 1. La pragmática: un mosaico multidisciplinar . . . . . 14

1.1. Introducción: marcos históricos de investigación lingüística . . . . . 14

1.2. La pragmática en la tradición investigadora del lenguaje . . . . . 23

1.3. Perspectivas integradas en el paradigma de la pragmática . . . . . 45

1.4. La importancia de la psicología cognitiva en el estudio del lenguaje: la Psicolingüística . . . . . 67

1.5. La pragmática cognitiva . . . . . 71

## 2. El Principio de Cooperación de Grice . . . . . 78

2.1. Introducción . . . . . 78

2.2. Grice y el significado . . . . . 79

2.3. El principio de cooperación . . . . . 89

2.4. Las máximas conversacionales . . . . . 96

2.5. El incumplimiento de las máximas . . . . . 116

2.6. La implicatura . . . . . 123

2.7. Propuestas posteriores a la teoría de Grice . . . . . 130

2.8. Conclusión . . . . . 135

## Índice

---

<b>3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia . . .</b>	<b>137</b>
3.1. Introducción . . . . .	137
3.2. Estudios previos sobre la relevancia . . . . .	138
3.3. El punto de partida de Sperber y Wilson . . . . .	141
3.4. La importancia de la intención . . . . .	172
3.5. La importancia de la inferencia . . . . .	184
3.6. La teoría de la relevancia. . . . .	197
3.7. Comentarios y críticas a la teoría de la relevancia . . . . .	229
3.8. Conclusión . . . . .	235
<b>Bibliografía. . . . .</b>	<b>237</b>
<b>Notas. . . . .</b>	<b>281</b>

## **Presentación**

**C**on toda seguridad, la escena que a continuación se describe les parecerá a todos familiar y cotidiana: un matrimonio se encuentra en el salón de su domicilio viendo un programa de televisión. De repente, ella comenta en voz alta que como ha tenido mucho trabajo en la oficina, no ha encontrado la ocasión de probar bocado desde el almuerzo. Al cabo de unos instantes el marido se levanta y vuelve con un emparedado mixto de jamón y queso. Ella le agradece el detalle y sonrío para sus adentros, porque su marido ha captado la indirecta.

Cada vez que nos embarcamos en conversaciones de esta naturaleza, frecuentes por otra parte, en las que los enunciados poseen un significado más allá del significado neutro de las palabras pronunciadas, retamos al lingüista en su intento de explicar la conducta comunicativa humana. Ciertamente, el uso que diariamente hacemos de nuestra lengua común implica una serie de mecanismos de transmisión y recepción

## Presentación

---

de la información que no se asemeja en absoluto a la imagen tradicional de la mente descodificadora que simplemente procesa, de una forma automática, los mensajes que el emisor ha codificado. Tras varios paradigmas lingüísticos interesados en la lengua como sistema de signos (*estructuralismo*) y en la capacidad humana para generar un número infinito de oraciones gramaticalmente correctas a partir de un número limitado de patrones de asociación (*gramática generativa*), se ha producido un giro hacia el estudio de la praxis lingüística, en el intento de explicar cómo se produce la interpretación en situaciones de habla reales como la que he expuesto con anterioridad. A este proyecto se han incorporado analistas cuya orientación investigadora se adecúa a los presupuestos teóricos de la *pragmática*, y también se han incorporado a este giro hacia la praxis otras perspectivas como la filosofía del lenguaje. Un ejemplo de esta orientación se observaría, por ejemplo, en el *giro lingüístico* de la filosofía alemana que posee en la *pragmática formal* de Habermas su punto más álgido.\*

Es evidente que en el ejemplo citado al comienzo de esta presentación la interpretación más literal y descontextualizada del enunciado emitido por la mujer, a saber, un *enunciado informativo* sobre un hecho -no tener tiempo para comer- que

ha sucedido durante ese día, se asemeja bastante poco a la interpretación específica que ella pretende con ese enunciado, que en este caso concreto se trata de un *acto de habla* directivo -pedir algo de comer- con una forma indirecta de exposición para evitar la sensación de obligatoriedad que produciría una estructura gramatical más directa como «*tráeme un emparedado*», un enunciado directo que impediría que la responsabilidad de la realización de la petición recayese en la decisión del destinatario del enunciado. Curiosamente, ella puede no sólo tener esperanzas, sino casi la total certeza de que su marido interpretará su enunciado como una petición y no como una simple información sobre su horario de comidas. Es previsible que ella parta del conocimiento que posee de su marido y, en consecuencia, sabrá que éste reaccionará descubriendo la existencia de una indirecta y actuando en consecuencia.

Llegados a esta caracterización de la situación comunicativa, el lingüista se pregunta por qué ese enunciado informativo ha desembocado en una interpretación tan divergente. Y no sólo eso; también analiza por qué una persona ha de recurrir a un enunciado indirecto cuando una frase más explícita respondería al mismo propósito sin dejar tanto margen a la decisión del destinatario (en cierto modo, un enunciado en forma de



## Presentación

---

imperativo aseguraría más la consecución de la petición). Es en este punto donde comienzan y donde concurren numerosos problemas para la lingüística, ya que para poder explicar intercambios comunicativos como el del ejemplo es inevitable tener que recurrir al análisis de ciertas categorías mentales y cognitivas del ser humano caracterizadas por su difícil estudio sistemático porque son ciertamente inaccesibles e inextricables. Aspectos como la intencionalidad, la inferencia, el conocimiento mutuo, los esquemas cognitivos de almacenamiento y organización de la información, la deducción, e incluso relaciones de poder y/o solidaridad entre los interlocutores, han de incorporarse inevitablemente al estudio de la interacción conversacional.

El libro que les presento versa sobre los aspectos de la comunicación y de la interpretación que requieren una aproximación más contextual para su correcta explicación, aspectos que remiten a situaciones interpretativas en las que es obligatoria la mediación de estos parámetros contextuales. Para el análisis de la interpretación en estos términos, propongo dos perspectivas pragmáticas diferentes aunque, como se verá más adelante, bastante interconectadas, que buscan una explicación de cómo funciona la comprensión del discurso en situaciones de habla cotidianas del ser humano

y cómo se llega a la interpretación correcta de un enunciado a partir de su emisión dentro de unos atributos contextuales específicos. Esta interpretación correcta no tiene por qué coincidir con la forma proposicional del enunciado que el emisor ha pronunciado, como ya se ha podido comprobar.

Los aspectos de la comunicación y la interpretación según las características del contexto interesan sobre todo a la *perspectiva pragmática* del estudio del lenguaje, una perspectiva que merece ser calificada de *paradigma* y cuya relevancia en la explicación del lenguaje debe equipararse a la que, en su día, se encontró en los paradigmas *estructuralista* y *generativo*.

En el primer capítulo de este libro realizo una caracterización general de la pragmática como avance y reformulación de ideas anteriores de los analistas sobre el lenguaje. La base sobre la que se erigen las diferentes escuelas que han surgido bajo el rótulo común de *pragmática* es el interés por el estudio del uso del lenguaje y el interés paralelo por los atributos del contexto que inciden en la dirección que toma la interpretación del discurso. En este sentido, en el libro se analizan diferentes tipos de contexto y las escuelas u orientaciones pragmáticas que han hecho más hincapié en el estudio de dichos contextos. El capítulo termina con una breve

## Presentación

---

alusión a la importancia de la psicología, concretamente la psicología cognitiva, en el estudio pragmático del lenguaje, puesto que una de las teorías más interesantes del panorama pragmático actual, y que es objeto de estudio en este libro, la *Teoría de la Relevancia* de Sperber y Wilson, posee un marcado carácter cognitivo en sus presupuestos teóricos.

Los capítulos segundo y tercero están dedicados al análisis exhaustivo de las dos teorías que considero más importantes en el estudio de la interpretación en situaciones comunicativas como la que he ejemplificado al comienzo de esta presentación. La primera de ellas, el *Principio de Cooperación* de Grice, posee una orientación filosófica en el estudio de la interpretación del discurso mientras que la segunda (la *Teoría de la Relevancia*) es, como ya he mencionado, de orientación cognitiva. Sin embargo, ambas teorías no están en absoluto desligadas, ya que podemos establecer puntos de contacto evidentes entre ambas, lo cual justifica su presentación conjunta en este libro. En primer lugar, y como relación más clara entre ambas teorías, la *Teoría de la Relevancia* es una reformulación (de hecho, una unificación) de las máximas conversacionales que Grice propuso como índices del interés del emisor del enunciado en que la conversación en la que participa llegue a buen término, en una sola *supermáxima*

llamada *principio de relevancia*. En segundo lugar, ambas perspectivas pragmáticas subrayan la importancia de la intersubjetividad por la cual la información que se desea transmitir llega al destinatario una vez que el emisor ha dejado clara su intención de transmitirle esa información. Por último, ambas teorías proponen como hipótesis interpretativa de situaciones como la del ejemplo mencionado, que el destinatario intuye que la interpretación más directa o literal del enunciado, según los atributos del contexto que concurren en la situación de habla, no puede ser la correcta (es decir, la interpretación que el emisor pretendía comunicar con su enunciado), y es necesario preguntarse por el sentido intencional *alternativo* que subyace en la emisión de dicho enunciado. Según Grice, el emisor ha recurrido a lo que él llama implicatura, es decir, un mensaje implicado más allá de la información proposicional directa del enunciado según los atributos del contexto (situación de habla, conocimiento mutuo, etc.). Para Sperber y Wilson, la interpretación más directa del enunciado no posee el equilibrio adecuado entre el *interés* que el enunciado puede suponer para el destinatario (que los autores cuantifican en forma de *efectos contextuales*), por un lado, y por otro el *esfuerzo* (de procesamiento mental) que supone la búsqueda de otra interpretación alternativa más indirecta con la ayuda de la información contextual. En ambos casos, el propósito

## Presentación

---

es análogo: tratar de explicar la operaciones humanas de interpretación que permiten acceder al mensaje que el emisor pretendía comunicar con su enunciado. En el ejemplo propuesto al comienzo de esta presentación, ambas propuestas pragmáticas nos ayudarán a comprender por qué el marido acertó cuando decidió traer un emparedado a su esposa.

## **1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar**

### **1.1. Introducción: marcos históricos de investigación lingüística**

**A**unque se puede afirmar que la perspectiva pragmática en el estudio del lenguaje ha calado con fuerza en los estudios lingüísticos de los últimos años, no debemos olvidar que se trata de una evolución, lógica necesaria e inevitable, de otras aproximaciones investigadoras al fenómeno comunicativo que no debemos obviar en este capítulo. En este sentido, existe un cierto acuerdo entre los investigadores respecto a qué paradigmas han influido de una forma decisiva en el desarrollo de la lingüística: el *estructuralismo* y la *gramática generativa* (cf. Alcaraz 1990). Dedicaremos los próximos párrafos a delinear brevemente los postulados de los paradigmas mencionados.

El *estructuralismo* nació como una superación de metodologías historicistas que relegaban el lenguaje a un mero análisis

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

sis comparativo en diferentes estadios diacrónicos. Su meta, la descripción sincrónica del lenguaje, supuso por lo tanto un claro reto en la metodología investigadora de aquel tiempo, y no se limitó a ser una disciplina estrictamente lingüística, sino que recurrió a otras ramas del saber para conseguir sus fines; unas metas que básicamente se pueden resumir en una alternativa al historicismo como disciplina de estudio del lenguaje, aproximándose a la realidad lingüística desde una perspectiva más empírica, es decir, basada más en la información obtenida de los datos y la experiencia. A la vez, buscaba una descripción del lenguaje como sistema formal.

Entre sus características esenciales tenemos la concepción del lenguaje como un sistema de signos relacionados entre sí mediante una serie de modelos combinatorios. En este sentido, para este paradigma los elementos del sistema se definen mediante la relación con otros elementos del mismo sistema. Sin embargo, el concepto clave que da nombre al paradigma es el de *estructura*. Ante el caos que *a priori* parece ser la nota dominante del lenguaje, se buscan estructuras de elementos incluidas unas en otras mediante un sistema de ordenación basado en las *jerarquías* y respondiendo a unas leyes que hay que taxonomizar. La novedad reside en observar que los elementos constituyentes de esas estructu-

ras no tienen justificación a no ser por la oposición con otros elementos del sistema. (nota 1) De esta idea primigenia de oposición surgieron dos vías: una hacia el estudio del nivel fónico (donde destacan los estudios de Martinet), y otro hacia el nivel significativo (la noción de nivel, propia de un sistema basado en las jerarquías, es utilizada sobre todo por la escuela americana del *estructuralismo*). Una primera división estableció el fonético, el morfológico y el sintáctico como principales niveles, que fueron reagrupados luego en los niveles fonético y morfosintáctico; y a los que se añadió con posterioridad el nivel semántico.

La idea principal de la lengua como sistema de signos opuestos entre sí proviene, en su esencia, de Saussure, quien en su *Curso de Lingüística General* introduce toda una nueva terminología con base común en el lenguaje: las célebres dicotomías entre lengua y habla, significante y significado, sincronía y diacronía, paradigmático y sintagmático, y otras.(nota 2)

De estas ideas iniciales, se fueron diversificando posturas hasta que aparecieron distintas ramas del tronco común estructuralista: en Europa tenemos la Escuela de Copenhague, interesada desde el principio en buscar una teoría que abarcara también el contenido y la expresión en el sistema de los



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

signos y definir ambos aspectos paralelamente (Bierwisch 1971: 29-38). Hjelmslev (1963), quien propusiera el término de *glosemática* para una teoría que recogiera sus ideas, respondió a esta necesidad dividiendo la dicotomía saussuriana inicial de significante y significado en *forma y sustancia de la expresión* y *forma y sustancia del contenido*. Introduce además la noción de *cadena* para la estructura formal de una palabra o palabras en una oración.

Otra rama estructuralista europea es la Escuela de Praga (o Círculo de Praga), muy interesada en el análisis de estructuras fonéticas (o sea, en la *fonología*), y con representantes más destacados en Troubetzkoy (1973), y Jakobson (*et al.* 1951).

El *estructuralismo* americano, destaca por su interés en el estudio de las lenguas y culturas amerindias no estudiadas con anterioridad (de este modo, al no entender los científicos esas lenguas, se aseguraban la objetividad del estudio). Sus logros se vieron apoyados por los postulados de la psicología conductista (**nota 3**) y por un rechazo explícito del mentalismo. Podemos decir que el impulsor de esta Escuela fue L. Bloomfield, quien a partir de su estudio *Language* (1933), propició el que se fuera generando en esta rama un deseo de análisis lingüístico mediante técnicas de descubrimiento, a la

vez que se propiciaba un abandono paulatino del análisis del significado, que consideraban de naturaleza extralingüística. Dos métodos operativos típicos de esta Escuela son el de la segmentación y la clasificación, de las cuales la segunda tuvo gran influencia en algunas de las escuelas estructuralistas europeas.

La *gramática generativa* (también denominada *transformacional*), intentó superar las limitaciones conceptuales detectadas en el anterior paradigma. De hecho, el *estructuralismo* no aspiraba a predecir -explicar- por qué los hechos lingüísticos son de una forma determinada. Por su interés en las cuestiones gramaticales del lenguaje, en lugar de encaminar sus metas hacia la comprensión de la práctica cotidiana del lenguaje, los contextos, los elementos paralingüísticos que influyen en el sentido final de la comunicación, etc., la *gramática generativa* centró sus esfuerzos en describir, en un sistema lingüístico, las intuiciones que los hablantes poseen del uso de su lengua, es decir explicar por qué “la persona que domina una lengua natural no tiene sólo almacenada en la cabeza una larga lista de palabras o de frases, sino que es capaz de construir un número ilimitado de frases nuevas, y de comprender enunciados nunca oídos” (Bierwisch 1971: 44). Este paradigma no busca reducir el objeto de estudio sólo a

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

lo observable y superficial, como hiciera el Estructuralismo, sino que intenta ocuparse de la actividad mental que genera el lenguaje en los seres humanos.

No olvidemos, sin embargo, la diferencia quizás más significativa: la *gramática generativa* centra su estudio en el conocimiento que el individuo tiene del lenguaje, en la competencia de los hablantes, y en el uso que el hablante hace de esta competencia. El *estructuralismo*, por su parte, estudia la lengua y el uso que una comunidad determinada hace de ese instrumento de comunicación. Es, por lo tanto, supraindividual y de carácter social.

La obra pionera de la *gramática generativa* es *Syntactic Structures*, de Noam Chomsky (1957), estudio que luego se vio continuado por *Aspects of the Theory of Syntax* (1965). Sin embargo, como suele ocurrir con paradigmas de rápido desarrollo y éxito, pronto aparecieron subdivisiones u orientaciones. Tal es el caso de la distinción entre la *semántica interpretativa* y la *semántica generativa*. Esta división es importante: para la primera orientación la sintaxis genera -busca- la perfección organizativa del lenguaje. Para la segunda orientación, se trata de explicar los vínculos entre las oraciones, pero en unos determinados contextos. Es interesante, en este sentido, que se emplee a veces el término *contexto*,

ya que con posterioridad la *pragmática* ha dado mucha importancia al contexto como uno de los puntos centrales de su objeto de estudio.

Siguiendo la evolución presente en todo paradigma, asistimos a una defensa cada vez más insistente del mentalismo del lenguaje. El generativismo busca idealizar las competencias -las intuiciones- de los hablantes, dejando de lado la actuación particular, el habla individual: “ciertamente el estudio de la actuación debe constituir una de las partes importantes de la lingüística. Por otra parte, puede aportar enormes servicios... Pero los datos son aún poco claros, y el estudio de la actuación no podrá realizarse seriamente más que cuando tengamos la suficiente información sobre todo lo que la condiciona: la memoria, la atención..., pero también y sobre todo la competencia. ¿Cómo es posible esperar construir una teoría de la actuación antes de haber estudiado aquello que la subyace?” (Nique 1980: 22).

Mediante la descripción de esta competencia, los generativistas buscan *formular* y *explicitar* los conocimientos que el hablante tiene de su lengua. Estas operaciones tienen como resultado la elaboración de una serie de patrones de combinación lingüística, llamadas reglas de re-escritura, cuya

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

plasmación gráfica más famosa son los diagramas de arborescencia.

A partir de estas líneas de investigación, surge ahora el interrogante de si este paradigma se adecua al tipo de lenguaje conversacional que estudia la *pragmática*. Es obvio que el rechazo explícito de la actuación, y la orientación mentalista de este paradigma en el estudio del lenguaje, parecen desaconsejar el uso de este marco investigador para la realización de investigaciones de esta índole, ya que el corpus que utiliza la *pragmática* es el habla, la actuación llevada a sus contextos lingüísticos y humanos más específicos. La *pragmática* analiza intercambios conversacionales con todos los elementos coloquiales de las situaciones cotidianas, donde lo que se refleja no es una competencia ideal, ni un conocimiento adecuado de las reglas que gobiernan la generación de oraciones aceptables, sino una paulatina *praxis* lingüística, con frases agramaticales, y compensaciones paralingüísticas en los hablantes para suplir las carencias en el discurso oral. Un paradigma que no pretenda la descripción de estas situaciones cotidianas no puede servir para estos fines. De hecho, recientemente se ha venido observando cierto cansancio en los lingüistas ante las propuestas generativistas, que en su búsqueda de patrones supra-individuales, se olvidan de que

el lenguaje es una opción preferentemente individual. Por ello, en los últimos años se ha venido demostrando la capacidad distorsionadora que el hablante posee de lo que se considera gramaticalmente aceptable (y sin que ello merme la efectividad comunicativa de sus mensajes), la importancia del contexto social, de la comunicación no verbal... toda una serie de elementos que confluyen en la comunicación humana, y que requieren un estudio sistemático aglutinador. Se busca, pues, no un rechazo de las metas de los paradigmas anteriores, sino una extensión de éstas, llegar más lejos en las pretensiones investigadoras de la lingüística, ampliar sus límites, para “poder explicar, entre otras cuestiones, las rutinas de las reglas de uso, o sea, cómo se explota o se *utiliza* el conocimiento implícito del lenguaje que tiene todo hablante nativo” (Alcaraz 1990: 110).

En resumen, ambos paradigmas son de naturaleza normativa y básicamente oracionales, es decir, consideran el habla como la aplicación final de un conjunto de reglas y estructuras en un deseo de perfección y adecuación a modelos previos, sean gramaticales o mentales. Sin embargo, el tipo de discurso que estudia la *pragmática* está muy alejado de esos pretendidos niveles ideales, puesto que el discurso oral es imperfecto, inconexo, gramaticalmente irregular y en

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

conflicto continuo con la *langue*, en terminología saussuriana. Debemos, pues, recurrir a otro paradigma que tenga en cuenta esos aspectos y que ofrezca una visión del lenguaje desde una perspectiva comunicativa y discursiva, y no sólo gramatical.

### 1.2. La *pragmática* en la tradición investigadora del lenguaje

Podemos decir, sin temor a equivocarnos, que la característica que domina hoy día en todas las sociedades es la posibilidad de comunicación entre los hablantes, sin que la distancia entre los interlocutores sea una limitación. La capacidad de la comunicación no es, en sí, nada nuevo, ya que este fenómeno es una cualidad inherente a la especie humana. Sin embargo, tiene una gran importancia en nuestra sociedad actual, porque hoy en día es cada vez más evidente que el mundo se nos ha quedado pequeño: no hay fronteras, ni espacios físicos que eviten la necesidad del ser humano de comunicarse, sobre todo ahora que la red Internet permite la comunicación sincrónica y asincrónica entre personas ubicadas en lugares distantes del planeta (cf. Yus, 2001a; 2001b). Las diferentes culturas, que en el pasado vivían una existencia independiente o poco *intoxicada* de influencias extranjeras, han perdido completamente la sensación de exclusividad en

sus modos de vida que antaño pudieran sentir. Ninguna cultura es un aislado remanso de privacidad, y toda sociedad es susceptible de ser objeto de *invasiones* culturales gracias a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías, tanto la ya mencionada red Internet como otras tecnologías de comunicación interpersonal como por ejemplo el gran auge actual del teléfono móvil y las posibilidades que ofrece de contactar con otras personas, tanto en su variedad oral (voz) como en su variedad textual (mensajes escritos).

Estos avances tecnológicos, que en esencia favorecen un intercambio cultural, poseen una influencia parecida en el desarrollo de la calidad y cantidad de los intercambios comunicativos. Estamos en la era del fax, del contestador automático, del video-teléfono, de la conversación entre usuarios por medio del ordenador con la ayuda de *autopistas de la información*; todo ello gracias a una insaciable búsqueda de avances en tecnología con el denominador común de *más, en menos tiempo, y por menos dinero*. Ya nadie se sorprende al oír que alguien se ha comprado un artilugio que los fabricantes bautizan como *telecontestafax*, ni de que haya salido al mercado un producto, el *comunicador personal*, mezcla de ordenador, teléfono y fax (cf. Jiménez 1992: 16-17). Todo es posible en esta sociedad de avance tecnológico incesante.



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

Esta realidad viene a corroborar la necesidad de estudiar el lenguaje en su dimensión pragmática. Ni las sociedades son islas en su desarrollo lingüístico, donde las cualidades permanecen inalterables, ni el hablante es un ente autosuficiente que defiende su capacidad comunicativa contra el acoso de las nuevas posibilidades de intercambio con los demás. El lenguaje es *uso*, un vehículo comunicativo que responde a una necesidad que se crea entre los interlocutores, además de una habilidad del ser humano. Los avances tecnológicos no hacen sino ayudar a satisfacer una necesidad biológica intrínseca. Por eso, la práctica del lenguaje debe convertirse, hoy en día, en el reto último de la investigación lingüística. La evidencia de que las fronteras físicas ya no son una barrera, conlleva un mayor desarrollo cuantitativo y cualitativo del uso que el hombre hace del lenguaje. Y esto es aplicable a las nuevas direcciones en el desarrollo del lenguaje: ante la gran capacidad del hombre para entrar en contacto con nuevas culturas, surge inmediatamente la idea de *lo propio*, de *lo local*, de la *comunidad epistemológica*, es decir, una comunidad que comparte no sólo conocimientos y saberes, sino también una serie de rasgos intrínsecos a la actividad de comprender y producir mensajes en un contexto, el uso del lenguaje con unas características contextuales particulares, lo que sin duda constituye una fuente de afirmación discursiva.

siva de la identidad (Yus, 2002). El valor intrínseco de esos rasgos epistemológicos, se ve reforzado por el amplio conocimiento que tenemos de otras culturas gracias a las nuevas tecnologías, de forma que podemos saber, por ejemplo, por qué un mensaje emitido a alguien no perteneciente a la comunidad propia, no ha surtido el efecto que se pretendía. A la vez, es necesario conocer los rasgos influyentes (y por lo tanto distintivos) en el uso del lenguaje por los hablantes de una comunidad, esto es, analizar cómo es la comunicación en su contexto de uso particular, la competencia comunicativa en un marco específico, cómo se comprenden y se producen los mensajes. Como más adelante veremos, la *pragmática* se preocupa precisamente del uso del lenguaje, y de extraer toda la información posible de los elementos contextuales que modifican la dirección y el sentido de los intercambios, y por lo tanto de la comprensión final del mensaje que se emite.

### **1.2.1. Orígenes**

La Gramática Generativa, hacia los años sesenta, fue perdiendo relevancia por el excesivo idealismo que proponía en la explicación de la comunicación humana. Básicamente los estudios de Carnap (1956, 1959), englobados bajo la etiqueta de semántica generativa, proponían ya un giro hacia el

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

estudio de los usuarios del lenguaje, lo que implicaba incluir fenómenos contextuales. Paralelamente, había una evidencia cada vez mayor de que algunos fenómenos no se podían explicar desde una perspectiva semántica que excluyera el contexto, por ejemplo los deícticos (yo, aquí, ahora...), las presuposiciones, inferencias, actos de habla, etc (Levinson 1983: 36-37). Todo esto, unido a las limitaciones de la rígida división entre competencia y actuación, y la excesiva idealización de la primera (cf. Goodman 1973: 34, cit. en Alcaraz 1990: 109) llevaron, en los años setenta, a una búsqueda de explicaciones basadas más en hablantes y oyentes particulares. Como señalan Halle et. al. (1978: 65), “durante los setenta, la lingüística se ha desarrollado de un modo interesante. En breve, parece que estamos contemplando la caída del hablante-oyente ideal. La lingüística se ha tornado menos inclinada a aceptar las generalizaciones estándar de la gramática transformacional y mucho más interesada en articular modelos de hablantes-oyentes específicos” (cit. en Olivares 1982: 170). En una palabra, se comienza a buscar el significado en uso, más que el significado en abstracto (Leech 1983: 4).

Esto no debería, sin embargo, oscurecer la importancia de los análisis generativos, con Chomsky como representante

más destacado, en el desarrollo de la lingüística moderna (cf. Fleisher Feldman 1986: 407-410). No debemos hablar de ruptura, sino de avance, de extensión, de complementación. Si algún fenómeno ha contribuido al desarrollo de la *pragmática*, es el hecho de que fueron precisamente los generativistas los que hicieron estudios más orientados hacia el uso del lenguaje. En palabras de Sánchez de Zavala (1978: 10), “es cierto que una nada desdeñable parte de los generativistas se ocupa intensamente hoy de los factores ‘pragmáticos’ del lenguaje, esto es tanto de los parámetros del entorno lingüístico y extralingüístico en que se lo usa en cada caso y de su repercusión en tal uso como de los fenómenos del lenguaje, incluso puramente estructurales, que sólo pueden explicarse tomando en consideración circunstancias ‘internas’ de los usuarios.”

Aparte de este cansancio hacia el idealismo generativista, los orígenes más conocidos se suelen situar en Morris (1938) y su división triádica de la semiótica en sintaxis (que se ocupa del signo, de las relaciones de implicación), semántica (que se ocupa del designatum, de las relaciones de designación), y pragmática (que se ocuparía de las relaciones del usuario con los signos, esto es, de las relaciones de interpretación). Esta idea de la *pragmática* era bastante más amplia que el

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

uso que actualmente se le da y, además, fue acumulando problemas de nomenclatura, ya que Morris utilizaba el término *pragmática* no sólo como la división de la semiótica, sino también como los rasgos del objeto de estudio de esa disciplina (Levinson 1983: 3).

No debemos, sin embargo, obviar aquí la importancia de Peirce en la aparición de la *pragmática* como dimensión del estudio semiótico. Tanto Peirce como James (1974) usaron originalmente el término *pragmatismo*, pero finalmente adoptaron significados diferentes, ya que para James, el pragmatismo estaba basado en la acción, mientras que para Peirce el pragmatismo era más mentalista, una especie de idealismo (Fleisher Feldman 1986: 405). Tales divergencias llevaron a una reformulación del término por parte de Peirce, esta vez como *pragmaticismo*. Sin embargo, fue la versión de James la que llegó a ser más conocida. Por otra parte, la aparición de Morris consiguió anular definitivamente la aproximación de Peirce al presentar falsamente las visiones de Peirce en un marco conductista y anti-mentalista que hacen que aquellas visiones parezcan remotas respecto del espíritu del nuevo mentalismo que ha caracterizado a la psicología desde la ‘revolución cognitiva’ (*ibíd.*: 406). De hecho, hablar en semiótica de “relación de los signos con los intérpretes” es,

en cierto modo, apelar por una perspectiva mentalista en el análisis de la actividad del hablante.

### **1.2.2. ¿Paradigma de la pragmática? Definiciones**

Tras dos paradigmas consolidados, como son el *estructuralismo* y la *gramática generativa*, sería lógico pensar que la *superación* de las limitaciones de ambos, llevaría al advenimiento, no de otro paradigma, sino *del* paradigma que llevaría a la solución de los problemas que surgen para explicar el funcionamiento del lenguaje. Como expondré más adelante en este epígrafe, el estado actual de la orientación *pragmática* en el estudio del lenguaje nos permite afirmar que en la actualidad se sigue una línea común de análisis contextual, y ello nos lleva a poder calificar la *pragmática* de *paradigma*. Sin embargo, esta no es una postura que haya sido compartida por todos los analistas. Muchos lingüistas recelan del *abandono* de posibilidades que ofrece la *pragmática*: el estudio de actos de habla, la comunicación no verbal, la interpretación, las condiciones de textualidad, la inferencia, etc.

La actitud de los lingüistas apuntada se ha originado sobre todo por la diversidad conceptual que se originó a partir del cambio de paradigma. Hemos tomado la noción de paradigma en sentido kuhniano lo que implica un marco más

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

amplio que el de la teoría, esto es, el de “un conjunto de suposiciones de base que uno hace sobre la naturaleza y los límites del propio tema, del método de estudio, y lo que cuenta como evidencia y que determina la forma que toman las teorías” (Leech 1983: 3). Esta diversificación teórica, que desembocó en el establecimiento de distintas escuelas pragmáticas como la lingüística del texto, análisis del discurso, etc., sí posee una unidad, a saber, la unidad que le confiere el deseo de estudiar el lenguaje en uso, es decir, la “relación entre el lenguaje y los contextos en que éste se manifiesta” (Beaugrande et al. 1981: 209), y también comparten la sensación de superación del paradigma anterior (Leech 1983: 4). La unidad mencionada nos lleva a pensar que nos hallamos ante un paradigma científico. Además, hay una serie de puntos a favor de englobar estas aproximaciones con el término común de *pragmática* (Alcaraz 1990: 112):

- (a) Bastantes analistas opinan que debe considerarse el esquema básico de los estudios del discurso y del texto.
- (b) Las revistas especializadas comienzan a incluirlo en sus títulos (caso del *Journal of Pragmatics*).
- (c) Chomsky (1969) ya auguró el advenimiento de un estudio conocido como la *pragmática*.

(d) El término se afianza en otras disciplinas, como la filosofía o la antropología.

(e) La *pragmática* posee un carácter integrador que busca una perspectiva global del estudio del lenguaje.

La *pragmática* se ocupa, por lo tanto, de aspectos contextuales de la producción y recepción del discurso. Como proponen Goodwin y Duranti (1992), podemos comparar las relaciones que existen entre el intercambio conversacional que estamos analizando (*acontecimiento focal*, en su terminología) y el contexto donde éste tiene lugar, con una relación parecida a la de fondo-figura, es decir, una relación en la que existe una interacción concreta (figura) dentro de un contexto más o menos amplio (fondo), y en el que el fondo es variable y posee una *mutabilidad dinámica* (*ibíd.*: 5) según los requerimientos de la interacción comunicativa. Esta mutabilidad es el origen de las numerosas pistas que los hablantes proporcionan a sus interlocutores para la interpretación del discurso (las *pistas contextuales* de Gumperz 1982). Tradicionalmente se ha otorgado un mayor interés al acontecimiento focal (texto, oración...), dejando de lado los parámetros del fondo (contexto) y tratando las conversaciones como formas lingüísticas aisladas. **(nota 4)**



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

La *pragmática* ha variado estas relaciones entre fondo y figura (contexto/conversación) de tal forma que ya no existen fronteras metodológicas tan delineadas como en paradigmas anteriores. De hecho, algunos analistas (Parret 1985, Pellowe 1990, Schegloff 1992: 197, entre otros) proponen que a veces es el propio enunciado el que constituye el contexto, y no viceversa, como suele pensarse. Es el caso, por ejemplo de los enunciados que contienen un gran número de palabras propias de jergas especializadas, que de inmediato sugieren al oyente el contexto adecuado en que dichas palabras deben interpretarse.

Sin embargo, el (difícil) propósito inicial de buscar una explicación contextual a la actividad lingüística del ser humano derivó, quizás inevitablemente, en múltiples tendencias o escuelas que han producido en este paradigma una cierta sensación de dispersión conceptual (cf. Dascal 1981, Nuyts 1987, Horn 1988). Ante la diversificación de la metodología investigadora, el fin último del análisis pragmático empezó a diluirse en las diferentes aproximaciones, hasta llegar al extremo de que resultaba difícil incluso definir la perspectiva pragmática del estudio del lenguaje, como ocurre con el célebre primer capítulo del libro *Pragmatics* de Levinson (1983), en el que se dedican muchas páginas a proponer posibles

Francisco Yus Ramos  
Cooperación y relevancia

---

definiciones, incluidas las de *estudio del lenguaje en uso* y la de *estudio del lenguaje en un contexto*, sin llegar a tomar partido por ninguna de ellas. De modo sucinto, las propuestas principales de Levinson son las siguientes:

DEFINICIONES	LIMITACIONES (según Levinson)
Estudio del uso del lenguaje (p. 5).	No dice realmente a qué se dedican los que practican esta disciplina.
Estudio de aquellos principios que dan cuenta de por qué algunas oraciones son anómalas (p. 6).	No explica qué anomalías hay, sino que las da por supuestas. Además, no está claro si en todo momento esas anomalías van a ser o no tales anomalías.
Estudio del lenguaje desde una perspectiva funcional (p. 7).	No distingue entre <i>pragmática</i> y otras disciplinas interesadas en el aspecto funcional del lenguaje, tales como la sociolingüística.
Estudio de aquellas relaciones entre el lenguaje y el contexto que están gramaticalizadas, o codificadas en la estructura de una lengua (p. 9).	Excluiría el estudio de los principios del uso del lenguaje que no tuvieran repercusiones en la gramática de las lenguas.
Estudio de todos aquellos aspectos del significado no incluidos en una teoría semántica (p. 12).	Sería necesario especificar cómo se va a delimitar el sentido amplio del significado que no esté incluido en la teoría semántica.
Estudio de las relaciones entre lengua y contexto que son básicas para dar cuenta de la comprensión del lenguaje (p. 21).	Problemas al estudiar qué es la comprensión del lenguaje y cómo caracterizar formalmente el contexto.
Estudio de la habilidad de los usuarios del lenguaje para emparejar oraciones con los contextos en que serían apropiadas (p. 24).	Sería igual que la sociolingüística al estilo de Hymes (1971). Además requeriría una idealización de la homogeneidad de la comunidad de habla.
Estudio de deixis, implicatura, presuposición, actos de habla, y aspectos de la estructura del discurso (p. 27)	No proporciona criterios para la inclusión o exclusión de otros elementos que merecen la atención de esta disciplina.

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

Pellowe (1990) identifica cinco problemas que han surgido a partir de algunas hipótesis de los analistas sobre el contexto:

- (1) El contexto del habla parece ser único. Pellowe bautiza esta afirmación como el *problema de la unicidad (uniqueness problem)*.
- (2) El contexto parece ser estático durante la producción del enunciado; es el llamado *problema del estatismo (statism problem)*.
- (3) Los interlocutores comparten el mismo contexto único, que se denomina *problema de compartir (sharedness problem)*.
- (4) Los contextos se construyen, probablemente por los propios interlocutores; es el *problema del agente (agent problem)*.
- (5) Y los contextos se construyen de modo continuado, pero no necesariamente acumulativo, que Pellowe llama el *problema del dinamismo (dynamism problem)*.

La diversidad metodológica de la *pragmática* y los variados problemas a los que se enfrenta en el tratamiento del lenguaje y del contexto, ha llevado a muchos analistas a calificar a la *pragmática* de *simple perspectiva* (Reyes 1990, Nuyts 1992: 66), *conjunto de aproximaciones* (Borutti 1984: 437), *dimen-*

sión (Eco 1987: 699), o *pre-paradigma* (Alcaraz 1990), no equiparable al estatus de *paradigma* que poseían los modelos investigadores anteriores. La razón que se esgrimía para apoyar esta distinción terminológica era, entre otras, que la *pragmática* se halla “en busca de objeto, sobre todo de un objeto fijo, homogéneo, bien acotado, semejante, por ejemplo al de la sintaxis” (Reyes 1990: 23), o que tras la apariencia de unidad se esconde una falta de coherencia... en la forma en que se emplea la noción de *pragmática*, y en los programas investigadores desarrollados a partir de esta perspectiva metodológica” (Nuyts 1987: 715). Chomsky (1979, cit. en Dascal 1981: 154) señalaba, en su crítica a los primeros estudios pragmáticos, que las ideas que se empleaban eran demasiado elementales, vagas y sin un carácter explicativo.

En cuanto a las unidades básicas de estudio de esta disciplina, se objeta que “la *pragmática*... no intenta reconstruir reglas, sino, mayormente, principios, no ha creado... unidades, salvo, quizá, la noción de acto de habla, que muchos consideran la unidad comunicativa por excelencia” (Reyes, *ibíd.*).

Nuestra opinión, en el momento de elaborar el presente libro, es que no sólo podemos, sino que de hecho debemos etiquetar la *pragmática* como *paradigma*, pues creemos que está suficientemente afianzada en los estudios lingüísticos

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

actuales y responde a los requerimientos de Kuhn (1975) para etiquetar una perspectiva con este término. Por lo tanto, creemos que la *pragmática* engloba una serie de hallazgos que sirven de modelos para resolver posibles problemas y además aporta teorías y objetivos para toda una comunidad científica. Desde hace ya algunos años se viene hablando de la *pragmática* como el joven paradigma investigador de los años ochenta. En la presente década de los noventa, creemos que debemos hablar de la *pragmática* como *paradigma consolidado*. El vínculo de unión entre las diferentes aproximaciones englobadas bajo la misma etiqueta de *pragmática* sería un interés compartido por el estudio del lenguaje en acción, por el contexto, por la vertiente más interactiva del lenguaje. Se trata, en líneas generales, de salir de la introspección lingüística que caracterizaba a los paradigmas anteriores, para añadir en el análisis los elementos extra-textuales o extra-verbales.

En este sentido, como señala Nuyts (1987: 717ss), todas las ciencias intentan *explicar* el lenguaje, pero en esencia sólo hay dos caminos a seguir: el *sentido ontológico*, es decir, explicar la naturaleza de un fenómeno lingüístico y por qué es de tal o cual forma, relacionándolo con otro fenómeno parecido; y por otro lado, el *sentido epistemológico*, o sea, discutir

por qué existen ciertas características del fenómeno lingüístico, basándose en indicadores de la realidad circundante. Este segundo sentido, más que un camino propio es, sobre todo, un medio para caracterizar mejor el sentido ontológico del objeto de estudio. Por ejemplo, si se desea explicar el funcionamiento de la mente humana y cómo ésta genera o descodifica enunciados (sentido ontológico), la investigación de aquellos elementos contextuales que influyen en dicha gestación o interpretación (sentido epistemológico) redundarán con posterioridad en una mejor idea del propio funcionamiento de la mente, que era el fin inicial de la investigación. En este planteamiento, la *pragmática* se ocuparía de analizar esa realidad circundante, el contexto en el que tiene lugar el enunciado. Sin embargo, no todos están de acuerdo con esta visión epistemológica. Borutti (1984: 438), por ejemplo, señala que esa caracterización es ambigua, “a medio camino entre la descripción y la explicación, entre la recolección y la ley, la taxonomía y la tipología.”

### **1.2.3. Fronteras con otras disciplinas**

Hablar de *pragmática* con esas connotaciones de *uso* y *contexto* plantea no pocos problemas. Uno de ellos es que otras disciplinas se ocupan también de esos aspectos de uso y contexto, y puede no ser fácil delimitar las fronteras de esta

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

disciplina sin que ello suponga parafrasear lo que ya es objeto de estudio de otras ramas de estudio del lenguaje.

Con independencia de la relación entre *pragmática* y psicología, relación a la que dedicaremos un espacio más amplio debido a su importancia en la delimitación de los atributos de la *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson (capítulo 3), la dicotomía que más bibliografía ha propiciado, es la que marca la diferencia entre *pragmática* y semántica. También nos ocuparemos, aunque con mayor brevedad, de otras disciplinas como la gramática, la *sociolingüística* y la *semiótica*.

(a) *Pragmática* y *semántica*. Tradicionalmente se han defendido propuestas simplificadoras que sitúan a la semántica en el estudio del significado literal y a la *pragmática* en el estudio del lenguaje en uso; o que la semántica se ocupa del significado de las oraciones, mientras que la *pragmática* se ocupa del significado de los enunciados (Yule 1985: 91), o que la semántica se ocupa de las condiciones de verdad, y la *pragmática* del significado sin esas condiciones (Gazdar 1979: 2). En realidad, la cuestión es mucho más complicada, a pesar de la pertinencia de dichas distinciones. Como apunta Levinson (1983: 12), “la definición de semántica como el estudio del significado es tan simplista como la definición de *pragmática* como el estudio del uso del lenguaje.” En primer lugar, si la

*pragmática* no se ocupa de los rasgos semánticos, del significado, entonces habrá que delimitar con mucha claridad qué aspectos del contexto son relevantes en el estudio de la *pragmática*. Además, ¿de qué tipo de significado hablamos, en sentido amplio, esto es, contenido convencional incluyendo sentidos irónicos, metafóricos, etc; o en sentido restringido, en la orientación más convencional? La realidad de que no hay un sólo tipo unívoco de significado ha sido fuente de varias sub-clasificaciones, como la de Grice, quien distingue entre *significado natural* y *significado no natural* (en inglés *meaning-nn*). Éste último sería el significado intencional del hablante, lo que nos llevaría a una división paralela entre *significado del hablante* (intencional) y *significado de la oración*. A partir de aquí podríamos distinguir entre semántica, que se ocuparía del significado de las oraciones, con independencia del contexto, y la *pragmática*, que se ocuparía del significado de los enunciados, del significado dependiente del contexto. Pero Levinson (1983: 34) llega a la conclusión de que si la semántica está condicionada por las condiciones de verdad/falsedad, entonces esas condiciones sólo se podrían aplicar a los enunciados, no a las oraciones, con la consiguiente ventaja de la *pragmática* sobre la semántica (cf. Gazdar 1979: 164-68).



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

El fenómeno que he mencionado se observa en las dos ramas principales de la semántica que podemos comparar, a saber, la *semántica estructural* (interesada sólo en la teoría de la significación), y la *filosofía del lenguaje* de orientación anglosajona, con una aproximación a las proposiciones sujetas a las condiciones de verdad (Eco 1987: 699). La primera mantiene una noción del significado descontextualizado, mientras que la segunda orientación ha ido adquiriendo tintes pragmáticos conforme ha intentado explicar aspectos del significado que no tendrían sentido sin la inclusión de otros elementos extra-oracionales. Es el caso, por ejemplo, de los deícticos, que requieren información contextual de dónde, cuando y sobre quién se está hablando en un momento determinado. En esencia, esta idea de semántica pragmática es la que ha llevado a la acuñación del término *pragmática radical*, cuyos representantes intentan demostrar “que muchos aspectos del significado considerados como partes del sentido literal de una expresión no son realmente semánticos, sino pragmáticos” (Reyes 1990: 32).

Con estas premisas, sería posible ampliar la semántica y construir una *pragmática de la significación*, como sugiere Eco (1987: 704), paralela a una *pragmática de la comunicación*, interesada ésta última sólo en los fenómenos pragmáti-

cos que tienen lugar en el transcurso de un proceso comunicativo. El problema, según Davis (1987: 688) se centra sobre todo en cómo buscar una definición unívoca de semántica, cuando deberíamos, en realidad, concebirla como una teoría que nos sirve para explicar una serie de hechos del significado, que pueden luego ser completados con otros hechos no incluidos originalmente pero pertinentes en la comprensión de las oraciones, dando por lo tanto cabida a una dimensión pragmática de esos hechos del significado. En otras palabras, se debería concebir una relación de la *pragmática* con la semántica de tipo complementario, tal como propone Leech (1983: 6) y obviar posturas que busquen el dominio de la semántica sobre la *pragmática* (semanticismo), o si la *pragmática* domina sobre la semántica (pragmaticismo).

(b) *Pragmática y sociolingüística*. A pesar del origen filosófico de la *pragmática*, el estudio del contexto y del uso por parte de esta perspectiva nos lleva a la duda de dónde situar la frontera entre la *pragmática* y la *sociolingüística*. No olvidemos que “aunque la *pragmática* no estudia, estrictamente, la relación entre fenómenos lingüísticos y factores de tipo social (económicos, políticos, sexuales, etc) ni tampoco la variabilidad lingüística, todos sus temas tocan lo social del lenguaje” (Reyes 1990: 35). Sin embargo, la *pragmática* ha tendido bas-

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

tante a estudiar enunciados *de laboratorio*, esto es, creados específicamente por el analista para ejemplificar alguna teoría. Los actos de habla son un claro ejemplo de ello. Cuanto más ha evolucionado hacia lo empírico, más se ha acercado a la *sociolingüística*, que utiliza para sus estudios material de situaciones comunicativas reales. La diferencia de corpus de investigación, lleva a una diferencia paralela en los tipos de preguntas que se hace el analista cuando los estudia, y lleva, por lo tanto, a la diferenciación de las disciplinas.

Pero un campo de estudio parece ser común a la *pragmática* y la *sociolingüística*: el análisis de la conversación. Pero la sociolingüística posee una orientación más social, más hacia la descripción de características lingüísticas de la comunidad de habla, mientras que la *pragmática* busca los mecanismos generativos e interactivos del discurso en el hablante considerado como generador del discurso en una opción individual.

Para Levinson (1983: 28-29), por otra parte, la diferencia entre ambas disciplinas depende más de qué definición queramos adoptar del término *pragmática*. En efecto, las diferencias, según el autor, se establecen según tomemos la *pragmática* como estudio de aspectos gramaticales del contexto (la *pragmática* estudiaría el significado de esos aspectos, mientras la

*sociolingüística* estudiaría el uso de estos aspectos), o como estudio de la contribución del contexto a la comprensión del lenguaje (la *pragmática* necesitará entonces de información sociolingüística).

(c) *Pragmática y gramática*. En principio, la distinción es clara si tomamos la gramática como el sistema formal abstracto del lenguaje, y la *pragmática* como los principios del uso del lenguaje (Leech 1983: 4). Más bien aparecen como direcciones complementarias en el estudio del lenguaje. Esto supondría afirmar la validez de los postulados generativistas al menos en lo que se refiere a la competencia de los hablantes, pero en un marco más amplio que combina explicaciones formales y funcionales.

(d) *Pragmática y semiótica*. **(nota 5)** Los orígenes del término *pragmática*, como una rama de la semiótica nos hacen pensar en una distinción clara entre ambas disciplinas. Sin embargo, pensar que la *pragmática* es sólo una parte de la semiótica, sería erróneo. Como señala Eco (1987: 696), “definir el objeto de una ciencia x como la relación entre a y b, significaría que la definición de a es independiente de la definición de b.” Por otro lado, la misma naturaleza de la noción de *pragmática*, tal como la concibió Morris, esto es, como el estudio de la relación de los intérpretes con los sig-

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

nos, plantea la necesidad de no concebir la *pragmática* como una disciplina independiente, en su objeto de estudio, de la sintaxis y de la semántica. En una palabra, las tres ramas de la semiótica tratan el mismo objeto disciplinar, sólo que desde diferentes puntos de vista. Y en el caso de la *pragmática*, estaríamos ante una dimensión de la semiótica, mucho más influyente en la división triádica sintaxis-semántica-pragmática de lo que primigeniamente Morris le asignó en su estudio cuando señalaba que “el único elemento dentro de la *pragmática* se encontraría en aquellos términos que, aunque no estrictamente semióticos, no pueden ser definidos en sintaxis o semántica” (1938: v.1).

### 1.3. Perspectivas integradas en el paradigma de la *pragmática*

El énfasis dado por los investigadores a la información que aporta el contexto ha llevado, de forma lógica, a un interés por lo supraoracional, es decir, por el discurso, más que por la oración o el texto. Los investigadores comenzaron a tomar el enunciado como la unidad básica del mensaje dentro de un contexto. Sin embargo, han sido numerosos los problemas a la hora de diferenciar el texto del discurso, términos que, en general, no se consideran sinónimos (Fillmore 1981: 150-151). Fowler (1986: 85), por ejemplo, define el texto como el

*medio* del discurso. Suele aceptarse que el discurso es más dinámico, la vertiente interactiva del intercambio lingüístico entre hablantes, mientras que el texto es la obra o el producto del discurso.

Esta distinción preliminar obedece a que, en esencia, hay dos direcciones desde las que podemos definir el contexto: una es la puramente lingüística, referida tanto al propio significado de los textos (*contexto semántico*) como al entorno lingüístico dentro del propio texto, lo que se suele denominar *co-texto* (cf. Ullmann 1972: 350; Halliday y Hasan 1985; Brown y Yule 1983: 46-50). Otra, extralingüística, que según Bar-Hillel es lo que realmente podemos denominar *contexto*, referida a la situación en la que el texto se produce o se recibe, tomada en un sentido más o menos amplio (**nota 6**) y que ha entrado a formar parte de la mayoría de las definiciones y los estudios del contexto de que disponemos. (**nota 7**)

Lozano *et al.* (1986: 48-49) han resumido las posturas existentes en esta segunda perspectiva situacional (“social” si la tomamos en un sentido más amplio) dentro de los estudios del contexto. Por un lado estarían aquellos analistas que estiman valiosa la variación de cada situación como ingrediente esencial para una explicación lingüística de orientación sociológica y que, según sus inclinaciones, han ido agrupán-

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

dose bajo etiquetas más o menos independientes como la *sociolingüística*, *etnografía de la comunicación*, etc. En la otra postura, los analistas buscan ante todo la explicación de enunciados polisémicos debido a su uso en diferentes situaciones, y que se han reunido en torno a la etiqueta de *pragmática lingüística*.

Nuestra aproximación pragmática al contexto coincide, en esencia, con la segunda postura, es decir, la propuesta por Searle (1975), Grice (1975) y Sperber y Wilson (1986a), entre otros. Se trata de analizar las claves contextuales, los procesos lógicos y otras condiciones que permiten a los interlocutores (y también a otros receptores del mensaje como los lectores) interpretar los enunciados correctamente, esto es, la variedad de contexto que Schegloff (1992: 195) denomina *contexto intra-interactivo*. (nota 8)

En particular, la aproximación de Grice a la conversación como intercambio cooperativo asigna al contexto una función muy relevante en la interacción social como la base sobre la cual un enunciado concreto da lugar a *implicaturas* conversacionales particulares (cf. capítulo 2). Sperber y Wilson, por su parte, entienden que el contexto no es fijo ni predeterminado, sino que el oyente lo construye como una parte de sus operaciones cognitivas cuando efectúa la comprensión

de un enunciado. De este modo, el contexto aparece como un ingrediente indispensable en la descodificación de los mensajes (Ariel 1988) y en la creación del marco interactivo correcto en la relación conversacional (Goffman 1974a). Estas dos aproximaciones son esenciales en el presente libro y se estudiarán con más detalle en los capítulos segundo y tercero.

De cualquier modo, otorgar importancia al contexto en el estudio del lenguaje no es un fenómeno tan novedoso como podría desprenderse de lo dicho hasta ahora. Ya Firth (1957, cit. en Brown y Yule 1983: 37) destacaba que el habla “no debería estar dissociada por completo del contexto social en el que funciona y que por lo tanto todos los textos en las lenguas modernas deberían contemplarse como poseedores de ‘la implicación del enunciado’.” Black (cit. en Dascal 1981: 154) incluso proponía, en 1970, que se creara una disciplina, la *contéctica* (*contextics*), que se ocupara exclusivamente de aquellos aspectos del contexto que son pertinentes para el estudio del lenguaje. Además, el contexto ha resultado ser básico también a la hora de explicar las diferencias entre la semántica y la *pragmática*. En principio, la semántica se ocuparía del texto antes de que su significado se vea afectado por la información que suministra el contexto, pero para algu-



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

nos analistas, muchos aspectos del contexto, que en teoría analizaría la *pragmática*, como ocurre, por ejemplo, con los deícticos, deberían formar parte también de la semántica (cf. Dascal 1983, Dascal y Françoze 1989: 6ss).

En los últimos años se han propuesto numerosas terminologías para describir los elementos constituyentes del contexto. A continuación resumimos algunas de las aportaciones más relevantes de las diversas etapas de la *pragmática*:

AUTOR(ES)	ELEMENTOS
Firth (1950, cit. en Werth 1984)	Proponía cuatro categorías que entran en relación en el contexto de la situación: las acciones verbales y no verbales de los hablantes, los objetos relevantes y el efecto de la acción verbal.
Hymes (1964)	<p>Distingue varios parámetros relevantes en el estudio del contexto: el emisor, el receptor, el tema, el entorno físico (<i>setting</i>), el canal, el código, la forma del mensaje y el acontecimiento (naturaleza del acto comunicativo en cuanto puede asimilarse a un marco más amplio). Hymes aumentó esta terminología inicial en publicaciones posteriores, hasta formar el modelo siguiente (hemos estimado pertinente mantener el acrónimo S-P-E-A-K-I-N-G en su idioma original):</p> <p><b>S</b> (situation)      1. Setting                                  2. Scene</p> <p><b>P</b> (participants)    3. Speaker, or sender                                  4. Addressor</p>

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

	<p>5. Hearer, receiver, audience          6. Addressee  <b>E</b> (ends) 7. Purposes-outcomes          8. Purposes-goals  <b>A</b> (act sequence) 9. Message form          10. Message content  <b>K</b> (key) 11. Key  <b>I</b> 12. Channel          13. Forms of speech  <b>N</b> (norms) 14. Norms of interaction          15. Norms of interpretation  <b>G</b> (genres) 16. Genres</p>
Goodwin y Duranti (1992)	<p>Establecen parámetros como el marco espacial y social donde se encuentra el intercambio conversacional (<i>setting</i>); el entorno de conducta (<i>behavioral environment</i>), que es la forma en que los participantes usan sus cuerpos y su conducta como recurso para enmarcar y organizar su lenguaje; el lenguaje como contexto, la forma en que el propio lenguaje invoca el contexto y lo usa para ulteriores intercambios conversacionales; y el contexto extrasituacional, básicamente relacionado con el conocimiento mutuo o anterior que poseen los interlocutores.</p>
Halliday (1978)	<p>Tanto Halliday como algunos seguidores (Gregory y Carroll [1979] por ejemplo) establecen tres componentes básicos de todo intercambio lingüístico: el <i>campo (field)</i> o naturaleza del proceso interactivo, esto es, lo que se lleva a cabo en el intercambio conversacional; el <i>tenor</i> o características de la relación que se establece entre los interlocutores; y <i>modo (mode)</i>, que es la forma de transmisión del mensaje.</p>

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

A partir del interés inicial común por el análisis del lenguaje en uso, los investigadores de la *pragmática* han analizado los diferentes contextos que podemos establecer en el estudio del lenguaje y se han agrupado en diferentes escuelas. Como ya hicimos en nuestro estudio anterior (Yus Ramos 1995), siguiendo a Parret (1983: 94ss), creemos que es pertinente describir las diferentes aproximaciones metodológicas de la *pragmática* según la variedad del contexto que sea su objeto de estudio. Este análisis se llevará a cabo en los próximos epígrafes. (nota 9)

### 1.3.1. *El co-texto como contexto*

Los actuales análisis del lenguaje se alejan del estudio de la oración como unidad lingüística básica. Se tiende, por el contrario, a considerar unidades homogéneas más amplias (párrafos, fragmentos del discurso, diálogos...). Orientaciones como el *análisis del discurso*, la *lingüística textual*, y el *análisis de la conversación* tienden a estudiar esas unidades y buscan, para ese fin, elementos contextuales del propio texto o del discurso que sean relevantes en el análisis propuesto. De la misma forma, analizan el texto buscando las máximas internas de textualidad que le proporcionan esa sensación de unidad, como ocurre con la coherencia y la cohesión.

Los análisis antes mencionados guardan puntos en común y puntos divergentes. El análisis del discurso, por ejemplo, se acerca cada vez más a la lingüística del texto, ya que en su objeto de estudio se incluyen tanto textos escritos como orales (Stubbs 1983: 1). Pero el hincapié en que los datos sean *naturales* parece marcar aún diferencias entre ambas. Estudiar todo lo relevante en el uso del lenguaje no es tarea fácil, y ante esta dificultad, “es comprensible que los lingüistas hayan seguido a menudo la estrategia de idealizar el objeto de estudio para excluir todo que no sean oraciones aisladas y descontextualizadas” (*ibíd.*: 5).

La diferencia con el *análisis de la conversación* no está tampoco del todo clara. Se podría decir que ambas orientaciones metodológicas recurren a la conversación como ejemplo del lenguaje en su medio natural, pero los analistas de la conversación excluyen todo aquello que no sea natural en su totalidad, mientras que los analistas del discurso, en una perspectiva más amplia, estudian aspectos más formales del lenguaje, esto es, analizar “cómo es que, como usuarios del lenguaje, entendemos lo que leemos en los textos, entendemos lo que quieren decir los hablantes a pesar de lo que dicen, reconocer el discurso coherente opuesto al desorganizado o incoherente” (Yule 1985: 104).

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

Dascal (1981) opina que la noción de co-texto es compleja, ya que no se puede predecir con exactitud la cantidad de discurso que se puede considerar pertinente para que se incluya dentro de este co-texto. Si tenemos que considerar todas aquellas partes del discurso que son relevantes para la explicación de un texto concreto, quizás tendríamos que incluirlo todo. A partir de esta insuficiencia en la caracterización del co-texto, Dascal propone una caracterización más completa del contexto: una parte daría cuenta de aquellos factores que nos permiten comprobar si un enunciado es correcto, y que serían una parte de la *competencia comunicativa* del hablante. Este concepto es, quizás, uno de los primeros intentos más claros de diferenciar la conducta comunicativa del hablante como una parte *distinta* del código (Milroy 1984: 14; Halliday 1984: 5). De este modo, el hablante tendría a su disposición una serie de *repertorios lingüísticos* entre los que podría elegir durante la interacción conversacional dependiendo de las necesidades que se generen (Giles y Coupland 1991: 3). Las restantes variables contextuales deberían analizarse, según Dascal, como parte de una *teoría de la actuación*, en sintonía con los estudios, por ejemplo, de Lyons.

### **1.3.2. El contexto existencial**

Tradicionalmente, los filósofos del lenguaje y los expertos en lógica han planteado la necesidad de la relación entre los usuarios y los referentes de los términos que usamos en la práctica del lenguaje: la necesidad de tomar en cuenta el contexto referencial del contenido lingüístico. Según Goodwin y Duranti (1992: 16), los filósofos del lenguaje han adoptado dos posiciones básicas ante el lenguaje: por un lado, contemplarlo como un mecanismo referencial (y a menudo defectuoso) para el pensamiento lógico, en busca de una relación nítida entre la palabra y su referente; y por otro, tratarlo como algo inmerso en el contexto de la acción humana. En general el filósofo del lenguaje ha optado sobre todo por el purismo en el lenguaje, por el idealismo (Halliday 1984: 4), pero no han faltado filósofos defensores de una perspectiva más pragmática en el análisis del lenguaje (Austin, Grice...). Estas dos posiciones pueden llegar a confluir en un mismo investigador como sucede, por ejemplo, en las ideas de Wittgenstein. **(nota 10)**

El paso hacia una perspectiva más pragmática surgió, en los análisis filosóficos del lenguaje, cuando los hablantes, los oyentes y el marco físico pasaron a ser índices de un contexto existencial mayor, un aquí y un ahora del lenguaje que no puede obviarse para la comprensión correcta de los

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

mensajes. De ahí surgió toda una bibliografía sobre términos deícticos, bautizados de varias formas: índices (Benveniste 1966, 1974), o indéxicos (Bar-Hillel 1970), y que incluso llegó a generar un tipo de semántica orientada hacia el análisis del significado dependiendo de estos elementos, llamada *semántica indéxica*, con Montague (1974) como representante más destacado.

Podemos incluir también en este rótulo la *pragmática universal* de Habermas (cf. De Almeida 1985). Partiendo del acto de habla como unidad básica del discurso, Habermas intenta superar las deficiencias de la *actuación* chomskiana como una simple aplicación de ciertas reglas generativas, y opina que ciertos atributos de la situación discursiva no están dados de antemano, sino que más bien se producen *en y por* los propios actos lingüísticos. La tarea de la *pragmática universal* trataría, según Habermas, de reconstruir el sistema de reglas según las cuales el hablante produce o genera las situaciones de un discurso en general. Estas reglas, que se añadirían a las reglas que dan cuenta de la recursividad del lenguaje, constituyen lo que Habermas llama la “competencia comunicativa” del hablante.

Pero, dentro de la tradición lógica, quizás sea Grice (1975) el que más influencia ha tenido en los estudios pragmáticos

posteriores. Grice intentó describir la naturaleza cooperativa de los intercambios conversacionales por medio de una serie de reglas, cuyo cumplimiento aseguraría la eficacia conversacional. Sin embargo, el hecho de que estas reglas no se satisfagan no supone necesariamente, como veremos en el capítulo segundo, que la calidad de la conversación disminuya, ni que el hablante no desee cooperar, sino que puede obedecer al deseo de crear un cierto efecto en el oyente.

### **1.3.3. *El contexto situacional***

Parret (*ibíd.*) distingue entre *contexto existencial* y *contexto situacional* cuando sugiere que “mientras los contextos existenciales... se muestran mediante expresiones, los contextos situacionales ofrecen factores que determinan *parcialmente* su significado” (Parret 1983: 95-96). En este marco se incluiría la *pragmática* orientada hacia la *sociología*, la *sociolingüística*, y la *sociología del lenguaje*. Posibles contextos, objeto de estudio de estas orientaciones, serían el hospital, la clase, el restaurante, etc.

El término clave en este sub-apartado de Parret es, sin duda, *la situación*. Malinowski, en su estudio de las culturas primitivas en los años 20 y 30, ya propuso el término “contexto de la situación”, que Hymes retomó con posterioridad en su “acon-



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

tecimiento de habla.” (nota 11) Sin embargo, la *situación* no es en absoluto un concepto claro, ni existe un acuerdo sobre qué debemos entender por situación. Para Malinowski la situación era sobre todo un contexto espacio-temporal que rodea al enunciado, mientras que para Halliday (1978) es sobre todo una abstracción. En esta misma línea, para Hasan (1981) la situación se refiere a aquella parte de la realidad que se filtra mediante el enfoque del interlocutor sobre algún aspecto relevante del entorno. De este modo habría que establecer una distinción preliminar entre el marco físico-social en el que tiene lugar la interacción (*entorno situacional material* en terminología de Hasan [*ibíd.*: 108]) y el contexto de la situación como una abstracción establecida por los hablantes. En algunos casos, la *situación* puede descomponerse en diferentes *fases*. El problema, según Herrmann (1983), reside en cómo separar una situación de la otra, ya que a menudo es imposible determinar cuándo un hablante ha terminado una acción conversacional completa y cuándo se trata de una parte de una interacción conversacional mayor.

Según otros autores, como Tajfel y Turner (1979, cit. en Giles y Coupland 1991: 16-17), existen dos clases de interacción social que parten de la importancia del marco social sobre el individuo en sus intercambios conversacionales: En un

extremo, denominado *polo inter-individual*, los hablantes conducirían su interacción tomando en cuenta los atributos, personalidad, etc. de cada uno de ellos, es decir, activando las *identidades personales* de cada hablante. Por contra, en el otro extremo, el *polo inter-grupal*, los hablantes tienden a despersonalizarse y a tratar a sus interlocutores como representantes de una categoría social, más que como individuos. En estos casos, los aspectos de la *identidad social* entran en acción. Entre ambos polos se podría evaluar la importancia del contexto social en las diferentes conversaciones entre individuos.

Van Dijk y Kintsch (1983: 199) asumen esta gradación de las *situaciones*, con unas dimensiones cada vez más amplias que podemos ver a continuación en su esquema sobre la información contextual que emplean los hablantes al crear *macroestructuras* comunicativas:

1. *Conocimiento cultural general.*
  - a. Actividades y metas de un grupo de índole general.
  - b. Acontecimientos o acciones específicas.
  - c. Circunstancias biofísicas específicas (clima, paisaje, animales, plantas...).
  - d. Objetos específicos.

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

2. *Situación sociocultural* (como parte de 1.).
  - a. Tipo de situación (desayuno, visita, matrimonio...).
  - b. Categorías de los participantes.
    - (i) Funciones (conductor de autobús, juez, doctor...).
    - (ii) Papeles (madre, amigo...).
    - (iii) Propiedades sociales (sexo, edad...).
    - (iv) Propiedades individuales (carácter, intereses, metas...).
  - c. Acontecimientos e interacciones típicos (consultar, ayudar, pagar...).
  - d. Convenciones (leyes, reglas, hábitos...).
3. *Situación comunicativa* (como parte de 2.).
  - a. Metas generales de la interacción comunicativa.
  - b. Actos de habla globales y locales.
  - c. Contexto referencial concreto (presencia de personas, objetos...).

Brown y Fraser (1979), por su parte, destacan tres componentes principales en toda *situación*: el entorno (*setting*), los participantes, y el fin o propósito de la interacción conversacional. Tras esta distinción inicial, Brown y Fraser agrupan el entorno y el propósito en lo que ellos llaman *escena* (*scene*), y desarrollan un análisis pormenorizado de los componentes de la situación tomando en cuenta parámetros sociales am-

Francisco Yus Ramos  
Cooperación y relevancia

---

plios, tal y como se observa en su cuadro que reproducimos en la figura 1.

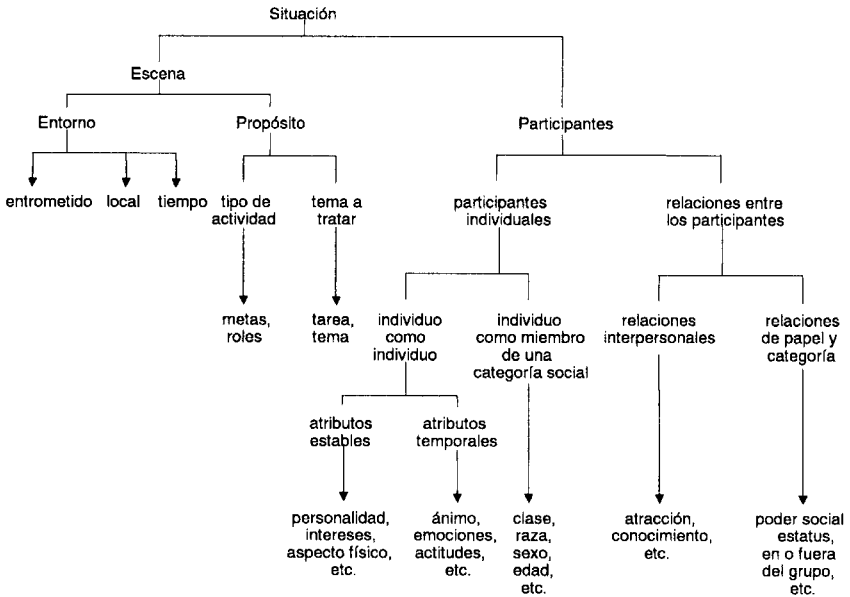


Figura 1

Hartley (1993), por su parte, elabora un esquema de la situación de orden social que incorpora, sobre todo, las características del *entorno* y de la *estructura social* entre los participantes en la interacción comunicativa. Como parte de la primera característica, Hartley propone las *normas sociales*, las *reglas sociales* y la *relaciones sociales*. Para la segunda

## 1. La pragmática: un mosaico multidisciplinar

---

característica, el entorno, propone la subdivisión entre *entorno social* y *entorno físico*.

A pesar de este interés que, sin duda, existe hoy en día por *la situación*, en general durante los primeros años de aplicación de la metodología pragmática su importancia no llegó a tomarse demasiado en cuenta en los diferentes estudios (cf. Goffman 1964), y no ha sido sino en los últimos años cuando han abundado las investigaciones que toman en consideración la información de esta variable contextual para la correcta interpretación y producción de los enunciados. Por supuesto, los límites de *la situación* son variables, y podemos partir de *situaciones* muy específicas como el *entorno físico* (*setting*) que rodea a la conversación, que ciertamente influye en las pautas conversacionales que eligen los hablantes, pasando por la *situación de habla* (*speech situation*), y llegando a contextos más amplios como la *comunidad de habla* (*speech community*, cf. Gumperz 1968; 1971: 114-128). En suma, debemos destacar que el estudio de *la situación* es complicado, dada la cantidad de variables que podemos analizar, lo cual nos lleva a afirmar que son inútiles algunos intentos como el de Werth (1984: 39) de establecer una especie de *Teoría Universal de la Situación* que dé cuenta de todas las

variables contextuales que pueden afectar al desarrollo de la interacción conversacional.

A continuación, analizaremos con brevedad algunas orientaciones pragmáticas que podemos situar dentro de este subapartado del *contexto situacional*.

Ya se ha mencionado el problema de delimitar el marco de actuación de la *pragmática* y la *sociolingüística*. Dentro de la *sociolingüística* podemos establecer un sub-apartado que se ha etiquetado como *sociolingüística interactiva (interaccional sociolinguistics)*. Sus representantes más destacados son Gumperz y Goffman. El primero de ellos estudia la manera en que los interlocutores contextualizan lo que dicen de un modo diferente a pesar de compartir un mismo conocimiento de las reglas gramaticales de la lengua. Esto se debe a que tanto el significado, como la estructura y el uso del lenguaje responden al marco social y cultural que los sustenta. Una teoría que estudie las estrategias discursivas debe, según Gumperz (1982: 3), “especificar el conocimiento lingüístico y socio-cultural que necesita compartirse si deseamos mantener la interacción conversacional, y seguir luego con la naturaleza de la inferencia conversacional que responde a la especificidad cultural, subcultural y situacional de la interpretación.”

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

Goffman, por su parte, describe cómo el lenguaje se sitúa en circunstancias particulares de la vida social; cómo refleja y añade significado y sentido a dichas circunstancias (Schiffrin 1994: 97). Para Goffman, el ser es una construcción social o, más específicamente, una construcción interactiva. Además, los estudios de Goffman sobre los marcos (*frames*) que organizan la experiencia (Goffman 1974a) son especialmente interesantes para una aproximación cognitiva al estudio de la comprensión del lenguaje.

La *etnografía de la comunicación* (*ethnography of communication*) también tiene en cuenta la situación en sus límites más amplios. Su punto de partida es el análisis de los hábitos comunicativos de una comunidad en su totalidad, para determinar qué se considera un acontecimiento comunicativo o delimitar sus componentes. No se concibe ninguna conducta comunicativa como independiente del modelo o marco de actuación impuesto al hablante como participante en un acontecimiento comunicativo concreto (Hymes 1964: 22). Se trata de analizar los rasgos culturales que determinan qué grupo de atributos han de tenerse en cuenta en la identificación y el contraste de la conducta cultural de los participantes en una conversación. En esencia, por lo tanto, el lenguaje debe analizarse dentro de un contexto más amplio, que a su vez debe

describirse mediante la etnografía. **(nota 12)** Lotman (1974) llega a proponer que la cultura es, en sí misma, un fenómeno sógnico autónomo que provoca muchos malentendidos entre hablantes que, por otra parte, son según él la esencia de toda comunicación intercultural (*ibíd.*: 302).

La *sociología del lenguaje* analiza la relación entre el uso del lenguaje, tanto oral como escrito, y la organización social de la conducta humana, es decir, estudiar no sólo el uso, sino también la actitud del ser humano hacia el lenguaje (Fishman 1972: 45). En este sentido, se puede incluir como parte de la *sociolingüística*. Curiosamente, es el aspecto del estudio del lenguaje que más incide en la opinión pública. Por ejemplo, el problema de la educación, en castellano o catalán, dentro de Cataluña, es de gran repercusión en los medios de comunicación de masas, y podría ser un objeto de estudio de la Sociología del Lenguaje.

La *etnometodología* (*ethnomethodology*), con Cicourel y Garfinkel **(nota 13)** como principales representantes, es una complicada aproximación sociológica al lenguaje, donde “etno” se refiere al conocimiento que un sujeto tiene de los comportamientos propios de *su* sociedad; y en la que “metodología” responde a las actividades prácticas de los individuos, es decir, se trata de analizar la forma en que



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

se constituyen tanto el orden social como la organización social de los individuos (Goodwin y Duranti 1992: 27). Wolf (1988: 110) la define como “el estudio de los modos en que se organiza el conocimiento que los individuos tienen de los cursos de acción normales, de sus asuntos habituales, de los escenarios acostumbrados.” En general, los analistas de esta perspectiva tienden a mostrar por las actividades más cotidianas el interés que normalmente se manifiesta hacia actos más extraordinarios (*ibíd.*: 111).

El *análisis de la conversación* es un campo de estudio que surge a partir de los estudios de Sacks, Jefferson, Schegloff y aquellos analistas que podemos etiquetar bajo el rótulo de la *Escuela de Birmingham* (Coulthard, Sinclair, Brown, Yule, etc.). El presupuesto básico de esta aproximación es que las acciones de los hablantes sólo pueden explicarse mediante una referencia explícita al contexto, es decir, se analiza el discurso como un modo de acción inmerso en la interacción humana. A partir de ahí, los analistas de la conversación buscan las actitudes de los hablantes hacia el lenguaje en la organización de las secuencias conversacionales.

#### **1.3.4. El contexto de la acción**

Este grupo incluye aquellos analistas que conciben el lenguaje como acción. No es que el lenguaje exprese acciones, sino, que es *en sí* una acción, con un notorio efectismo en los interlocutores. Es evidente que en este caso nos referimos a Austin (y más adelante Searle) y a la Teoría de los *actos de habla*, que no explicamos más por ser de sobra conocida.

#### **1.3.5. El contexto psicológico**

Esta orientación considera el lenguaje como acción, pero sugiere la inclusión de un análisis de las operaciones cerebrales en la teoría pragmática del lenguaje. Tradicionalmente han surgido dos aproximaciones al enfoque psicológico del lenguaje: una mental, orientada al funcionamiento de la mente humana, y otra contextual, orientada al uso comunicativo del lenguaje y a su comprensión o producción. Ambas aproximaciones suelen denominarse *hardware* y *software* respectivamente, comparándolas con los sistemas informáticos fijos o flexibles (Cohen 1983: 2-3). Como una propuesta terminológica alternativa, Dascal y Françoze (1989: 13) proponen el término *psicopragmática* para el primer tipo de estudio, y *sociopragmática* para el segundo. Éste último estaría en

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

sintonía con parte de la propuesta terminológica que Leech sugiere para la *pragmática* (1983: 11).

La *pragmática* que Parret llama *psicológica* no se refiere a la simple actividad mental del hablante, sino a “intenciones, creencias y deseos reconocibles y en cierto sentido ‘convencionalizados’, traducidos en un programa interactivo” (*ibíd.*: 97). De este modo, el contexto aparece como una operación cognitiva, pues el destinatario de los mensajes selecciona de la situación sólo aquellos elementos que son relevantes para la interpretación del significado y de los propósitos o intenciones del emisor. A esta afirmación hay que añadir el hecho de que con independencia de los atributos de la situación de habla, el ser humano posee esquemas (*squemata*) almacenados en su memoria y que son útiles para el análisis de dichas situaciones (van Dijk 1981: 222-223).

### 1.4. La importancia de la psicología cognitiva en el estudio del lenguaje: la Psicolingüística

El lenguaje siempre se ha entendido como una actividad mental del individuo, el cual se comunica lingüísticamente con sus semejantes mediante una serie de operaciones de comprensión y producción. Con anterioridad, se había buscado una explicación al hecho del conocimiento implícito del

lenguaje que posee cada hablante, es decir, el estado del conocimiento de las reglas de la lengua. Para los analistas de la orientación más mentalista de la psicología del lenguaje, despertaba mucho interés comprobar que la gente que puede aplicar reglas con sorprendente habilidad, casi siempre es completamente incapaz de ofrecer una definición explícita de las reglas que están siguiendo (Miller 1964: 119). A partir de este propósito inicial el interés de la psicología por el lenguaje humano se fue diversificando, llegando a iniciar una disciplina denominada *psicolingüística*. Esta diversificación se observa en la heterogeneidad de los objetos de estudio incluidos en las definiciones de la psicología del lenguaje compiladas por Belinchón *et al.* (1992: 63) (**nota 14**):

- (1) Osgood y Sebeok (1954): “la psicolingüística trata directamente de los procesos de codificación y decodificación en cuanto que relacionan estados de mensajes con estados de comunicantes” (p. 13 de la ed. cast.).
- (2) Slobin (1971): “la psicolingüística reúne los fundamentos empíricos de la psicología y de la lingüística para estudiar los procesos mentales que subyacen a la adquisición y al uso del lenguaje” (p. 15 de la ed. cast.).
- (3) Hörmann (1973): “la psicología del lenguaje o psicolingüística tiene por objeto una descripción científica no del

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

lenguaje, sino del proceso de su utilización” (p. 37 de la ed. cast.).

- (4) Bronckart (1977): “la psicología del lenguaje... trata de las conductas o comportamientos de lenguaje en el marco del funcionamiento psicológico del individuo” (p. 14 de la ed. cast.).
- (5) Clark y Clark (1977): “la psicología del lenguaje es el estudio de tres procesos: la comprensión, la producción y la adquisición” (p. 39).
- (6) Foss y Hakes (1978): “la psicolingüística... es el estudio del lenguaje en tanto que actividad humana... de lo que se adquiere cuando se adquiere un lenguaje, de cómo se adquiere este lenguaje y de cómo se utiliza cuando las personas producen y comprenden mensajes” (p. 4).
- (7) Paivio y Begg (1981): “la psicología del lenguaje va orientada a comprender científicamente la naturaleza del lenguaje y su uso por parte de los seres inteligentes” (p. 1).
- (8) García-Albea (1982): “el objetivo de la psicolingüística... sería el de dar con un modelo explicativo del comportamiento lingüístico humano el cual, apoyado en una buena base empírica, permitiera determinar los distintos tipos de conocimiento que pone en juego el sujeto, así como las formas de representación de ese conocimiento y las

operaciones o procesos que se efectúan sobre el mismo”  
(p. 199).

La historia de la contribución de la psicología al estudio del lenguaje se remonta a finales del siglo XIX, y ha ido delimitando su campo de estudio sobre todo en torno a tres objetivos principales (Belinchón *et al.*, *ibíd.*: 62): (a) el estudio de las actividades de comprensión y producción del lenguaje; (b) el estudio de las funciones cognitivas, comunicativas, etc., que desempeña el lenguaje y que sirven de soporte a su adquisición y uso; y (c) el estudio de los procesos de adquisición y de deterioro - no desarrollo- de las distintas funciones y modalidades de la actividad lingüística.

Tras un paréntesis metodológico dominado por perspectivas conductistas radicales, el auge de la psicología cognitiva, es decir, el aumento del interés por el funcionamiento de la mente del individuo para obtener y elaborar el conocimiento como parte de la interacción general con el entorno y con sus semejantes, ha permitido que la psicología tome definitivamente una posición de relevancia en el análisis del lenguaje. En efecto, las operaciones mentales que subyacen en la comunicación han pasado a un primer plano en los estudios de la *pragmática*, y han culminado en la propuesta de Sperber y Wilson, que analizaremos con detenimiento en el capítulo

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

tercero. Muchos de los puntos de interés de la *pragmática* sobre el uso del lenguaje por sus usuarios, tienen que ver con operaciones mentales de éstos que canalizan la dirección de la expresión y de la comprensión del discurso (Kasher 1984), en fenómenos como la deixis (el oyente interpreta los deícticos y les atribuye un significado), presuposición, implicatura, conocimiento mutuo, actos de habla, etc. La pertinencia de un análisis cognitivo de la comprensión y producción humanas se convierte, de este modo, en una empresa prioritaria de las más recientes investigaciones en la perspectiva pragmática. A continuación comentaremos brevemente este último punto.

### 1.5. La *pragmática* cognitiva

La psicología cognitiva ha ayudado mucho a la *pragmática* en su intento de desentrañar las claves que subyacen en la comprensión y en la producción de los enunciados por parte de los hablantes tanto en su interacción conversacional cotidiana como en la recepción o producción de textos escritos. Durante los años en que dominaba la perspectiva generativista del lenguaje, el fin último de la dicotomía competencia/actuación era una descripción de los mecanismos cognitivos de la mente humana como modelo de creación lingüística. Sin embargo, como se evitaban los aspectos de la aplicación

cognitiva a la práctica cotidiana de los hablantes, el modelo generativista entró pronto en una dimensión teórica de difícil salida conceptual.

En los últimos años de investigación pragmática, superado este mentalismo generativista, la aplicación de la psicología cognitiva al estudio del lenguaje se ha orientado, entre otras posibilidades, a aquellos aspectos de la interacción humana que más pueden redundar en un mejor conocimiento del funcionamiento de la mente humana en la producción y comprensión de los mensajes, es decir, se ha incidido sobremedida en una perspectiva epistemológica, como mencionábamos con anterioridad. Este hecho contrasta con los primeros años de investigación pragmática, en los que aspectos como la comprensión, almacenamiento de la información, producción, etc. tenían un carácter más marginal (van Dijk 1981: 209).

Por lo tanto, en la actualidad se hace más hincapié en la función que el lenguaje desempeña en la comunicación, que en la importancia del conocimiento lingüístico *per se*. Sin embargo, este énfasis en la función no se contradice con la búsqueda de explicaciones sobre la mente humana. En palabras de Nuyts (1987: 727-728), “la preocupación por la función comunicativa de la conducta lingüística de los individuos en



## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

situaciones sociales no se opone en absoluto a la preocupación por el mundo mental (cognitivo, psicológico) de estos individuos; por el contrario, cualquier afirmación respecto a la función comunicativa y el papel social del lenguaje es una afirmación sobre la naturaleza de los sistemas mentales del lenguaje, y redundará en una imagen de estos sistemas que difiere radicalmente de la de Chomsky.” Como veremos en los próximos capítulos, una de las funciones que el emisor del discurso otorga al lenguaje es la de dar forma a una intencionalidad concreta, y la relevancia de dicha intencionalidad ha de ser evaluada por el destinatario del mensaje. Sólo cuando éste último identifique la intención del hablante, podremos afirmar que ha habido comunicación.

Queremos destacar, además, que una de las aplicaciones más fructíferas de la psicología cognitiva al estudio del funcionamiento de la mente humana ha sido el análisis de los esquemas mentales que los hablantes aplican a cada situación nueva a la que se enfrentan. Nos referimos, en concreto, a la propuesta de algunos analistas de que existen modelos arquetípicos de interacción, que el hablante aplica, llegado el caso, a toda situación que sea parecida: MARCOS (*frames* (nota 15)), ESCENAS (*scenes*), GUIONES (*scripts*),

PLANES (*plans*), y ESCENARIOS (*scenarios*), según las diferentes terminologías de los analistas.

Desde estas propuestas de almacenamiento de la información, se intuye que el hablante atesora en su experiencia una serie de expectativas sobre la situación de habla. En ellas, los marcos catalogan objetos contiguos en una situación (por ejemplo, el traje de chaqueta y el maletín nos llevan a la idea de un hombre de negocios). El guión (**nota 16**), por otro lado, reúne secuencias estandarizadas de acontecimientos (ir a la peluquería, hace un examen, ir al supermercado...). Tanto el hablante como el oyente pueden recurrir a estas secuencias rutinarias de comportamiento para reducir el esfuerzo en el procesamiento de la información. Desde este punto de vista, se comprende el nerviosismo de aquellas personas que se enfrentan, por primera vez, a una situación nueva como, por ejemplo, la primera entrevista de trabajo.

Por supuesto, la activación de estas secuencias cognitivas no asegura que exista una correlación exacta entre la situación real en la que se encuentra el hablante y aquellas almacenadas en la experiencia. Por eso Werth (1984: 44) propone hablar de *situaciones posibles*, que el hablante ha de poner a prueba en un marco conversacional concreto. Para ello, el hablante dispone de una información que le permite reducir

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

rápidamente todas las posibilidades que convergen en una situación dada: el *ámbito común* (*common ground*). Este ámbito comprende las proposiciones que se han dicho con anterioridad y que los participantes han aceptado, además del conocimiento anterior (*background knowledge*).**(nota 17)** Toda esta información lleva a la creación de una serie de presuposiciones sobre el intercambio conversacional y los participantes.

Como veremos en el capítulo tercero, toda la *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson (1986a) se asienta sobre esta información que está a disposición del hablante durante la interacción. Por ejemplo, en un estudio preliminar, Wilson y Sperber (1981) definen la relevancia como “la relación entre la proposición expresada en el enunciado, por un lado, y el grupo de proposiciones que hay en la memoria del oyente, por otro.” Por lo tanto, hemos de separar el plano literal del mensaje de la intención comunicativa que éste encierra, de tal forma que podamos comprender la efectividad de un enunciado en la interacción comunicativa. A menudo, los significados intencionales no se reflejan de modo directo en las palabras, sino que exigen del interlocutor una serie de inferencias que le llevan al significado real del enunciado.

Creemos, para terminar, que de esta teoría cognitiva podemos extraer una imagen más completa de la interacción humana por medio del lenguaje, en la que los usuarios despliegan todo un universo de creencias, conocimientos compartidos, premisas para las inferencias, etc. que desembocan, en la mayoría de los casos, en la comprensión correcta del enunciado. Se ven superados, además, algunos dilemas de los estudios mentalistas anteriores. Concretamente, Sperber y Wilson, centrándose sobre todo en la interpretación de enunciados orales, intentan dar respuesta a incógnitas sobre el funcionamiento de los sistemas centrales de procesamiento de la información planteadas ya en estudios anteriores como los de Fodor, sobre todo en la aparente imposibilidad de acceder a dicho funcionamiento, esto es, en la impenetrabilidad de la mente humana (cf. Carston 1988a: 57ss).

En el próximo capítulo estudiaremos brevemente los postulados de Grice en torno a su *principio de cooperación*, ya que éste fue el punto de partida de Sperber y Wilson para elaborar su teoría cognitiva (la propuesta inicial de estos autores parte de una de las máximas de Grice, la de *relevancia*, dentro de la cual quedarían integradas las restantes máximas que propuso Grice). Con posterioridad, en el capítulo tercero avanzaremos en las ideas sobre la interpretación y la coope-

## 1. La *pragmática*: un mosaico multidisciplinar

---

ración conversacional, pero en esta ocasión realizaremos un giro hacia la vertiente cognitiva del estudio de la interacción conversacional, concretamente hacia la ya mencionada *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

### 2.1. Introducción

**C**omo acabamos de apuntar, Sperber y Wilson partieron, para la elaboración de su *teoría de la relevancia* (1986a), de las ideas de Grice y de su propuesta de un modelo de la cooperación conversacional. Grice había elaborado una serie de máximas, englobadas bajo el término general de *principio de cooperación*, cuyo cumplimiento aseguraba una óptima consecución de los objetivos que los interlocutores se proponen en sus conversaciones. El seguimiento de estos postulados era, según Grice, la prueba más tangible de que los interlocutores desean conducir sus intercambios hacia una meta común, y de que colaboran en la consecución de dicha empresa. Dentro de estas máximas se encontraba, como analizaremos a continuación, la *máxima*

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

*de relevancia*, que a pesar de su importancia en las investigaciones posteriores, no fue analizada con demasiada profundidad por Grice. Sin embargo, las ideas de Grice sobre la conversación han sido, sin duda, un antecedente importante y un punto de partida obligado para el desarrollo de las ideas cognitivas de Sperber y Wilson reunidas en torno a su *teoría de la relevancia*. Por esta razón creemos pertinente analizar, con mayor detalle, los postulados conversacionales de Grice, antes de pasar a desarrollar los postulados de la *teoría de la relevancia*, una tarea que desarrollaremos extensamente en el capítulo tercero.

### 2.2. Grice y el significado

Grice marca un avance claro en los estudios tradicionales de la filosofía del lenguaje cuando relaciona el significado de un enunciado con la intención concreta que los interlocutores le otorgan a dicho significado en sus conversaciones. Con anterioridad a Grice, los estudios filosóficos del lenguaje estuvieron muy mediatizados por concepciones ideacionales y formalistas del lenguaje (con Frege como punto intermedio entre ambas). A partir de Frege, los filósofos formalistas se interesaron sobre todo en analizar (1) la oración como principal portador de significado; (2) si el sentido de la oración está

determinado por la aportación semántica de sus elementos constituyentes; y (3) si el sentido de cualquier constituyente de una oración está determinado por su contribución al sentido de la oración de la que forma parte (Avramides 1989: 4). Este interés formalista fue muy criticado en la década de los años cincuenta, sobre todo por Austin y Wittgenstein. Estos *teóricos del uso*, como se les llamó (Avramides, *ibíd.*), argumentaban, en contra del formalismo, que la ambigüedad y la imprecisión son una parte esencial de la comunicación humana, y que el lenguaje no puede estudiarse aislado de su (imperfecto) uso cotidiano. Desde esta premisa, los teóricos del uso centraron sus investigaciones en el papel de los hablantes dentro de un contexto amplio de la explicación de la conducta humana. Grice entroncaría con esta tendencia de otorgar a la intencionalidad de los hablantes un papel crucial en la explicación del lenguaje, aunque de hecho parte de la premisa de la existencia de un contenido literal del enunciado, sujeto a las condiciones de verdad, que supondría, en cierto modo, una herencia de las posturas formalistas anteriores. **(nota 18)**

Centrándonos en las investigaciones de Grice, y en sus análisis anteriores a la publicación de su artículo *Logic and*



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

*Conversation* (1975), (nota 19) Grice al estudiar extensamente el significado, (nota 20) partió de la denominada *teoría causal de la percepción*, en la que propugnaba que la percepción sólo puede estudiarse apelando a las causas que la favorecen, esto es, la tesis de que afirmar que una persona percibe un objeto M es equivalente a afirmar que esa persona recibe unos datos sensoriales causados por M (cf. Dadzie 1987, Grandy 1989, Neale 1992). Con posterioridad estableció las posibles diferencias entre el significado semántico intrínseco (nota 21) de las palabras (*word meaning*, *sentence meaning*), y el de los enunciados en su contexto más inmediato (*utterance meaning*), frente a otro tipo diferente de significado: el que dichas palabras y oraciones adquieren en el intercambio conversacional (*utterer's meaning* o *speaker meaning*), respondiendo a una intencionalidad concreta de los hablantes (Grice 1968; García González 1993, Weigand 1993).

Es importante subrayar que para Grice la comunicación efectiva se basa en la búsqueda de una especie de *principio de intersubjetividad* centrado en la creación de inferencias por parte del destinatario, de manera que éste identifique de forma adecuada que el enunciado posee la intención del emisor

de que sea reconocido como intencionado y de que produzca una interpretación concreta (cf. Grice 1969, Taylor y Cameron 1987, Schiffrin 1990, Croddy 1988). (nota 22) En palabras de Avramides (1989: 17), “según la idea de Grice, la comunicación se basa en las expectativas del hablante de que su interlocutor pueda descubrir, mediante el uso de un enunciado concreto por parte del hablante, cuáles son las intenciones comunicativas del hablante. Esto es, la comunicación incluye tanto las intenciones del hablante como el reconocimiento del oyente de las intenciones del hablante.” Esta idea será retomada, más adelante, en la *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson, sobre todo en lo que ellos engloban bajo el rótulo genérico de *comunicación ostensiva*. Es normal, en este sentido, que los destinatarios exijan de sus interlocutores las aclaraciones pertinentes sobre cuál es el propósito -la intención- que subyace en la emisión de un enunciado, con frases típicas como *¿qué quieres decir con...?* o *¿a qué te refieres con...?*

Davis (1992), sin embargo, cree que es más interesante afirmar que el oyente utiliza las intenciones del hablante para comprender el enunciado, más que para comprender el *significado del hablante* (lo que éste *pretende* con el enunciado,

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

en el sentido de Grice). Reconocer la intención del hablante es, según Davis, un requisito de la comprensión del enunciado, más que un medio de acceder al efecto que busca dicho enunciado: “el reconocimiento de la intención del hablante sólo es necesario para comprender al hablante, esto es, para comprender lo que el hablante quiere decir. **(nota 23)** Mientras uno puede entender *las palabras* del hablante sin este conocimiento, uno no puede entender *al hablante* sin saber cuáles eran sus intenciones al pronunciar esas palabras... Como el hablante no puede *comunicarse con el oyente* a menos que el oyente entienda al hablante, el oyente debe reconocer las intenciones del hablante si el hablante desea comunicarse con el oyente. Por lo tanto... el análisis de Grice es más prometedor para la comunicación que para el significado del hablante” (Davis, *ibíd.*: 240, *énfasis* en el original). **(nota 24)**

En esta misma línea Wright (1975) opina que es difícil establecer, como premisas de una comunicación fructífera, sólo las instancias conversacionales que permiten al oyente reconocer de manera correcta las intenciones del hablante. A menudo, señala Wright, se interpreta mucho antes el contenido semántico del enunciado que las intenciones que conlleva, que se interpretan gracias a que el destinatario conoce de

antemano los posibles valores connotativos del enunciado. Este hecho se corrobora, por ejemplo, cuando un hablante no consigue hacerse entender en una conversación. En términos griceanos, el fracaso comunicativo se debería a que el hablante no ha conseguido transmitir sus intenciones correctamente. Sin embargo, tras el fracaso inicial el hablante no recurre, como siguiente estrategia, y como cabría esperar según Grice, a hacer más explícitas sus intenciones, sino que normalmente emite otros enunciados más simples o claros (*ibíd.*: 371). Se demuestra, de este modo, que lo importante es el reconocimiento de las características convencionales que posee el enunciado elegido más que la intención del hablante.

Junto a estas operaciones de intención/inferencia comentadas hasta ahora, resulta además básico recurrir, entre otros ingredientes contextuales, al *conocimiento anterior* (*background knowledge*) y al *conocimiento mutuo* (*mutual knowledge* **(nota 25)**) que existe entre los interlocutores. Downes (1984: 269) incluye estos dos parámetros en la exposición de las clases principales de información contextual que están a disposición de los interlocutores en sus conversaciones:

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

<b>Conocimiento (nota 26) anterior</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>(a) Conocimiento de la lengua.</li><li>(b) Reglas, normas y conversaciones metaconversacionales.</li><li>(c) Las biografías de los participantes.</li><li>(d) Reglas, normas y convenciones meta-sociales (tipos de situación)</li><li>(e) La enciclopedia.</li></ul>
<b>Conocimiento mutuo</b>	El conocimiento de cada participante de que el interlocutor sabe alguna información, inferido según alguna premisa.
<b>Contexto del enunciado</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>(1) Enunciados previos en la misma conversación.</li><li>(2) Entorno (<i>setting</i>) inmediato del habla.</li><li>(3) Conversaciones previas de los participantes.</li><li>(4) Conocimiento anterior, proporcionado por (1)-(3).</li></ul>

Para nosotros el conocimiento mutuo es esencial en la comunicación humana, pero varios investigadores, como Johnson-Laird (1982), Sperber y Wilson (1982) o Downes (1984) minimizan la importancia de esta noción en la interacción humana como requisito *previo* a la comprensión del enunciado durante la interacción comunicativa, y sugieren que el conocimiento mutuo se va construyendo a medida que se desarrolla la interacción.

Veamos un ejemplo de la utilidad del *conocimiento mutuo* en un diálogo; supongamos una conversación entre dos estudiantes universitarios (A y B). En el presente curso académico, el estudiante A ha suspendido todos sus exámenes, y su amigo B lo sabe. Desde estas premisas iniciales, el intercambio siguiente (con la estructura de par adyacente):

(1) A: Este curso los exámenes me han ido muy bien, ¿no crees?

B: Sí, desde luego, éste no es tu año.

ha de interpretarse necesariamente como irónico. Para que B llegue a esta conclusión, A ha dejado claro, gracias al conocimiento mutuo que existe entre A y B, que es la interpretación irónica la que pretende hacer llegar a B, y no el sentido literal del enunciado que es, en realidad, una mentira. B, por su parte, infiere que A está cooperando con B en la conversación, e identifica el sentido irónico como el pretendido, pues sabe (por su conocimiento mutuo y anterior) que es imposible que A haya tenido un buen año. Siguiendo un orden lógico de acontecimientos, el intercambio conversacional se compondría, según Grice (cit. en Levinson 1983: 113), de las siguientes fases lógicas:

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

1. A ha dicho  $p$  (el enunciado).
2. No hay razón para pensar que A no está cooperando en su conversación.
3. Para que A diga  $p$  y esté cooperando, A debe de buscar un mensaje alternativo  $q$  (interpretación del enunciado  $p$  como irónico) diferente de la interpretación normal de  $p$ , que se sabe falsa.
4. A debe de saber que B inferirá  $q$  (y no  $p$ ) gracias al conocimiento mutuo que comparten ambos interlocutores.
5. A no ha hecho nada para evitar que B interprete  $q$ .
6. En consecuencia, A intenta que B interprete  $q$ . De este modo, al decir  $p$ , A ha implicado, en sentido griceano,  $q$ .

Por otra parte, el *conocimiento anterior* es imprescindible para un correcto equilibrio entre lo que el hablante ha de decir y lo que puede presuponer como compartido con su interlocutor a raíz de situaciones y/o conversaciones previas. En Ellis y Beattie (1986: 161-162) se cita un diálogo entre un marido y su mujer comparando lo que, de hecho, se dice (parte izquierda), y lo que está sobreentendido como parte del *conocimiento anterior* (a la derecha):

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

<b>Lo que se dijo</b>	<b>Lo que se entendió</b>
Marido: 'Dana consiguió poner un penique en el contador del aparcamiento sin que tuviera que alzarla.'	'Esta tarde, cuando traía a Dana, nuestro hijo de cuatro años, a casa desde la guardería, él pudo alcanzar lo suficientemente alto como para poner un penique en el contador del aparcamiento cuando aparcamos en una zona de pago, mientras que antes él tenía que ser alzado para llegar tan alto.'
Esposa: '¿Lo llevaste a la tienda de discos?'	'Como él puso un penique en el contador, eso significa que parasteis mientras él estaba contigo. Sé que paraste en la tienda de discos o bien de camino para recogerlo o en el camino de vuelta. ¿Fue de vuelta, de forma que estabais juntos, o fue a la ida y luego parasteis en otro sitio?'
Marido: 'No, a la tienda de reparación de calzado.'	'No, paré en la tienda de discos cuando iba a recogerlo y paré en la tienda de reparación de calzado de vuelta a casa cuando él estaba conmigo.'
Esposa: '¿Para qué?'	'Sé de una razón por la que podrías haber ido a la tienda de reparación de calzado. Pero, ¿por qué fuiste, en realidad?'
Marido: 'Compré cordones nuevos para mis zapatos.'	'Como recordarás, me rompí uno de los cordones de mis zapatos marrones el otro día, así que fui a comprar unos cordones nuevos.'



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

El problema que se plantea Grice es, por lo tanto, cómo explicar, en el seno de una teoría lingüística como la *pragmática*, la infinidad de significados posibles de un enunciado y de interpretaciones de los oyentes según concurren determinados factores. En pocas palabras, se trataría de estudiar el resultado final de la emisión de enunciados en marcos conversacionales, con independencia de las condiciones de verdad inherentes al mensaje emitido (lo que tradicionalmente ha sido objeto de estudio de la semántica y de la lógica).

Este tipo de diferenciación inherente/intencional ha suscitado tanto críticas (**nota 27**) como adhesiones. Sin embargo, un fenómeno que el *principio de cooperación* de Grice corrobora es la necesidad de incluir el contexto extra-lingüístico en la interpretación y el análisis de los enunciados, la evidencia de que no se puede analizar la conversación sin acudir a factores extra-textuales.

### 2.3. El *principio de cooperación*

Grice parte, en su análisis de la conversación, de que los hablantes suelen adoptar una actitud cooperativa en la interacción cotidiana con sus interlocutores. En cierto modo, es la propia colectividad, la vida en sociedad, la que nos impone un cierto comportamiento que se ajusta a los límites

de la racionalidad y la convivencia, un hecho que se aplica también a los intercambios conversacionales (cf. Traunmüller 1991). Los interlocutores, en su interés por cooperar en el buen funcionamiento de la conversación asumen lo que se suele llamar *negociación del papel*, y toman sus medidas para aclarar la situación de la conversación y los papeles que adoptan en ésta (Bach y Harnish 1979: 104). De hecho, es la propia interacción mediante el lenguaje la que a veces logra dar esa sensación de sociabilidad, con la vertiente fática de la comunicación como elemento básico del intercambio. El lenguaje fático es una de las manifestaciones externas más explícitas de la actitud cooperativa del ser humano. Es por ello que cuando un interlocutor no responde a una iniciativa fática, la descortesía aparece mucho más marcada que en otras clases de intercambios conversacionales.

Grice señala que la conversación es un esfuerzo cooperativo, donde “cada participante reconoce... hasta cierto punto, un propósito o suma de propósitos común, al menos una dirección aceptada mutuamente” (1975: 45). Los interlocutores van estableciendo líneas de actuación conjunta y desarrollan los temas que más les interesan. Cuando esta dirección mutua se interrumpe, la conversación entra en una fase conflic-

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

tiva que suele desembocar en una drástica interrupción del diálogo.

Kasher (1976: 202ss) comenta, a este respecto, que los hablantes no siempre dirigen sus conversaciones en las direcciones o propósitos aceptados por todos los participantes. En realidad, más que asegurar, como afirma Grice, que los hablantes se encaminan a una *dirección de aceptación mutua*, Kasher opina que se debería hablar de una consecución de metas que los hablantes deberán alcanzar en el transcurso de la conversación, con independencia de que dichas metas hayan sido aceptadas o no por todos los interlocutores (una idea que comparten también Michaels y Reier 1981). De este modo, Kasher (*ibíd.*: 203) propone su *Principio de Racionalidad* desglosado de la forma siguiente:

- (I) Haga lo posible por conseguir las distintas metas que se vaya marcando en el camino de la conversación.
- (II)
  - (a) Utilice los medios apropiados para conseguir dichas metas.
  - (b) Intente conseguir sus metas de la manera más usual posible.
  - (c) En cada etapa del camino para conseguir sus metas, tome en consideración los medios que usan

otras personas para conseguir las suyas; y opte por usar aquellos que más ayuda ofrezcan a los demás hablantes en la consecución de sus propias metas.

- (d) Dé preferencia a los medios que le permitan alcanzar sus metas sobre aquellos otros que le lleven sólo a una posibilidad de conseguirlas.

En general, la existencia de principios o reglas que los hablantes siguen para mantener la capacidad interactiva en sociedad es evidente si analizamos con más detenimiento la estructura de las conversaciones entre los hablantes de una misma comunidad. En efecto, si partimos de la premisa de que los hablantes procuran comportarse con un mínimo de cortesía y respeto a las reglas del juego, observaremos de inmediato la existencia de una estructura conversacional y unos turnos de palabra que rigen el buen desarrollo del intercambio (Clark 1987: 18ss). **(nota 28)** Además, otros factores como el *conocimiento previo* (background knowledge) y el *conocimiento mutuo* entre los interlocutores, aparecen como relevantes en la dirección que toman los diálogos.

Por lo tanto, Grice constata, en la formulación de su *principio de cooperación*, una realidad comunicativa que se rige por postulados sociales de amplio espectro. Por eso, cuando

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

Grice establece que hay principios racionales cuyo cumplimiento es necesario para una efectividad comunicativa, intenta “clarificar y corregir la visión tradicional Austiniana de condiciones de propiedad discursiva relacionando las que sirven para un determinado acto de habla en un contexto particular con las reglas que rigen todo el discurso verbal y, claro está, toda la conducta humana cooperativa dirigida a un fin” (Pratt 1977: 125; véase también Dascal 1994 para un estudio comparativo entre la teoría de los actos de habla y el modelo griceano).

Grice definió su *principio* en términos de adaptar la aportación lingüística a los requerimientos del propio acto de la conversación en la dirección que ésta vaya tomando, de modo que el diálogo sea efectivo (1975: 45). Este principio general se desdobra en una serie de máximas que los hablantes deberán cumplir si quieren que el intercambio tenga efectividad. **(nota 29)** Pero incluso cuando alguna de estas máximas no se cumpla, debemos suponer que el hablante posee una buena razón para ello y que el *principio de cooperación* no ha sido, en sus líneas básicas, transgredido. Esta afirmación es importante, según Grice, porque nos permite establecer un principio explicativo de por qué los enunciados suelen expresar mucho más de lo que de hecho dicen si sólo nos

atenemos a su significado proposicional, un fenómeno que Grice bautiza con el nombre de *implicatura*.

En este sentido, Attardo (1997: 756) sub-divide esta idea griceana de cooperación en dos *sub-variedades* que bautiza como *cooperación locucionaria* (CL) y *cooperación perlocucionaria* (CP): “CL es la cantidad de cooperación, basada en el principio de cooperación, que dos hablantes deben aplicar al enunciado para codificar y descodificar el significado pretendido. CP es la cantidad de cooperación que dos hablantes deben aplicar al enunciado/situación para lograr las metas que el hablante (y/o el oyente) querían obtener con el enunciado.” En el caso, por ejemplo, de las intenciones de engaño por parte del hablante, se estaría siendo cooperativo en sentido *locucionario*, pero no en el *perlocucionario*. (nota 30)

La idea griceana de cooperación expuesta hasta ahora puede aplicarse, sin demasiados problemas a cualquier enunciado, incluso a los de ficción, aunque algunos analistas como Cook (1994: 40-41) no están de acuerdo. Grice (1975) ya apuntaba esa posibilidad, y existen numerosos estudios que han aportado interesantes conclusiones gracias a la aplicación del modelo griceano a la literatura (cf. Hancher 1977, 1978). A modo de ejemplo, además del estudio de Pratt (1977), Haverkate (1994) ha demostrado cómo los rasgos

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

de la personalidad y la adscripción social de Don Quijote y Sancho Panza tienen mucho que ver con la forma en que violan las máximas de Grice. Por su parte, Gautam y Sharma (1986) y Corfariu y Roventa-Frumusani (1984) han analizado los diálogos entre Estragon y Vladimir en *Esperando a Godot* (*Waiting for Godot*) de Beckett, para concluir que las aparentes inconsistencias conversacionales entre ambos personajes se deben, en su mayoría, a reiterados incumplimientos de las máximas. También Wilmeth (1991) ha analizado el discurso dramático, en este caso la obra de Shakespeare *Ricardo III* (*King Richard III*), sobre todo en las conexiones entre la actitud no cooperativa de los silencios del rey y sus connotaciones de poder. Por último, Weber (1982) ha aplicado las ideas de Grice a los textos narrativos para demostrar que la formación de marcos interpretativos por parte del lector depende, en gran manera, de la forma en que el autor viola las máximas de Grice, de tal modo que ciertos conocimientos se presuponen o se dejan en suspenso.

En general, en los textos escritos los autores “deben cooperar con los lectores, por ejemplo, eligiendo un registro o estilo de escritura que concuerde con lo que el escritor sabe o supone del conocimiento previo [*background knowledge*] y las expectativas de sus lectores. Los lectores deben, por su

parte, cooperar con los escritores en una variedad de formas, tales como poner en suspenso su incredulidad en favor de una historia, o asumir la verdad de un texto por el bien del argumento” (Burt 1992: 399; cf. también Eco 1981). Estas estrategias de cooperación redundan en una mejor interpretación del texto escrito en cuestión.

#### **2.4. Las máximas conversacionales**

Grice establece cuatro máximas cuyo cumplimiento asegura el buen funcionamiento de las conversaciones. Reconoce, sin embargo, que algunas son más importantes que otras; pero en general están unidas al propósito general del intercambio comunicativo. Son equiparables, pues, a *reglas conversacionales*.

Entre las características de las máximas, siguiendo a Leech (1983: 8ss) tenemos:

- (a) Se emplean variablemente en diferentes contextos del uso del lenguaje.
- (b) Se aplican en grados variables, más que con una fórmula del tipo *todo-o-nada*.
- (c) Pueden entrar en conflicto las unas con las otras.
- (d) Pueden contravenirse sin merma del tipo de actividad que controlan.



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

Leech deduce de la característica (d), siguiendo la terminología de Searle (1969: 33ss), que las máximas son *regulativas*, más que *constitutivas*, es decir, al contrario que ocurre con las reglas gramaticales, que forman parte integrante de la definición y funcionamiento de la lengua, las máximas no lo son, si bien “no se puede negar que los principios [máximas] introducen valores comunicativos, tales como el de verdad, en el estudio del lenguaje. Ante el carácter potestativo de las máximas conversacionales para la existencia de la lengua, sorprende observar, sin embargo, que las máximas de Grice aparezcan escritas en imperativo. Taylor y Cameron (1987: 94) señalan que las órdenes “sugieren un hablante que (a) está emitiendo una orden y (b) que tiene autoridad para hacerlo (o cree tenerla)... ¿Deberíamos asumir que el origen de tales mandatos es la propia sociedad?... ¿O son órdenes que los participantes se auto-imponen en la conversación? ¿O estará la respuesta en que los participantes sólo actúan *como si* estuvieran cumpliendo las órdenes emitidas por alguien con la autoridad suficiente, aunque de hecho tal persona no exista?... Esto nos llevaría a decir que los conversadores *no* siguen de hecho las máximas como principios conversacionales porque tales máximas no han sido en verdad emitidas” (1987: 94). Se necesitaría, pues, según Taylor y Cameron, alguna autoridad o persona que dictara tales máximas, para

que todo este fenómeno tuviera sentido. En esta misma línea, Chilton (1987) se pregunta, “¿quién ordena? ¿quién exige? Dos posibles respuestas vienen a colación. O bien la ‘naturaleza’ de la comunicación ‘ordena’ y ‘exige’. O bien lo hacen los condicionamientos sociales que se dan en entornos conversacionales específicos.” Por último, según Bertuccelli Papi (1996: 56), “la formulación de las máximas en modo imperativo [no implica que] se trata de prescripciones para un buen comportamiento en sociedad, sino de un modo de expresar la categoricidad de sus presuposiciones que son consecuencia de la transgresión natural de las máximas.”

Nuestra opinión se orienta hacia la segunda opción propuesta por Chilton pero tomando ésta en el sentido amplio de la racionalidad humana, es decir, para nosotros sí hay una autoridad que prescribe el buen funcionamiento de los intercambios conversacionales: la propia colectividad humana como un marco interactivo en el que la comunicación juega un papel crucial. El uso común de una misma lengua fabrica, por así decirlo, las pautas y reglas que los hablantes, casi inconscientemente, conocen y obedecen según el grado de cooperación que deseen aportar (cf. Sarangi y Slembrouck 1992). El no ser cooperativo presupone la existencia de una cooperación *in absentia* de uso común, con reglas que el ha-

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

blante conoce e (in)cumple conscientemente. Esa es la razón de que Grice hable de las máximas no como convenciones arbitrarias, sino como formas racionales de conducir intercambios cooperativos. Esta opinión es compartida, en mayor o menor medida, por otros analistas como Green (1990), Allwood (1976, cit. en Sarangi y Slembrouck 1992), y Brown y Levinson (1987).

Nuestro argumento a favor de que los hablantes se someten a ciertas reglas implícitas de sociabilidad es compartido también por Goffman: “las reglas que gobiernan los encuentros cara a cara en una comunidad dada establecen las formas que tales encuentros deben asumir y de ellos resulta una especie de ‘paz de rey’ que garantiza el que los sujetos expresen el respeto recíproco por medio de las expresiones apropiadas, el que mantengan su puesto, asignado por la sociedad, así como los compromisos tomados en relación con los otros, el que permitan y no exploten el libre fluir de las palabras y de las personas, que demuestren respeto por las ocasiones sociales... Las reglas que gobiernan el comportamiento que ha de tenerse en presencia de los demás y por el hecho de que otros estén presentes, son las reglas que hacen posible una ordenada comunicación cara a cara de tipo lingüístico; pero estas reglas... no deben considerarse por sí

mismas como comunicaciones: son, ante todo, reglas fundamentales de un tipo de organización social, la asociación organizada de personas en presencia unas de otras” (1967, cit. en Wolf 1988: 32).

Goffman (1953a) incluso propone un modelo de orden social, de amplio espectro, subdividido en varios principios (1-9), y dentro del cual la conversación estaría incluida como reflejo directo de las reglas sociales que postula dicho modelo **(nota 31)**:

- (1) Hay orden social donde la actividad distinta de diferentes actores se integra en un todo coherente, permitiendo el desarrollo, consciente o inconsciente, de ciertos fines o funciones globales.
- (2) El que un actor contribuya [a la interacción] es una expectativa legítima por parte de los demás actores, que así pueden conocer de antemano los límites dentro de los cuales el actor se comportará probablemente, y tienen el derecho virtual a esperar de él que se comporte como se espera de él.
- (3) La contribución adecuada de los participantes se garantiza o ‘estimula’ por medio de sanciones positivas, o recompensas, y sanciones negativas o castigos. estas sanciones aseguran o retiran inmediatamente la aproba-

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

ción social expresada... apoyan y sostienen la definición de reglas sociales... que estimulan ciertas actividades y prohíben otras.

- (4) Toda manifestación concreta de orden social debe producirse dentro de un contexto social más amplio. La acción que se extiende entre este orden y su medio social debe ser dirigida por una regulación integrada en ese orden como tal.
- (5) Cuando no se respetan las reglas... los participantes dejan de saber cómo comportarse y de saber lo que deben esperar del otro.
- (6) La persona que infringe las reglas es un contraventor. Su infracción es un delito.
- (7) Cuando un actor infringe una reglas, debe sentirse culpable o lleno de remordimiento, y la persona ofendida debe sentirse justamente indignada.
- (8) Un delito o infracción del orden social requiere urgentemente acciones correctivas que establezcan el orden amenazado y reparen el daño causado.
- (9) Siendo como son las reglas del orden social, vemos que algunos participantes desarrollan tretas y maniobras para, sin violar aquéllas, alcanzar objetivos particulares.

A continuación analizaremos con mayor detenimiento las máximas conversacionales propuestas por Grice.

1. *La máxima de cantidad*, tiene a su vez dos sub-máximas:
  - (1) *“Haga su contribución tan informativa como sea requerida (para los propósitos del intercambio).”*
  - (2) *“No haga su contribución más informativa de lo que se requiere.”*

Para Grice la segunda submáxima se justifica porque el exceso (o defecto) de información podría hacer pensar -inferir- al oyente que hay algún tipo de intencionalidad concreta en dicha irregularidad informativa. Sin embargo, sugiere también que posiblemente esta submáxima esté incluida en la máxima de relevancia. **(nota 32)**

En discursos de ficción verbo-icónicos como el cómic suele darse una merma en la cantidad de información que aportan los personajes. La búsqueda de efectos humorísticos favorece el que no se aporte toda la información que sería necesaria, ya que el giro humorístico final necesariamente ha de sobrevenir sin el conocimiento del interlocutor. En general, el emisor del enunciado humorístico conoce toda la información referente a la resolución del enigma suscitado en el planteamiento del texto humorístico, pero oculta, con premeditación,

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

dicha información para producir al final un giro efectista (la denominada *punch line*), que a menudo se origina en el contraste con la situación presentada en el planteamiento (véase, entre otros, Attardo 1990, 1993; Yus Ramos 1995, 1997b). En el siguiente ejemplo (propuesto por Chiaro 1992: 9), el emisor conoce a la perfección toda la historia y dónde reside el origen del supuesto efecto humorístico, pero espera hasta el final de la historia para pronunciarlo:

(2) *Jeremías Coliflor se ve envuelto en un grave accidente.*

*Es trasladado al hospital donde los doctores realizan una operación urgente. Mientras tanto, sus padres, el señor y la señora Coliflor se sientan fuera de quirófano esperando con ansiedad el desenlace de la operación. Tras cinco horas uno de los cirujanos sale y se aproxima a los padres de Jeremías.*

*“Bien, pregunta el señor Coliflor, ¿vivirá Jeremías?”*

*“Ha sido una operación larga y difícil”, responde el cirujano, “y Jeremías va a sobrevivir. Sin embargo, me temo que hay algo que debe saber.”*

*“¿Qué?”, preguntan los Coliflor.*

*“Lo siento”, responde el cirujano, “hemos hecho todo lo posible pero... pero me temo que su hijo va a seguir siendo un vegetal el resto de su vida.”*

En general, existen otras muchas razones para no emitir todo el contenido informativo que se posee: “tabúes, información privilegiada que no se ha de divulgar, códigos éticos que hay que subscribir, y principios morales de decencia que se deben considerar” (Wardhaugh 1985: 65).

La máxima, aparte de la lógica inherente a su formulación, crea una serie de problemas. Gazdar (1979: 49) cree que deberíamos ser capaces de cuantificar el exceso de información de nuestros enunciados y obtener una especie de función matemática que nos ayudara a establecer la cantidad de información correcta en futuras situaciones, y sin olvidar que el contexto en cada enunciado donde tiene lugar la conversación juega un papel importante en la cantidad de información que se ha de comunicar (Leech 1983: 86).

## *2. La máxima de calidad.*

*“Intente que su enunciado sea verdadero.”*

Submáximas: (1) *“No diga lo que crea que es falso.”* (2) *“No diga aquello que no pueda demostrar.”*

En esta máxima, el ocultar cierta verdad no equivale a decir mentiras (Wardhaugh 1985: 66). En el primer caso (no decir toda la verdad) estaríamos ante un problema de cantidad de información más que de calidad. La falsedad deliberada sí



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

constituye una violación de la máxima de calidad. Hay ocasiones en las que mentir parece más un deseo explícito de no aportar toda la información posible. Como señala Wardhaugh, los hablantes tienden a ser vagos e imprecisos en sus enunciados (**nota 33**), y ésta parece ser una característica normal de la conversación: “si uno constantemente llama la atención a otros sobre estas “inadecuaciones”, insiste siempre en que digan la verdad y persiste en que se llame a las cosas por su nombre, acabará aislado y etiquetado como antisocial” (*ibíd.*: 69).

Sin embargo, aún siendo obvia, la máxima plantea, según Gazdar (1979: 45-46), tres problemas: los relacionados con la noción de *verdad*; los relacionados con la lógica de las *creencias* de los hablantes, y los relacionados con la naturaleza de las palabras del enunciado de la máxima. Ante esta situación, propone describir la máxima como “*diga sólo lo que sepa*” (*ibíd.*: 46).

### 3. La máxima de modo.

“*Sea claro.*”

Submáximas: (1) “*Evite la oscuridad de expresión.*” (2) “*Evite la ambigüedad.*” (**nota 34**) (3) “*Sea conciso (evite la prolijidad innecesaria).*” (4) “*Sea ordenado.*”

Estas submáximas se describen, según Gazdar (1979: 43-45) de la siguiente forma: la primera submáxima instruye a los hablantes y oyentes a usar e interpretar la misma lengua o buscar un punto de encuentro en sus respectivos lenguajes o idiolectos. La segunda submáxima enseña a no usar expresiones ambiguas y, si usan u oyen una expresión ambigua, entonces asignar a ésta una y sólo una interpretación y no tratarla como poseedora de varias lecturas. La tercera submáxima instruye a los hablantes a elegir, dadas dos expresiones en potencia sinónimas “ y \$ aquella que sea más breve. También instruye a los oyentes, en el mismo caso anterior, a que cuando escuchen la expresión más larga le asignen a ésta una interpretación distinta de la más breve, si ello es posible (porque si ambas significaran lo mismo entonces se habrían usado indistintamente). Y la cuarta submáxima enseña a los oyentes a interpretar dos partes de enunciados unidas por conectores del tipo “y” como sucesivos en el tiempo, es decir, a interpretar frases como “Juan fue al banco y robó el dinero” como la sucesión de dos acciones, siendo la segunda posterior en el tiempo a la primera. Levinson (1983: 108) considera ésta última submáxima como la principal de las cuatro.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

Grice, por contra, reconoce que esta máxima es menos importante que otras máximas (por ejemplo la máxima de calidad), y que se diferencia de éstas en que se “relaciona no con lo que se dice, sino más bien con cómo debe decirse lo que se dice” (1975: 46). Leech (1983: 100) opina que esto ocurre porque la máxima de modo no pertenece al *principio de cooperación*, sino a la retórica del texto, a pesar de que sí considera conveniente la enunciación de la máxima. **(nota 35)**

En los últimos años, se viene produciendo un creciente interés por las connotaciones que la unión de varias oraciones pueden producir más allá de su codificación semántica. Una de las líneas de investigación más fructíferas es la iniciada, dentro del marco de la *teoría de la relevancia*, por Blakemore (1987, 1988a, 1988b, 1989a, 1990, 1992; Brockway 1982 **(nota 36)**) respecto al significado *procedimental* de muchos conectores oracionales. De forma sucinta, la autora propone que estos conectores no contribuyen a la formación de conceptos, esto es, a las condiciones de verdad del enunciado, pero sí ayudan, en la fase inferencial, a manipular dichos conceptos, ya que estos conectores alertan al destinatario de la clase de discurso que les sigue y, por lo tanto, reducen el esfuerzo de procesamiento necesario para la interpretación

de dichos enunciados (cf. Nicolle 1997). Esta división entre *significado conceptual* y *significado procedimental* ha dado lugar a una gran cantidad de estudios. Véase, entre otros, Blass (1988, 1990, 1993), Haegeman (1993), Higashimori (1992); Itani (1992), Jucker (1993), Watts (1986), Moeschler (1989a, 1989b, 1993), Rouchota (1990, 1996), Smith y Smith (1988), Wilson y Sperber (1993), Fretheim (1997), Unger (1996), Tanaka (1998), Itani, (1998), Yoshimura (1998). Para un listado bibliográfico más amplio, véase Yus Ramos (1997a, 1998b) y el listado en línea en <http://www.ua.es/dfing/rt.htm>.

Dentro de las connotaciones específicas que pueden obtenerse de la secuenciación de oraciones unidas por conectores, destacamos el artículo de Wilson y Sperber (1998). Los autores analizan significados que, más allá del significado conceptual, pueden adquirir determinadas configuraciones oracionales en las que existe un nexo coordinante (todas ellas satisfarían la máxima de modo en su acepción de *sea ordenado*). Entre otros significados, destacan los de causa-efecto, secuencialidad, e intervalo, como se observa en los siguientes ejemplos (*ibíd.*, p. 1):

- (3) (a) Cogí la llave y abrí la puerta.  
     (b) John dejó caer el vaso y se rompió.  
     (c) Ellos plantaron una bellota y creció.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

(d) Peter se fue y Mary se enfadó.

Wilson y Sperber toman estos significados como indicativos de que la frontera entre lo semántico y lo inferencial es cada vez menos nítida.

### 4. *La máxima de relevancia.*

*“Sea relevante en sus enunciados, es decir, proporcione la información que crea de mayor interés e importancia para el oyente.”*

Grice reconoce que la formulación de esta máxima esconde numerosos problemas que en futuros estudios deberían resolverse. De hecho, Grice apenas alude a esta máxima en su artículo, circunstancia común entre los investigadores de la *pragmática* de los años setenta: Thomason (1973, cit. en Gazdar 1979) concluye en su estudio que “ningún intento de aplicar la teoría formal semántica a esta noción ha tenido el suficiente éxito como para proporcionar un modelo que se pueda utilizar en pragmática.” Gazdar (1979: 45), por su parte, simplemente señala que él no tiene ninguna contribución que hacer al problema (véase, sin embargo Dascal 1977). En los años ochenta y principios de los noventa, por el contrario, el concepto de *relevancia* ha despertado un gran interés en los estudiosos de la *pragmática*, y entre éstos destacan

Sperber y Wilson (1986a) en su intento de reunir todas las máximas de Grice en una sola *teoría de la relevancia* en un marco distinto: el de la psicología cognitiva, en lugar del marco del significado social manejado por Grice. Estudiaremos con mucho más detenimiento su propuesta en el capítulo tercero.

La máxima de relevancia posee gran importancia porque es una herramienta que el oyente emplea para interpretar enunciados que no guardan relación aparente con lo dicho antes en el transcurso del intercambio. (nota 37) Levinson (1983: 107) propone el siguiente ejemplo:

(4) A: ¿Puedes decirme la hora?

B: Bueno, el lechero ya ha venido.

Siguiendo esta máxima, sólo asumiendo la relevancia de la respuesta de B podemos entender que ésta proporciona información (la hora es a la que suele llegar el lechero).

Una definición informal de relevancia la proponen Smith y Wilson (1979: 177, cit. en Leech 1983: 93): “un comentario *P* es relevante respecto a *Q* si *P* y *Q*, junto con el conocimiento anterior, proporcionan nueva información no derivable ni de *P* ni de *Q*, ni del conocimiento anterior exclusivamente.” De cualquier forma, se presupone el mantenimiento del *principio*

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

*de cooperación*, y que tanto el contexto como el conocimiento previo (*background knowledge*) tienen un importante papel que jugar en este tipo de interpretaciones.

### 5. La cortesía.

Resulta sorprendente, para algunos estudiosos de la *pragmática*, el hecho de que no exista una propuesta de la *máxima de Cortesía* entre las que constituyen el *principio de cooperación*. El propio Grice menciona esta posible máxima en su artículo, pero no la equipara al resto de las máximas, cayendo en aparentes contradicciones con su *Principio*: señala que hay, por supuesto, todo tipo de otras máximas (estéticas, sociales, o morales en carácter), que se podrían reunir en una: “sea usted cortés”, que también suelen cumplir los participantes en los intercambios de habla. Las máximas conversacionales, sin embargo, se relacionan sobre todo con las intenciones particulares del habla (1975: 9). Es difícil, en este caso, comprender cómo se puede cooperar de modo satisfactorio si previamente no cumplimos la máxima de cortesía. Lakoff (1973), por ejemplo opina que tal y como están formuladas las máximas, éstas suelen sacrificarse si amenazan las reglas de cortesía. **(nota 38)** Es el caso que se ejemplifica en el ejemplo (5): un personaje incumple la máxima de calidad (diga la verdad) por no ser descortés con quienes le

han invitado a comer. Lakoff (*ibíd.*) señala que casos como éste demuestran que las máximas son más bien un subgrupo de la regla de educación:

(5) A: ¡Es hora de comer!

B: ¿Te gusta la comida, Eduardo? Hemos cultivado todos los guisantes de una forma orgánicamente natural.

A: Um... sí... es... genial.... ¿Te queda algo de salsa de tomate?

Leech, en esta misma línea, incluso formula lo que él llama *Principio de Cortesía* (cf. también Brown y Levinson 1987), motivado por el deseo “de mantener el equilibrio social y las relaciones amistosas que nos permiten asumir que nuestros interlocutores están siendo ante todo cooperativos” (1983: 82). Cooperación y cortesía, aparecen, de este modo, al mismo nivel en cuanto a la importancia interactiva de los intercambios conversacionales, ya que ambos “son factores ampliamente regulativos que aseguran que, una vez que la conversación está en curso, no seguirá un camino infructuoso o perjudicial” (*ibíd.*: 16-17).

En este sentido, un término clave que se ha propuesto para la explicación de las estrategias de cortesía es el de imagen (FACE), planteado por Brown y Levinson (1987) a partir de la terminología de Goffman. **(nota 39)** Durante la interacción



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

verbal, la imagen puede mantenerse, o perderse; es vulnerable e inestable, y cada interlocutor tratará de conservar su imagen (su posición social, su relación de poder, su posición en la escala...) respecto a los demás interlocutores. Como cada persona es consciente de que ciertos actos amenazan la imagen de sus semejantes, recurrirá, en sus actos lingüísticos, a ciertas pautas que suavicen dicha amenaza, y es aquí donde entra en juego la cortesía. De este modo, se hace más hincapié en la cortesía del acto conversacional, que en el propio contenido de los enunciados, en contra de lo que defendía Leech (1983), entre otros.

Brown y Levinson (1987) distinguen dos tipos principales de imagen:

- (a) *Imagen negativa*: el deseo de que las intenciones del hablante no se vean impedidas por los interlocutores (que una orden se ejecute, que una petición se realice...).
- (b) *Imagen positiva*: el deseo de que las intenciones del hablante sean aceptadas por sus semejantes (que sus ideas se ratifiquen, que sus opiniones se acepten...).

El primer caso es el que más recuerda el concepto tradicional de cortesía: no imponer un comportamiento determinado. Ante el dilema de la amenaza para la imagen del interlocutor que supone un enunciado, por un lado, y el deseo de que el

interlocutor realice alguna acción concreta, por otro, lleva al hablante a usar la cortesía. El hablante que desee mitigar de algún modo la imposición que supone un acto lingüístico sobre el oyente, buscará pautas corteses. Por el contrario, aquel que desee imponer sus deseos sobre el interlocutor, preferirá un enunciado brusco, imperativo, que no deje dudas de la obligatoriedad de la acción que se requiere. Como señala Sell (1991: 212), existe una especie de escala según la opción cortés elegida por el hablante. El acto más cortés sería aquel que se lleva a cabo mediante un velo de metáfora, ironía, etc., que mitigue su fuerza ilocucionaria. El acto menos cortés sería el acto de habla directivo sin más. En una posición intermedia, estarían las acciones donde el hablante y el oyente reconocen el carácter conminatorio del acto y utilizan alguna estrategia cortés.

Allan (1991: 302-303, en una reseña de Brown y Levinson [1987]) comenta que en aras de la armonía social (y dentro del marco de actuación de la cortesía), un hablante debería evitar cuatro variedades de comportamiento a menos que dicho hablante desee producir una afrenta en la *imagen negativa* del oyente: (1) ataques a la *imagen negativa* del oyente; (2) imposiciones sobre el oyente; (3) intencionadamente, conducir al oyente a creencias o suposiciones erróneas; y (4)

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

hacer que el oyente destine un esfuerzo desmesurado a la interpretación de lo que realmente quiere decir el hablante.

Taylor y Cameron (1987: 90), por otra parte, hallan casos en que el *principio de cooperación* (Grice 1975) y el *Principio de Cortesía* (Leech 1983, Brown y Levinson 1987) pueden entrar en conflicto. Si un interlocutor desea que otro interlocutor encienda la calefacción y pronuncia la frase “*hace frío aquí*”, está obedeciendo el principio de cortesía a costa del sacrificio del *principio de cooperación*. Si el hablante obedeciera todas las máximas conversacionales, simplemente diría una frase como “*enciende la calefacción; tengo frío*”, pero esta frase, aun siendo directa y satisfactoria desde el punto de vista de Grice, iría contra el principio de cortesía. De este modo, opinan Taylor y Cameron, podrían explicarse algunos casos donde hay rupturas de las máximas conversacionales, método también adoptado por Brown y Levinson (1987). Llegamos así a una propuesta de modelo conversacional donde “el hablante ha de mantener varias bolas en el aire, satisfacer un número de propósitos que compiten unos con los otros. De estos propósitos, obedecer el *principio de cooperación*... sólo debe ser considerado como una parte” (Leech 1983: 23).

Por último, Pratt (1977: 151) concluye en su análisis que no cree que sea posible establecer una preponderancia clara de

la cortesía sobre las máximas de Grice, y opina que el problema se puede generalizar argumentando que un hablante cooperativo cumplirá en general las máximas por deferencia al oyente, es decir, tratará de mantener en el oyente la actitud cooperativa hacia lo que se está diciendo, lo que parece introducir, en un mismo saco, todo lo que sea importante en esa situación, incluida la cortesía.

Esta última consideración está relacionada con la propuesta de Bach y Harnish (1979: 168) de dos principios que complementarían la propuesta terminológica de Grice. Por un lado, estaría el *Principio de Comprensión (Principle of Charity)*, según el cual el hablante ha de tratar de violar el mínimo número posible de máximas conjuntamente. Por otro, el *Principio de Comprensión Sopesada (Weighed Principle of Charity)*, por el cual, el hablante ha de construir su enunciado de tal forma que sea consecuente con la máxima de mayor importancia.

## **2.5. El incumplimiento de las máximas**

Un participante, señala Grice, puede incumplir una máxima por varias razones:

- (a) Porque la *viola* en cuyo caso el hablante puede ser mal interpretado.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

- (b) Porque *opta por evitar* tanto la máxima como el propio *principio de cooperación*.
- (c) Porque se enfrenta a un *conflicto (clash)*, es decir, cuando el hablante no puede cumplir una máxima sin infringir otra. Bach y Harnish (1979: 168), por el contrario, resaltan que la labor principal en esta situación de choque recae sobre el oyente, quien ha de intentar reconstruir el enunciado emitido, y que ello conlleve el menor número de máximas violadas posible, lo que Bach y Harnish llaman *Principio de Comprensión (Principle of Charity)*, en el sentido de *sea comprensivo*.
- (d) Porque *desobedece* conscientemente una máxima (*flout*), es decir, porque no quiere, de antemano, cumplir los requerimientos del *principio de cooperación* en alguna de sus máximas (normalmente con la intención de aportar una información suplementaria que se añade a la información literal del enunciado).

Este último tipo de incumplimiento es el que con frecuencia lleva a lo que Grice (1975: 12) bautizó como *implicatura*. Cuando ocurre este fenómeno, si bien el hablante mantiene el deseo de cooperación hasta cierto punto, es necesario que proporcione al oyente alguna pista sobre la razón de dicha

desobediencia (Mura 1983: 104). Veamos a continuación ejemplos en máximas concretas:

- **máxima de cantidad**: Se puede desobedecer cuando se proporciona más información (**nota 40**) o menos información de la requerida, a la vez que se deja claro el deseo de cooperar o de abandonar la conversación en curso. Un claro ejemplo de la primera variedad es lo que coloquialmente se denomina “cotilleo,” que normalmente conlleva la aportación de más información que la que el hablante debería emitir desde un punto de vista ético (cf. Cooper 1996).

Un caso que disculpa el incumplimiento de esta máxima es cuando el hablante justifica sus limitaciones debido a alguna fuerza exterior (casos donde se pronuncian frases como “lo siento pero no debo...”, cf. Green 1989: 90)). Esta circunstancia es, por supuesto, diferente de aquella en la que la información se oculta intencionadamente para evitar las posibles consecuencias. El hablante, por otro lado, puede insistir en la importancia de un enunciado a pesar de su excesiva informatividad, es decir, cuando el enunciado es de gran relevancia informativa, desde el punto de vista del hablante (Mura, *ibíd.*: 110). Bajo esta premisa, es frecuente que se produzcan problemas en la conversación debido precisamente a que el

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

hablante opina que su información es mucho más relevante de lo que su interlocutor cree.

Kempson (1975) argumenta que la violación o no de esta máxima depende, en gran manera, del conocimiento previo que se presupone que posee el hablante, ya que es el destinatario de una frase quien ha de evaluar la insuficiencia o no de la información del enunciado de acuerdo con ciertas cualidades de la situación de habla. Kempson (*ibíd.*: 164) ejemplifica la importancia de la evaluación del destinatario de la cantidad de información asumida por el emisor, en ciertas condiciones contextuales, con una orden que un jefe podría dar a su secretaria: *Por favor, consígame a Smith al teléfono*. Según la propuesta de Kempson, si al final del día la secretaria no hubiera llamado todavía a Smith, el jefe probablemente se enfadaría, pero en realidad ella habría tenido todo el derecho de llamar cuando ella quisiera, pues el jefe no le ha dicho en qué momento deseaba que llamase a Smith. Lo que ha ocurrido es que el jefe ha presupuesto que su secretaria intuiría la urgencia de la llamada. Casos como éste llevan a Kempson a desdoblar esta máxima en una serie de postulados: (a) el requerimiento de que se conteste a las preguntas de modo adecuado; (b) el requerimiento de presentar la suficiente información en las órdenes y peticiones de forma

que éstas sean llevadas a cabo de forma satisfactoria; y (c) el requerimiento general de no decir lo que ya es sabido por todos (*ibíd.*: 162).

- **máxima de calidad:** Su incumplimiento suele llevar a fenómenos como la ironía (**nota 41**), la hipérbole y la metáfora, además del incumplimiento más directo de la máxima, que es la mentira. (**nota 42**) Mura (1983: 105) propone subdividir esta máxima en dos categorías: *diga la verdad* y *diga sólo aquello de lo que esté seguro*. Si no se posee ninguna seguridad, se debe recurrir a comprobar y justificar las fuentes de la información aportada, o bien recurrir a frases que dejen bien claro que no podemos asegurar del todo nuestros enunciados; frases como “creo”, “en cierto modo”, “me parece”, etc. El hablante, a veces, en su intento de preservar la máxima de calidad, y ante la falta de seguridad sobre la certeza de los hechos, puede parecer que no desea cooperar en el intercambio (cf. Bradac *et al.* 1986).

- **máxima de relevancia:** Por ejemplo, emitir un enunciado que no tenga relación con lo dicho antes puede interpretarse como desobediencia de la máxima. A veces, estas variaciones bruscas ocurren por la necesidad de un cambio de tema cuya transición no es fácil, o bien cuando los interlocutores conversan con opiniones encontradas sobre algún tema.



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

**-máxima de modo:** Se desobedece esta máxima de varias formas. Por ejemplo, si se emite un enunciado con una excesiva oscuridad de expresión, debido a que el hablante utiliza un estilo muy retórico y, al menos para los interlocutores, resulta oscuro en exceso. En otras ocasiones, ante la poca claridad de expresión el interlocutor opta por una interpretación posible y prueba su validez, o simplemente exige una aclaración.

También se incumple esta máxima siendo demasiado extenso en la emisión del enunciado (cf. Krauthammer 1997). Aunque a menudo el interlocutor muestra su desacuerdo con la prolijidad del enunciado, a veces la ruptura de la máxima puede ser aceptada por el interlocutor si éste opina que la información puede ser interesante (Mura 1983):

(6) A: ¿Cómo os conocisteis tú y tu marido?

B: Bueno... Esa es una historia muy larga...

A: Bien, no tengo que ir a ninguna parte, así que oigámosla.

Podemos encontrar otras licencias al incumplimiento de esta máxima: casos de citas textuales, por ejemplo, donde no se debe omitir ninguna parte del enunciado. Otras veces, el hablante no puede ser conciso porque no encuentra palabras

adecuadas para emitir su enunciado, por lo que frases de carácter fático (“bueno...”, “quiero decir...”, “una especie de...”, “espera un segundo”, etc.) *complementan*, por así decirlo, el mensaje emitido. Por último, una licencia a la ruptura de esta máxima tiene lugar cuando el hablante deliberadamente pasa del lenguaje literal -sólo informativo- a un tipo de lenguaje figurativo, en un intento, no de confundir al oyente, sino de enriquecer el intercambio (Mura, *ibíd.*: 113).

También se incumple esta máxima por emitir enunciados que contengan alguna ambigüedad. La ambigüedad es un efecto semántico que los interlocutores deben evitar si desean que sus enunciados sean comprendidos de forma unívoca. Sin embargo, la ambigüedad incluso se ha valorado como positiva en algunas producciones escritas de ficción, como por ejemplo los poemas. **(nota 43)** Según Kasher y Kasher (1976: 81), “hay dos formas en las que algunas clases de ambigüedad contribuyen al valor poético de un poema, gracias a su poder para evocar interpretaciones. Primero, cuantas más interpretaciones diferentes e interesantes evoca un poema, de forma natural o estándar, mejor es... En segundo lugar, al exponer varios actos de habla en apariencia independientes, el poeta muestra que de hecho están relacionados, en conte-

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

nido o estructura. Este hallazgo podría aportar revelaciones significativas a los lectores, críticos y autores.”

### 2.6. La implicatura

Grice presenta su noción de implicatura con el siguiente ejemplo: A pregunta a B cómo va C en el trabajo y B contesta: “oh bastante bien, creo; le gustan sus compañeros, y todavía no ha ido a prisión.” A deseará averiguar qué pretendía B comunicar con esa respuesta, partiendo además de que su interlocutor quiere cooperar en la conversación en curso. En este caso, la respuesta de B sugería que C no es eficiente en el trabajo, sus compañeros no son buenos, etc.

Lo importante de este ejemplo, para Grice, es que el sentido final del enunciado difiere de lo que sus palabras significan por sí mismas. Ese sentido divergente del significado literal (significado que Grice llama *contenido lógico*), es lo que Grice bautiza como *implicatura* (Grice 1975, 1978, 1981). No sorprende comprobar, por otra parte, que el caso de *incumplimiento* de las máximas que más ejemplos de implicatura proporcionará, será el de desobediencia (*flouting*) de las mismas.

A menudo los interlocutores, gracias a la información contextual que está a su disposición, consiguen determinar el senti-

do exacto de la implicatura en sus conversaciones. Es lo que ocurre con las implicaturas de los siguientes diálogos:

(7) A: Papa, mi esposa y yo no tenemos una casa propia todavía...

B: ...y has pensado que podrías quedarte en nuestra casa... por supuesto que podéis.

Mensaje convencional: Información sobre la situación familiar de A.

Mensaje implicado: Petición de alojamiento en la casa de B.

(8) A: Madre, eres la mejor amiga del mundo para mí...

B: No, no tengo dinero, estoy sin blanca.

A: ¡Oh!... pero estoy sin un duro y no cobraré hasta la semana que viene.

B: Bien, sentarte sin hacer nada no va a mejorar las cosas...

Mensaje convencional: Comentario sobre el cariño de A hacia B.

Mensaje implicado: A quiere dinero de B.

(9) A-E:[*hijos*] Buenos días papá!!

F: [*pensando*] ¿Qué pasa aquí?

[*en voz alta*] ¡Oh! ¡ya lo tengo!, es día de cobrar la semana.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

Mensaje convencional: Saludo a F.

Mensaje implicado: A-E desean dinero de F.

Pero no siempre es así. En algunas ocasiones el oyente no llega a comprender el mensaje pretendido por el hablante, esto es, la implicatura que subyace en la intencionalidad del hablante, y por ello se producen malentendidos conversacionales (cf. Kreuz y Roberts 1993).

A partir de esta propuesta terminológica (contenido lógico frente a implicatura) surge, por lo tanto, un interrogante: dado el significado que un enunciado produce en un determinado contexto, desconocemos si dicho enunciado debe deducirse según los principios griceanos de la implicatura, o del propio significado del enunciado (punto de vista semanticista generativo). Es decir, se nos ofrece la alternativa de partir del contexto y, con una metodología pragmática, llegar hasta el significado (Grice), o bien partir de la estructura superficial (punto de vista generativo) hacia el significado (Sadock 1978: 281).

Si optamos por una aproximación pragmática, es preciso aclarar que el énfasis que Grice atribuye a la implicatura no debería ocultar otros factores contextuales del acto conversacional que también resultan importantes para la correcta interpretación de los enunciados. (nota 44) Nos referimos en

concreto al *conocimiento mutuo* y a la *presuposición pragmática*. Veamos un ejemplo:

(10) A1: ¿Qué tal te va con tu nuevo compañero de oficina?

B1: Bueno... él es un poco Pérez, la verdad.

A2: Te espera un buen año entonces...

B2: No lo sabes tú bien.

El hablante A podría sentir perplejidad ante la incorrección gramatical de la contestación de su interlocutor B. No en vano B, en su enunciado, sitúa un nombre propio, Pérez, en el lugar donde debería existir un adjetivo según las reglas gramaticales de la lengua. Sin embargo A, lejos de pretender denunciar públicamente este hecho, infiere que B quiere expresar algo relacionado con su pregunta, y que de alguna forma quiere cooperar en la conversación. Ambos interlocutores comparten el mismo código lingüístico, y A es consciente de que un error gramatical de este tipo sería más que improbable en su interlocutor. De hecho B ha partido de la base de que tanto él como A *conocen mutuamente* a una tercera persona -Pérez- cuyas cualidades personales son parecidas a las del nuevo compañero de B. Además, B *presupone* que tales características (negativas) aparecen con claridad en la mente de A sobre el modo particular de ser de esa persona (además de presuponer el conocimiento previo de Pérez por

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

parte de A). La presuposición se ve confirmada por el segundo enunciado de A, donde A corrobora las negativas cualidades de Pérez. B, comprobando la buena dirección de la conversación, emite su segundo enunciado, donde de nuevo no implica el desconocimiento de A de los hechos, como podría deducirse del contenido semántico del enunciado, sino simplemente que está de acuerdo con que el año no va a ser nada positivo.

Este tipo de ejemplos muestra con claridad la necesidad de incluir esos factores importantes como la presuposición, además de la implicatura, en un análisis pragmático de los intercambios conversacionales. Bach y Harnish (1979: 155ss) establecen, con respecto a la presuposición, la necesidad de una primera división entre *presuposición semántica* (un enunciado como “Kepler murió en la miseria” presupone que Kepler existió) y *presuposición pragmática*, en la que distinguen tres subgrupos: (a) presuposiciones que atañen a las suposiciones del hablante sobre el contexto de habla; (b) presuposiciones como condiciones que han de satisfacerse para que nuestros actos de habla se ajusten a las circunstancias; y (c) presuposiciones que conforman el conocimiento compartido de los interlocutores (como en el ejemplo analizado arriba).

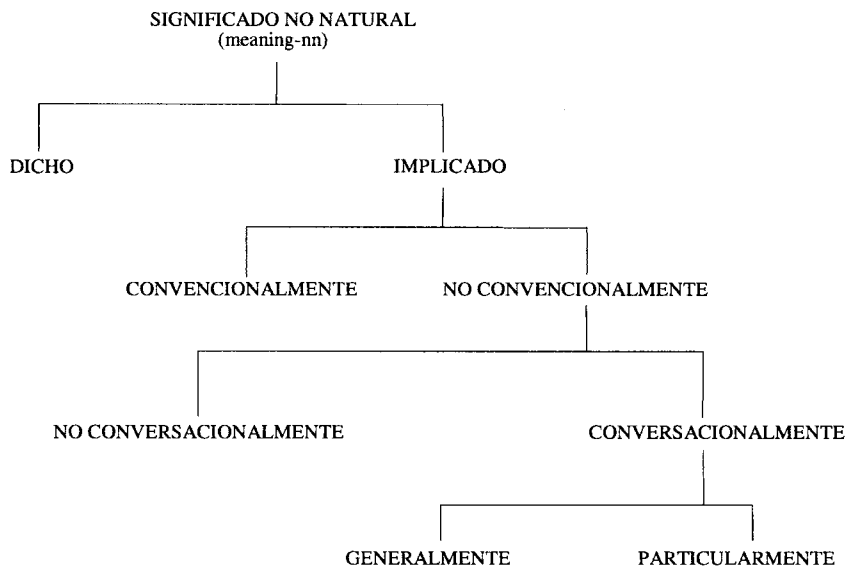
Volviendo a la implicatura, Grice también establece una tipología de implicaturas: *convencionales* y *no convencionales*, que a su vez pueden manifestarse de modo conversacional (Grandy 1990) o no (ver figura 2). Las implicaturas convencionales incluyen los aspectos expresados por un enunciado debidos sólo a las palabras que lo forman, es decir, aspectos relacionados con lo que se dice en sentido estricto, muy cerca, por lo tanto, de una perspectiva puramente semántica (Sadock 1978: 282). Las implicaturas no convencionales, por el contrario, se asocian indirectamente al contenido semántico de los enunciados, y se derivan más bien del efecto cooperativo que producen en los intercambios conversacionales. Éstas últimas se dividen en *conversacionales* y *no conversacionales*. Las conversacionales se dividen, a su vez, en *generalizadas* (cf. Leonetti 1993) y *particularizadas*.

Grice (1975) propone una serie de pruebas para determinar la naturaleza conversacional (esto es, no convencional) de la implicatura. **(nota 45)** La caracterización de una implicatura conversacional es del siguiente modo: una persona H implicará conversacionalmente  $q$  al decir  $p$  siempre que (a) exista alguna razón para creer que H debe de estar cumpliendo las máximas conversacionales o, al menos, el principio de cooperación; (b) para que H sea coherente con aquello que



## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---



**Figura 2**

H implica cuando dice  $p$ , sea imprescindible la suposición de que el hablante piensa  $q$ ; y (c) H piense que inferir forma parte de la competencia del oyente, siendo necesaria la suposición expresada en (b).

Por último, la idea de implicatura, a pesar de ser una noción muy importante para los estudios pragmáticos, no ha estado exenta de críticas y revisiones. Por ejemplo, Grandy (1989: 521) resume las críticas: en primer lugar, que a menudo no

existe un propósito común en las conversaciones, y por lo tanto numerosos intercambios no generan implicaturas, en sentido griceano (afirmación sugerida inicialmente por Kasher 1976); en segundo lugar que la propuesta de Grice permite la existencia de un excesivo número de proposiciones que se toman como implicaturas; y finalmente que las máximas no afectan a ciertas clases de razonamiento.

Sin embargo, la línea de investigación más importante que se ha seguido a partir de las máximas de Grice y la implicatura, pero siguiendo derroteros diferentes, es la que, dentro de la orientación que Carston (1998) bautiza como *neo-griceana*, ha originado la creación de una serie de principios (de cantidad, de relevancia...) que pretenden unificar la heterogeneidad de las máximas bajo una concepción más heurística (cf. también Carston 1990; Carston, en prensa).

## **2.7. Propuestas posteriores a la teoría de Grice**

Con independencia de la *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson, que analizaremos con mucho detenimiento más adelante en el próximo capítulo, las ideas de Grice sobre el *principio de cooperación* han influido notablemente en otros analistas posteriores. Ya con anterioridad a la publicación de *Logic and Conversation*, las ideas de Grice, originarias de

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

unas conferencias de 1969, fueron revisadas por otros estudiosos de la *pragmática* (por ejemplo el estudio de Kroch 1972 [cit. en Gazdar 1979: 53] sobre el alcance de las máximas).

En otras publicaciones se ha intentado constatar el hecho de que las máximas de Grice se aplican a unas relaciones sociales más o menos arquetípicas. El estudio de otras culturas ha revelado que la cooperación no siempre es la principal herramienta para llevar las conversaciones a buen término (cf. Keenan 1976, Ochs 1979, Pratt 1986: 66). Algunas tribus de Madagascar, por ejemplo, no dan información libremente si ésta se solicita, porque no proporcionar información se valora mucho en esas tribus. Casos como éste implican que “las máximas de Grice son sólo “razonables” y “racionales” si las aplicamos a una cultura, comunidad, o situación específicas. No pueden ser defendidas como principios universales de conversación” (Gazdar 1979: 55). Ni siquiera dentro de una misma comunidad se pueden establecer parámetros generales de conducta cooperativa (Heath 1983, cit. en Ervin-Tripp 1987: 48).

Horn (1984) ofrece otra alternativa a las ideas de Grice en su *división pragmática del trabajo (pragmatic division of labor)*. En esencia se trata de mantener la máxima de calidad, una

máxima de rasgos especiales, pero defendiendo, a la vez, que de las restantes sólo la de cantidad y la de relevancia son necesarias. De esto surgen sus *C-implicaturas* (de cantidad) y *R-implicaturas* (de relevancia) (cf. Matsumoto 1995).

Fraser (1983: 46) propone añadir una serie de máximas a las cuatro del *principio de cooperación*: la *máxima de sinceridad* (que la actitud del hablante y la que éste expresa coincidan), la *máxima de cortesía* (que el hablante cumpla con los requerimientos que la relación con su interlocutor exige), y la *máxima de responsabilidad* (que las acciones del hablante se adecuen a los requerimientos éticos de la situación de habla).

Levinson (1987a) ofrece un marco explicativo similar, pero no cree que la relevancia sea responsable de implicaturas que van más allá de lo que se dice textualmente. Levinson propone un *Principio-I* ("I" de informatividad) y extiende el análisis para aplicarlo a determinados problemas de sintaxis (**nota 46**) y al análisis de la conversación.

Mason (1982), por su parte, propone sustituir el *principio de cooperación* de Grice por una máxima: *contribuya al interés común* [de los interlocutores]. El autor opina que su máxima supera el *Principio* de Grice porque aunque una conversación puede ser cooperativa, la cooperación en la conversa-

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

ción depende sobre todo de los diferentes intereses de los participantes. Mason sub-divide esta máxima general en cinco sub-máximas:

- (1) Haga saber la elección de su opción conversacional a los demás interlocutores.
- (2) Valore las iniciativas conversacionales de sus interlocutores.
- (3) Ayude a resolver un tema que sea del interés de todos los participantes.
- (4) Adecue al lenguaje, al contexto, y a las intenciones, pensamientos y sentimientos de los interlocutores la contribución que hace al desarrollo de la conversación.
- (5) No suscite un interés en su interlocutor que luego no pueda satisfacer.

Por último, Leudar y Browning (1988) adoptan una posición muy cercana a la nuestra en la interpretación de la comunicación humana. de modo sucinto, estos investigadores parten de que un hablante que emita un enunciado será interpretado por un oyente según la asignación de ciertas intenciones y creencias. El énfasis se centra, sobre todo, en el oyente como evaluador del tipo de interacción conversacional que se está llevando a cabo, y de las intenciones que el hablante esconde tras un enunciado concreto. Para ello el oyente dispone de

una gran cantidad de información almacenada en forma de marcos y estructurada según patrones de conocimientos que se comparten con el interlocutor (*conocimiento mutuo*) o que preceden a la propia interacción (*conocimiento anterior*).

Desde estas premisas, los autores proponen sustituir las máximas de Grice por *máximas de la Comunicación*, que permiten al oyente evaluar las intenciones y creencias de su interlocutor. Dichas máximas se engloban en varios grupos (*ibíd.*: 3):

- (a) *reglas de consonancia o conformidad (consonance rules)*, cuyo propósito principal es que el contenido y las actitudes proposicionales indicadas de forma convencional por el enunciado coincidan con lo que el hablante está diciendo.
- (b) *reglas de sinceridad (sincerity rules)*, parecidas a la máxima de calidad de Grice.
- (c) *reglas de solidaridad (communality rules)*, que distinguen entre la comunicación que buscan establecer lazos comunes entre los interlocutores, y la comunicación que acentúa las disparidades entre las creencias de los interlocutores.

## 2. El Principio de Cooperación de Grice

---

(d) *reglas de externalización (externalisation rules)*, que se refieren a cómo hacer públicas nuestras creencias e intenciones.

### 2.8. Conclusión

Hemos realizado un recorrido por las ideas de Grice que tratan de explicar el efecto final que adquieren los mensajes más allá del significado proposicional de sus enunciados. Hemos comprobado que los hablantes, según nuestro autor, son conscientes de que la conversación es una empresa cooperativa con unas reglas que se deben cumplir y, en caso contrario, Grice concluye que si el hablante mantiene su talante cooperativo inicial, debe existir alguna razón consciente para que dichas reglas no se cumplan. Estos efectos, que se añaden al significado intrínseco de los enunciados como una marca de su resultado final, son la base de muchas investigaciones pragmáticas en los últimos años.

También hemos analizado en este capítulo las repercusiones que las ideas de Grice han tenido en un buen número de investigadores, algunos reconocidos deudores de Grice, mientras otros teóricos ven a Grice sólo como un punto de arranque para ideas mucho más novedosas y apropiadas, como ocurre con Sperber y Wilson. Nuestra opinión personal

es que Grice, sea su teoría más o menos acertada, surgió de entre los investigadores de la *pragmática* como una referencia inmediata y necesaria de lo que debe ser la meta final de este paradigma: la descripción del lenguaje en uso, una descripción que necesariamente ha de incluir a hablantes e intenciones, y no sólo las oraciones más o menos aceptables desde una perspectiva gramatical. La oposición entre la semántica tradicional y las nuevas vías investigadoras de la *pragmática* quedó, tras la aparición de Grice, más evidente que nunca.

Como veremos más adelante, la *teoría de la relevancia* de Sperber y Wilson (capítulo tercero) parte de este énfasis en el oyente como evaluador de la validez de la comunicación humana, entendida ésta como una identificación (cognitiva) correcta de la intención concreta del hablante cuando se embarca en la cotidiana tarea de conversar con su interlocutor.



## 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

### 3.1. Introducción

La *teoría de la relevancia* (nota 47) fue madurada durante diez años (cf. Yus, 1998a) y ha suscitado una gran variedad de comentarios críticos de muy diferente signo (nota 48), aunque en general reconocen la gran aportación de esta teoría como proyecto cognitivo para explicar la comunicación inferencial humana y, a la vez, como reformulación de las ideas de Grice sobre la interpretación del discurso.

Este capítulo estará dedicado, por tanto, a una de las teorías que más notoriedad ha alcanzado en los últimos años dentro de la orientación pragmática en el estudio del lenguaje: *la teoría de la relevancia*. Como se verá a continuación, la teoría parte de algunos de los presupuestos de Grice que hemos analizado en el capítulo anterior, concretamente las máximas conversacionales (con especial énfasis en la máxi-

ma de relevancia) y la idea de una comprensión del discurso basada en la identificación de las actividad intencional del emisor. La profusión de comentarios que acompañaremos a pie de página responden a nuestro deseo de aportar la mayor cantidad posible de perspectivas y opiniones a una teoría que, sin duda, puede gustar o no, pero que no puede pasar desapercibida.

### **3.2. Estudios previos sobre la relevancia**

En el capítulo segundo dedicado a Grice, comentamos el poco interés que en la década de los setenta había suscitado el estudio de la relevancia como atributo de los enunciados, tanto en el propio Grice como en otros analistas (Gazdar, Thomason). Sin duda, una excepción a esta afirmación es el estudio de Dascal (1977) que surge, precisamente, como un intento de “señalar algunos aspectos del concepto o conceptos de la relevancia requeridos en el marco de estudio de Grice” (p. 310). En su interés por delimitar una *supermáxima* de Relevancia, Dascal distingue primero entre la *relevancia semántica*, entendida como la pertinencia de algunos actos de habla para la realización de ciertas metas; y la *relevancia pragmática*, referida a las propiedades de una proposición en relación con otras proposiciones análogas, de forma que la primera posee alguna cualidad de prominencia sobre las

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

demás. (nota 49) Además, Dascal establece tres estratos dentro de la relevancia: *relevancia tópica*, *relevancia marginal*, y *relevancia de fondo*, que se determinan por su posición relativa con respecto al campo de atención del hablante o del oyente.

A principios de los años ochenta, y estimulado por estudios preliminares de la *teoría de la relevancia* (Sperber y Wilson 1981a; Wilson y Sperber 1979, 1981) surge un interés creciente por la relevancia que lleva a algunos analistas a incluirla dentro de sus modelos del circuito comunicativo entre los interlocutores. Un ejemplo de esta inclusión se encuentra en el diagrama de Werth (1981, 1984, figura 3). En él, la conversación aparece como una empresa cooperativa en la que los participantes buscan incrementar la serie de ideas aceptadas de común acuerdo al añadir nuevas proposiciones que son relevantes. El hablante aporta una información proposicional que el oyente puede aceptar o no aceptar. El oyente puede continuar la interacción añadiendo más información, sujeta a las mismas restricciones de relevancia que la anterior. En todo momento, el desarrollo y el éxito de la conversación se centran en la superación constante de la evaluación de la relevancia que poseen los enunciados.

# Francisco Yus Ramos

## Cooperación y relevancia

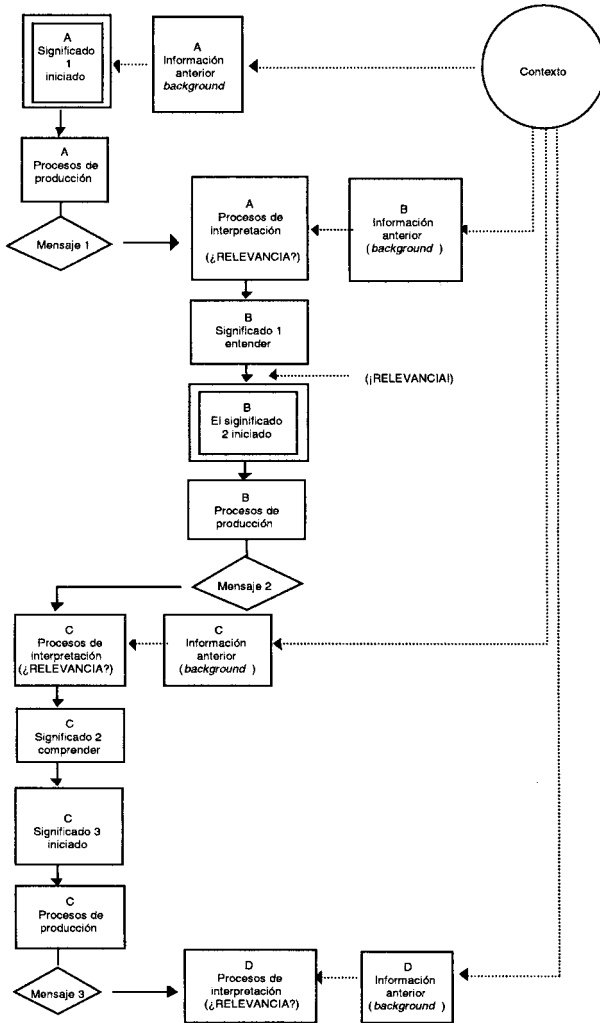


Figura 3

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

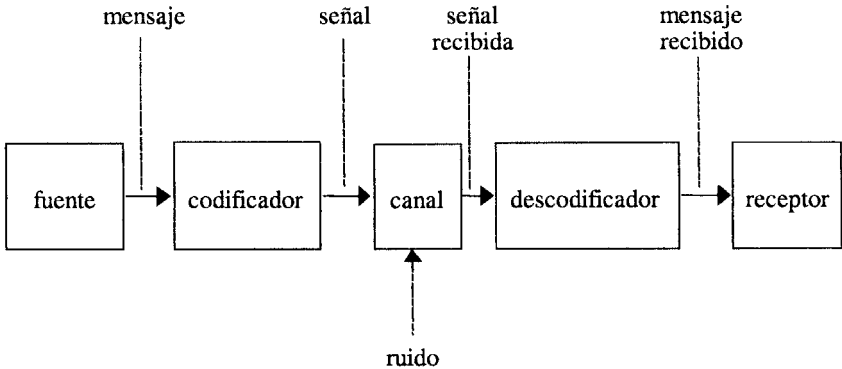
---

#### 3.3. El punto de partida de Sperber y Wilson

Sperber y Wilson desarrollan su *teoría de la relevancia* a partir de la reformulación de cuatro conceptos arraigados en los estudios pragmáticos sobre el funcionamiento del lenguaje y la comunicación: (a) el rango de la *comunicación humana* en general; (b) la importancia del *contexto* en la comprensión del lenguaje (c) la noción de *conocimiento mutuo*; y (d) las ideas de Grice en torno al *Principio de Cooperación*.

(a) Al abordar la naturaleza de la comunicación humana, Sperber y Wilson utilizan el famoso esquema de Shannon y Weaver (figura 4) para comentar algunos problemas derivados de la explicación tradicional de la actividad comunicativa humana. Uno de estos problemas es determinar si la comunicación está basada en un solo modelo de *codificación (code model)* según el cual los mensajes se producen, se reciben y se descodifican, o si por el contrario la comunicación se consigue más bien por medio de la *inferencia* o apreciación del destinatario de algún indicio comunicativo explícito en el enunciado del hablante (*inferential model*).

Decantarse sólo por el modelo de codificación equivaldría a equiparar la *pragmática* con un módulo en el sentido apuntado por Fodor, (**nota 50**) y dejarla sólo como una extensión de las reglas de la gramática (cf. Wilson y Sperber 1986a), como



**Figura 4**

si la comunicación humana fuera simplemente el uso correcto y eficaz de un código (cf. Lozano 1995). Teniendo en cuenta que los únicos problemas en el uso del código tienden a ser de naturaleza física (como la aparición de ruido, por ejemplo), lo que nos llevaría a pensar que, en realidad, la inteligencia humana no media excesivamente en el éxito de la comunicación. En palabras de Sperber (1994: 181), “[según el *modelo de codificación*] los fallos en la comunicación ocurren cuando la codificación o la decodificación no se llevan a cabo correctamente, o cuando el ruido daña la señal sonora o, más concretamente, cuando los códigos de los interlocutores no coinciden adecuadamente.... [S]i esta explicación es correcta, entonces la capacidad de comunicarse lingüísticamente no debería, en absoluto, describirse como inteligente.”

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

Sperber y Wilson (*ibíd.*: 584) rechazan esta idea por la exigencia de contextualización que requieren las operaciones de corte pragmático, y porque la perspectiva modular del lenguaje es incapaz de explicar hechos tan evidentes como la indeterminación de la comprensión. Aunque Sperber y Wilson asumen en cierto modo la idea fodoriana de una dicotomía entre un (misterioso **(nota 51)**) *procesador central* y unos módulos especializados de aportación de datos (visión, lenguaje, etc.), estos autores emplazan su sistema deductivo en el centro mismo del sistema de procesamiento (un sistema de índole lógica). Para Sperber y Wilson, la comunicación funciona por medio de un proceso de deducción lógica a partir de conceptos, en contra de la idea de código que sostiene que “los pensamientos del hablante son codificados en un enunciado, y luego reproducidos en el oyente mediante la descodificación” (*ibíd.*: 585). **(nota 52)**

Además, los avances en el análisis de los mensajes no verbales han demostrado que la comunicación humana puede darse de forma eficaz sin la necesaria mediación de un código lingüístico:

(1) A: ¿Cómo te sientes hoy?

B: [Saca un tarro de aspirinas y se lo muestra]

(Wilson y Sperber 1986a: 585)

Las insuficiencias del *modelo de codificación* llevan a Sperber y Wilson a decantarse por una idea de la comunicación más ecléctica: los dos modelos (*de codificación e inferencial*) no son, en opinión de Sperber y Wilson, incompatibles en el estudio de la comunicación (cf. Wilson y Sperber 1993: 2), pero a menudo se tiende a pensar que sólo uno de ellos puede ser el marco general del estudio lingüístico. Sperber y Wilson proponen incorporar ambas aproximaciones al estudio del lenguaje y abandonar la inabarcable pretensión de crear una *teoría general de la comunicación*. Tanto el código lingüístico como la inferencia de los hablantes participan y colaboran en la comunicación humana, pero son independientes entre sí: “el proceso de comunicación codificada, sirve como fuente de las hipótesis y de los datos que demuestran el segundo proceso comunicativo, el inferencial. Si la comprensión se define como un proceso de identificación de las intenciones informativas del hablante, la descodificación lingüística aparece sobre todo como la principal fuente para la comprensión y no como una parte de la comprensión” (Sperber y Wilson 1987: 705).

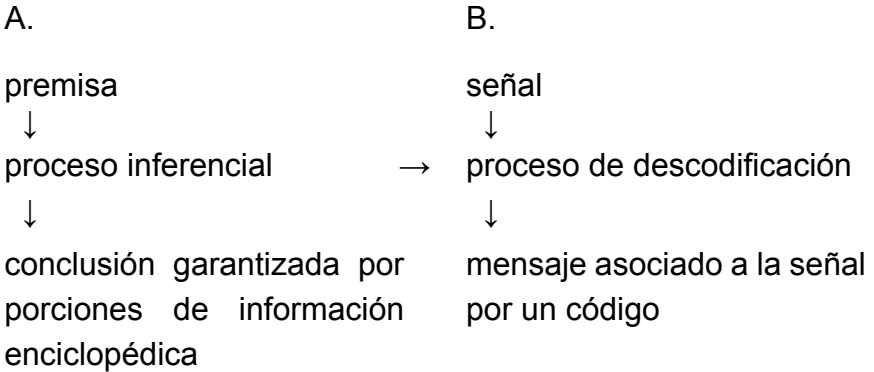
En la inferencia, además, juega un papel muy importante la experiencia cognitiva individual (información enciclopédica) que forma parte del entorno cognitivo global de cada per-



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

sona. Mey y Talbot (1988: 244) lo expresan de la siguiente forma:



Este giro que se aprecia en nuestros autores desde el modelo de codificación hacia la inferencia deductiva se enfrenta, sin duda, a la mayoría de los paradigmas lingüísticos tradicionales que anteponen el código a otras formas de comunicación. Además, esta perspectiva introduce, por un lado, un matiz de *riesgo* en los procesos interpretativos, dado que nunca hay una seguridad absoluta de qué sentido es el que da un hablante a su enunciado, al contrario de la perspectiva del código, que no tenía en cuenta imprecisiones de esta índole. Por otro lado, es muy posible que diferentes personas tengan diferentes apreciaciones de una misma situación de habla, y

no podemos estar seguros de compartir una misma percepción de lo que acontece en ella (Berger y Luckmann 1968: 121, Goffman 1974a: 9-10). En palabras de Wilson (1994: 47), “precisamente porque la interpretación del enunciado no es simplemente descodificar, sino un proceso falible de formación y evaluación de hipótesis, no hay garantía de que la interpretación que satisface las expectativa de relevancia del oyente será la correcta, esto es, la pretendida (cf. Yus Ramos 1998d, 1998e). Debido a asintonías en la memoria y en los sistemas de percepción, el oyente puede que pase por alto una hipótesis que el hablante pensó que sería muy prominente, o detectar una hipótesis que el hablante había pasado por alto. Los malentendidos ocurren. El objetivo de una teoría de la comunicación es identificar los principios que subyacen en las elecciones (falibles) del oyente.”

Por lo tanto, para Sperber y Wilson es ingenuo pensar que la comunicación es simplemente descodificar un mensaje gracias a la preciada herramienta de la lengua, a pesar de que el lenguaje sea el instrumento de comunicación más utilizado. **(nota 53)** El estudio de la inferencia trata de demostrar la insuficiencia de esta idea común: “hay una separación entre las representaciones semánticas de las oraciones y los pensamientos que comunican los enunciados. Esta distancia no se

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

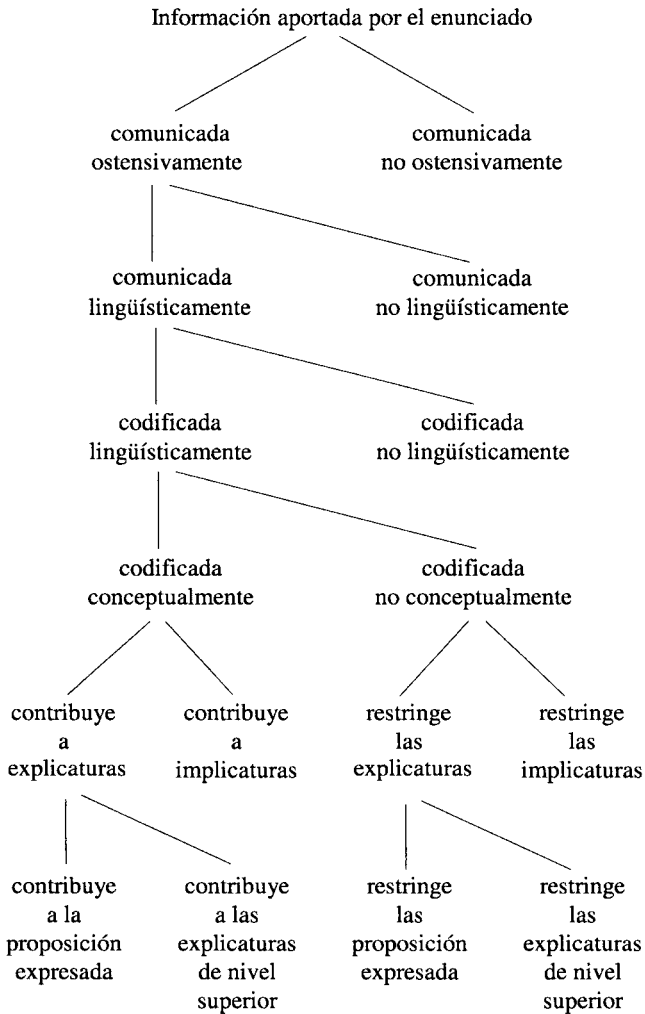
---

salva con una mayor codificación, sino gracias a la inferencia” (Sperber y Wilson 1986a: 9). Esta idea incide en uno de los presupuestos básicos de la *pragmática*: que la interpretación de los enunciados puede explicarse añadiendo factores pragmáticos al nivel puramente semántico de las oraciones: “los oyentes usan su conocimiento de las convenciones por un lado, y su conocimiento de la señal y el contexto por otro, para interpretar el mensaje” (Sperber y Wilson, *ibíd.*: 26). Los factores de índole pragmática son explotados con asiduidad por los hablantes en la transmisión de información, como se observa en el modelo que proponen Wilson y Sperber (1993: 3, figura 5). **(nota 54)**

(b) Respecto a la importancia del contexto en la comprensión del mensaje, Sperber y Wilson (1982a) rechazan la idea del contexto como un ente monolítico y fijo en la interacción, y abogan por una visión mucho más dinámica: en lugar de ser algo dado de antemano, el hablante ha de establecer el contexto que conviene más para la interpretación correcta de la proposición **(nota 55)** aportada por un enunciado: “un contexto es un constructo psicológico, un sub-grupo de las suposiciones del oyente sobre el mundo. Cada enunciado nuevo, aunque se nutre de la misma gramática y la misma capacidad de inferencia que los enunciados previos, requiere

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---



**Figura 5**

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

un contexto bastante diferente” (Sperber y Wilson 1987: 698). **(nota 56)** Existiría así una doble dirección en el contexto: por un lado los hablantes *determinan* el contexto durante la interpretación, pero por otro lado el contexto *restringe* la significación que adquieren las conversaciones (Parret 1985: 168).

Para todo oyente existe, de este modo, un contexto inicial en la conversación, formado principalmente por el enunciado anterior (Wilson y Sperber 1979: 13-14), pero ese contexto puede (y a menudo *debe*) variarse o ampliarse en la búsqueda de la relevancia del enunciado, y tal variación/ampliación puede ser positiva o negativa para la búsqueda de relevancia: “puesto que las variaciones en el contexto pueden incrementar o hacer decrecer la relevancia de la proposición que está siendo procesada, la meta de alcanzar un nivel óptimo de relevancia puede regir simultáneamente la elección del contexto” (Wilson y Sperber 1986c: 593). Borthen *et al.* (1997: 82) han ahondado en esta cuestión y, como resultado, proponen dos principios cognitivos que, supuestamente, han de guiar a los oyentes en la selección de un contexto adecuado para el proceso interpretativo:

(a)*Principio de ‘no alterar el contexto’ (no tampering with the context principle)*: Cuanto más pobre es una expresión *i* en el plano semántico y menos elaborada en el plano lingüístico,

mayor es la probabilidad de que las suposiciones contextuales que han de activarse para alcanzar una interpretación relevante de *i* sean muy accesibles incluso antes de que *i* sea pronunciada.

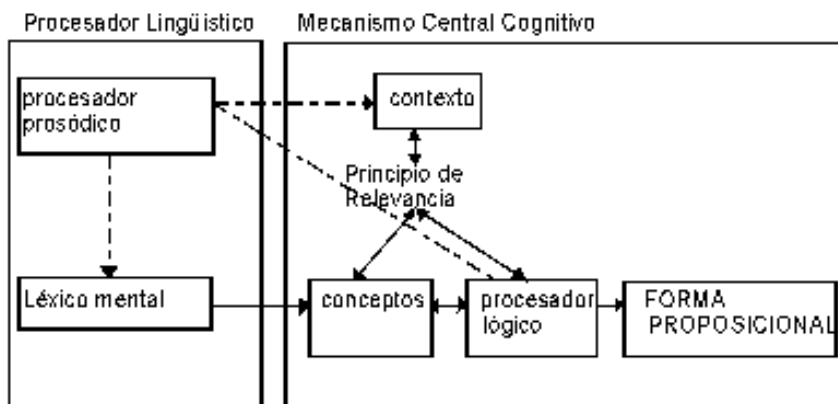
(b)*Principio del suplemento contextual (context supplement principle)*: Cuanto más se diga, mayor es la probabilidad de que parte del contexto relevante de la expresión *i* deba ser activada mediante el procesamiento de la propia *i*.

En síntesis, durante la interpretación el oyente analiza la forma literal de un enunciado (es decir, con independencia del contexto), e identifica su forma proposicional, para pasar luego a emplazarla de modo inferencial según la pertinencia de un contexto mayor o menor (Blakemore 1989b: 31; Itani 1996). Para Gibbs (1987: 570ss) esta idea implicaría que los enunciados literales conllevan un menor esfuerzo de procesamiento que los no literales. Sperber y Wilson (1987: 750) niegan que su modelo se desdoble en esas etapas (significado literal  $\neq$  proposición  $\neq$  implicaciones contextuales) y niegan que el sentido literal sea el más accesible pero, si bien pueden darse casos en los que la apoyatura contextual permita un acceso óptimo (y rápido) a la interpretación (indirecta) pretendida por el emisor, no dudamos de que pueden existir casos en los que se dé esta secuencialización. (nota 57) De

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

hecho, Groefsema (1989) ha elaborado un modelo de procesamiento a partir de la *teoría de la relevancia* (figura 6), que establece unas operaciones cognitivas acumulativas en la comprensión del lenguaje, una actividad durante la cual el receptor parte de la forma lógica del enunciado y la desarrolla, sobre todo teniendo en cuenta la adscripción de reglas gramaticales, hacia una forma proposicional (de entre varias posibles) que en teoría deberá coincidir con la proposición pretendida por el hablante (cf. Groefsema 1997).



**Figura 6**

Gibbs (1987) añade que la tarea de establecer la forma proposicional de un enunciado a veces conlleva una gran dificultad debido, por ejemplo, a la mala pronunciación del hablante (cf.

Carston 1987: 714). Además, según Gibbs las personas no siempre analizan la forma proposicional de un enunciado *antes de* ver su implicación en un contexto específico. (nota 58) A menudo, por ejemplo, algunas metáforas se interpretan de inmediato debido al arraigo de su uso por parte de una comunidad. Por ejemplo, una oración metafórica como “el líder de la oposición prepara el asalto a la Moncloa” supondría, según Sperber y Wilson, establecer en primer lugar el sentido literal; adscribirle luego su sentido proposicional, y ver con posterioridad cómo se adecua su explicatura al contexto donde la frase está incluida, para concluir que se trata de un enunciado metafórico. Por el contrario, las personas acceden casi instantáneamente a la interpretación metafórica correcta, sin tener que pasar por todas esas etapas interpretativas (algunas personas no llegarían siquiera a intuir el sentido metafórico debido al arraigo que hemos mencionado).

Por otra parte, Bach (1994a, 1994b) ha acuñado un concepto intermedio entre la explicatura y la implicatura: la *implicitura*. Según este analista, no toda la información que es inferida tiene, necesariamente, que ser una implicatura. El término *implicitura* abarcaría (a) las operaciones inferenciales para completar la representación semántica de la oración (distintas de la asignación de referente que se realiza en la teoría



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

de la relevancia), y (b) usos no literales de aquellas oraciones en las que ningún constituyente está siendo usado de forma no literal, lo que él llama *lo no literal estandarizado*. En el artículo crítico de Vicente (1998) se citan los ejemplos (2a-d) y (3a-d) correspondientes a los usos (a) (concretamente ejemplos de infra-determinación semántica) y (b) de Bach, respectivamente:

(2) (a) La princesa ha llegado tarde [a la fiesta].

(b) Tipper está listo [para bailar].

(c) El rey ha llegado [al palacio].

(d) Al ha terminado [de hablar].

(3) (a) No vas a morir [a causa de este corte].

(b) No he comido [hoy]. (**nota 59**)

(c) Todos [en la clase] van [al concierto].

(d) Ella no tiene nada [apropiado] que llevar [a la fiesta].

Según Bach, los apartados (2) y (3) difieren en que las oraciones de (2) no expresan proposiciones completas, mientras que las de (3) sí, pero no exactamente las proposiciones que el hablante deseaba expresar. Para interpretar las oraciones de (2) es necesario *completarlas semántica/conceptualmente*, mientras que para las oraciones en (3) se necesita un proceso de *expansión léxica* para ir desde la proposición

expresada por la oración hasta la proposición pretendida por el hablante.

Volviendo a la *teoría de la relevancia*, Sperber y Wilson sugieren que el contexto inicial parte, en general, de un enunciado previo: el oyente intentará extraer implicaciones contextuales **(nota 60)** del contexto inicial, y expandirá ese contexto tanto como sea necesario para acceder a la relevancia del enunciado. El contexto se puede expandir en tres direcciones principales: (a) hacia otros enunciados previos (y más lejanos) de la misma conversación; (b) añadiendo el conocimiento enciclopédico (la experiencia cognitiva); o (c) añadiendo más información relevante al contexto de la conversación. **(nota 61)** Cada expansión produce nuevas posibilidades de crear implicaciones contextuales y, a la vez, puede aumentar innecesariamente (o no) el esfuerzo del procesamiento de la información **(nota 62)** con la consiguiente posible pérdida de relevancia. **(nota 63)**

Supongamos que hay un contexto inicial formado por (4a), que puede extenderse en (4b), (4c) y (4d) (Wilson y Sperber 1986c: 595):

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

- (4) (a) Juan ha elegido la fecha de la reunión.
- (b) Si la fecha de la reunión es el 1 de febrero, el presidente no podrá asistir.
- (c) Si el presidente no puede asistir, la propuesta de Juan será aceptada.
- (d) Si las propuestas de Juan se aceptan, la compañía quebrará.

Un oyente que desee alcanzar el máximo de relevancia de, por ejemplo, los enunciados (5) y (6) en los contextos (4a-d) querrá obtener las implicaciones contextuales necesarias (relevantes) sin tener que procesar demasiada información:

- (5) La fecha de la reunión es el 1 de febrero.
- (6) La fecha de la reunión es el 5 de febrero.

En el contexto inicial (4a), las frases (5) y (6) poseen una única implicación contextual cada una: (7) y (8) respectivamente:

- (7) Juan ha elegido el 1 de febrero como fecha de la reunión.
- (8) Juan ha elegido el 5 de febrero como fecha de la reunión.

En este contexto (4a) las dos frases son, por lo tanto, igual de relevantes. Si el contexto inicial (4a) se extiende a (4b), la frase (5) adquiere la implicación contextual suplementaria (9):

(9) El presidente no podrá asistir.

Del mismo modo, accediendo a los contextos (4c) y (4d), se obtendrían las implicaciones (10) y (11):

(10) Las propuestas de Juan serán aceptadas.

(11) La compañía quebrará.

Si el coste de procesamiento no es demasiado alto, las extensiones contextuales merecerán la pena. Eso ocurre precisamente con la frase (5), que desencadena toda una serie de implicaciones útiles para el oyente (es la fecha precisamente en la que el presidente no puede ir, etc.). Pero no ocurre lo mismo con la frase (6), en la que las extensiones del contexto no llevan más que a un esfuerzo suplementario inútil en el procesamiento de la información. Toda persona que procese la frase (6) en el conjunto de contextos (4a-d) no tendrá razón alguna para extender el contexto más allá de (4a).

(c) En cuanto a la noción de *conocimiento mutuo*, Sperber y Wilson parten, en una publicación preliminar (Sperber y Wilson 1982a), de que la noción de *conocimiento mutuo* es insuficiente para explicar la naturaleza de las proposiciones

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

compartidas por los hablantes en sus conversaciones. En primer lugar, es difícil determinar qué información comparten realmente los interlocutores. En segundo lugar, el *conocimiento mutuo* suele conducir a una inútil recursividad infinita de suposiciones (A sabe  $p$ ; B sabe que A sabe  $p$ ; A sabe que B sabe que A sabe  $p$ , etc.). Sperber y Wilson opinan que estas limitaciones conceptuales impiden analizar con rigor el proceso de la comprensión, centrado básicamente en la identificación de una única proposición que el emisor desea comunicar con su enunciado.

El principal problema de esta noción de *conocimiento mutuo* reside, según Sperber y Wilson, en una caracterización errónea del contexto. En su obra *Relevance* (1986a) Sperber y Wilson abogan por una idea del contexto como un constructo psicológico, y sobre todo como suposiciones del hablante que afectan a la dirección que toma la interpretación del discurso (cf. Myllyniemi 1987 para una perspectiva análoga). Dichas suposiciones varían de persona a persona, aunque se podría establecer una especie de patrón común de las expectativas compartidas por todos los integrantes de la misma comunidad de habla. El problema de la investigación pragmática estriba, según esta perspectiva, en explicar el hecho de que el oyente es capaz de encontrar un contexto

adecuado que le permite comprender los enunciados de forma eficaz (cf. Wilson y Sperber 1985). Una falta de sintonía entre el contexto expresado por el hablante y el construido por el oyente puede desembocar en graves malentendidos. Sperber y Wilson proponen este ejemplo:

(12) A: ¿Quieres algo de café?

B: El café me mantendría despierto.

Según Sperber y Wilson (Wilson y Sperber 1986a: 590-591), la respuesta de B es ambigua y puede ocurrir que A y B construyan contextos diferentes para ese enunciado. Por ejemplo, supongamos que la respuesta de B tiene lugar de noche. Quizás podría surgir la siguiente incomunicación entre A y B por las proposiciones inferidas a partir del contexto y la respuesta de B:

(13) (a) *Suposición contextual*: Como es de noche, si B toma café no podrá dormir.

(b) *Implicación contextual*: B no desea café.

(14) (a) *Suposición contextual*: Como es de noche, si B toma café no podrá dormir.

(b) *Implicación contextual*: B desea café.

En Wilson y Sperber (1986b: 387), se dice que la línea de interpretación (13a-b) se adecua al principio de relevancia

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

porque la respuesta de B, a pesar de ser indirecta, claramente rechaza el café y a la vez aporta, de forma cortés, la razón para rechazarlo. Sperber y Wilson también comentan que la suposición contextual (14a) no sigue el principio de relevancia porque al oyente de la frase de A, según está construida la frase, no se le ocurrirá pensar que el hablante sí desea café. Por supuesto, si el contexto de la conversación es el adecuado y existe lo que llamamos un explícito *conocimiento compartido previo* (cf. Gibbs 1987: 573-574, Gerrig 1987: 717, Murray 1983: 3, Kreckel 1981, 1982, y Moore 1982: 112) como en el caso, por ejemplo, de dos estudiantes charlando al comienzo de una larga noche de estudio en vísperas de un examen, (14b) tendrá tantas o más probabilidades que (13b) de ser elegida como implicación contextual de la frase de B. Un ejemplo de Carston (1988a: 62) nos ilustra mejor esta idea:

(15) A: Vamos al cine esta tarde.

B: Tengo una clase.

Para Sperber y Wilson, B implicará que no puede ir al cine, porque es la implicación contextual de más fácil acceso y que requiere un menor esfuerzo de procesamiento. Sin embargo, si es evidente, como *presupuesto compartido previo*, que B odia las clases de la Universidad y busca cualquier pretexto

para faltar, no creemos que A infiera, como primera opción relevante, que B no desea ir al cine, sino todo lo contrario.

La única forma de que malentendidos como éste no ocurran es, según Sperber y Wilson, intentar que el contexto creado por A y por B coincidan. El problema es que para establecer ese contexto mutuo, A y B deben buscar entre todos los supuestos previos de cada uno sólo aquellas nociones que realmente comparten, pero ello supondría aumentar en exceso el esfuerzo comunicativo entre los interlocutores. **(nota 64)** En esencia, el problema se centra en el siguiente dilema: ¿cómo distinguen los hablantes aquella información que ambos simplemente *saben*, de aquella que realmente *comparten*? Es difícil establecer, en cada estadio de la comunicación, qué supuestos contextuales pueden asumirse como comunes por los interlocutores y por ello la noción de *conocimiento mutuo* no es un punto de partida seguro para una comunicación eficaz.

Para Sperber y Wilson, si el *conocimiento mutuo* puede llevar a equívocos, entonces se produce la paradoja de que dicha noción es incapaz de explicar el fenómeno de la comunicación que precisamente subyace en su formulación: identificar la información que *efectivamente* comparten los interlocu-



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

tores y su función en la comprensión humana (cf. también Wilks 1986).

De este modo, aunque Sperber y Wilson conceden que es obvio que hay alguna información que los interlocutores *de hecho* comparten, sostienen que la formulación empleada para describirla es inadecuada pues no sabemos qué papel juega ese conocimiento en la comunicación, ni qué criterio siguen los interlocutores para seleccionar una parte de ese conocimiento en determinadas circunstancias.

Hemos de tener en cuenta también que las personas construyen conceptos y representaciones del mundo diferentes, del mismo modo que sus experiencias personales son también distintas. Sperber y Wilson denominan a este cúmulo de factores *entornos cognitivos* que se forman de la siguiente manera: los hechos del mundo se manifiestan a la persona sólo si esta persona es capaz de representarlos mentalmente y aceptar su representación como válida (Sperber y Wilson 1987: 699). La suma de los hechos que se manifiestan al individuo conforma un *entorno cognitivo*. El *entorno cognitivo total* de un individuo consiste en “no sólo todos los hechos que conoce, sino también en todos los hechos que es capaz de conocer en un momento y lugar determinados” (Sperber y Wilson 1987: 699).

Sperber y Wilson proponen ampliar el entorno cognitivo también a las suposiciones (*assumptions*) e introducir la noción de *grados de suposición*, porque cuando identificamos un fenómeno, algunas conjeturas sobre su naturaleza son más accesibles que otras. Desde luego, la información expuesta sin más al individuo es más débil que la información que ya se conoce y de la cual se posee una representación mental. Entre otras razones, el individuo no atribuye falsedad a sus creencias, es decir, a lo que ya conoce con seguridad, pero sí puede atribuir un margen posible de falsedad a los fenómenos que simplemente se le manifiestan (Sperber y Wilson 1986a: 40).

Sperber y Wilson sugieren que debido a que lo *manifiesto* es más débil que lo *conocido*, se puede proponer la noción de *manifestación mutua* que según los autores no adolece de las mismas limitaciones que la noción de *conocimiento mutuo*. En sus conversaciones, los hablantes están expuestos a toda una gama de informaciones contextuales de índole física y conceptual. Sperber y Wilson (1986a: 41) sugieren el término *entorno cognitivo mutuo* para la parte del entorno físico o psíquico que es manifiesto para los dos interlocutores y que ambos comparten. (nota 65) Dentro de este entorno cognitivo, todas las hipótesis que surgen en los hablantes se-

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

rán *suposiciones de manifestación mutua* (*mutually manifest assumptions*). (nota 66)

Desde estas premisas, los hablantes deben tener una cierta idea del entorno cognitivo de sus interlocutores para poder comunicarse con éxito (aunque las fronteras de estos entornos sea difícil de precisar), y a consecuencia del éxito de la comunicación el *entorno cognitivo mutuo* de los hablantes aumenta (cf. Kerkhoven 1995). Un ejemplo sería el siguiente (Sperber y Wilson 1982a: 79):

(16) A: ¿Quieres un vaso de brandy?

B: Sabes que soy un buen musulmán.

En este caso, B presupone que A es capaz de inferir que, como los musulmanes no beben alcohol y el brandy es una bebida alcohólica (suposiciones contextuales), B no tomará ese vaso de brandy (implicación contextual). Aquí B estableció la suposición de que A compartiría con B el conocimiento sobre la actitud de los musulmanes hacia el alcohol, y ante el éxito de la comunicación, el entorno cognitivo de A y de B se refuerza con esta nueva proposición que A y B *saben* que comparten.

Nosotros, y otros analistas (Clark 1982, Gibbs 1987, McCawley 1987, Russell 1987, Mey y Talbot 1988) discrepa-

mos, en algunos aspectos, de esta sustitución del concepto de *conocimiento mutuo* por el de *manifestación mutua*. Como señala Gibbs (1987: 568), si existen problemas para establecer qué conocimiento comparten los interlocutores, existirán problemas similares para determinar qué entorno cognitivo es *mutuamente manifiesto* (cf. Toolan 1992). Además, opinamos que *sí* se sabe que cierta información es compartida por los interlocutores como requisito previo para la elección de una forma verbal concreta del enunciado y su posterior comprensión correcta, una información que llamaremos *conocimiento compartido previo*. (nota 67) Además, según Mey y Talbot (1988: 250) no es tan fácil, como pretenden Sperber y Wilson, establecer una frontera nítida entre el *conocimiento mutuo* y la (más débil) *manifestación mutua*: “lo que ellos [Sperber y Wilson] hacen es sacar al conocimiento mutuo por la puerta principal para dejarle entrar luego por la puerta de atrás -en forma de suposiciones de manifestación mutua. Las suposiciones son de manifestación mutua debido a las similitudes en los entornos cognitivos de diferentes personas, permitiendo que los interlocutores hagan ‘estimaciones educadas’ el uno del otro: Lo que tú estás suponiendo tiene que ser lo mismo que lo que yo estoy suponiendo, porque compartimos el mismo entorno cognitivo. El entorno cognitivo no se distingue en principio del conocimiento mutuo, siem-

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

pre que se suponga que tiene esa ‘realidad’ intersubjetiva. Sperber y Wilson están usando el mismo concepto que de-sean abandonar.”

Esta afirmación de la existencia del conocimiento compartido previo no excluye la posibilidad, apuntada por Sperber y Wilson y otros analistas (por ejemplo Wilks 1986: 268), de que existan estimaciones erróneas y asintonías sobre qué *conocimiento previo* es *compartido* en el momento de la interacción, y por lo tanto no excluye la posibilidad de que existan errores en la comunicación. No obstante, como es sabido, toda comunicación implica un cierto riesgo. Veamos un ejemplo de dos personas A y B que se conocen desde hace tiempo, y suelen ir a la misma cafetería cada mañana a desayunar:

(17) A: ¿Qué vas a tomar?

B: Un café.

A: ¿Sólo?

B: No, con leche.

A: ¡Ya sé que es con leche! Me refiero a si quieres algo además del café.

B: ¡Ah! No, nada más gracias.

En este caso, la ambigüedad de la palabra *sólo* (*sólo café/ café solo*) pone a prueba el *conocimiento compartido previo*

de ambos interlocutores. Aunque B asume que A *debe de conocer* sus gustos cuando toma café, sobre todo por las ocasiones en que con anterioridad han ido a la misma cafetería, decide no arriesgarse a que su interlocutor le pida una clase de café que no desea. Esta decisión sorprende a A, quien confirma a B que esa porción de conocimiento previo sí que la compartían tanto B como A. **(nota 68)** Probablemente, a partir de ahora, este error en la estimación del conocimiento compartido previo no volverá a ocurrir.

(d) Para finalizar esta revisión que Sperber y Wilson hacen de cuatro conceptos básicos de la *pragmática*, Sperber y Wilson critican algunos puntos de las ideas de Grice sobre la cooperación conversacional. En su artículo “On Grice’s theory of conversation” (1981a), los autores parten de tres aspectos de las ideas de Grice que les parecen poco satisfactorios:

1. La distinción entre decir e implicar no es tan nítida como Grice pretende establecer, y los oyentes no sólo tratan de obtener el significado de lo implicado, sino también el significado que se dice literalmente.
2. Grice también sugería que podía haber una explicación en su modelo para las figuras retóricas como la metáfora, o la ironía. La idea básica de Grice es que todos estos efectos estilísticos son consecuencia de la violación de la Máxima de

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

Calidad (*diga la verdad*) y que el sentido figurado que se pretende expresar es un caso de implicatura. Sperber y Wilson, en diferentes publicaciones (**nota 69**), discrepan de esta idea, y proponen una explicación de índole más cognitiva. Por un lado, el hablante no sólo trata de transmitir el sentido figurado del enunciado, sino también el sentido literal (*ibíd.*: 160). Por otro lado, según el modelo de Grice, no parece haber razón alguna por la que todos los enunciados falsos no puedan interpretarse en sentido figurado, aunque esto no suele ocurrir. La violación de la Máxima de Calidad no es suficiente para explicar la interpretación del mensaje figurado.

3. Las máximas de Grice pueden reducirse a un único principio de relevancia. Sperber y Wilson creen que Grice minimiza la importancia de la relevancia en su esquema cooperativo y opinan, por contra, que todas las máximas pueden reducirse precisamente a una sola: el principio de relevancia (**nota 70**):

Máxima de Calidad	Si la relevancia de un enunciado implica no inducir al hablante a un esfuerzo interpretativo gratuito, se supone (como premisa) que el oyente debe partir de la expectativa de que el enunciado es verdadero. El hablante
-------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

no podrá maximizar la relevancia de su enunciado si no es capaz de convencer a su interlocutor de que lo que está comunicando es, o cree que es, cierto. Wilson y Sperber (1988: 139) opinan que la garantía que puede aportar un hablante a la validez de su enunciado es una garantía de fe en lo que dice, más que una garantía de verdad (cf. Wilson 1995). **(nota 71)**

**Máxima de Cantidad** Si el hablante no aporta toda la información que sería necesaria, no está siendo todo lo relevante que podría, dadas las circunstancias. En el caso contrario, esto es, el de excesiva información, el propio Grice sugería que esta sub-máxima podría quedar subsumida en la máxima de relevancia.

**Máxima de Modo** (a) *Oscuridad*: Establecer la relevancia supone deducir sus implicaciones contextuales, algo difícil si el enunciado adolece de oscuridad de expresión.



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

(b) *Ambigüedad*: La ambigüedad de un enunciado obliga al oyente a un esfuerzo suplementario en el procesamiento de la información. Hay que determinar la implicación contextual correcta producida por el enunciado, y la ambigüedad puede llevar a una elección interpretativa incorrecta.

(c) *Longitud*: No siempre el enunciado más corto es el más correcto. El principio de relevancia afecta a las proposiciones implicadas por los enunciados, y su relevancia puede comunicarse, a veces, por medio de enunciados largos, si fuera necesario.

(d) *Orden*: Un enunciado en el que los conectores (“y”, “pero”, etc.) no aporten la secuencia correcta puede llevar a equívocos interpretativos. Por eso el hablante debe expresar diferentes sucesos en el orden correcto si aspira a ser relevante.

M. de Relevancia      La Máxima de Relevancia se incluye, por lógica, en el principio de relevancia. Esta Máxima es el punto de partida para Sperber y Wilson en su modelo cognitivo de la comunicación. Grice simplemente apunta la necesidad de ser relevante, pero no establece qué grados de relevancia son necesarios para satisfacer la máxima. Sperber y Wilson resuelven este problema al argumentar que el hablante no sólo ha de ser relevante, sino “tan relevante como sea posible dadas las circunstancias” (Wilson y Sperber 1986c: 590).

En una caracterización de índole más general sobre la comunicación humana, Sperber y Wilson (1986a: 162) también apuntan diferencias importantes entre las ideas de Grice y su modelo de la relevancia: “el principio de Grice y las máximas son normas que los hablantes y los oyentes deben conocer para comunicarse adecuadamente. Los hablantes generalmente se adecuan a las normas, pero pueden también violarlas para conseguir determinados efectos; y los oyentes usan

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

su conocimiento de las normas para interpretar la conducta comunicativa. El principio de relevancia, por el contrario, es una generalización de la comunicación ostensivo-inferencial. Hablantes y oyentes no necesitan conocer el principio de relevancia para comunicarse como tampoco necesitan saber los principios de la genética para reproducirse. Los interlocutores no ‘siguen’ el principio de relevancia; y no podrían incumplirlo aunque quisieran. El principio de relevancia se aplica sin excepciones: cada acto de comunicación ostensiva comunica su presunción de relevancia. No es el principio general, sino el hecho de que una presunción de relevancia particular ha sido comunicada por y sobre un acto particular de comunicación, el que el oyente usa en la comprensión inferencial.”

Sin embargo, Sperber y Wilson también reconocen la importancia de la aportación conceptual de Grice a la visión de la comunicación humana como una interconexión de intenciones e inferencias: “la mayor originalidad de Grice no fue sugerir que la comunicación humana implica el reconocimiento de intenciones... Fue sugerir que esta caracterización es suficiente: mientras haya alguna forma de reconocer las intenciones del emisor, la comunicación es posible. **(nota 72)** El reconocimiento de intenciones es una empresa cognitiva humana cotidiana. Si Grice tiene razón, las habilidades de

inferencia que los humanos usamos diariamente en atribuir intenciones debería hacer posible la comunicación incluso en ausencia de un código” (Sperber y Wilson 1986a: 25).

### **3.4. La importancia de la intención**

Tradicionalmente, y desde varios campos del saber (psicología, filosofía...), se ha atribuido a la intención un papel esencial en la explicación de la conducta comunicativa humana. El lenguaje, desde estas perspectivas, “podría ser interpretado como un instrumento de representación de la realidad y de comunicación interpersonal que remite a una realidad distinta a la suya propia y cuya descripción se apoya en la utilización de atribuciones psicológicas o predicados mentales relativos a las ideas, las creencias, los deseos o las expectativas de los sujetos que producen o comprenden los mensajes lingüísticos” (Belinchón *et al.* 1992: 83).

Stamp y Knapp (1990) proponen tres perspectivas desde las que se aborda el problema de la intención en la comunicación humana:

(1) *Perspectiva del codificador del mensaje*. En este caso la intención se asemeja a la *consciencia* del individuo al generar un estímulo comunicativo. Desde esta perspectiva se asume que (a) existen múltiples niveles de consciencia, (b) puede

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

haber más de una intención en una misma acción comunicativa, (c) las intenciones comunicativas pueden estar ligadas a estados variables de la consciencia (el dilema de si la intención es siempre consciente o podría ser también inconsciente), y (d) tanto la consciencia como la intención pueden variar durante el proceso comunicativo.

(2) *Perspectiva del descodificador del mensaje.* Esta perspectiva se aleja de la visión del emisor del mensaje para subrayar la importancia del destinatario en la atribución de intenciones. El cambio supone, por lo tanto, pasar de la evaluación de la actividad de la consciencia del emisor, a la apreciación de la conducta observable producida por dicho emisor. De este modo, la responsabilidad del éxito de la comunicación se centra ahora en el destinatario. Como señala Cappella (1985, cit. en Stamp y Knapp, *ibíd.*: 291), “el significado de una palabra se encuentra en el propósito e intención del emisor. Mi perspectiva es ante todo una perspectiva descodificadora, que mantiene que el significado de una palabra se encuentra en el patrón de respuesta sistemático de los destinatarios.”

Varios analistas han comentado la dificultad de esta perspectiva centrada en el receptor del mensaje, ya que es muy difícil

saber, en cada estadio de la comunicación, qué mensajes *tiene realmente la intención* de transmitir el emisor y cuáles no.

(3) *Perspectiva interactiva*. Esta perspectiva se aleja de las perspectivas anteriores del codificador y del decodificador y examina el modo en el que los participantes estructuran sus intenciones dentro del contexto de una interacción concreta. Cualquier gesto o enunciado que está codificado con una intención o al que se atribuye una intención por parte de un destinatario sólo puede entenderse dentro del contexto de la relación o de la interacción que se está llevando a cabo. El centro de interés del análisis ya no reside en los interlocutores como comunicadores individuales, sino más bien en los individuos dentro de una interacción. En síntesis se trata de “observar la relación entre el pensamiento (perspectiva del codificador) y la conducta (perspectivas del codificador y del decodificador) tal y como se manifiestan en el contexto de una interacción y como parte de un proceso negociado” (*ibíd.*: 292).

Desde presupuestos filosóficos (en la explicación *teleológica* de Anscombe [1991], Dennett [1981, 1991], o Davidson [1973, 1982] entre otros), la intención también se ha convertido en una noción central del estudio del lenguaje. Para estos teóricos, aunque los significados de las palabras y oraciones

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

tienen mucho de reglas y de convenciones, la naturaleza de tales reglas y convenciones sólo puede entenderse por referencia al concepto de intención comunicativa (Strawson 1969: 336). Además, esta noción es básica para explicar la fuerza ilocucionaria de los enunciados desde la perspectiva de los actos de habla (Austin y, con posterioridad, Searle [1969, 1992a]).

Anscombe parte en su análisis de las diferentes acepciones de la palabra *intención*. Una división preliminar importante dentro de este concepto establece la diferencia entre la intención que posee el hablante al emitir un enunciado, y la intención que el enunciado porta en sí mismo. Es la dicotomía que Bratman (1990: 15) define como *intención para caracterizar la mente* o *intención para caracterizar la acción*. Esta diferencia se observa con mucha claridad en el caso del arte. Davidson (1994: 10), al analizar la obra de Robert Morris (en la que suele haber glosas a pie de obra explicando los motivos de su creación), comenta que “los espectadores... saben casi exactamente por qué la acción [la obra] tiene el aspecto que tiene, no porque conozcan las razones últimas que pueda haber tenido Morris para hacer esos objetos, sino porque conocen la intención precisa que se pretendía llevar a cabo con cada uno de ellos. La participación de los espectadores

viene asegurada por la posibilidad de comparar directamente el resultado con la intención.” Es decir, el espectador puede llegar a saber la intención que cada obra porta, pero no la intención que llevó al artista a crear esas obras.

El problema que se plantea Anscombe es que podemos describir las acciones de una persona de múltiples formas, algunas de las cuales creemos que son intencionales y otras no lo son. En general, decir que una acción es intencional es describirla en términos de algún propósito del agente para alcanzar una meta. En teoría, dicha acción podría explicarse respondiendo a la pregunta *¿por qué...?* (y recurriendo a postulados de índole social), pero como señala Anscombe (1991: 54), la pregunta no siempre presupone una intención explícita.

Dennett propone la existencia de una tendencia fundamental en el sistema cognitivo humano que consiste en predecir y explicar la conducta de los demás sirviéndose de un instrumento poderoso: la *estrategia intencional*. Esta estrategia se refiere a la atribución constante de creencias y deseos (estados mentales internos e intencionales) a nuestros congéneres. Para Dennett, aunque la creencia es un fenómeno objetivo, ésta sólo puede evaluarse recurriendo a alguna estrategia de predicción y analizando con posterioridad el éxito



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

de dicha estrategia: “primero se decide tratar al objeto cuyo funcionamiento hay que predecir como un agente racional; luego se deduce qué creencias debería tener ese agente, dada su posición en el mundo y su objetivo. Más tarde se deduce qué deseos tendría siguiendo las mismas consideraciones, y por fin se predice que este agente racional actuará para conseguir sus metas a la luz de sus creencias” (Dennett 1991: 28-29).

Esta estrategia intencional, es la última de las tres posturas que podemos adoptar ante un objeto: la *postura física* (analizar la constitución de un objeto), la *postura de diseño* (descubrir que el objeto está diseñado para comportarse de cierta forma en determinadas circunstancias) y, la *postura intencional*, que consiste en tratar al objeto cuyo comportamiento queremos predecir como un objeto racional, y luego tratar de descubrir qué creencias y deseos debe tener ese objeto, dado su lugar en el mundo (1981: 153).

Davidson también subraya la importancia de la atribución de los deseos y las creencias del hablante por parte del oyente de un enunciado. Estos deseos y creencias son parte del *razonamiento práctico* del ser humano ante las acciones que éste ha de acometer. **(nota 73)** Para Davidson (1982), en esencia las explicaciones de una acción por medio de razo-

nes constituyen una forma de explicación causal, y por ende toda actividad intencional se debería poder delimitar en términos de razones: una acción intencional es un fragmento de conducta cuyas causas son razones, y en virtud de las cuales resulta justificado. (nota 74) Esta idea de la razón como causa de la acción se enfrenta a cierta idea filosófica que se remonta a Hume y al “argumento de la conexión lógica” entre las razones y la acción. Para Hume, como es sabido, no existe entre la causa y el efecto (por ejemplo, entre el fuego y el subsiguiente calor), mayor conexión que la regularidad y la reiteración vinculativa por aparecer siempre juntos en la experiencia.

Por último, Searle alude a una versión amplia de intencionalidad como “aquella propiedad de muchos estados y eventos mentales en virtud de la cual éstos se dirigen a, o son sobre o de, objetos y estados de cosas del mundo” (1992a: 17). El único requisito de estos estados y eventos para ser considerados como intencionales es que sean *sobre* algo y *dirigidos* a algo. Esta perspectiva permite introducir en la noción de intencionalidad una amplia gama de acontecimientos mentales (de hecho Searle propone una *Intencionalidad* con mayúsculas): creencia, esperanza, temor, deseo, odio, aversión, irritación, etc. La “intención de hacer algo”, en el sentido de *propósito*,

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

sería sólo un subgrupo de esta *Intencionalidad* con mayúsculas: “las creencias y los deseos son estados Intencionales, pero no tienen la intención de nada” (*ibíd.*: 19).

Ante esta afirmación general de lingüistas y filósofos de la importancia de la intención en el análisis de la conducta comunicativa humana, algunos autores, como por ejemplo Hörmann, han incorporado la intención al esquema general de la comunicación humana. Por su parte, Nuyts (1992: 51ss) incluye la intención en los cuatro elementos que, según él, debe tomar en cuenta cada hablante al actuar comunicativamente: (1) el marco de referencia; (2) la intención; (3) la relación social; y (4) el entorno conversacional. Esta afirmación común ha llevado también a Sperber (1990) a atribuir a la intención un papel esencial en el desarrollo del lenguaje en el niño.

Belinchón *et al.* (1992: 182) proponen el siguiente diálogo para comentar qué significa comprenderlo desde el punto de vista intencional:

(18) A: ¿Quieres venir al cine?

B: Me duele terriblemente la cabeza.

A: Creo que Ana vendrá con nosotros.

B: Mmmm... creo que se me va pasando la jaqueca.

A: ¡Pillín!

La comprensión correcta de este intercambio requiere la atribución contante de creencias e intenciones, desglosada en varios niveles (*ibíd.*: 183-184):

- (1) El lenguaje actúa, en primer lugar, sobre conjuntos de ideas creencias, deseos e intenciones. Es decir, sobre los mundos internos y los contextos cognitivos de las personas. La influencia mediata que pueda tener en el mundo humano está mediada por esa función esencial, que consiste en modificar los mundos mentales.
- (2) Los usuarios competentes de un lenguaje demuestran, continuamente, que saben *-en un cierto nivel, que no implica necesariamente un saber consciente-* que actúan sobre los mundos internos de sus interlocutores. Además saben que sus interlocutores son capaces de hacer lo mismo. Por tanto, los interlocutores competentes poseen ese nivel de intencionalidad consistente en tener procesos mentales acerca de los procesos mentales de otros y saber que éstos pueden versar sobre los propios.
- (3) Al emplear el lenguaje en una interacción tan sencilla como la del diálogo (16), los interlocutores ponen en juego un amplio conjunto de conocimientos compartidos, que versan sobre tres dominios: a) sobre el lenguaje mismo (conocen, en un cierto nivel inconsciente, cosas tales

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

como reglas sintácticas de su lenguaje, elementos léxicos, etc.); b) sobre relaciones generales en el “mundo” que comparten (por ejemplo saben que “los individuos que tienen dolor de cabeza no suelen querer ir al cine”); y c) sobre propiedades esenciales de sus mundos intencionales internos. Por ejemplo, saben que “si alguien no desea algo tratará de evitarlo” y que “los deseos pueden cambiar en función de las situaciones previsibles” (tales como la ida de Ana al cine).

En *Relevance* (1986a), desde presupuestos cognitivos, Sperber y Wilson retoman la idea de Grice sobre el significado y la comunicación basada en el reconocimiento por parte del oyente de la intención informativa que porta el enunciado, gracias al reconocimiento paralelo de la intención comunicativa que subyace en dicho enunciado. **(nota 75)** La idea de la intención adquiere, por lo tanto, una gran importancia tanto en las ideas de Grice como en las de Sperber y Wilson. **(nota 76)**

Strawson (1964) distingue tres sub-intenciones que explican esta aproximación diádica a la intención en la comunicación. El emisor A debe pretender (tener la intención de):

(19) (a) Que su enunciado **(nota 77)** e produzca una cierta respuesta *r* en un destinatario concreto B.

(b) Que B reconozca su intención (a).

(c) Que B reconozca su intención (a) al menos como parte de las razones de B para emitir la respuesta *r*.

Este modelo basa toda su eficacia en las inferencias correctas del destinatario sobre las intenciones del interlocutor, y éste es el punto de partida de Sperber y Wilson en su libro *Relevance* (1986a). Para Sperber y Wilson, una vez que (19b) se ha cumplido, el emisor ha tenido éxito en comunicar aquello que pretendía comunicar, con independencia de que las intenciones (19a) y (19c) se cumplan también. Por eso distinguen entre la *intención informativa* (sub-intención 19a: informar al interlocutor de algo) y la *intención comunicativa* (sub-intención 19b: dar a entender al interlocutor de la intención de informar de algo). **(nota 78)** La aportación explícita de la intención de que algo sea manifiesto para el interlocutor, es un acto de *comunicación ostensiva*. Los estímulos ostensivos deben satisfacer tres requisitos (Sperber y Wilson 1986a: 153-154): (a) atraer la atención del destinatario; (b) dirigir esa atención hacia las intenciones del hablante; y (c) revelar las intenciones del hablante. En pocas palabras, a veces sólo descubriendo las intenciones del emisor se puede acceder a la información que el emisor pretende comunicar (Sperber y Wilson 1987: 700; cf. también Jaszczolt 1996).

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

Por supuesto, no todas las suposiciones se expresan de un modo ostensivo (cf. Wilson y Sperber 1993: 4). Puede no existir ni una intención informativa ni una intención comunicativa (casos de transmisión accidental de información); o también existir una intención informativa pero no una intención comunicativa (comunicación explícita no ostensiva). Esta dicotomía informativo/comunicativo, básica para el modelo de Sperber y Wilson, ha suscitado algunas críticas (como las apuntadas ya en la nota anterior), sobre todo en torno a que es imposible, en ciertas ocasiones, determinar qué pretende realmente comunicar el emisor con su actividad ostensiva. Mey y Talbot (1988: 342) ejemplifican esta idea con la acción no verbal de un hombre que abre la puerta a una mujer que le acompaña para que pase antes que él. Según el modelo de Sperber y Wilson, el hombre hace saber a su acompañante su intención de que pase antes que él, pero teniendo en cuenta las connotaciones sociales (incluso sexuales) de esta acción no verbal, ¿qué comunica realmente el hombre con el acto ostensivo de sostener la puerta abierta? Quizás cortesía, o condescendencia, o deferencia, o superioridad del hombre sobre la (débil) mujer. **(nota 79)** De casos como éste se deduce que “la comunicación no puede restringirse a lo que la gente tiene la intención de comunicar. La gente comunica más de lo que pretende” (*ibíd.*).

Para la sub-intención (19b), Sperber y Wilson (1986a: 22) distinguen entre *indicios directos* e *indicios indirectos* de la intención. Los primeros se refieren a la intención que puede hacerse manifiesta en la interacción en curso de modo explícito, mientras que los segundos se refieren a la manifestación implícita de la intención o a actividades comunicativas que no coinciden con la interacción en el momento en que se está llevando a cabo. Por ejemplo, si una persona carraspea para hacer entender a su interlocutor que tiene un resfriado, dicho carraspeo produce una evidencia directa del resfriado, mientras que si esa misma persona comenta, transcurridos unos días, que tuvo un resfriado, la evidencia del resfriado será indirecta. Para Sperber y Wilson el primer caso (indicios directos) no sería una forma auténtica de comunicación, ya que “puede proporcionarse un indicio directo de un buen número de suposiciones sin que sea preciso *comunicarlas* de forma interesante” (1987: 698). Sperber y Wilson están más interesados en la segunda posibilidad, *indicios indirectos*, en los que el oyente infiere la intención comunicativa del hablante gracias a la manifestación de esa intención.

### **3.5. La importancia de la inferencia**

La inferencia es una operación mental por la que los participantes en una conversación evalúan las intenciones de los



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

demás y en las que basan sus respuestas. Esta operación mental se ve afectada por una gran cantidad de factores contextuales, incluida la idiosincrasia socio-cultural de la comunidad de habla a la que pertenecen los participantes en la conversación: “para ser un usuario competente de un lenguaje natural no basta con conocer un conjunto de reglas de construcción gramatical, asignación semántica y fonológica, etc., sino que es preciso también emplear un amplio conjunto de conocimientos ‘de sentido común’ y de inferencias y principios acerca del mundo interno e intencional de las personas” (Belinchón *et al.* 1992: 184). Esta influencia del marco socio-cultural se da sobre todo en la identificación de situaciones sociales familiares y repetitivas que el hablante toma en cuenta en su estrategia de *contextualización* (nota 80): “La identificación de intercambios conversacionales específicos como representativos de actividades socioculturalmente familiares es el proceso crucial que llamo ‘contextualización’. Es el proceso por el que evaluamos el significado del mensaje y los patrones secuenciales en relación a aspectos de la estructura superficial del mensaje, llamados ‘indicios contextuales’ [*contextual cues*]. (nota 81) La base lingüística para este proceso de emparejamiento reside en las ‘expectativas de co-ocurrencia’, que se aprenden en el curso de la expe-

riencia interactiva previa y forman parte de nuestro conocimiento lingüístico habitual e instintivo” (Gumperz 1977: 199).

Para nosotros (aunque no tanto para Sperber y Wilson), esta propuesta de contextualización se relaciona claramente con la inferencia. Toda contextualización es, en general, una evaluación hipotética basada en las presuposiciones que el oyente genera en la interpretación de las intenciones de los enunciados. De hecho, para Sperber y Wilson, siempre que haya alguna forma de reconocer las intenciones del emisor, la comunicación es posible. La inferencia vendría, de este modo, a llenar el vacío que existe entre la representación semántica del enunciado y lo que de hecho comunica dicho enunciado (Sperber y Wilson 1987: 697). A esta idea nosotros añadiremos que la gestación de las suposiciones sobre qué sentido porta un enunciado posee un claro matiz social y está restringida por la secuenciación, la negociación y el control de la interacción conversacional (cf. Tannen 1985, Gumperz 1993: 199; véase también Seung 1980: 84-85, Van Valin 1980 y Noguchi 1984, entre otros).

Sperber y Wilson apoyan la idea de que la comunicación está basada sobre todo en el papel del destinatario cuando infiere la intención informativa y la intención comunicativa del enunciado de su interlocutor, es decir, cuando genera dife-

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

rentes hipótesis sobre el propósito conversacional que posee un enunciado dado. Al decantarse por esta aproximación pragmática a la comunicación, Sperber y Wilson adoptan una perspectiva cognitiva y se alejan de los postulados lingüísticos más tradicionales que explicaban la comunicación como una simple descodificación de los mensajes codificados por el emisor. Sperber y Wilson centran claramente su interés, por lo tanto, en dos características cognitivas de la comunicación humana que, en palabras de Belinchón *et al.* (1992: 293), serían: (a) que el individuo humano es un sujeto activo que elabora significativamente los estímulos del medio, organizando su actividad según planes y estrategias que controlan y guían su comportamiento. Esto significa que la conducta no está totalmente determinada por variaciones de los estímulos del medio, sino por formas de organización del propio sujeto, de su conocimiento o de su actividad. (b) Que el comportamiento está organizado de forma jerárquica y recursiva, por medio de esquemas y estructuras de procesos y representaciones internos.

Sperber y Wilson (1986a) denominan *comunicación por inferencia* a la que transmite no sólo la información deseada, sino también la evidencia de la intención de comunicar dicha información. En este sentido, Sperber y Wilson relacionan la

importancia de la inferencia con la propia experiencia cotidiana del ser humano e ilustran esta relación con el siguiente ejemplo (1986a: 13):

(20) (a) Jones ha comprado *The Times*.

(b) Jones ha comprado un ejemplar de *The Times*.

(c) Jones ha comprado la compañía que publica *The Times*.

La oración (20a) es ambigua, y podría expresar tanto la implicación contextual (20b) como la implicación contextual (20c). Sin embargo, ninguna persona que, en circunstancias normales, oiga (20a) inferirá (20c), probablemente sin saber siquiera que existe una ambigüedad latente en su significado. La razón es que los hablantes se adecuan, en la producción de sus enunciados, a ciertas reglas de sentido común compartidas por todos los integrantes de una comunidad de habla, y sólo hacen evidente la intención de comunicar aquello que es pertinente según esas reglas, del mismo modo que los oyentes esperan dicha adecuación y no podrían intuir que en el ejemplo citado, el hablante se refiriera a (20c), en lugar de a (20b) en el momento de escuchar (20a).

Sperber y Wilson (1986a: 68) definen la inferencia como “el proceso por el que una suposición es aceptada como verdadera o probablemente verdadera según la fuerza de la

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

verdad o de la probable verdad de otras suposiciones.” En su análisis Sperber y Wilson se decantan por la inferencia no demostrativa, ya que no hay ningún modelo que explique las operaciones cognitivas de la mente que desembocan en una inferencia correcta, ni formas posibles de medir, *a priori*, el éxito en la creación de inferencias: “en la *inferencia demostrativa*... la verdad de las premisas garantiza la verdad de las conclusiones. En la *inferencia no demostrativa*, la verdad de las premisas sólo hace que la verdad de las conclusiones sea probable” (1987: 701). **(nota 82)** De este modo, la inferencia que interesa a Sperber y Wilson es aquella operación espontánea y basada en suposiciones que no está sujeta a rígidos modelos lógicos: “los éxitos de la inferencia humana podrían atribuirse no tanto a limitaciones lógicas sobre la confirmación, como a limitaciones cognitivas sobre la formación de hipótesis” (*ibíd.*). En este mismo sentido, Escandell Vidal (1996: 114-115) señala que “la comprensión, como otros mecanismos cognoscitivos, funciona por medio de razonamientos heurísticos no enteramente falseables: en primer lugar, porque el destinatario no tiene una certeza absoluta sobre la intención comunicativa del emisor, sino que debe construir una hipótesis; en segundo lugar, porque, incluso en las mejores condiciones posibles, el destinatario puede no acertar con esa intención comunicativa; y, en tercer lugar, porque incluso

habiendo deducido correctamente cuál es la intención comunicativa, puede construir su inferencia sobre unos supuestos equivocados y llegar a una conclusión inadecuada.”

Sin embargo, para Sperber y Wilson, aunque la inferencia humana no es, en sentido estricto, lógica, sí contiene reglas deductivas a las que el ser humano accede espontáneamente antes de pasar a las operaciones cognitivas de confirmación de hipótesis. Los procesos de inferencia funcionan a partir de representaciones mentales previas del individuo y de suposiciones factuales del mundo. Cada nueva suposición inferida se combina con las suposiciones pre-existentes para modificar y mejorar la representación general del mundo que posee todo ser humano. **(nota 83)**

No todas las suposiciones factuales alcanzan el mismo grado de pertinencia en la mente, sino que se organizan de más probables a menos probables. No podemos prestar atención a todo el *bombardeo* de información que procede del mundo exterior (Recanati 1993: 285). Mucha información es tratada sólo en un primer nivel, mientras que otras informaciones, las que dan lugar a pensar que podrían ser relevantes (por modificar de alguna forma nuestro sistema de creencias o tratar de un centro de interés, lo que Recanati [*ibíd.*] llama

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

*documentación subjetiva*), pasan a un segundo nivel de procesamiento.

Por lo tanto, cuando las suposiciones a las que prestamos mayor atención (y en las que más confiamos) resultan ser las más probables de ser ciertas, el individuo tiende a tener éxito en su actividad interpretativa: “la corrección de nuestra representación del mundo depende no sólo de qué suposiciones creamos, sino también de nuestra confianza en ellas.” Sperber y Wilson dan por sentado que hay una relación directa entre la fuerza de nuestras suposiciones y la probabilidad de que éstas sean ciertas, y esperamos que nuestros mecanismos cognitivos refuercen o debiliten unas suposiciones que ya poseemos de antemano y que estimamos pertinentes.

Las suposiciones que atesoramos en nuestra mente (*suposiciones factuales* en la terminología de Sperber y Wilson) se forman a partir de cuatro fuentes principales: (a) mecanismos de percepción; (b) descodificación lingüística; (c) esquemas mentales almacenados en la memoria; y (d) la deducción. De entre estas cuatro fuentes nosotros destacamos los esquemas mentales (*esquemas tipificadores* en terminología de Berger y Luckmann 1968: 49), que desempeñan un papel relevante en la psicología cognitiva y la inteligencia artificial en su intento de explicar el comportamiento humano en su inte-

racción con el entorno. **(nota 84)** No hay demasiado acuerdo terminológico para estas unidades de almacenamiento, pero sí lo hay en su esencia: el ser humano organiza la experiencia en estructuras cognitivas que reproducen sistemáticamente hechos o acciones que se intuyen como reiterativas o arquetípicas (Lindsay y Norman 1983: 702-703). A continuación mostramos algunas propuestas de nomenclatura para estas estructuras cognitivas:

*Guiones (scripts)* Lindsay y Norman (1983: 704): “una sucesión prototípica de acontecimientos para una actividad común, como ir al cine.” Abelson (1977, cit. en Tannen 1979): “expectativas sobre cómo se va a comportar la gente.”

*Marcos (frames)* Minsky (1975: 355): “estructura de datos para representar una situación arquetípica.” **(nota 85)** Goffman (1974a: 10): “definiciones de una situación que se construyen de acuerdo con principios de organización que gobiernan los acontecimientos y con nuestra implicación subjetiva en ellos.” Fillmore (1975, cit. en Tannen, *ibíd.*): “cualquier



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

sistema de elecciones lingüísticas... que pueden asociarse a instancias o escenas prototípicas.”

*Esquemas (schemas)* Barlett (1932, cit. en Tannen, *ibíd.*): “impresión general del todo.” Chafe (1977, cit. en Tannen, *ibíd.*): “identificación del acontecimiento.” Bobrow y Norman (1975, cit. en Tannen, *ibíd.*): “estructuras de la memoria que comprenden una serie de esquemas activos capaces de evaluar y transferir información.”

*Temas (themes)*: Abelson (1975, cit. en Tannen, *ibíd.*): “estructura conceptual que da cuenta de un número de guiones relacionados.”

Tannen (1979) propone aglutinar toda esta diversidad terminológica en el término simple de *estructuras de expectativas*.

Las actuaciones verbales y las actuaciones no verbales (y no codificadas) como por ejemplo olfatear el aire ostensivamente, dan acceso inmediato a conceptos enciclopédicos

(marcos, esquemas, guiones...) y las suposiciones que éstos activan. Un mensaje verbal (codificado) determina además con una gran fuerza qué conceptos han de ser activados, y los reúne en una forma lógica que puede usarse directamente como una suposición (cf. Wilson 1994: 42-43).

El atesoramiento cognitivo-enciclopédico del hablante es útil también para la identificación de implicaturas, si bien Sperber y Wilson (1986a) sugieren una caracterización distinta a la de Grice sobre la formación de esta clase de explicación interpretativa contextual. **(nota 86)** No existe, en este sentido, una equiparación entre el *decir/implicar* de Grice y la *explicatura/implicatura* de Sperber y Wilson. En palabras de Blakemore (1995: 444), “para Grice, lo que se implica se distingue de lo que se dice en el hecho de que su derivación depende, de forma crucial, de la suposición de que ciertos estándares de comunicación han sido respetados. Así, mientras Grice reconoció que las suposiciones contextuales desempeñan un papel en la identificación de lo que se dice, no reconoció que el uso de esas suposiciones está restringido por los mismos principios que entran en juego en la identificación de lo que se implica. [Para] Sperber y Wilson, no sólo la identificación de las suposiciones contextuales y conclusiones, sino también la identificación de proposiciones comunicadas de forma

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

explícita conllevan inferencias que están regidas por el mismo principio pragmático.”

Por otra parte, según Sperber y Wilson, Grice no trata el problema de qué implicatura es precisamente la que el hablante desea comunicar. La respuesta es, según la *teoría de la relevancia*, aquella que proporcione un mayor número de efectos contextuales a cambio de una cierta economía en el esfuerzo mental de procesamiento (Sperber y Wilson 1982a, 1982b). Un ejemplo sería el siguiente:

(21) (a) Peter: ¿Conducirías un Mercedes?

(b) Mary: Yo no conduciría NINGÚN coche caro.

Para Sperber y Wilson (1986a: 194), la forma proposicional de la frase (21b) (su *explicatura*, en su terminología) no responde a la pregunta de Peter, pero da a Peter acceso inmediato a su información enciclopédica sobre coches caros, una información que incluiría, probablemente, la información (22):

(22) Un Mercedes es un coche caro.

Si la frase (21b) es procesada en un contexto que incluye la suposición (22), entonces la frase (21b) producirá la implicación contextual (23):

(23) Mary no conduciría un Mercedes.

Por lo tanto, tenemos una frase de Mary (21b) que no ha contestado explícitamente a la pregunta (21a) de Peter, pero que ha hecho manifiesta una respuesta que se ha implicado contextualmente. Como se supone que dicha respuesta (21b) es intencionada, concluimos que (21b) es, no sólo una implicatura, sino (hipotéticamente) *la implicatura* que se deseaba comunicar. Sperber y Wilson (*ibíd.*: 195) distinguen, a partir de aquí, entre *premisas implicadas* (nota 87) y *conclusiones implicadas*. (22) sería una premisa implicada de (21b), y (23) sería una conclusión implicada de (21b). Es lógico deducir que a menudo se puede identificar con mucha facilidad aquello que un emisor pretende decir con un enunciado, pero no tanto lo que dicho emisor *implica* con ese enunciado. D. Wilson (1994: 39) propone como ejemplo una frase de Margaret Thatcher pronunciada en una entrevista concedida a la BBC:

(24) Yo siempre trato el dinero de los demás como si fuera el mío propio.

Aquí, es fácil determinar lo que Thatcher pretendía decir con la frase, pero lo que Thatcher implica con la frase variará entre *con mucho cuidado* o *de cualquier forma*, dependiendo de la forma en que ella misma trate su dinero. De todas las implicaciones posibles, el oyente ha de elegir una y esperar que

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

ésta sea la adecuada. No podemos ir comprobando posibles interpretaciones de cada enunciado antes de decidir cuál es la que el emisor tenía la intención de comunicar. El principio de relevancia proporciona la herramienta necesaria para reconocer, en primera instancia, la intención subyacente en un enunciado tan pronto como éste es pronunciado.

En su modelo interpretativo, Sperber y Wilson también otorgan una gran importancia a la deducción, entendida sobre todo como el resultado de unir una nueva información  $\{P\}$  a la información antigua  $\{C\}$  ya almacenada en la mente del individuo. Sperber y Wilson denominan *contextualización* a esta operación cognitiva (Sperber y Wilson 1986a: 108), en un sentido bastante más restrictivo que el sugerido por Gumperz (1977). Dicha contextualización puede dar lugar a *efectos contextuales*, un término muy importante en la *teoría de la relevancia*. Un efecto contextual se produce cuando un contexto es modificado de algún modo por la nueva información. Esta modificación del contexto desemboca en el fortalecimiento o al abandono de suposiciones previas.

#### 3.6. La teoría de la relevancia

El propósito general del modelo comunicativo de Sperber y Wilson es “identificar los mecanismos subyacentes, arraiga-

dos en la psicología humana, que explican cómo los humanos se comunican unos con otros” (1986a: 32). Este propósito inicial se basa en cuatro supuestos fundamentales que desarrollaremos a continuación (Wilson 1994: 44): (a) Cada enunciado posee una variedad de posibles interpretaciones; (b) el oyente no recibe todas estas interpretaciones posibles de la misma forma, sino que algunas requieren más esfuerzo de procesamiento que otras; (c) los oyentes están dotados de un único criterio general para evaluar las interpretaciones; y (d) este criterio es lo suficientemente poderoso para excluir todas las interpretaciones excepto una, que es la que finalmente se acepta.

La tarea de todo destinatario de un intento de comunicación es crear una hipótesis interpretativa sobre las intenciones que avalan al emisor en su acto comunicativo. Como veíamos con anterioridad, para Sperber y Wilson el emisor consigue transmitir la información mediante el reconocimiento previo del oyente de la intención comunicativa del hablante. La tarea (cognitiva) del oyente reside en identificar la hipótesis que responde mejor a las intenciones del hablante entre otras muchas hipótesis que son erróneas o dan lugar a malas interpretaciones. Por su parte, la tarea de todo emisor será producir un enunciado que deje bien claras las intenciones

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

subyacentes y que guíe con claridad a la información que porta dicho enunciado. **(nota 88)** La *relevancia más relevante*, usando la expresión de Berg (1991), es la producida por la acción comunicativa que mejor conduce al propósito para el que dicha acción comunicativa ha sido creada.

Sperber y Wilson parten, como apuntábamos antes, de que existen *entornos cognitivos* que son grupos de suposiciones que se manifiestan (o exponen) al individuo. Ante el dilema de qué suposiciones son más probables que el individuo elija para su construcción y procesamiento, Sperber y Wilson proponen que es, precisamente, la propiedad de su mayor o menor relevancia la que lleva a elegir sólo una de ellas: “la cognición humana en su conjunto... está orientada a mejorar la cantidad, cualidad, y organización del conocimiento del individuo. Para conseguir esta meta de la manera más eficaz, el individuo debe intentar, en cada momento, orientar sus recursos de procesamiento hacia la información más *relevante*... La cognición humana está orientada hacia lo relevante. Como resultado y siempre que se conozca el entorno cognitivo de un individuo... se puede inferir qué suposiciones elaborará y cómo un cambio en ese entorno podría afectar sus pensamientos” (1987: 700).

El procesamiento efectivo es aquel que no obliga a un esfuerzo excesivo. Toda persona aspira a la economía de sus esfuerzos mentales, incluso aunque desee conseguir metas cognitivas importantes. A la vez, la eficacia cognitiva del ser humano le lleva a intentar mejorar su conocimiento del mundo tanto como pueda, dados los recursos disponibles. Cuando la información nueva se combina con la que ya posee el hablante, se produce la creación de un número indeterminado de efectos que redundan en la producción de información nueva. Este proceso generativo es, según Sperber y Wilson, *relevante*: cuanto mayor es el número de efectos creados, mayor es la relevancia.

La creación de efectos está determinada, entre otros factores, por la búsqueda constante de las suposiciones más relevantes que poseen un potencial de interpretación. No todos los efectos posibles desembocan en un ulterior procesamiento. Por ejemplo, Sperber y Wilson (1986a) proponen la siguiente situación:

- (25) Mary y Peter están sentados en un banco del parque. Él se inclina hacia delante dejando un campo de visión nuevo en el entorno cognitivo de Mary, que resulta modificado por esa acción de Peter. Al inclinarse Peter, Mary puede ahora ver tres personas: un vendedor de helados,



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

un transeúnte y un amigo de ella, William, que es terriblemente aburrido.

En este ejemplo, las tres personas se manifiestan, inicialmente, de la misma forma a Mary (las tres coinciden el mismo campo visual). Sin embargo, Mary sólo sacará conclusiones importantes de la presencia de Williams, no de las otras dos personas. Por lo tanto, Mary procesará sólo la información concerniente a la inesperada visita de Williams y concluirá que es Williams el motivo de la acción no verbal de Peter al inclinarse, (**nota 89**) es decir, el ser humano, consciente o inconscientemente, busca el procesamiento de información que sea más relevante dadas las circunstancias. Como ya comentamos, Sperber y Wilson utilizan el término *ostensión* para acciones como la de Peter, en las que una persona expone tanto su intención de aportar una información como que ésta sea manifiesta para el interlocutor.

Sin embargo, el procesamiento de la información contenida en un acto ostensivo está sujeta a riesgos y a esfuerzo: el riesgo de no saber exactamente qué suposición, de entre las múltiples suposiciones que todo acto comunicativo genera, es la que el emisor pretende que el destinatario procese (Blakemore 1992: 21); y el esfuerzo de seleccionar una proposición y procesarla tras haberla comparado con la informa-

ción ya almacenada en la memoria del individuo. Por eso todo acto ostensivo porta en sí mismo la garantía de su relevancia, es decir, el emisor es consciente del esfuerzo cognitivo que ha de realizar su interlocutor, y presupone que a pesar de todo su acción ostensiva valdrá la pena. En el ejemplo de Peter y Mary, la acción no verbal de Peter (inclinarse) es interpretada por Mary como ostensiva (siempre que completemos la acción con la mirada insistente de Peter). La acción obliga a Mary a procesar la información que le presenta el nuevo campo de visión, pero Mary ya intuye de antemano que algo del nuevo entorno cognitivo debe de ser relevante. Finalmente, su esfuerzo de procesamiento se ve recompensado por el conocimiento de la presencia de Williams. En palabras de Sperber y Wilson, “los seres humanos prestan atención automáticamente a lo que les parece más relevante... Un acto de ostensión porta su garantía de relevancia, y este hecho- que llamaremos *principio de relevancia*- manifiesta la intención que hay detrás de la ostensión” (1986a: 50).

Para Sperber y Wilson, reconocer la intención que subyace en los actos ostensivos es esencial para un procesamiento óptimo de la información, es decir, una parte de la información puede no ser interpretada como manifiesta por el receptor si no se toma en cuenta la intención que sustenta

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

la ostensión. Siguiendo con el ejemplo de Peter y Mary, si el aburrido Williams está lejos, en la distancia, apenas visible, sólo si Mary intuye que la acción de Peter ha sido ostensiva (con la intención de hacer que alguna información sea manifiesta), Mary seguirá mirando el horizonte en busca de información relevante y descubrirá finalmente a Williams, a pesar de la distancia.

De este ejemplo se deduce que en la ostensión se produce la interrelación de dos niveles de información: un *nivel básico*, que en el ejemplo consistiría en toda la información que se expone a Mary cuando Peter se inclina hacia delante (vendedor de helados, transeúnte, Williams); y un *segundo nivel* que consiste sólo en aquella información que ha sido expuesta intencionadamente por el emisor. En el caso de Mary se trataría de la información específica sobre Williams.

Bajo esta perspectiva de la comunicación, la intención informativa del emisor parece que trata de modificar el entorno cognitivo del destinatario, más que sus pensamientos. Esta idea implica reformular la noción de intención informativa en el sentido de “hacer manifiesta al destinatario en mayor o menor medida una serie de suposiciones  $\{A\}$ ” (1986a: 58). La hipótesis que existe tras esta formulación es que a veces la intención del emisor no es comunicar suposiciones a su

interlocutor, sino simplemente conseguir que éste las comparta (*mutual manifestness*). Por ejemplo, la acción no verbal de una persona que olfatea el aire al llegar a la playa hace que se manifiesten en la persona que la acompaña una serie de suposiciones sobre el gesto de su acompañante (alivio de respirar aire puro, ausencia de estrés... etc.), aunque la persona que olfatea el aire podría no querer comunicar esas suposiciones.

A partir de esta nueva reformulación, Sperber y Wilson proponen una nueva definición de *intención comunicativa* que incorpora el concepto de *manifestación* o *exposición mutua* apuntado con anterioridad: “hacer que se manifieste mutuamente entre el emisor y el receptor la intención informativa de aquél” (1986a: 61). Por ejemplo, si una mujer deja un secador roto encima de la mesa con la pretensión de que su marido caiga en la cuenta de que necesita ser reparado, el marido será informado de la necesidad de la reparación, pero al no querer dejar claro el deseo expreso de que él lo repare, la intención informativa no será mutua entre la esposa y el marido, y no se habrá conseguido una comunicación eficiente entre ambos. Según Sperber y Wilson, la diferencia entre una intención informativa que sólo se manifiesta al destinatario, y

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

aquella cuya manifestación es compartida por ambos interlocutores es esencial en la comunicación humana.

El hablante normalmente está interesado en saber si su intención informativa ha tenido éxito y este interés se manifiesta tanto para el hablante como para el oyente. A menudo, se espera del oyente una respuesta que indique aceptación o rechazo a la información comunicada. Y a veces no hay necesidad de tal respuesta, porque el éxito de la intención informativa es compartido de antemano. Esto ocurre, por ejemplo, en los mensajes de profesores, periodistas, líderes religiosos, etc., cuyos enunciados se aceptan por sus destinatarios por la propia autoridad que los acompaña. Si falta la fuerza de su autoridad, el hablante tendrá que buscar la credibilidad de su intención informativa. Dicha adaptación del hablante a las necesidades del oyente, en una búsqueda de manifestación mutua de suposiciones, es lo que Sperber y Wilson definen como *comunicación ostensivo-inferencial*: “el emisor produce un estímulo que hace que sea manifiesto tanto para el emisor como para el receptor, que ambos saben que el primero pretende, por medio de este estímulo, manifestar una serie de suposiciones {*h*} al segundo” (1986a: 53). (nota 90)

El receptor, por su parte, procesa las suposiciones que se contrastan con la información ya almacenada y en este pro-

ceso comparativo se crean *efectos contextuales*. Es decir, no sólo se trata de identificar suposiciones, sino de evaluar las consecuencias de añadir dichas suposiciones a la información ya procesada. Para Sperber y Wilson, el mayor número de efectos contextuales redundará en una mayor relevancia. **(nota 91)** En general, los efectos contextuales se relacionan con el contexto previo de tres formas: (a) reforzando una suposición previa, (b) contradiciendo y eliminando una suposición previa, o (c) combinándose con una suposición previa para generar ulteriores efectos contextuales. En este último caso se generan una serie de implicaciones contextuales que no se pueden derivar ni de la información nueva por sí misma ni únicamente del contexto, sino de la combinación de ambos elementos. **(nota 92)** Wilson (1994: 45) nos ofrece un ejemplo de estas tres posibilidades a partir de un mismo enunciado y según la variación del contexto previo a su emisión:

(a) Lloverá en París mañana. *Contexto previo:* El oyente va a ir a París mañana y ya está casi seguro de que lloverá mañana.

*Efecto contextual:* La frase refuerza o confirma una suposición previa.

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

(b) Lloverá en París mañana. *Contexto previo:* El oyente va a ir a París mañana, pero no sospechaba siquiera que pudiera llover.

*Efecto contextual:* La frase contradice y elimina una suposición previa.

(c) Lloverá en París mañana. *Contexto previo:* El oyente ya ha decidido ir a París mañana, y ha pensado incluir en el equipaje una gabardina por si llueve.

*Efecto contextual:* La frase se combinará con la suposición previa y dará como implicación contextual la necesidad de incluir la gabardina en la maleta.

Existen también casos en los que una suposición no posee efecto contextual alguno y, por lo tanto, es irrelevante en un contexto dado: (a) la suposición aporta nueva información, pero esta información no está relacionada con ninguna información ya presente en el contexto; (b) la suposición ya

está presente en el contexto y su fuerza no es alterada por la presentación de la nueva información; o (c) la suposición no tiene que ver con el contexto o es demasiado débil para alterarlo. Sperber y Wilson (1986a: 120-121) ejemplifican estos tres supuestos con tres posibles enunciados que podrían dirigir al hipotético lector de su libro *Relevance*:

- (a) El 5 de mayo de 1881 fue soleado en Kabul. (se produce nueva información pero no tiene nada que ver con el contexto de la lectura del libro, caso [a]).
- (b) Estás leyendo un libro. (el lector ya sabe que está leyendo un libro, y la información ya es asumida, caso [b]).
- (c) Estás dormido. (dormir es incompatible con el acto de leer, y al asociarse con el contexto, desemboca en su eliminación, caso [c]).

Por lo tanto, una suposición que no genere efectos contextuales es irrelevante, o lo que es lo mismo, tener efectos contextuales es una condición necesaria (y según ellos, también suficiente) para la existencia de relevancia: “una suposición es relevante en un contexto si y sólo si tiene algún efecto contextual en ese contexto” (Sperber y Wilson 1986a: 122).



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

Sin embargo, Sperber y Wilson concluyen que la definición de relevancia citada no es exhaustiva, y que habría que establecer alguna manera de dar cuenta de la existencia de diferentes grados de relevancia, o de cómo se determina un contexto a partir del cual la información nueva es procesada y estimada como (ir)relevante. Los grados de relevancia, concretamente, se generan a partir de la idea de que todo procesamiento de la información (de los efectos contextuales, en este caso), requiere un esfuerzo mental por parte del destinatario, y cuanto mayor sea este esfuerzo de procesamiento, menor será la relevancia. En conclusión, la definición de relevancia ha de reformularse con dos condiciones (1986a: 125):

Condición (a): Una suposición es relevante en un contexto siempre que el número de efectos contextuales sea alto.

Condición (b): Una suposición es relevante en un contexto siempre que el esfuerzo necesario para procesarla en este contexto sea pequeño.

Un ejemplo claro de la relación entre interés (efectos contextuales) para el oyente y el esfuerzo de procesamiento que conlleva la interpretación de los enunciados, se encuentra en el siguiente ejemplo (Wilson y Sperber 1986b: 383):

- (26) (a) ¿Susan bebe whisky?  
(b) Ella no bebe alcohol.  
(c) Ella no bebe whisky.

La respuesta (26b) no proporciona una respuesta directa, sino que más bien se adecua a las características de la implicatura griceana. Además del procesamiento del mensaje en su sentido más literal, el oyente ha de activar su conocimiento enciclopédico para acceder a la identificación del whisky como bebida alcohólica. Ello provoca un aumento innecesario del procesamiento del enunciado, pues una respuesta como (26c) habría sido más explícita. La única explicación posible es, según Sperber y Wilson, que el hablante pensó que podría crear algunas implicaciones contextuales adicionales, que no se podrían derivar de la simple respuesta (26c), y que estas nuevas implicaciones podrían compensar el aumento del esfuerzo en el procesamiento de la información.

Una puntualización es necesaria en esta caracterización del esfuerzo en el procesamiento de la información: Sperber y Wilson (1982: 106) parecen asumir que el esfuerzo de procesamiento se puede *medir* de alguna forma, supuestamente en forma de pasos de acceso mental que tardan más o menos tiempo en realizarse. Sin duda se trata de un tiempo metafórico porque el tiempo físico no es aplicable a las opera-

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

ciones mentales, de cuya entidad material se sabe poco. Sin embargo, como señalan Mey y Talbot (1988: 269), Sperber y Wilson ilustran continuamente su noción de esfuerzo con citas temporales que nos remiten constantemente a un *continuum* de naturaleza puramente física, como se observa en la siguiente cita (Sperber y Wilson 1986a: 204): “como un enunciado es producido y procesado en el tiempo, el oyente estará en una posición de acceder a algunos de sus conceptos constituyentes, con sus entradas enciclopédicas y lógicas asociadas, antes que a otras. Para un hablante que aspire a la relevancia óptima, la explotación eficiente de esta secuencia temporal será crucial.”

Para Sperber y Wilson no es demasiado difícil identificar qué factores hacen posible predecir la información que tendrá el número más alto de efectos contextuales. De modo similar, una serie de factores hacen posible predecir la cantidad de esfuerzo de procesamiento necesario para cada tarea de evaluar la relevancia (1986a: 131). Por ejemplo, procesar más información en un mismo contexto, o la misma información en un contexto más amplio implica un mayor esfuerzo de procesamiento.

Esta idea de la relevancia como una combinación de efectos contextuales y de esfuerzo de procesamiento va acompaña-

da de una reformulación importante de la noción de contexto. Como ya señalamos en el epígrafe 3.3., Sperber y Wilson rechazan la idea, asumida en muchas investigaciones pragmáticas, de que el contexto es único para el participante en una conversación y que, en cierto modo, se *da de antemano* al participante cuando comienza una interpretación, sobre todo en cuanto a la información aportada por enunciados anteriores de la misma conversación. (nota 93) La propia noción de *conocimiento enciclopédico*, que se relacionaría con la terminología sobre las estructuras cognitivas atesoradas en la mente de cada individuo, que ya mencionamos antes, invalida la idea de un contexto dado, y da pie a una visión más interactiva del contexto, en la que tanto la información de enunciados anteriores de la misma conversación, como la extracción de información enciclopédica en el curso de la interacción conforman el contexto básico que actúa como base sustentante del procesamiento de la nueva información. Van Dijk (1981: 218) distingue varias fuentes de información contextual en la identificación de las intenciones del hablante:

- A. Propiedades de la estructura del enunciado.
- B. Propiedades paralingüísticas.
- C. Observación/percepción del contexto comunicativo.

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

- D. Conocimiento/creencias en la memoria sobre el hablante y sus atributos, o sobre otros atributos de la situación concreta.
- E. Conocimiento/creencias con respecto al tipo de interacción que se lleva a cabo, y las estructuras de los contextos de interacción previos.
- F. Conocimiento/creencias derivadas de actos de habla precedentes.
- G. Conocimiento semántico general, en particular el convencional, sobre la (inter-)acción, reglas, etc. -especialmente las pragmáticas.
- H. Otras clases de conocimiento del mundo en general (marcos).

De este modo, los hablantes van seleccionando, a medida que avanza la conversación, el contexto más adecuado: “un paso crucial en el procesamiento de información nueva, y en particular de la información comunicada verbalmente, está en combinarla con una serie de suposiciones previas seleccionadas adecuadamente -que constituyen el contexto- en la memoria... Para cada nueva información, podrían seleccionarse como contexto muchas series de suposiciones de diferentes fuentes (memoria a largo plazo, memoria a corto plazo, percepción). Sin embargo, esto no quiere decir que

cualquier sub-serie del número total de suposiciones disponibles pueden convertirse en contexto. La organización de la memoria enciclopédica del individuo, y la actividad mental en la que ésta está ocupada, limitan los contextos potenciales de entre los que puede elegirse un contexto concreto en un momento dado” (Sperber y Wilson 1986a: 137-138).

Este contexto puede expandirse en diferentes direcciones durante la interacción, gracias a los enunciados inmediatamente anteriores al que se está produciendo en la conversación, (**nota 94**) a la aportación de la información enciclopédica almacenada, o gracias a la información del entorno físico que rodea a la interacción conversacional.

Toda esta reflexión sobre el contexto desemboca en un interrogante final: si el contexto no es único ni dado de antemano, sino que se va gestando mientras transcurre la conversación, ¿qué determina la selección de un contexto específico de entre toda una gama de contextos posibles? Para Sperber y Wilson la respuesta es, como era previsible, *la búsqueda de relevancia*.

En el proceso de adscripción de la relevancia, el individuo tiene a su disposición una serie de contextos que están psicológicamente jerarquizados, en orden de accesibilidad. Del mismo modo que procesar cualquier información implica un

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

cierto esfuerzo, también acceder a un contexto supone un esfuerzo. Para cada individuo, por lo tanto, la relevancia de una suposición está relacionada no sólo con los efectos contextuales y el esfuerzo de procesamiento, sino también con la accesibilidad al contexto, por lo que Sperber y Wilson apuntan que “una suposición es relevante para un individuo en un momento concreto si y sólo si es relevante en uno o más de los contextos accesibles a ese individuo en ese momento” (1986a: 144). Acceder al contexto adecuado es parte de la búsqueda general cognitiva del ser humano de la relevancia. De este modo, obtenemos una combinación entre accesibilidad al contexto, esfuerzo de procesamiento, y cantidad de efectos contextuales que desemboca en una caracterización más adecuada de las condiciones para la relevancia, que quedarían definidas como sigue:

- (a) Una suposición es relevante para un individuo siempre que el número de efectos contextuales alcanzados, cuando la suposición es procesada de forma óptima, sea alto.
- (b) Una suposición es relevante para un individuo siempre que el esfuerzo requerido para procesarla de forma óptima sea pequeño.

En la segunda edición de *Relevance* (1995), Sperber y Wilson reformulan estas dos condiciones ligeramente e introducen la noción de *efectos cognitivos positivos*:

- (a) Una suposición es relevante para un individuo siempre que el número de efectos cognitivos positivos alcanzados, cuando la suposición es procesada de forma óptima, sea alto.
- (b) Una suposición es relevante para un individuo siempre que el esfuerzo requerido para procesar estos efectos cognitivos positivos de forma óptima sea pequeño.

La nueva noción de *efecto cognitivo positivo* responde al intento de Sperber y Wilson de incorporar a su teoría la discusión sobre la verdad o falsedad de las suposiciones. Los autores sugieren que es necesario incorporar la verdad a su noción de relevancia, pero es un hecho que las suposiciones falsas tienden a reducir la eficacia de las operaciones cognitivas. Es por ello que Sperber y Wilson asumen que su *relevancia* actúa sobre los *efectos cognitivos positivos* y no simplemente sobre *efectos contextuales*, como en la anterior edición de *Relevance*. Sobre este punto, véase Origi y Palma (1997) y Jucker (1997).



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

La coincidencia de la selección del mejor contexto en el que procesar la información, la obtención del máximo de efectos contextuales, y que ello no redunde en un esfuerzo excesivo de procesamiento, es lo que Sperber y Wilson denominan *relevancia óptima* (1986a: 144). (nota 95) El ser humano posee variados recursos (memoria, esquemas cognitivos de índole enciclopédica, etc.) que puede aplicar a un contexto inicial y a sus posibles extensiones ulteriores en la búsqueda de relevancia: “la mente intenta seleccionar, de cualquier fuente disponible, incluidos sus propios recursos internos, la información que posee la mayor relevancia en el contexto inicial: esto es, la que posee los mayores efectos contextuales y requiere el menor esfuerzo de procesamiento. Dicha información ha de buscarse en extensiones accesibles del contexto, que pueden tener que ver con la memoria enciclopédica, con el almacenamiento de la memoria a corto plazo, o con el entorno físico” (Sperber y Wilson 1986a: 147).

Un interrogante que surge en este punto se centra en saber si la persona presta, en verdad, atención a los fenómenos que aparecen como relevantes, ¿es necesario que haya alguna cualidad que haga que los fenómenos sean más o menos relevantes por sí mismos, con independencia de la caracterización que de ellos haga cada persona? Ya hemos comenta-

do que un entorno cognitivo es la suma de todos los hechos que son manifiestos para la persona. El hablante representa en su mente dichos hechos en forma de suposiciones más o menos fuertes. Un fenómeno puede crear un gran número de suposiciones en el hablante, pero ello no quiere decir que la persona construirá mentalmente todas, ni siquiera algunas de ellas. La mayor parte del procesamiento queda en un nivel de sub-atención, de los fenómenos visuales y auditivos que nos rodean, es decir, apenas les prestamos atención consciente. Sólo algunos de ellos consiguen llamar nuestra atención y dar lugar, de inmediato, a suposiciones e inferencias. La exclusión de algunos fenómenos no relevantes, y la elección de otros que llaman nuestra atención es una habilidad del ser humano para maximizar su eficiencia cognitiva. De este modo, la eficiencia en el procesamiento de un fenómeno -y por añadidura, su relevancia- dependerá de si las suposiciones que genera son procesadas a nivel conceptual o sólo a nivel perceptivo. La construcción y el procesamiento de las suposiciones implicará diferentes efectos y diferentes niveles de esfuerzo, y por ello también diferentes grados de relevancia.

De todos los estímulos externos que se nos manifiestan cotidianamente, Sperber y Wilson analizan aquellos estímulos

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

que están destinados a generar efectos contextuales, y sobre todo aquellos *estímulos ostensivos* (en su terminología) que consiguen que una intención informativa sea manifiesta para ambos interlocutores, es decir, que sea compartida. Para eso, el estímulo debe llamar la atención del destinatario y canalizarla hacia las intenciones del emisor. Muchas suposiciones que algunos estímulos ostensivos (sobre todos los no codificados, como los gestos o los movimientos corporales) manifiestan, poseen poca relevancia implícita y sólo se convierten en relevantes cuando transmiten la intención informativa del emisor. Por ejemplo, si vemos a una mujer en un bar haciendo los gestos típicos de estar conduciendo, las suposiciones que genera dicha acción son de muy poca relevancia. Pero si esa misma acción no verbal va dirigida a su acompañante, y éste infiere que ella desea irse a casa, entonces las suposiciones se tornarán relevantes desde el momento en que con esa acción ha conseguido manifestar su intención informativa. En otras palabras, los estímulos ostensivos son por completo irrelevantes a menos que sean tratados por el destinatario como ostensivos (Sperber y Wilson 1986a: 154).

Con esta caracterización de los estímulos ostensivos, Sperber y Wilson ponen cierto énfasis en la capacidad del emisor para

llamar la atención de su interlocutor sobre la relevancia de su acto comunicativo. El grado de relevancia de los estímulos es variable, es decir, no hay garantía ni de su relevancia al recibirse y, según en qué casos, tampoco de ser procesados a nivel conceptual. Eso no ocurre con los estímulos ostensivos: dado que el emisor llama la atención de su interlocutor, aquél sugiere de inmediato que su enunciado es relevante, es decir, porta una *presunción* o *expectativa* de su relevancia. A partir de aquí, el protagonismo de la comunicación pasa (al menos eso opinamos nosotros) al interlocutor. Su participación es necesaria en forma de atención al estímulo y posterior actividad cognitiva interpretativa. Tras la presunción de relevancia, el resultado final dependerá del esfuerzo necesario para procesar el estímulo de manera óptima, y de los efectos cognitivos que genera este procesamiento. De este modo, en el modelo de comunicación propuesto por Sperber y Wilson, se da una especie de reparto del trabajo entre el emisor, en su selección de suposiciones relevantes (en principio), y el receptor que asume el esfuerzo interpretativo una vez que ha comprendido la conveniencia de procesar la información proveniente del emisor. La *presunción de relevancia óptima* queda, por lo tanto, explicada en dos premisas:

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

- (a) La serie de suposiciones  $\{I\}$  que el emisor pretende hacer manifiesta al destinatario es lo suficientemente relevante para que valga la pena que el destinatario procese el estímulo ostensivo.
- (b) El estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor podría haber usado para comunicar  $\{I\}$ .

Como los hablantes prestan atención a un fenómeno sólo si éste les parece relevante, está claro que el emisor debe intentar poner de manifiesto que su estímulo ostensivo es (muy) relevante. Por ello, Sperber y Wilson definen finalmente su *principio de relevancia* como una situación en la que “cada acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima.” (nota 96)

En la segunda edición de *Relevance* Sperber y Wilson (1995: 260ss) reconocen que se tiende a usar la noción de principio de relevancia tanto en un sentido bastante general (la cognición humana aspira a obtener el máximo de relevancia), y en un sentido comunicativo más restrictivo (todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su relevancia óptima). Como respuesta a esta situación, los autores proponen una división entre el “principio de relevancia *Cognitivo*” y el “principio de relevancia *Comunicativo*.” Las ideas conteni-

das en el libro de Sperber y Wilson entrarían en el segundo de ellos. (nota 97)

El principio de relevancia expuesto con anterioridad se refiere al nuevo “Principio Comunicativo” y en la nueva edición del libro ha sido rescrito en sus dos premisas (Sperber y Wilson 1995: 267 y 270), que quedan más simples y generales:

- (a) El estímulo ostensivo es suficientemente relevante como para compensar su esfuerzo de procesamiento por parte del destinatario.
- (b) El estímulo ostensivo es el más relevante de acuerdo a la capacidad y las preferencias del emisor.

Esta reformulación no es gratuita y, de hecho, conlleva una serie de implicaciones para el análisis de la comunicación humana, puesto que con ella se pretende que el “principio de relevancia” pueda ahora explicar situaciones de las que la anterior formulación era incapaz de dar cuenta. En Sperber y Wilson (1995: 273-274) se propone el siguiente ejemplo:

- (27) (a) Peter: ¿Dónde vive Gérard?
- (b) Mary: En algún lugar del sur de Francia.
- (c) Mary no sabe en qué lugar del sur de Francia vive Gerárd.

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

- (d) Mary es reacia a decir exactamente en qué lugar vive Gérard.

Según la anterior versión del “principio de relevancia”, asumiendo que (27b) es el enunciado más relevante que Mary puede aportar, el oyente inferiría (27c). Sin embargo, imaginemos que Peter y Mary comparten (esto es, es mutuamente manifiesta para Peter y Mary) la información adicional de que Mary sí que sabe dónde vive Gérard. En este caso, el enunciado de Mary (27b) implicaría, más bien, (27d), algo difícil de explicar desde la perspectiva tradicional de la implicatura (Mary no está ‘cooperando’ en el sentido griceano), y también desde la antigua versión del Principio, ya que Peter no debería acceder a (27d) una vez que (27c) se intuyera satisfactoria en cuanto al equilibrio entre efectos contextuales y esfuerzo de procesamiento. Con la revisión en la formulación del principio estas implicaciones poseen una explicación: ya no se trata de usar el estímulo más relevante que uno pueda encontrar, sino “el más relevante de acuerdo a la capacidad y las preferencias del emisor,” lo que incluye también la posibilidad de no querer ser más explícito.

Desde esta perspectiva, un emisor que pretenda hacer manifiesta la presunción de relevancia a su destinatario, debe esperar que el procesamiento de su estímulo la confirme, es

decir, debe esperar que el contenido de {*I*} verifique la premisa (a) y que la premisa (b) no sea falsa. El destinatario, en suma, debe saber reconocer qué serie de suposiciones {*I*} piensa el emisor que satisface la presunción de relevancia, esto es, ha de poder crear hipótesis sobre el contenido de las suposiciones {*I*} y elegir la suposición adecuada. La elección podría, según Sperber y Wilson llevar mucho tiempo y esfuerzo si el destinatario emprende la tarea de probar todas y cada una de las hipótesis para luego decidir la que mejor se adecua al principio de relevancia. Sperber y Wilson (1986a: 167) proponen, como solución, que la *primera* hipótesis que se adapta al principio de relevancia es la que el oyente ha de elegir. El ejemplo que mencionábamos antes sobre *The Times* es ilustrativo de esta afirmación. La frase

(28) (a) Jones ha comprado *The Times*.

es ambigua, y podría tener dos significados posibles:

(28) (b) Jones ha comprado un ejemplar de *The Times*.

(c) Jones ha comprado la compañía que publica *The Times*.

Pero si un oyente asume que su interlocutor quiere ser relevante, probará la primera hipótesis interpretativa (Jones ha comprado un ejemplar), y viendo que se adecua al principio



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

de relevancia abandonará su actividad interpretativa en este punto, sin comprobar otras posibles hipótesis. En este caso, los esquemas cognitivos juegan un papel primordial al asignar, a cada posibilidad, una escala de probabilidad arquetípica: en circunstancias normales la frase (28a) *suele* conducir a la interpretación (28b).

Supongamos, por contra, que para el hablante la suposición (28c) es la más relevante. El enunciado (28a) sería ambiguo, a todas luces, para comunicar el mensaje (28c), y por lo tanto no cumpliría la premisa (b) de la presunción de relevancia óptima (el estímulo ostensivo ha de ser el más relevante que el emisor podría haber usado para comunicar {*I*}) apuntada con anterioridad. Por lo tanto, se supone que para comunicar la suposición (28c) el hablante tendría que haber elegido otro enunciado mucho más explícito como por ejemplo “Jones ha comprado *The Times*, pero no el periódico, no, ¡sino la propia compañía!”, que ahorraría mucho esfuerzo interpretativo al oyente o una posible interpretación errónea. **(nota 98)** Una consecuencia de este argumento es que la proposición con más implicaciones contextuales no es siempre la que satisface el principio de relevancia: “incluso una interpretación muy relevante será rechazada si el hablante podría haber conver-

tido su enunciado en *más* relevante reduciendo su carga de esfuerzo de procesamiento” (Sperber y Wilson 1982c: 105).

Bach y Harnish (1987: 711) argumentan que esta idea puede conducir a problemas teóricos para explicar la comunicación. En el caso concreto de los actos de habla indirectos, se preguntan cómo puede un hablante comunicar una cosa mediante otra si el oyente detiene su inferencia tras la primera interpretación que le parece correcta. Otro tanto ocurre con los enunciados ambiguos (Morgan y Green 1987: 727). Sperber y Wilson (1987: 746-747) contestan que el oyente irá ampliando el contexto porque esta operación le reportará un aumento de efectos contextuales a pesar del esfuerzo de procesamiento añadido, esto es, el oyente no detiene su procesamiento en la primera interpretación que se le presenta, sino en la primera interpretación que cumple los requisitos del principio de relevancia. Si la recompensa final no es la esperada, todo el esfuerzo suplementario del destinatario habrá sido en vano. Por ejemplo, las respuestas (cada vez más indirectas) de B en los ejemplos que siguen prometen una relevancia que A debe evaluar teniendo en cuenta que su esfuerzo va aumentando paulatinamente (Blass 1990: 50-52):

(29) [situación: dos turistas de visita en África. A se ha comprado una túnica típica de tela]

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

A: ¿Tengo un aspecto extraño con esta túnica?

B: Todo el mundo las lleva por estos lugares.

Para acceder a la relevancia de (29b) el oyente tendría que aportar una suposición contextual como (30):

(30) La gente no tiene un aspecto extraño si lleva puesto lo que todo el mundo suele llevar puesto.

En este contexto, (29b) generará la implicación contextual (31), que responderá a la pregunta (29a):

(31) A no tiene un aspecto extraño con su túnica.

Por contra, una respuesta alternativa como (32b) requeriría más esfuerzo para su comprensión:

(32) A: ¿Tengo un aspecto extraño con esta túnica?

B: Estamos en África.

Aquí, para acceder a la relevancia de (32b), el oyente tendría que aportar suposiciones enciclopédicas tales como (33a-b):

(33) (a) Muchas mujeres en África llevan túnicas.

(b) A no tiene un aspecto extraño si lleva puesto lo que otras mujeres llevan puesto.

En este contexto, (32b) tendrá la implicación contextual (34), que requerirá más esfuerzo porque exige del oyente dos suposiciones, (33a) y (33b):

(34) A no tiene un aspecto extraño con su túnica.

Por último, consideraremos una respuesta aún más indirecta, (35b):

(35) A: ¿Tengo un aspecto extraño con esta túnica?

B: Estamos en un continente caluroso.

Aquí, para obtener la relevancia de (35b) el oyente debería aportar suposiciones como las que sugerimos en (36a-c):

(36) (a) África es el continente del que B está hablando.

(b) Muchas mujeres en África llevan túnicas.

(c) A no tiene un aspecto extraño si lleva lo que otras muchas mujeres llevan.

En este caso, la respuesta (35b) exigirá mucho más esfuerzo para su comprensión que (29b) o (32b), ya que el contexto que se requiere para establecer su relevancia consiste en (al menos) tres suposiciones.

Por lo tanto, cuando se interpreta un enunciado, el oyente comienza con un contexto inicial pequeño. El oyente valora los efectos contextuales del enunciado en ese contexto inicial; si éstos no son suficientes para hacer que el enunciado llame la atención, el oyente expandirá el contexto obteniendo más efectos, y repetirá el proceso hasta que consiga el número suficiente de efectos para hacer el enunciado relevante en

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

grado óptimo. En ese punto, se obtiene una interpretación que se adecua al principio de relevancia, y por lo tanto el oyente debería detener su actividad interpretativa en este preciso momento: “maximizar la relevancia de una proposición tiene que ver con acceder, tan pronto como sea posible, al contexto en el que conseguir un máximo de implicaciones contextuales a cambio del esfuerzo de procesamiento disponible. Las proposiciones más relevantes serán aquellas que producen una gran cantidad de implicaciones contextuales en un contexto pequeño y de fácil accesibilidad” (Wilson y Sperber 1986b: 382).

#### 3.7. Comentarios y críticas a la *teoría de la relevancia*

Cuando se propone una teoría general que intenta explicar con exhaustividad el comportamiento interpretativo del ser humano, es normal que surjan, desde diferentes áreas del estudio de la comunicación, críticas y comentarios que en unos casos alaban la teoría (como en el caso de Recanati), que la rechazan por completo, o que simplemente la matizan en aspectos supuestamente incompletos. Sin duda, una de las reseñas más completas de la *teoría de la relevancia* se encuentra en el artículo de Mey y Talbot (1988), algunas de cuyas puntualizaciones ya se han expresado en las páginas

precedentes. Entre otros comentarios de interés a la *teoría de la relevancia* podemos destacar los siguientes:

Levinson (1989) es uno de los analistas más críticos con la *teoría de la relevancia*. Sus puntualizaciones van encaminadas a resaltar varias insuficiencias detectadas en aspectos concretos, aunque también las hay acerca del esquema general de la teoría. Para Levinson (p. 456), “el libro se basa en suposiciones improbables sobre la cognición humana; subestima el papel del uso en la teoría pragmática; ignora muchos avances en la semántica, en la *pragmática* y en el estudio de la inferencia; es demasiado ambicioso y limitante en líneas generales. De cualquier forma, la teoría es oscura y no queda claro cómo podría tener aplicación empírica.” Más adelante añade que “Sperber y Wilson escriben con el fervor de aquellos que ha descubierto la piedra filosofal, un único principio que resolverá todos los misterios de la atención, pensamiento y, consideran como un mero sub-producto, por así decirlo, la comprensión del lenguaje. Muchos analistas simplemente no se explican por qué piensan que debería existir tal, y por supuesto por qué ellos piensan que la *teoría de la relevancia*, con sus incertidumbres de construcción y aplicación, podría ser” (p. 464).

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

Como un posible aspecto positivo, Levinson (*ibíd.*: 464) destaca que Sperber y Wilson proponen una buena reestructuración de las ideas de Grice con un mayor énfasis en el valor de la inferencia para comprender los mensajes codificados.

Sánchez de Zavala (1994) se suma al comentario que hacíamos a propósito del intercambio [A: ¿quieres café?; B: El café me mantendría despierto]. Según Sperber y Wilson, la interpretación más plausible de la respuesta de B (esto es, la que ofrece más efectos contextuales a cambio de un menor esfuerzo de procesamiento) sería la de que “B no desea café.” Nosotros argumentábamos que en determinados contextos, y si el *conocimiento mutuo previo* entre los interlocutores era el adecuado, quizás la primera interpretación adecuada al principio de relevancia podría ser la contraria, o sea, “B desea café” (por ejemplo, dos estudiantes antes de compartir una larga noche de estudio). Pero lo que en nuestro caso es simplemente una llamada de atención sobre la cautela que requiere establecer la interpretación que será aceptada como adecuada al principio de relevancia, se convierte en Sánchez de Zavala en un rechazo explícito a la teoría en su conjunto: “una diferencia en cuanto a entornos formados por el oyente explicaría de manera inmediata y muy verosímil, sin salirse de los conceptos pertinentistas, la diferencia de interpretacio-

nes señalada” (1994: 76-77). El hablante “no tiene por qué valerse de conjuntos **distintos** de suposiciones: en ambos casos puede perfectamente ‘saber’ (es decir, creer que sabe) exactamente los mismos **presuntos hechos**” (*énfasis* en el original). En una palabra, la *teoría de la relevancia* parecería no poder dar cuenta de cuál es la interpretación intuitivamente más *natural* para un enunciado concreto (cf. Blakemore 1987: 67). (nota 99)

En este mismo sentido, Wilks y Cunningham (Wilks 1986, Wilks y Cunningham 1986), apuntan que como la información contextual puede hacer variar drásticamente la estimación del número de efectos contextuales y del esfuerzo de procesamiento necesario, es precisa la reformulación de la presunción de relevancia, desde el punto de vista del destinatario, en los dos principios siguientes:

- (1) Aumente al MÁXIMO el número de implicaciones que puede obtener a cambio del triple esfuerzo de tener que procesar el mensaje, localizar el contexto y extraer las implicaciones.
- (2) Reduzca al MÍNIMO el esfuerzo de procesamiento que tiene que realizar para encontrar el contexto adecuado, de forma que aún quede algo de esfuerzo disponible para extraer implicaciones contextuales según el principio (1).



### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

En su crítica de la *teoría de la relevancia*, Chamekzky (1992a) parte de la dicotomía *explicación/predicción* para concluir que el lenguaje es un sistema abierto que no puede ser explicado más que de forma *ex post facto*, y que sería un error buscar una teoría del lenguaje como la de Relevancia basada únicamente en la predicción (cf. también Dascal 1977). A partir de aquí, Chametzky critica a Sperber y Wilson de excesivo idealismo y de ser incapaces de explicar los mecanismos del lenguaje en uso. (nota 100)

Por su parte, Gorayska y Lindsay (1993) proponen un modelo de la Relevancia de Sperber y Wilson incluyendo una nueva terminología con vocablos como *planes*, *elementos*, y *metas*. A partir de un estudio de corte etimológico, estos analistas concluyen que la propuesta de Sperber y Wilson no se diferencia demasiado de la acepción más común del término *relevancia* (nota 101), esto es, “un atributo de carácter *relacional* (de la forma “X es relevante en relación a Y), creado a partir del deseo de alguien de conseguir una cierta *meta*, y formando parte de un plan para la consecución de dichas metas.” La *aproximación técnica a la relevancia* de Sperber y Wilson, como la llaman Gorayska y Lindsay, en forma de efectos contextuales a cambio de un mínimo esfuerzo de pro-

cesamiento no presenta, en realidad, un enfoque novedoso al uso más común de la palabra relevancia.

Roberts (1991) completa la caracterización de la comunicación no verbal ostensiva con la necesidad de que los interlocutores se miren expresamente en el acto de comunicación para que dicho acto sea interpretado de modo eficaz (lo que él llama *manejo mutuo de la atención*), y desdobra el modelo de comunicación ostensivo-inferencial de Sperber y Wilson en una serie de pasos escalonados:

*Paso 1.* Se lleva a cabo una acción para atraer la atención del destinatario y dirigirla a la acción y a las intenciones asociadas.

*Paso 2.* Hay una presunción de relevancia óptima en la acción de comunicar algo al destinatario; esta presunción hace que el destinatario se pregunte qué le intenta comunicar el emisor.

*Paso 3.* Se usa un mecanismo comunicativo para obtener el contenido básico del mensaje. En el caso de la comunicación codificada, se usa el mecanismo de decodificación automático (y podría interpretarse como un *Paso 3'*).

### 3. Sperber y Wilson: La Teoría de la Relevancia

---

*Paso 4.* La información obtenida en el paso 3 se usa para seleccionar esquemas de suposiciones del conocimiento previo.

*Paso 5.* Los esquemas de suposiciones del paso 4 se desarrollan hasta formar hipótesis.

*Paso 6.* Aquello que aparece en todas las interpretaciones se supone que será correcto.

*Paso 7.* El destinatario ha de intuir qué puede pretender el emisor al basarse éste en su conocimiento del conocimiento del destinatario.

*Paso 8.* Las intenciones del emisor han de usarse como base para concebir hipótesis.

*Paso 9.* La hipótesis que produce el mayor número de efectos contextuales con el menor esfuerzo de procesamiento es la correcta.

#### 3.8. Conclusión

Sperber y Wilson han propuesto una teoría basada en la importancia de la inferencia y en la adecuada selección, por parte del emisor, de la interpretación que ofrezca el mayor número de efectos contextuales a cambio de un mínimo esfuerzo de procesamiento. Con independencia de las múl-

tiples críticas recibidas (y las no menos numerosas alabanzas), se puede afirmar que la teoría es un avance claro en la explicación pragmática de la conducta comunicativa humana, **(nota 102)** centrándose en aspectos hasta ahora tan oscuros como la cognición y funcionamiento de la mente humana cuando se halla embarcada en una de sus actividades más importantes: la producción e interpretación del discurso. La ambiciosa perspectiva de esta Teoría nos permite desechar los recelos estructuralistas y generativistas hacia un análisis basado en la *praxis* de la comunicación humana y adentrarnos, sin miedo, en la ambiciosa tarea de comprender por qué entendemos los mensajes, en qué forma que los entendemos, y qué las circunstancias concurrentes los mensajes varían su significación.

## Bibliografía

---

### Bibliografía

- ADLER, J.E. (1987): "Comparisons with Grice." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 710-711.
- AIRENTI, G., B.G. BARA y M. COLOMBETTI (1993): "Failures, exploitations and deceptions in communication." *Journal of Pragmatics* 20(4), 303-326.
- ALBA JUEZ, L. (1995): "Verbal irony and the maxims of Grice's Cooperative Principle." *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 8, 25-30.
- ALCARAZ, E. (1990): *Tres paradigmas de la investigación lingüística*. Alcoy: Marfil.
- ALLAN, K. (1991): "Face and the cooperative principle" (reseña de Brown y Levinson [1987]). *Semiotica* 84-3/4, 301-307.
- ALTMANN, G.T.M. (1997): *The Ascent of Babel. An Exploration of Language, Mind, and Understanding*. Oxford: Oxford University Press.
- ALWOOD, J. y E. HJELMQUIST (eds.)(1985): *Foregrounding Background*. Lund: Doxa.

- AMEL, R. (1994): "Relevance and justification." *Semiotica* 102-1/2, 71-88.
- ANSCOMBE, G.E.M. (1991): *Intención*. Barcelona: Paidós.
- ARANGUREN, J.L.L. (1988): "La deblez." En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 21-27.
- ARIEL, M. (1988): "Retrieving propositions from context: why and how." *Journal of Pragmatics* 12, 567-600.
- ATTARDO, S. (1990): "The violation of Grice's maxims in jokes." *Proceedings of the 16th Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 355-362.
- (1993): "Violation of conversational maxims and cooperation: The case of jokes." *Journal of Pragmatics* 19(6): 537-558.
- (1997): "Locutionary and perlocutionary cooperation: The perlocutionary cooperative principle." *Journal of Pragmatics* 27, 753-779.
- AVRAMIDES, A. (1989): *Meaning and Mind. An Examination of a Gricean Account of Language*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- BACH, K. (1994a): "Conversational implicature." *Mind and Language* 9, 124-162.
- (1994b): "Semantic slack. What is said and more." En S.L. Tsohatzidis (ed.) 1994, 267-291.
- BACH, K. y R.M. HARNISH (1979): *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

## Bibliografía

---

- (1987): “Relevant questions.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 711-712.
- BAR-HILLEL, Y. (1970): *Aspects of Language*. Jerusalén: The Magnes Press (The Hebrew University).
- BEAUGRANDE, R. de et al. (1981): *An Introduction to Text Linguistics*. Londres: Longman.
- BELINCHÓN, M., A. RIVIÈRE y J.M. IGOA (1992): *Psicología del lenguaje. Investigación y teoría*. Madrid: Trotta.
- BENVENISTE, E. (1966): *Problèmes de Linguistique Générale*, vol 1. París: Gallimard.
- (1974): *Problèmes de Linguistique Générale*, vol. 2. París: Gallimard.
- BERBEIRA GARDÓN, J.L. (1993): “Posibilidad epistémica, posibilidad radical y pertinencia.” *Pragmalingüística* 1, 53-78.
- BERG, J. (1991): “The relevant relevance.” *Journal of Pragmatics* 16(5), 411-423.
- BERGER, P. y T. LUCKMANN (1968): *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- BERKELEY, I.S.N. (1990): *On Vagueness* (Tesis Doctoral). Universidad de Alberta, Canada.
- BERTUCCELLI PAPI, M. (1996): *Qué es la pragmática*. Barcelona: Paidós.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- BIERWISCH, M. (1971): *El Estructuralismo. Historia, Problemas, Métodos*. Barcelona: Tusquets.
- BLAKEMORE, D. (1987): *Semantic Constraints on Relevance*. Oxford: Blackwell.
- (1988a): “‘So’ as a constraint on relevance.” En R.M. Kempson (ed.) 1988, 183-195.
- (1988b): “The organization of discourse.” En F. Newmeyer (ed.) 1988c, 229-250.
- (1989a): “Denial and contrast: A relevance-theoretic analysis of *but*.” *Linguistics and Philosophy* 12, 15-37.
- (1989b): “Linguistic form and pragmatic interpretation: The explicit and the implicit.” En L. Hickey (ed.) 1989, 29-51.
- (1990): “Constraints on interpretation.” *Proceedings of the 16th Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 363-370.
- (1992): *Understanding Utterances*. Oxford: Blackwell.
- (1995): “Relevance theory.” En J. Verschueren, J.-O. Ostman y J. Blommaert (eds.) 1995, 443-452.
- BLASS, R. (1988): *Discourse Connectivity and Constraints on Relevance in Sissala*, Tesis Doctoral. Universidad de Londres.
- (1990): *Relevance Relations in Discourse*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1993): “Are there logical relations in a text?” *Lingua* 90, 91-110.



## Bibliografía

---

- BLOOMFIELD, L. (1933): *Language*. Nueva York: Holt, Rinehart y Winson.
- BLOUNT, B.G. (ed.)(1974): *Language, Culture and Society*. Cambridge, Mass.: Winthrop Publishers.
- BORTHEN, K., T. FRETHEIM AND R.A. NILSEN (1997): "Ellipsis and inference." En M. Groefsema (ed.) 1997, 78-89.
- BORUTTI, S. (1984): "Pragmatics and its discontents." *Journal of Pragmatics* 8, 437-447.
- BRADAC, J., E. FRIEDMAN y H. GILES (1986): "A social approach to propositional communication: Speakers lie to hearers." En G. McGregor (ed.) 1986, 127-151.
- BRATMAN, M.E. (1990): "What is intention?." En P.R. Cohen *et al.* (eds.) 1990, 15-31.
- BROCKWAY, D. (1982): "Connecteurs pragmatiques et principe de pertinence." *Langages* 67, 7-22.
- BROWN, G. (1995): *Speakers, Listeners and Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BROWN, G., K. MALMKJÆR, A. POLLITT y J. WILLIAMS (eds.)(1994): *Language and Understanding*. Oxford: Oxford University Press.
- BROWN, P. y C. FRASER (1979): "Speech as a marker of situation." En K.R. Scherer y H. Giles (eds.) 1979, 33-43.
- BROWN, P. y S.C. LEVINSON (1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press.

BROWN, G. y G. YULE (1983): *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

BURT, S.M. (1992): "Teaching conscientious resistance to cooperation with text: the role of pragmatics in critical thinking." En D. Stein (ed.) 1992, 397-415.

BURTON, D. (1980): *Dialogue and Discourse. A Sociolinguistic Approach to Modern Drama Dialogue and Naturally Occurring Conversation*. Londres: Routledge.

CAMPS, V. (1988): "La mentira como presupuesto." En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 29-41.

CARNAP, R. (1956): *Meaning and Necessity*. Chicago. University of Chicago Press.

— (1959): *Introduction to Semantics*. Cambridge: Harvard University Press.

CARSTON, R. (1987): "Being explicit." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 713-714.

— (1988a): "Language and cognition." En F.J. Newmeyer (ed.) 1988b, 38-68.

— (1988b): "Implicature, explicature, and truth-theoretic semantics." En R.M. Kempson (ed.) 1988, 155-181.

— (1990): "Quantity maxims and generalised implicature." *UCL Working Papers in Linguistics* 2, 1-31.

## Bibliografía

---

- (1996): “Enrichment and loosening: Complementary processes in deriving the proposition expressed.” *UCL Working Papers in Linguistics* 8, 61-88.
- (1997): “Relevance-theoretic pragmatics and modularity.” *UCL Working Papers in Linguistics* 9, 29-53.
- (1998): “Informativeness, relevance and scalar implicature.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 179-236.
- (en prensa): *Pragmatics and the Explicit/Implicit Distinction*. Oxford: Blackwell.
- CARSTON, R. y S. UCHIDA (eds.)(1998): *Relevance Theory. Applications and Implications*. Amsterdam: John Benjamins.
- CASTILLA DEL PINO, C. (1988): “Los discursos de la mentira.” En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 143-191.
- (ed.)(1988): *El discurso de la mentira*. Madrid: Alianza.
- CHAMETZKY, R. (1992a): “Pragmatics, prediction, and *Relevance*.” *Journal of Pragmatics* 17(1), 63-72.
- (1992b): “Comments on Wilson’s *Reply*.” *Journal of Pragmatics* 17(1), 79-81.
- CHANNELL, J. (1994): *Vague Language*. Oxford: Oxford University Press.
- CHIARO, D. (1992): *The Language of Jokes. Analysing Verbal Play*. Londres: Routledge.

- CHILTON, P. (1987): "Co-operation and non-co-operation: ethical and political aspects of pragmatics." *Language y Communication* 7(3), 221-239.
- CHOMSKY, N. (1957): *Syntactic Structures*. La Haya: Mouton.
- (1965): *Aspects of a Theory of Syntax*. Cambridge, Mass.: MIT Press (Trad. *Aspectos de la Teoría de la Sintaxis*. Madrid: Aguilar, 1970).
- (1969): "Form and meaning in natural language." En J. Rolslanasky (ed.) 1969, 63-85.
- CLARK, H.H. (1977): "Bridging." En P.N. Johnson-Laird y P.C. Wason (eds.) 1977.
- (1982): "The relevance of common ground: comments on Sperber and Wilson's paper." En N.V. Smith (ed.) 1982, 124-127.
- (1987): "Relevance to what?." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 714-715.
- CLARK, H.H. y S.E. HAVILAND (1977): "Comprehension and the Given-New contract." En R.O. Freedle (ed.) 1977, 1-40.
- COHEN, G. (1983): *The Psychology of Cognition*. Londres: Academic Press.
- COHEN, P.R., J. MORGAN y M.E. POLLACK (eds.)(1990): *Intentions in Communication*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- COLE, P. (ed.)(1978): *Syntax and Semantics*. Vol. 9: *Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.

## Bibliografía

---

- (ed.)(1981): *Radical Pragmatics*. Londres: Academic Press.
- COLE, P. y J. MORGAN (eds.)(1975): *Speech Acts* (Syntax and Semantics 3). Nueva York: Academic Press.
- CONNOR-LINTON, J. (1991): "A sociolinguistic model of *successful* speech act construction." En J. Verschueren (ed.) 1991, 93-112.
- COOK, G. (1994): *Discourse and Literature*. Oxford: Oxford University Press.
- COOPER, G. (1996): "No! She did't? Oh yes she did." *The Independent*, 9-8-1996, S2, pp. 4-5.
- COPELAND, J.E. y P.W. DAVIS (eds.)(1981): *The 7th LACUS Forum 1980*. Columbia: Hornbeam Press.
- CORFARIU, M. y D. ROVENTA-FRUMUSANI (1984): "Absurd dialogue and speech acts -Beckett's 'En Attendant Godot'." *Poetics* 13, 119-133.
- CORMACK, A. (1982): "Comments on Grice's paper." En N.V. Smith (1982), 251-257.
- COULTER, J. (1994). "Is contextualising necessarily interpretive?." *Journal of Pragmatics* 21(6), 689-698.
- COUPLAND, N. y A. JAWORSKI (1997): "Relevance, accommodation and conversation: Modeling the social dimension of communication." *Multilingua* 16, 233-258.
- CRAIG, R.T. y K. TRACY (eds.)(1983): *Conversational Coherence. Form, Structure and Strategy*. Beverly Hills: Sage.

- CRODDY, W.S. (1988): "Meaning and intention." *Journal of Pragmatics* 12, 1-11.
- CROSMAN, R. (1980): "Do readers make meaning?." En S.R. Suleiman y I. Crosman (eds.) 1980, 149-164.
- CULLER, J. (1976): *Saussure*. Glasgow: Fontana.
- (1987): "The task of the speaker and the task of the hearer." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 715-716.
- CURCÓ, C. (1995): "Some observations on the pragmatics of humorous interpretations. A relevance-theoretic approach." *UCL Working Papers in Linguistics* 7, 27-47.
- (1996): "The implicit expression of attitudes, mutual manifestness and verbal humour." *UCL Working Papers in Linguistics* 8, 89-99.
- (1997): "Relevance and the manipulation of the incongruous: Some explorations of verbal humour." En M. Groefsema (ed.) 1998, 68-72.
- (1998): "Indirect echoes and verbal humour." En V. Rouchota y A. Jucker (eds.) 1998, 305-326.
- DADZIE, S.S. (1987): *The Grice Problem: A Critical Analysis of the Causal Theory of Perception* (Tesis Doctoral). Temple: Temple University.
- DASCAL, M. (1977): "Conversational relevance." *Journal of Pragmatics* 1, 309-328.
- (1981): "Contextualism." En H. Parret *et al.* (eds.) 1981, 153-177.

## Bibliografía

---

- (1983): *Pragmatics and the Philosophy of Mind*. Vol. 1: *Thought in Language*. Amsterdam: John Benjamins.
- (ed.)(1985): *Dialogue: An Interdisciplinary Approach*. Amsterdam: John Benjamins.
- (1994): “Speech act theory and Gricean pragmatics. Some differences of detail that make a difference.” En S. Tsohatzidis (ed.) 1994, 322-334.
- DASCAL, M. y E. FRANÇOZO (1989): “The pragmatic turn in psycholinguistics: problems and perspectives.” *Theoretical Linguistics* 25(1-2), 1-23.
- DAVIDSON, D. (1973): “Interpretación radical.” En L.M. Valdés Villanueva (ed.) 1991, 354-369.
- (1982): “Actions, reasons, and causes.” En D. Davidson (1982a), 3-19.
- (1982a): *Essays on Actions and Events*. Oxford: Clarendon Press.
- (1994): “El tercer hombre.” *La Balsa de la Medusa* 32, 3-10.
- DAVIES, M. (1987): “Relevance and mutual knowledge.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 716-717.
- DAVIS, S. (1987): “The distinction between pragmatics and semantics.” En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 685-693.
- (ed.)(1991): *Pragmatics: A Reader*. Oxford: Oxford University Press.

- DAVIS, W. (1992): "Speaker meaning." *Linguistics and Philosophy* 15, 223-253.
- de ALMEIDA, G. (1985): "Pragmatic universals and communicative action." En M. Dascal (ed.) 1985, 213-29.
- DENNETT, D.C. (1981): "True believers: the intentional strategy and why it works." En W.G. Lycan (ed.) 1990, 150-167.
- (1991): *La actitud intencional*. Barcelona: Gedisa.
- van DIJK, T.A. (ed.)(1976): *Pragmatics of Language and Literature*. Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- (1981): *Studies in the Pragmatics of Discourse*. La Haya: Mouton.
- (ed.)(1985a): *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 1: *Disciplines of Discourse*. Londres: Academic Press.
- (ed.)(1985b): *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 4: *Discourse Analysis in Society*. Londres: Academic Press.
- van DIJK, T.A. y W. KINTSCH (1983): *Strategies of Discourse Comprehension*. Londres: Academic Press.
- DILLON, G.L., L. COLEMAN, J. FAHNESTOCK y M. AGAR (1985): "Artículo-Reseña de Brown y Yule [1983], Leech [1983] y Levinson [1983]." *Language* 61(2), 446-460.
- DONALDSON, S.K. (1984): *Some Constraints of Consideration on Conversation: Interactions of Politeness and Relevance with Grice's Second Maxim of Quantity* (Tesis Doctoral). Urbana: Universidad de Illinois.



## Bibliografía

---

- DOWNES, W. (1984): *Language and Society*. Londres: Fontana.
- (1997): “Relevance and the Peircean conception of truth.” En M. Groefsema (ed.) 1997, 28-41.
- (1998): *Language and Society* (2ª edición). Cambridge: Cambridge University Press.
- DURANTI, A. (1985): “Sociocultural dimensions of discourse.” En T.A. van Dijk (ed.) 1985a, 193-230.
- DURANTI, A. y C. GOODWIN (eds.)(1992): *Rethinking Context. Language as an Interactive Phenomenon*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ECO, U.(1981): *Lector in fabula*. Barcelona: Lumen.
- (1987): “Semantics, pragmatics, and text semiotics.” En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 695-713.
- ELLIS, A. y G. BEATTIE (1986): *The Psychology of Language and Communication*. Hillsday, NJ.: Lawrence Erlbaum Associates.
- ERVIN-TRIPP, S. (1987): “Cross-cultural and developmental sources of pragmatic generalizations.” En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 47-60.
- ESCANDELL VIDAL, M.V. (1996): *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- FAWCETT, R.P., M.A.K. HALLIDAY, S.M. LAMB y A. MAKKAI (eds.)(1984): *The Semiotics of Culture and Language*. Vol. 1: *Language as Social Semiotic*. Londres: Frances Pinter.

- FILLMORE, C.J. (1981): "Pragmatics and the description of discourse." En P. Cole (ed.) 1981, 143-166.
- FISHMAN, J.A. (1972): "The sociology of language." En P.P. Giglioli (ed.) 1972, 45-58.
- FLEISHER FELDMAN, C. (1986): "The 'old' pragmatics and the 'new'." *Journal of Pragmatics* 10, 405-413.
- FOLEY, W.A. (ed.)(1993): *The Role of Theory in Language Description* (Trends in Linguistics. Studies and Monographs 69). Berlín: Mouton de Gruyter.
- FOWLER, R. (1986): *Linguistic Criticism*. Oxford: Oxford University Press.
- FRANKEN, N. (1996): "L'ironie dans la theorie de la pertinence." *Orbis Linguarum* 5, 223-230.
- (1997): "Vagueness and approximation in relevance theory." *Journal of Pragmatics* 28, 135-151.
- (en prensa): "L'ironie: essai de description dans la théorie de la pertinence." *Orbis Linguarum*.
- FRASER, B. (1983): "The domain of pragmatics." En J.C. Richards y R.W. Schmidt (eds.) 1983, 29-59.
- FREEDLE, R.O. (ed.)(1977): *Discourse Production and Comprehension*. Norwood, N.J.: Ablex.
- (1979): *New Directions in Discourse Processing*. Norwood, N.J.: Ablex.

## Bibliografía

---

- FRETHEIM, T. (1997): "A pragmaticization process affecting Norwegian negatives with scalar expressions." En M. Groefsema (ed.) 1997, 4-15.
- FURLONG, A. (1989): "Toward an inferential account of metonymy." *UCL Working Papers in Linguistics* 1, 136-144.
- GARCÍA GONZÁLEZ, D. (1993): "Grice, relevance and speaker's meaning." *UCL Working Papers in Linguistics* 5, 163-191.
- GAUTAM, K.K. y M. SHARMA (1986): "Dialogue in *Waiting for Godot* and Grice's concept of implicature." *Modern Drama* 29, 580-586.
- GAZDAR, G. (1979): *Pragmatics. Implicature, Presupposition and Logical Form*. Nueva York: Academic Press.
- GAZDAR, G. y D. GOOD (1982): "On a notion of relevance. Comments on Sperber and Wilson's paper." En N.V. Smith (ed.) 1982, 88-100.
- GERRIG, R.J. (1987): "Relevance theory, mutual knowledge, and accidental irrelevance." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 717-718.
- GIBBS, R.W.(1987): "Mutual knowledge and the psychology of conversational inference." *Journal of Pragmatics* 11, 561-588.
- GIGLIOLI, P.P. (1972): *Language and Social Context*. Harmondsworth: Penguin.
- GILES, H. y N. COUPLAND (1991): *Language: Contexts and Consequences*. Buckingham: Open University Press.

- GIVON, T. (ed.)(1979): *Syntax and Semantics*. Vol. 12. Nueva York: Academic Press.
- GOATLY, A: (1994): "Register and the redemption of relevance theory: The case of metaphor." *Pragmatics* 4, 139-181.
- GOFFMAN, E. (1953a): "Social order and social interaction." En E. Goffman 1991, 91-98.
- (1963): "Facial engagements." En D. Mortensen (ed.) 1979, 136-163.
- (1964): "The neglected situation." En P.P. Giglioli (ed.) 1972, 61-66.
- (1974a): *Frame Analysis. An Essay on the Organization of Experience*. Nueva York: Harper y Row.
- (1974b): "On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction." En B.G. Blount (ed.) 1974, 224-249.
- (1987): *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- (1991): *Los momentos y sus hombres* (textos seleccionados y presentados por Yves Winkin). Barcelona: Paidós.
- GONG, G. (1981): *A Conceptual Theory and Application of a Gricean Heuristic for Rhetoric* (Tesis Doctoral). Purdue University.
- GOODWIN, C. y A. DURANTI (1992): "Rethinking context: an introduction." En A. Duranti y C. Goodwin (eds.) 1992, 1-42.

## Bibliografía

---

- GORAYSKA, B. y R. LINDSAY (1993): "The roots of relevance." *Journal of Pragmatics* 19(4), 301-323.
- GRANDY, R.E. (1989): "On Grice on language." *The Journal of Philosophy* 86, 514-525.
- (1990): "On the foundation of conversational implicature." *Proceedings of the 16th annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 405-410.
- GREEN, G.M. (1989): *Pragmatics and Natural Language Understanding*. Hillsday, NJ.: Lawrence Erlbaum Associates.
- (1990): "The universality of Gricean interpretation." *Proceedings of the 16th Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 411-428.
- GREGORY, M. y S. CARROLL (1978): *Language and Situation. Language Varieties and their Social Contexts*. Londres: Routledge.
- GREIMAS, A.J. y J. COURTES (1982): *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*. Madrid: Gredos.
- GRICE, H.P. (1968): "Utterer's meaning, sentence meaning, and word meaning" En S. Davis (ed.) 1991, 65-76.
- (1969): "Las intenciones y el significado del hablante." En L.M. ValdésVillanueva (ed.) 1991, 481-510.
- (1975): "Logic and conversation." En P. Cole y J. Morgan (eds.) 1975, 41-58.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- (1978): “Further notes on logic and conversation.” En P. Cole (ed.) 1978, 113-127.
- (1981): “Presupposition and conversational implicature.” En P. Cole (ed.) 1981, 183-198.
- (1982): “Meaning revisited.” En N.V. Smith (ed.) 1982, 223-250.
- GROEFSEMA, M. (1989): “Relevance: processing implications.” *UCL Papers in Linguistics* 1, 146-167.
- (1997): “Concepts and word meaning.” En M. Groefsema (ed.) 1997, 57-67.
- (ed.)(1997): *Proceedings of the University of Hertfordshire Relevance Theory Workshop*. Chelmsford: Peter Thomas.
- GUMPERZ, J.J. (1968): “The speech community.” En P.P. Giglioli (ed.) 1972, 219-231.
- (1971): *Language in Social Groups*. Stanford: Stanford University Press.
- (1977): “Sociocultural knowledge in conversational inference.” En M. Saville-Troike (ed.) 1977, 191-211.
- (1982): *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1990): “Conversational cooperation in social perspective.” *Proceedings of the 16th Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 429-441.

## Bibliografía

---

- (1993): “Culture and conversational inference.” En W.A. Foley (ed.) 1993, 193-214.
- HAEGEMAN, L. (1989): “*Be going to and will*. A pragmatic account.” *Journal of Linguistics* 25, 291-317.
- (1993): “The interpretation of the particle *da* in West Flemish.” *Lingua* 90, 111-128.
- HALLE, M., J. BRESNAN y G.A. MILLER (eds.) (1978): *Linguistic Theories and Psycholinguistic Reality*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- HALLIDAY, M.A.K. (1978): *Language as Social Semiotic. The social Interpretation of Language and Meaning*. Londres: Arnold.
- (1984): “Language as code and language as behaviour: a systemic-functional interpretation of the nature and ontogenesis of dialogue.” En R.P. Fawcett et al. (eds.) 1984, 3-35.
- HALLIDAY, M.A.K. y R. HASAN (1985): *Language, Context, and Text: Aspects of Language in a Social-semiotic Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- HAMAMOTO, H. (1998): “Irony from a cognitive perspective.” *Relevance Theory. Applications and Implications*. En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 257-270.
- HANCHER, M. (1977): “Beyond a speech-act theory of literary discourse.” *MLN* 92, 1081-1098.
- (1978): “Grice’s ‘implicature’ and literary interpretation: Background and preface.” Ponencia presentada en *Twentieth Annual Meeting*,

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

*Midwest Modern Language Association* (2-4 de noviembre de 1978). Artículo disponible en Internet en la dirección <<http://mh.cla.umn.edu/grice.html>>.

HARTLEY, P. (1993): *Interpersonal Communication*. Londres: Routledge.

HASAN, R. (1981): "What's going on: a dynamic view of context in language." En J.E. Copeland y P.W. Davis (eds.) 1981, 106-121.

HAVERKATE, H. (1994): "The dialogues of Don Quixote de la Mancha: a pragmalinguistic analysis within the framework of Gricean maxims, speech act theory, and politeness theory." *Poetics* 22, 219-241.

HERRMANN, T. (1983): *Speech and Situation*. Berlín: Springer-Verlag.

HICKEY, L. (ed.)(1989): *The Pragmatics of Style*. Londres: Routledge.

HIGASHIMORI, I. (1992): "Except, but and relevance theory." *English Literature Review* 36, 62-108.

HIGASHIMORI, I. y D. WILSON (1996): "Questions on relevance." *UCL Working Papers in Linguistics* 8, 111-124.

HIRST, G.J. (1984): *Semantic Interpretation against Ambiguity* (Tesis doctoral). Universidad de Brown.

HJELMSLEV, L. (1963): *Prolegomena to a Theory of Language*. Madison: The University of Wisconsin Press.



## Bibliografía

---

- HOLDCROFT, D. (1987): "Conversational relevance." En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 477-495.
- HORN, L. (1984): "Toward a new taxonomy for pragmatic inference: Q-based and R-based implicature." En D. Schiffrin (ed.) 1984, 11-42.
- (1988): "Pragmatic theory." En F.J. Newmeyer (ed.) 1988a, 113-145.
- HUGLY, P. y C. SAYWARD (1979): "A problem about conversational implicature." *Linguistics and Philosophy* 3, 19-25.
- HYMAN, L. y C. Li (eds.)(1988): *Language, Speech and Mind: Essays in Honor of Victoria Fromkin*. Londres: Routledge.
- HYMES, D. (1964): "Introduction: toward ethnographies of communication" (extracto). En P.P. Giglioli (ed.) 1972, 21-44.
- (1967): "Models of the interaction of language and social setting." *Journal of Social Issues* 23.
- IGLESIAS, M.C. (1988): "La máscara y el signo: modelos ilustrados." En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 61-125.
- ITANI, R: (1992): "Japanese conjunction kedo ('but') in utterance-final use: A relevance-based analysis." *English Linguistics* 9, 265-283.
- (1996): "What is the literal meaning of a sentence?" *Links & Letters* 3, 39-48.

- (1998): “A relevance-based analysis of hearsay particles: With special reference to Japanese sentence-final particle *tte*.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 47-68.
- ITANI-KAUFMANN, R. (1990): “Explicature and explicit attitude.” *UCL Working Papers in Linguistics* 2, 52-64.
- JAKOBSON, R., G.FANT y M. HALLE (1951): *Preliminaries to Speech Analysis*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- JAMES, W. (1974): *Pragmatism*. Nueva York: New American Library.
- JARY, M. (1998): “Is relevance theory asocial?” En J. Mateo Martínez y F. Yus Ramos (eds.).
- JASZCZOLT, K. (1996): “Relevance and infinity: Implications for discourse interpretation.” *Journal of Pragmatics* 25, 703-722.
- JIMÉNEZ, M. (1992): “Comunicador personal.” *El País*, 11-11-1992, *Futuro*, pp. 16-17.
- JOHNSON-LAIRD, P.N. (1982): “Mutual ignorance.” En N.V. Smith (ed.) 1982, 40-45.
- JOHNSON-LAIRD, P.N. y P.C. WASON (eds.)(1977): *Thinking. Readings in Cognitive Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JODLOWIEC, M. (1991a): *The Role of Relevance Theory in the Interpretation of Verbal Jokes: A Pragmatic Analysis* (Tesis Doctoral). Kracovia, Jagiellonian University.

## Bibliografía

---

- (1991b): “What makes a joke tick.” *UCL Working Papers in Linguistics* 3, 241-253.
- JUCKER, A. (1993): “The discourse marker *well*: A relevance-theoretical account.” *Journal of Pragmatics* 19, 435-452.
- (1997): “Reseña de *Relevance: Communication and Cognition* (2ª edición).” *Journal of Pragmatics* 27, 112-119.
- KASHER, A. (1976): “Conversational maxims and rationality.” En A. Kasher (ed.) 1976, 197-216.
- (ed.)(1976): *Language in Focus. Foundations, Methods and Systems*. Boston: Reidel.
- (1984): “On the psychological reality of pragmatics.” *Journal of Pragmatics* 8, 539-557.
- (ed.)(1989): *Cognitive Aspects of Language Use*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- KASHER, N. y A. KASHER (1976): “Speech acts, contexts and valuable ambiguities.” En T.A. van Dijk (ed.) 1976, 77-81.
- KEENAN, E.O. (1976): “On the universality of conversational implicatures.” *Language in Society* 5, 67-80.
- KEMPSON, R.M. (1975): *Presupposition and the Delimitation of Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1986): “Ambiguity and the semantics-pragmatics distinction.” En C. Travis (ed.) 1986, 77-103.

- (ed.)(1988): *Mental Representations: The Interface Between Language and Reality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KERKHOVEN, J.I.M. (1995): *Mutual Understanding through Conversation: Communication as the Joint Experiential Articulation of Mutual Agency* (Tesis Doctoral). Stanford: Universidad de Stanford.
- KESS, J.F. y R.A. Hoppe (1991): "Pragmatic constraints on ambiguous text." En J. Verschueren (ed.) 1991a, vol II, 163-171.
- KHALFA, J. (ed.)(1994): *What is Intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KOERNER, E.F.K. (1973): *Ferdinand de Saussure: The Origin and Development of his Linguistic Thought in Western Studies of Language*. Braunschweig: Vieweg.
- KRAUTHAMMER, C. (1997): "Make it snappy." *Time* 150-3, 21-7-1997.
- KRECKEL, M. (1981): *Communicative Acts and Shared Knowledge in Natural Discourse*. Londres: Academic Press.
- (1982): "Communicative acts and shared knowledge: a conceptual framework and its empirical application." *Semiotica* 40(1-2), 45-88.
- KREUZ, R.J. y R.M. ROBERTS (1993): "When collaboration fails: Consequences of pragmatic errors in conversation." *Journal of Pragmatics* 19(3), 239-252.

## Bibliografía

---

- KUHN, T. (1975): *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LAÍN ENTRALGO, P. (1995): "Ética de la palabra." *ABC Cultural*, 12-5-1995, p. 59.
- LAKOFF, R. (1973): "The logic of politeness; or minding your p's and q's." *Papers from the Ninth Regional Meeting*. Chicago Linguistic Society, 292-305.
- LEECH, G. (1983): *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- (1992): "Pragmatic principles in Shaw's *You Never Can Tell*." En M. Toolan (ed.) 1992, 259-280.
- LENNEBERG, E. (ed.)(1974): *Nuevas direcciones en el estudio del lenguaje*. Selecta de *La Revista de Occidente*. Madrid. Ed. original: *New Directions in the Study of Language*, 1964.
- LEONETTI, M. (1993): "Implicaturas generalizadas y relevancia." *Revista Española de Lingüística* 23, 107-139.
- LEUDAR, I. y P. BROWNING (1988): "Meaning, maxims of communication and language games." *Language y Communication* 8(1), 1-16.
- LEVINSON, S.C. (1983): *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1987a): "Minimization and conversational inference." En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 61-130.

- (1987b): “Implicature explicated?.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 722-723.
- (1989): “A review of Relevance” (artículo-reseña de D. Sperber y D. Wilson [1986]). *Journal of Linguistics* 25(2), 455-472.
- LINDSAY, P.H. y A. NORMAN (1983): *Introducción a la psicología cognitiva*. Madrid: Tecnos.
- LOTMAN, J.M. (1974): “The sign mechanism of culture.” *Semiotica* 12(4), 301-305.
- LOZANO, J. (1988): “La mentira como efecto de sentido.” En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 127-141.
- (1995): “La semioesfera y la teoría de la cultura.” *Revista de Occidente* 170-171, 215-228.
- LOZANO, J., C. PEÑA-MARÍN y G. ABRIL (1986): *Análisis del discurso*. Madrid: Cátedra.
- LYCAN, W.G. (ed.)(1990): *Mind and Cognition. A Reader*. Oxford: Blackwell.
- McCAWLEY, J.D. (1987): “The multidimensionality of pragmatics.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 723-724.
- McGREGOR, G. (ed.)(1986): *Language for Hearers*. Oxford: Pergamon.
- McGREGOR, G. y R.S. WHITE (eds.)(1990): *Reception and Response. Hearer Creativity and the Analysis of Spoken and Written Texts*. Londres: Routledge.

## Bibliografía

---

- McLAUGHLIN, M.L. (1984): *Conversation: How Talk is Organized*. Londres: Sage.
- MARISCAL CHICANO, J.M. (1993): "Distintos análisis de la oposición irónica." *Pragmalingüística* 1, 187-209.
- (1994): "¿Quién finge la ironía pertinente?" *Pragmalingüística* 2, 319-356.
- MARTIN, R. (1992): "Irony and universe of belief." *Lingua* 87, 77-90.
- MASON, J.A. (1982): "From speech acts to conversation." *Journal of Literary Semantics* XI, 96-103.
- MATEO MARTÍNEZ, J. y F. YUS RAMOS (eds.): *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 11 (volumen monográfico dedicado a la Teoría de la Relevancia). Alicante, Universidad de Alicante.
- MATSUMOTO, Y. (1995): "The conversational condition of Horn scales." *Journal of Linguistics* 18(1), 21-60.
- MEY, J.L. (ed.)(1986): *Language and Discourse: Test and Protest*. Amsterdam: John Benjamins.
- MEY, J.L. y M. TALBOT (1988): "Computation and the soul" (artículo-reseña de D. Sperber y D. Wilson [1986a]). En A. Kasher (ed.) 1989, 239-285.
- MICHAELS, S. y D. REIER (1981): "Establishing conversational cooperation." *Proceedings of the 7th Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, 178-191.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- MILLER, G.A. (1964): "Lenguaje y psicología. En E. Lennenberg (ed.) 1974.
- MILROY, L. (1984): "Comprehension and context: successful communication and communicative breakdown." En P. Trudgill (ed.) 1984, 8-31.
- MINSKY, M. (1977): "Frame-system theory." En P.N. Johnson-Laird y P.C. Wason (eds.) 1977, 355-376.
- MOESCHLER, J. (1989a): "Pragmatic connectives, argumentative coherence and relevance." *Argumentation* 3, 321-339.
- (1989b). *Modélisation du Dialogue. Représentation de l'Inférence Argumentative*. Paris: Hermès.
- (1993). "Relevance and conversation." *Lingua* 90, 149-171.
- MONTAGUE, R. (1974): *Formal Philosophy*. New Haven: Yale University Press.
- MOORE, T. (1982): "Comments on Sperber and Wilson's paper." En N.V. Smith (ed.) 1982, 111-112.
- MORGAN, J.L. y G.M. GREEN (1987): "On the search for relevance." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 726-727.
- MORTENSEN, D. (ed.)(1979): *Basic Readings in Communication Theory*. Londres: Harper y Row.
- MURA, S.S. (1983): "Licencing violations. Legitimate violations of Grice's conversational principle." En R.T. Craig y K. Tracy (eds.) 1983, 101-115.



## Bibliografía

---

- (1984): *Gricean Pragmatics as Rhetoric: Prospectus and Proof for a Metatheory* (Tesis Doctoral). Ohio: Ohio State University.
- MURRAY, D. (1983): “Conversational concerns: issues.” *Journal of Pragmatics* 7, 1-15.
- MYERS, T., K. BROWN y B. MCGONIGLE (eds.)(1986): *Reasoning and Discourse Processes*. Londres: Academic Press.
- MYLLYNIEMI, R. (1986): “Conversation as a system of social interaction.” *Language y Communication* 6(3), 147-169.
- NEALE, S. (1992): “Paul Grice and the philosophy of language” *Linguistics and Philosophy* 15(5), 509-559.
- NEWMYER, F.J. (ed.)(1988a): *Linguistics: The Cambridge Survey*. Vol. 1: *Linguistic Theory: Foundations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (ed.)(1988b): *Linguistics: The Cambridge Survey*. Vol. 3: *Language: Psychological and Biological Aspects*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (ed.)(1988c): *Linguistics: The Cambridge Survey*. Vol. 3: *Language: Psychological and Biological Aspects*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NICOLLE, S. (1997): “Conceptual and procedural encoding: Criteria for the identification of linguistically encoded procedural information.” En M. Groefsema (ed.) 1997, 47-56.
- NIQUE, C. (1980): *Introducción Metódica a la Gramática Generativa*. Madrid. Cátedra.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- NOGUCHI, R.R. (1984): "Talking and meaning in dialogue: the semantic significance of sociolinguistic codes." *Journal of Literary Semantics* XIII/2, 109-124.
- NORRICK, N.R. (1980): "Nondirect speech acts and double binds." *Poetics* 10(1), 33-47.
- NUNBERG, G. (1981): "Validating pragmatic explanations." En P. Cole (ed.) 1981, 199-222.
- NUYTS, J. (1987): "Pragmatics and cognition: on explaining language." En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 715-732.
- (1992): *Aspects of a Cognitive-Pragmatic Theory of Language*. Amsterdam: John Benjamins.
- OCHS, E. (1979): "Planned and unplanned discourse." En T. Givon (ed.) 1979, 51-80.
- OLIVARES, C. (1982): "La dimensión pragmática del lenguaje." *E.F.I.* 10, 7, 169-185.
- O'NEILL, J. (1988): "Relevance and pragmatic inference." *Theoretical Linguistics* 15(3), 241-261.
- ORIGGI, G. y A. PALMA (1997): "The awesome efficiency of what is false." En M. Groefsema (ed.) 1997, 42-46.
- PAPAFRAGOU, A. (1995a): "Metonymy and relevance." *UCL Working Papers in Linguistics* 7, 141-175.
- (1995b): "The comprehension of metonymy." Paper presented at the *Autumn Meeting of the LAGB*. Universidad de Essex.

## Bibliografía

---

- (1996a): “Figurative language and the semantics-pragmatics distinction.” *Language and Literature* 5.
- (1996b): “On metonymy.” *Lingua* 99, 169-195.
- PARRET, H. (1983): *Semiotics and Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- (1985): “Contexts as constraints on understanding in a dialogue situation.” En M. Dascal (ed.) 1985, 165-177.
- PARRET, H., M. SBISÀ y J. VERSCHUEREN (eds.) (1981): *Possibilities and Limitations of Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- PELLOWE, J. (1990): “Who is context?.” En G. McGregor y R.S. White (eds.) 1990, 69-95.
- PETTIT, P. (1987): “Inference and information.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 727-729.
- PILKINGTON, A. (1990): “A relevance theoretic view of metaphor.” *Parlance* 2, 102-117.
- PORTOLÉS, J. (1994a): “Pertinencia y pragmática.” *Revista de Occidente* 154, marzo-1994, 55-66.
- (1994b): “Algunos comentarios sobre la teoría de la pertinencia.” *Pragmalingüística* 2, 407-425.
- PRATT, M.L. (1977): *Toward a Speech Act Theory of Literary Discourse*. Bloomington: Indiana University Press.
- (1986): “Ideology and speech-act theory.” *Poetics Today* 7(1), 59-72.

- RECANATI, F. (1989): "The pragmatics of what is said." *Mind and Language* 4.
- (1993): "Communication et cognition." *Pragmalingüística* 1, 281-305.
- REYES, G. (1990): *La pragmática lingüística. El estudio del uso del lenguaje*. Barcelona: Montesinos.
- RICHARDS, J.C. y R.W. SCHMIDT (eds.)(1983): *Language and Communication*. Londres: Longman.
- ROBERTS, L.D. (1991): "Relevance as an explanation of communication" (artículo-reseña de Sperber y Wilson [1986a]). *Linguistics and Philosophy* 14(8), 453-472.
- ROGERS, R. (1985): "Three times true: Redundancy in ambiguous texts." *Poetics Today* 6(4), 591-605.
- ROSLANASKY, J. (ed.)(1969): *Communication*. Amsterdam: North Holland.
- ROUCHOTA, V. (1990): "But: Contradiction and relevance." *UCL Working Papers in Linguistics* 2.
- (1996): "Discourse connectives: What do they link?" *UCL Working Papers in Linguistics* 8.
- ROUCHOTA, V. y A. JUCKER (eds.)(1998): *Current Issues in Relevance Theory*. Amsterdam: John Benjamins.
- RUSSELL, S.J. (1987): "Rationality as an explanation of language?." *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 730-731.

## Bibliografía

---

- SACKS, H., E.A. SCHEGLOFF y G. JEFFERSON (1974): "A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation." *Language* 50(4), 696-735.
- SADOCK, J.M. (1978): "On testing for conversational implicature." En P. Cole (ed.) 1978, 281-297.
- SÁNCHEZ DE ZAVALA, V. (1978): *Comunicar y Conocer en la Actividad Lingüística*. Madrid: Ariel.
- (1994): *Ensayos de la palabra y el pensamiento*. Madrid: Trotta.
- (1997): *Hacia la pragmática (psicológica)*. Madrid: Visor.
- van der SANDT (1988): *Context and Presupposition*. Londres: Croom Helm.
- SARANGI, S.K. y S. SLEMBROUCK (1992): "Non-cooperation in communication: a reassessment of Gricean pragmatics." *Journal of Pragmatics* 17(2), 117-154.
- SAVILLE-TROIKE, M. (ed.)(1977): *Georgetown University Round Table of Languages and Linguistics 1977*. Washington: Georgetown University Press.
- SCHEFFLER, I. (1992): *Más allá d ela letra*. Madrid: Visor.
- SCHEGLOFF, E.A. (1992): "In another context." En A. Duranti y C. Goodwin (eds.) 1992, 191-227.
- SCHERER, K.R. y H. GILES (eds.)(1979): *Social Markers in Speech*. Cambridge: Cambridge University Press.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- SCHIFFRIN, D. (ed.)(1984): *Meaning, Form and Use in Context: Linguistic Applications* (G.U.R.T. 1984). Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- (1994): *Approaches to Discourse*. Oxford: Blackwell.
- SCHWARZE, C. (1987): “Text understanding and lexical knowledge.” En J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.) 1987, 587-612.
- SEARLE, J.R. (1969): *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1975): “Indirect speech acts.” En S. Davis (ed.) 1991, 265-277.
- (1992a): *Intencionalidad*. Madrid: Tecnos.
- (1992b): “Conversation.” En J.R. Searle *et al.* 1992, 7-29.
- SEARLE, J.R. *et al.* (1992): *(On) Searle on Conversation*. Amsterdam: John Benjamins.
- SEBEEK, T.A. (ed.)(1972): *Current Trends in Linguistics*. Vol. 9. La Haya: Mouton.
- SELL, R. (1991): “The politeness of literary texts.” En R. Sell (ed.) 1991, 208-224.
- (ed.)(1991): *Literary Pragmatics*. Londres: Routledge.
- SETO, K. (1998): “On non-echoic irony.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 239-255.
- SEUNG, T.K. (1980): “Pragmatic context and textual interpretation.” *Journal of Literary Semantics* II, 82-93.

## Bibliografía

---

- SINCLAIR, M: (1995): "Fitting pragmatics into the mind: Some issues in mentalist pragmatics." *Journal of Pragmatics* 23, 509-539.
- SMITH, N.V. (ed.)(1982): *Mutual Knowledge*. Londres: Academic Press.
- SMITH, N.V. y A. SMITH (1988): "A relevance-theoretic account of conditionals." En L. Hyman y C. Li (eds.) 1988, 322-352.
- SMITH, N. y D. WILSON (1992): "Introduction." *Lingua* 87(1-2), 1-10.
- SONG, N.S. (1998): "Metaphor and metonymy." En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 87-104.
- SPERBER, D. (1984): "Verbal irony: Pretense or echoic mention?" *Journal of Experimental Psychology: General* 113, 130-136.
- (1990): "The evolution of the language faculty: a paradox and its solution." *Behavioral and Brain Sciences* 13, 756-758.
- (1994): "Understanding verbal understanding." En J. Khalfa (ed.) 1994, 179-198.
- SPERBER, D. y D. WILSON (1981a): "Irony and the use-mention distinction." En S. Davis (ed.) 1991, 550-563.
- (1981b): "Pragmatics." *Cognition* 10, 281-286.
- (1982a): "Mutual knowledge and relevance in theories of comprehension." En N.V. Smith (ed.) 1982, 61-85.
- (1982b): "Reply to Clark." En N.V. Smith (ed.) 1982, 128-131.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- (1982c): “Reply to Gazdar and Good.” En N.V. Smith (ed.) 1982, 101-110.
- (1986a): *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- (1986b): “Loose talk.” En S. Davis (ed.) 1991, 540-549.
- (1987): “Précis of *Relevance: Communication and Cognition*.” *Behavioral and Brain Sciences* 10(4), 697-754.
- (1995): *Relevance: Communication and Cognition* (2ª edición). Oxford: Blackwell.
- (1997): “The mapping between the mental and the public lexicon.” *UCL Working Papers in Linguistics* 9, 107-125.
- (1998): “Irony and relevance: A reply to Seto, Hamamoto and Yamanashi.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 283-293.
- STAMP, G.H. y M.L. KNAPP (1990): “The construct of intent in interpersonal communication.” *Quarterly Journal of Speech* 76, 282-299.
- STEIN, D. (ed.)(1992): *Cooperating with Written Texts. The Pragmatics and Comprehension of Written Texts*. Berlín: Mouton de Gruyter y Co.
- STRAWSON, P.F. (1964): “Intention and convention in speech acts.” En S. Davis (ed.) 1991, 290-301.
- (1969): “Significado y verdad.” En L.M. Valdés Villanueva (ed.) 1991, 335-353.



## Bibliografía

---

- STUBBS, M. (1983): *Discourse Analysis. The Sociolinguistic Analysis of Natural Language*. Oxford: Blackwell.
- SULEIMAN, S.R. y I. CROSMAN (eds.)(1980): *The Reader in the Text*. Princeton: Princeton University Press.
- TANAKA, K. (1994): *Advertising Language*. Londres: Routledge.
- (1998): “The Japanese adverbial *Yahari* or *Yappari*.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 23-46.
- TANNEN, D. (1979): “What’s in a frame? Surface evidence for underlying expectations.” En J.O. Freedle (ed.) 1979, 137-181.
- (1985): “Cross-cultural communication.” En T.A. van Dijk (ed.) 1985b, 203-215.
- (ed.)(1993): *Framing in Discourse*. Oxford: Oxford University Press.
- TAYLOR, T.J. y D. CAMERON (1987): *Analysing Conversation. Rules and Units in the Structure of Talk*. Oxford: Pergamon.
- TOOLAN, M. (1992): “On relevance-theory.” En G. Wolf (ed.) 1992, 146-162.
- (ed.)(1992): *Language, Text and Context. Essays in Stylistics*. Londres: Routledge.
- TRAUNMÜLLER, H. (1991): “Conversational maxims and principles of language planning.” *Perilus* XII.
- TRAVIS, C. (ed.)(1986): *Meaning and Interpretation*. Oxford: Blackwell.

- TROUBETZKOY, N.S. (1973): *Principios de Fonología*. Madrid: Cincel.
- TRUDGILL, P. (ed.)(1984): *Applied Sociolinguistics*. Londres: Academic Press.
- TSOHATZIDIS, S.L. (ed.)(1994): *Foundations of Speech Act Theory*. Londres: Routledge.
- ULLMANN, S. (1972): "Semantics." En T.A. Sebeok (ed.) 1972.
- UNGER, C. (1996): "The scope of discourse connectives: Implications for discourse organization." *Journal of Linguistics* 32, 403-438.
- VALDÉS VILLANUEVA, L.M. (ed.)(1991): *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos.
- VAN VALIN, R.D. (1980): "Meaning and interpretation." *Journal of Pragmatics* 4, 213-231.
- VARCÁRCEL, A. (1988): "Mentira, versiones, verdades." En C. Castilla del Pino (ed.) 1988, 43-60.
- VELILLA BARQUERO, R. (1974): *Saussure y Chomsky. Introducción a su Lingüística*. Madrid: Cincel.
- VERSCHUEREN, J. (ed.)(1991): *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference* (vol. 1). Amsterdam: John Benjamins.
- (ed.)(1991a): *Levels of Linguistic Adaptation. Selected Papers of the International Pragmatics Conference*. Amsterdam: John Benjamins.

## Bibliografía

---

- VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.)(1987): *The Pragmatic Perspective. Selected Papers from the 1985 International Pragmatics Conference*. Amsterdam: John Benjamins.
- VERSCHUEREN, J., J.-O. OSTMAN y J. BLOMMAERT (eds.)(1995): *Handbook of Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- VICENTE, B. (1992): "Metaphor, meaning and comprehension." *Pragmatics* 2, 49-62.
- (1995): *Mecanismos semántico-pragmáticos en el análisis de la metáfora*. Universidad del País Vasco, Servicio de Publicaciones.
- (1996): "On the semantics and pragmatics of metaphor: Coming full circle." *Language and Literature* 5.
- (1998): "Against blurring the explicit/implicit distinction." En J. Mateo Martínez y F. Yus Ramos (eds.).
- WARDHAUGH, R. (1985): *How Conversation Works*. Oxford: Blackwell.
- WATTS, R.J: (1988): "Relevance in conversational moves: A reappraisal of 'well'." *Studia Anglica Posnaniensia* 19, 37-59.
- WEBER, J.J. (1982): "Frame construction and frame accommodation in a Gricean analysis of narrative." *Journal of Literary Semantics* XI, 90-95.
- WEIGAND, E. (1993): "Word meaning and utterance meaning." *Journal of Pragmatics* 20(3), 253-268.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- WELKER, K. (1994): *Plans in the Common Ground: Toward a Generative Account of Implicature* (Tesis Doctoral). Ohio State University.
- WERTH, P. (1981): "The concept of 'relevance' in conversational analysis." En P. Werth (ed.) 1981, 129-154.
- (ed.) (1981): *Conversation and Discourse*. Londres: Croom Helm.
- (1984): *Focus, Coherence and Emphasis*. Londres: Croom Helm.
- WILKS, Y. (1986): "Relevance and beliefs." En T. Myers *et al.* (eds.) 1986, 265-289.
- WILKS, Y. y C. CUNNINGHAM (1986): "A purported theory of relevance." En J.L. Mey (ed.) 1986, 383-418.
- WILMETH, T.L. (1991): *Speech Act Violations and the Acquisition of Power in William Shakespeare's 'King Richard III'* (Tesis Doctoral). Texas: AyM University.
- WILSON, D. (1992): "Reply to Chametzky." *Journal of Pragmatics* 17(1), 73-77.
- (1994): "Relevance and understanding." En G. Brown *et al.* (eds.) 1994, 35-58.
- (1995): "Is there a maxim of truthfulness?" *UCL Working Papers in Linguistics* 7, 197-212.
- (1996): "Grammar, pragmatics and knowledge." Ponencia presentada en la *Keio International Conference* sobre gramática y cognición.

## Bibliografía

---

- WILSON, D. y D. SPERBER (1979): "Ordered entailments: an alternative to presuppositional theories." En C.-K. Oh y D.A. Dineen (eds.) 1979.
- (1981): "On Grice's theory of conversation." En P. Werth (ed.) 1981, 155-178.
- (1985): "On choosing the context for utterance-interpretation." En J. Alwood y E. Hjelmquist (eds.) 1985, 51-64.
- (1986a): "Pragmatics and modularity." En S. Davis (ed.) 1991, 583-595.
- (1986b): "Inference and implicature." En S. Davis (ed.) 1991, 377-392.
- (1986c): "Sobre la definición de relevancia." En L.M. Valdés Villanueva (ed.) 1991, 583-598.
- (1988): "Representation and relevance." En R.M. Kempson (ed.) 1988, 133-153.
- (1992): "On verbal irony." *Lingua* 87, 53-76.
- (1993): "Linguistic form and relevance." *Lingua* 90, 1-25.
- (1998): "Pragmatics and time." En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 1-22.
- (2002) "Relevance theory". *UCL Working Papers in Linguistics* 14: 249-290.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

- WOLF, G. (ed.)(1992): *New Departures in Linguistics*. Londres: Garland Publishing.
- WOLF, M. (1988): *Sociologías de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra.
- (1995): “Nuevos medios y vínculos sociales.” *Revista de Occidente* 170-171, 98-105.
- WRIGHT, R.A. (1975): “Meaning<sub>nn</sub> and conversational implicature.” En P. Cole y J.L. Morgan (eds.) 1975, 363-392.
- YAMANASHI, M. (1998): “Some issues in the treatment of irony and related tropes.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 271-281.
- YOSHIMURA, A. (1993): “Explicature and implicature formation in the modeling of metaphor and metonymy.” *Osaka University Papers in English Linguistics* I, 175-184.
- (1998): “Procedural semantics and metalinguistic negation.” En R. Carston y S. Uchida (eds.) 1998, 105-122.
- YULE, G. (1985): *The Study of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- YUS RAMOS, F. (1995): *Conversational Cooperation in Alternative Comics*. Alicante: Universidad de Alicante, Departamento de Filología Inglesa (*Working Papers*, 4).
- (1996): *Pragmática y relevancia: un modelo escrito-icónico aplicado al discurso del cómic inglés*. Universidad de Alicante, Departamento de Filología Inglesa. Publicación en microficha por el Servicio de Publicaciones, Universidad de Alicante.

## Bibliografía

---

- (1997a): “Grammar: Relevance-theoretic concerns.” *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 10.
- (1997b): “La teoría de la relevancia y la estrategia humorística de la incongruencia-resolución.” *Pragmalingüística* 3-4, 497-508.
- (1997c): *La interpretación y la imagen de masas*. Alicante: Diputación de Alicante, Instituto Juan Gil-Albert.
- (1998a): “A decade of relevance theory.” *Journal of Pragmatics* 30(3), 305-345.
- (1998b): “Relevance: A thematic bibliographical list.” *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 11 (volumen monográfico dedicado a la *Teoría de la Relevancia*.).
- (1998c): “Relevance theory and media discourse: A verbal-visual model of communication.” *Poetics* 25(5), 293-309.
- (1998d): “Pragmática del malentendido.” Ponencia presentada en el *XV Congreso de AESLA*, Zaragoza, 14-17 de abril 1997. En prensa en I. Vázquez Orta and I. Guillén Galve (eds.), *Perspectivas pragmáticas en lingüística aplicada*. Zaragoza: Anúbar.
- (1998e): “The *what-do-you-mean syndrome*. A taxonomy of misunderstandings in Harold Pinter’s plays.” *Estudios Ingleses de la Universidad Complutense* 6.
- (1998f): “Irony: Context accessibility and processing effort.” *Pragmalingüística* 5, en prensa.
- (2001a): *Ciberpragmática. El uso del lenguaje en Internet*. Barcelona: Ariel.

Francisco Yus Ramos  
**Cooperación y relevancia**

---

— (2001b): “Ciberpragmática: Entre la compensación y el desconcierto”. Ponencia presentada en el *II Congreso de la Lengua Española*. Valladolid, octubre.

[[http://cvc.cervantes.es/obref/congresos/valladolid/ponencias/nuevas\\_fronteras\\_del\\_espanol/4\\_lengua\\_y\\_escritura/yus\\_f.htm](http://cvc.cervantes.es/obref/congresos/valladolid/ponencias/nuevas_fronteras_del_espanol/4_lengua_y_escritura/yus_f.htm)].

— (2002): “Discourse and identity”. En N.J. Smelser y P.B. Baltes (eds.) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Oxford: Pergamon, 3728-3732.

ZHANG, Q. (1998): “Fuzziness - vagueness - generality - ambiguity.” *Journal of Pragmatics* 29(1), 13-31.

ZIV, Y. (1988): “On the rationality of ‘relevance’ and the relevance of ‘rationality’”. *Journal of Pragmatics* 12, 535-545.



## Notas

---

\* Véase, en este sentido, el libro de Carmen Lafont *La razón como lenguaje. Una revisión del giro lingüístico en la filosofía alemana del lenguaje* (Madrid: Visor, 1994).

1. Saussure, uno de los máximos representantes de este paradigma, ejemplificó esta idea de diversas formas: la pieza de ajedrez que no tiene valor si no es por oposición a otras piezas dentro del tablero de juego; la calle que independientemente de su aspecto siempre será la misma por diferenciación con otras calles, etc.

2. Para más información sobre Saussure ver por ejemplo Culler (1976), Bierwisch (1971: 15-21), Koerner (1973) y Velilla Barquero (1974).

3. Orientación psicológica americana que intenta, dentro de la lingüística, dar una visión del circuito comunicativo entre hablantes mediante el comportamiento.

4. Según Fillmore (1981: 149) tanto el texto -acontecimiento focal- como los elementos externos a éste necesitan una operación contextualizadora concreta. La primera, encargada de analizar las propiedades del texto se denominaría *contextualización interna*. La segunda, que trataría de determinar los mundos en los que el texto podría integrarse como parte de una interacción, se llamaría *contextualización externa*.

5. Para más información sobre la distinción entre estos dos términos, véase Parret (1983): *Semiotics and Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.

6. T.A. van Dijk (1980: 272, cit. en Lozano *et al.* 1986: 47), por ejemplo, lo define como “abstracción altamente idealizada”, pero sigue hablando de situación: “es una parte empíricamente real del mundo real en la que existen un gran número de hechos que no tienen conexión *sistemática* con la expresión.”

7. Por ejemplo Hymes (1967), Bar-Hillel (1970: 79), Gregory y Carroll (1978), Halliday (1978: 147ss), Halliday y Hasan (1985: 55ss), entre otros investigadores.

8. Una posible limitación preliminar de esta aproximación al contexto, es que estos autores mencionados no optan por un análisis de conversaciones reales (Milroy 1984: 14).

9. Dillon *et al.* (1985) también proponen una interesante agrupación de estudiosos según sus intereses en la investigación del lenguaje: (a) *filósofos*, que investigan bajo la tradición lógico semántica de Austin, Searle y Grice, (b) *recolectores de datos*, con tres sub-apartados: *analistas de la conversación* (por ejemplo Sacks *et al.* 1974), *experimentadores*, centrados en la explicación de la conducta según tareas predeterminadas, y *consultantes*, que estudian los patrones recurrentes en situaciones institucionalizadas como la escuela o la consulta del médico, y (c) *lectores exhaustivos*, que analizan sobre todo la organización textual del discurso. Aunque esta división nos parece coherente, optamos por seguir la sugerida por Parret.

10. En su etapa inicial, que culminó con la publicación de su *Tratado Lógico-Filosófico* (1922), Wittgenstein proponía una teoría del lenguaje más referencial, abogando por una correspondencia exacta entre los elementos del lenguaje y el contexto. Sin embargo, en postero-

## Notas

---

res publicaciones, como en sus *Investigaciones Filosóficas* (1958), Wittgenstein sugirió que el sistema cerrado referencial debía reemplazarse por una idea del lenguaje como forma de acción.

**11.** Hymes diferencia el *acontecimiento de habla* de la *situación de habla*. El primero se refiere a todas aquellas actividades humanas donde las reglas de la interacción verbal definen o constituyen la propia conversación, como ocurre en las llamadas telefónicas, las conferencias, etc. En la segunda, la situación de habla, el lenguaje juega un papel más secundario, subordinado a otros códigos o formas de interacción, como ocurre en los acontecimientos deportivos, ir al cine, ir en bicicleta con un amigo, etc (cf. Duranti 1985).

**12.** Agar (1980, cit. en Duranti 1985: 198-199) observa que el término etnografía es bastante ambiguo: puede referirse tanto a un proceso (hacer etnografía) o a un producto (la etnografía de un pueblo). Esta dualidad produce resultados diferentes en las investigaciones.

**13.** Garfinkel suele referirse a la etnometodología como *neopraxología*.

**14.** Véase esta publicación para consultar las referencias bibliográficas correspondientes a estas definiciones.

**15.** En el sentido psicológico de Minsky (1977) o en un sentido más sociológico del término, como en Goffman (1974a).

**16.** Werth (1984) propone reunir el marco y el guión en un solo término: la escena.

**17.** Según Werth (1984: 55), el ámbito común (*common ground*) sería un sub-apartado del conocimiento mutuo (*mutual knowledge*).

**18.** Con esta afirmación se establece, además, una clara diferenciación entre semántica y pragmática. Según Davis (1987: 686-687), la función principal de una teoría semántica es la asignación de condiciones de verdad a las oraciones. Si asignamos a las oraciones algún atributo más que una serie de condiciones de verdad, por definición dejamos de realizar un análisis semántico.

**19.** Con posterioridad Grice revisó las ideas expuestas en este artículo (Grice 1978). Sin embargo, esta secuela no alcanzó la notoriedad de su antecesora, por lo que en adelante centraremos nuestro análisis en los postulados expuestos en su artículo de 1975.

**20.** Véase Grice (1982) para una recapitulación de su aproximación al significado.

**21.** Llamado también *significado convencional* por muchos analistas. Carston (1988) prefiere llamarlo *explicatura* en oposición al significado implicado o *implicatura* en terminología griceana (cf. 2.6). Sperber y Wilson (1986a) lo llaman *forma proposicional del enunciado* y reservan el término *explicatura* para la información que es comunicada explícitamente, es decir, información derivada sólo de la forma lógica del enunciado (1986a: 182).

**22.** Nótese que estas ideas de Grice conforman una gran parte de la propuesta de *metateoría pragmática* que sugirió Swan Mura (1984), y que se basa en los supuestos de que (a) la comunicación está do-

## Notas

---

minada por la intención; (b) se consigue de forma conjunta entre los hablantes; y (c) está regulada socialmente.

**23.** Nótese que Davis subraya la diferencia entre implicar (*imply*) y querer decir (*mean*). La polisemia del vocablo inglés *mean* (significar, querer decir, pretender...), ha originado varios problemas en la explicación del significado intencional del hablante. Véase Grice (1975; 1982: 232), Bach y Harnish (1979: 150-151), Crosman (1980: 150) y Cormack (1982: 254-255), entre otros.

**24.** Curiosamente, para algunos analistas el significado de los enunciados cuando están desligados de cualquier atributo contextual (el “significado de la oración” de Grice) es el *significado real* de la oración, en detrimento de la interpretación que pretende el hablante (“significado del hablante” de Grice) dentro de un contexto, tal y como se deduce de la siguiente cita de G. Brown (1995: 14): “Aquellos que establecen esta distinción [entre ‘significado de la oración’ y ‘significado del hablante’] asumen que es posible atribuir una interpretación específica a una oración extraída de cualquier contexto, una interpretación que nos proporciona ‘el significado real’ de la oración... Si un hablante emite tal oración en un contexto de uso, en el cual el enunciado del hablante se interpreta de un modo radicalmente diferente de la interpretación descontextualizada, entonces se establece una distinción entre ‘el significado real’ de la oración y el significado pretendido por el hablante.”

**25.** Según la terminología de Schiffer. Otros analistas como Bach y Harnish (1979) prefieren el término *creencia mutua*. Karttunen y Peters (1975, cit en Van der Sandt 1988: 73-74) prefieren llamarlo

*espacio común*. Lewis (1972, cit. en Sperber y Wilson 1986a: 18) lo llama *conocimiento común*. Por último, Kempson (1975) lo llama *conocimiento compartido*.

**26.** En la segunda edición (Downes 1998, cap. 9), el autor reconoce que el término *conocimiento* está demasiado connotado y se decanta por el término *suposición*: “si sé algo, también lo creo. Pero si creo algo, no necesariamente sé que es verdad. Mi creencia podría ser errónea y tener que ser revisada. Yo puedo creer algo que de hecho es falso. La *creencia* es un término más amplio que el *conocimiento*... Por lo tanto, el conocimiento es un término demasiado fuerte para la información anterior [*background*] utilizada en la comprensión, ya que sólo admite proposiciones que de hecho son verdaderas, lo que es incorrecto. Es por ello que Sperber y Wilson (1995: 2) usan el término suposición [*assumption*] respecto a las representaciones conceptuales como las usadas en las entradas enciclopédicas.”

**27.** Cf. Strawson (1964). Véase también Schiffer (1972: *Meaning*. Londres: Oxford University Press). Por otro lado, W. Davis (1992) ha sido uno de los últimos analistas en retomar la cuestión del *significado del hablante*, distinguiendo dos tipos principales: significado como expresión de creencias y significado como expresión de pensamientos, a la vez que diferencia el significado de la implicación según la *franqueza de la expresión*. Estudios anteriores fracasaron, señala, porque “el significado del hablante estaba demasiado asociado a la comunicación, y disociado de la expresión” (1992: 223).

**28.** Ervin-Tripp (1987: 49ss) propone un *principio de utilidad para el oyente* que responde a aquellas conversaciones en las que los turnos de palabra se respetan.

**29.** Nuestra interpretación del *Principio de Cooperación* es que las Máximas son estrategias que corroboran una actitud cooperativa. Sin embargo, esta idea no es compartida por otros analistas. Gumperz (1990: 430), por ejemplo, se pregunta: “¿qué implica la cooperación? Ya que las máximas conversacionales ocupan un lugar tan prominente en el tratamiento de procesos inferenciales, uno podría deducir que la cooperación puede explicarse sólo con referencia a las máximas. Pero Grice normalmente habla del principio de cooperación y las máximas, lo que sugiere que él toma el principio como separado de las máximas, de modo que la cooperación puede entenderse mejor, quizás, como una colaboración en la búsqueda de fines comunicativos compartidos que sirve como pre-condición de las inferencias basadas en las máximas.”

**30.** En Yus Ramos (1997c) se propone una terminología *ad hoc*. para dar cuenta de lo que ocurre cuando el emisor del enunciado tiene intenciones de engaño con su enunciado: a la intención que el hablante parece, en principio, tener con su enunciado se la bautizó como *intención aparente*, mientras que la intención que realmente alberga el hablante, se la etiquetó como *intención subyacente*. En el caso de los enunciados humorísticos, a menudo el hablante posee la intención aparente de comunicar una cierta interpretación on su enunciado, pero en realidad tiene la intención subyacente de invalidar dicha interpretación y aportar otra alternativa tras la consecución de su estrate-

gia de engaño. Otros estudios que, desde la perspectiva de la Teoría de la Relevancia, abordan el estudio del discurso humorístico son los de Curcó (1995, 1996, 1997, 1998), y Jodlowiec (1991a, 1991b).

**31.** Esta publicación de 1953 ha sido traducida al español por Eloy Fuente Herrero para la edición de la editorial Paidós (*Los momentos y sus hombres*, 1991). Hemos respetado esta traducción a pesar de considerarla poco acertada y que da lugar a una cierta confusión tanto terminológica como conceptual. No nos hemos atrevido a mejorarla por no disponer del texto original en inglés.

**32.** Véase, sin embargo, Donaldson (1984) para una comprobación, en conversaciones reales y de ficción, de que esta submáxima es necesaria dentro del esquema de Grice y de que no siempre tiene que ver con el deseo del hablante de ser más o menos relevante.

**33.** En torno a la vaguedad en la emisión de enunciados véase, entre otros, Berkeley (1990), Channell (1994), Scheffler (1992: 105-156), Zhang (1998), y Brown (1995: 9-10), entre otros.

**34.** Algunos comentarios sobre la ambigüedad pueden encontrarse en Altmann (1997: cap. 7), Hirst (1984), Kasher y Kasher (1976), Kess y Hoppe (1991), Rogers (1985), Scheffler (1992: 69-103), Zhang (1998), y Kempson (1986: 77-103), entre otros.

**35.** Véase Gong (1981) para un análisis de la posible relación entre Grice y la retórica.

**36.** Brockway y Blakemore son la misma persona.



**37.** Amel (1994: 77), por ejemplo, opina que la relevancia puede entenderse desde dos puntos de vista, ambos esenciales en la comunicación: como una ‘máxima conversacional’, en cuyo caso adquiere una naturaleza prescriptiva o normativa, o como un ‘principio interpretativo’, en cuyo caso es de índole más operacional y se rescribiría como “Busque la relevancia”, en lugar de “Sea relevante”.

**38.** Este caso sería un ejemplo de lo que Norrick (1980) denomina *doble atadura* (*double bind*), según la cual una persona ha de hablar en una situación caracterizada por la existencia de máximas sociales y conversacionales en conflicto y, por lo tanto, tiene que elegir entre la satisfacción de unos postulados conversacionales por encima de otros. Por supuesto, la elección no siempre tiene por qué decantarse hacia la cortesía en detrimento del *Principio de Cooperación*. En este sentido, Leech (1992) ha demostrado cómo el cumplimiento a ultranza de ciertos personajes del *Principio de Cooperación* sin obedecer los requerimientos de la cortesía es una de las claves de la obra *You Never Can Tell* de Bernard Shaw.

**39.** Goffman, E: (1967): *Interaction Ritual: Essays on Face-to-face Behavior*. Nueva York: Doubleday. Véase Goffman (1974b) para un resumen de su propuesta en torno a la *imagen* de los interlocutores.

**40.** Wolf (1995: 100-101), en un artículo dedicado a la comunicación en la era de la tecnología actual y sobre todo ante los avances en las denominadas *autopistas de la información*, ha alertado sobre el peligro que supone recibir un exceso de información: “se está haciendo hoy evidente (gracias a los análisis de la psicología de las decisiones o al estudio de las comunicaciones desde un punto de vista ecológi-

co) que la relación entre conocimiento, posesión de la información y capacidad de acción social y de interacción cooperativa con los otros sujetos es una relación compleja en la que la variable ‘cantidad de las informaciones’ no puede ser ampliada a placer. La sobrecarga de informaciones genera ‘efectos perversos’, efectos secundarios o consecuencias no queridas... encontrarse en una posición de accesibilidad universal puede no constituir el mejor de los destinos posibles.”

**41.** Según Alba Juez (1995), la ironía no sólo surge de la violación de esta Máxima, sino también del incumplimiento de las restantes tres Máximas de Grice, legándose al extremo de violar dos o tres Máximas simultáneamente.

**42.** En torno a la mentira, existe una interesante compilación de Castilla del Pino (1988) con artículos de J.L. Aranguren, V. Camps, A. Varcárcel, M.C. Iglesias, J. Lozano, y el propio Castilla del Pino.

**43.** En los que, además, el poeta se enfrenta al dilema (*doble atadura* en la terminología de Norrick 1980), de mantenerse fiel al argumento del poema y, a la vez, considerar posibles aspectos prosódicos de los componentes textuales. En este sentido, las implicaturas generadas por las figuras retóricas se anteponen a la posible claridad expositiva del poema.

**44.** Para una reconstrucción del proceso interpretativo que el destinatario realiza a partir de la identificación de una implicatura, véase Hugly y Sayward (1979).

**45.** Por ejemplo, la cancelabilidad, la no separabilidad, la no convencionalidad, la no deducibilidad lógica y la indeterminación (cf.

## Notas

---

Escandell Vidal 1996: 86ss). Aunque no vamos a entrar en detalles sobre estas pruebas, sí remitimos a una serie de estudios que han demostrado la poca validez de estos *tests* para explicar la naturaleza conversacional de la implicatura (cf. Kempson 1975, Sadock 1978, Nunberg 1981, entre otros).

**46.** No olvidemos que, como ya apuntamos con anterioridad en el segundo capítulo, la sintaxis y la gramática han sido dos de las grandes vías de aplicación de las ideas de Grice, sobre todo a partir de la publicación de la *Teoría de la Relevancia* de Sperber y Wilson. Véase, por ejemplo, Blakemore (1987, 1988a, 1990, 1992) sobre los marcadores discursivos; Cohen (1971, cit en Gazdar 1979: 53) sobre la naturaleza de los nexos gramaticales; Haegeman (1989) sobre el tiempo verbal de futuro; Berbeira Gardón (1993) sobre los modales *can* y *may*, entre otros.

**47.** En la mayoría de los estudios españoles sobre la relevancia (por ejemplo Berbeira Gardón 1993, Sánchez de Zavala 1994, Portolés 1994a, 1994b) se ha traducido la palabra *relevance* por *pertinencia*. Ello se debe, quizás, a que la teoría de Sperber y Wilson sobre la relevancia ha llegado a los círculos investigadores de nuestro país sobre todo por estudios de lingüistas franceses como Recanati (1993), que emplean el término francés *pertinence* para traducir el inglés *relevance*. Por ejemplo, Portolés (1994b: 407) argumenta su opción con afirmaciones como (a) que el propio Sperber traduce su libro al francés como *La Pertinence*; (b) que el nombre *relevancia* no aparece hasta la edición de 1984 en el Diccionario de la Academia, lo que previene de la influencia del inglés en sus usos más recientes; (c) el hecho de que

Gorayska y Lindsay (1993) destacan que la relevancia conlleva un fin, mientras que *relevante* en español posee un sentido esencialmente intransitivo (un comentario es relevante en sí mismo sin necesidad de pensar en un fin determinado). Esto sí ocurre con *pertinente*: algo es pertinente en un fin determinado; y (d) que Sánchez de Zavala traduce el término *relevance* como *pertinente*.

Sin embargo, nosotros, por nuestra parte, no encontramos ninguna razón para que *relevance* no pueda ser traducido como *relevancia*, y por ello mantendremos este término en todo el libro. Como corroboración de esta opinión, la editorial Visor ha publicado la traducción española del libro de Sperber y Wilson (Madrid, 1994) cuyo título es, significativamente, *La Relevancia*.

**48.** Para una relación bibliográfica de los estudios más importantes que de una forma u otra versan sobre la *Teoría de la Relevancia*, véase Smith y Wilson (1992) y Yus Ramos (1998b). También hay un extenso listado bibliográfico, con vínculos a documentos disponibles en línea, en <http://www.ua.es/dfing/rt.htm>. Para comentarios generales sobre la teoría, véase Yus (1998a), Blakemore (1992) y Wilson y Sperber (2002).

**49.** Véase Holdcroft (1987) para una crítica a esta doble división de la relevancia.

**50.** Fodor, J. (1983): *The Modularity of Mind*. Cambridge, Mass.: MIT Press. La teoría modular del lenguaje se basa en ocho presupuestos (Kasher 1984: 542): (1) la mente manipula símbolos; (2) los símbolos que manipula la mente poseen propiedades formales; (3) los procesos de la mente toman la forma de operaciones computacionales; (4) la

## Notas

---

mente incluye varias capacidades, que pueden mostrar varios grados de independencia entre sí; (5) la mente posee partes que son mecanismos mentales, pero que no son capacidades; (6) hay capacidades de la mente que son ‘módulos cognitivos’, libres de otros mecanismos más elementales, autónomos en sus operaciones computacionales, y carentes de atributos innatos (no adquiridos únicamente con el aprendizaje); (7) los sistemas de entrada a la mente [*input systems*] son modelos cognitivos encapsulados según su cualidad informativa; y (8) la mente posee sistemas cognitivos que son ‘sistemas centrales’ destinados a habilidades mentales generales como la elaboración de creencias y la resolución de problemas. En la segunda edición de *Relevance*, Sperber y Wilson (1995) abogan por una visión modular también del ‘sistema central’ de procesamiento (cf. Wilson 1996, Carston 1997).

**51.** Como se deduce de sus características (Katz 1985, cit. en Merino Ferradá 1993: 231): “lento, profundo, global más que local, bastante bajo control voluntario... con un procesamiento que no es ni de abajo a arriba [*bottom-to-top*], ni de arriba a abajo [*top-to-bottom*], sino más bien caracterizado por operaciones en las que la información fluye en cualquier dirección.”

**52.** Wolf (1995: 104) sugiere que en la actualidad se retorna a la idea comunicativa propuesta por Shannon y Weaver debido a que el auge de la comunicación interpersonal por medio de transmisiones descontextualizadas (*autopistas de la información*, correo electrónico...) “reintroduce algo similar a la antigua diferenciación entre los

papeles del emisor y del destinatario, es decir, algo que puede circular en un sentido único.”

**53.** En este sentido, sorprende la afirmación de Sperber y Wilson (1986a: 172-174) de que el lenguaje es esencialmente un instrumento para procesar información y que su *estatus* en los humanos como instrumento comunicativo es *accidental* (*énfasis* nuestro).

**54.** En el modelo propuesto, las *explicaturas* se refieren a enriquecimientos proposicionales de la expresión lógica (literal) de un enunciado, básicamente mediante la desambiguación, la asignación de referente y el enriquecimiento de las expresiones vagas (cf. Itani-Kaufmann 1990, Recanati 1989, Carston 1996, Franken 1997). Las *explicaturas de nivel superior* son caracterizaciones ulteriores de la explicatura añadiéndole, sobre todo, la actitud del hablante al emitir el enunciado (cf. Blakemore 1992: 60-61). Por ejemplo, ante un diálogo como el siguiente: {Peter: *¿Puedes ayudarme a encontrar trabajo?* Mary: [con tristeza] *No puedo*}, se podría establecer una explicatura (a) del enunciado de Peter, y varias explicaturas (b-d) de nivel superior de la proposición expresada por ese mismo enunciado:

- (a) Mary no puede ayudar a Peter a encontrar trabajo.
- (b) Mary dice que no puede ayudar a Peter a encontrar trabajo.
- (c) Mary cree que no puede ayudar a Peter a encontrar trabajo.
- (d) Mary lamenta no poder ayudar a Peter a encontrar trabajo.

**55.** Sperber y Wilson toman la proposición como una sucesión estructurada de conceptos, siendo un concepto una etiqueta para varios tipos de información: (1) *información lógica* (reglas deductivas que se aplican sólo a las premisas en las que ocurre el concepto, y aportando

## Notas

---

conclusiones concretas); (2) *información léxica* (información sobre la palabra o frase de la lengua natural que expresa el concepto), y (3) *información enciclopédica* (1987: 702; 1997). Analistas como Blakemore (1987: 55ss) o Schwarze (1987: 592-593) cuestionan esta caracterización de la proposición porque, entre otras razones, no existe una frontera nítida entre la información de índole lógica y aquella que se maneja de forma léxica (Blakemore) o entre la información cognitiva y la información léxica (Schwarze).

**56.** Con esta afirmación Sperber y Wilson se decantan por una idea del contexto como un producto de la interpretación, y no como un marco previo a ésta. Otros analistas como Stanley Fish comparten esta propuesta del contexto como constructo interpretativo (cf. Coulter 1994).

**57.** Otros analistas parten también de la necesidad de identificar el significado literal de un enunciado para acceder con posterioridad a la identificación correcta de las intenciones del hablante. Así, Airenti *et al.* (1993: 312) proponen estas cuatro hipótesis sobre la interpretación: (1) todas las inferencias tienen lugar en el marco de las creencias compartidas; (2) el punto de partida supone reconocer el significado literal; (3) el resultado final es la identificación de las intenciones comunicativas del hablante; y (4) para una comprensión eficaz del mensaje del enunciado hay que identificar el *juego de conducta* [su terminología para los esquemas cognitivos] al que se refiere el emisor.

**58.** A esta crítica se añadiría la de otros analistas que ven una evidente limitación en la perspectiva de Sperber y Wilson por tratar la

relevancia (al menos en apariencia) como una mera relación entre proposiciones a partir de un contexto. Mey y Talbot (1988), Ziv (1988) y O'Neill (1988), entre otros, argumentan que el modelo de Sperber y Wilson (y a veces también el *Principio de Cooperación*, cf. Cook 1994: 42) es incapaz, por ese excesivo énfasis en la identificación proposicional del enunciado, de dar cuenta de factores contextuales tan importantes como la cortesía, o las relaciones de poder. Ziv (*ibíd.*), ante esta limitación, propone recurrir al *Principio de Racionalidad* de Kasher (que comentamos en el capítulo segundo dedicado a Grice) y combinarlo con el Principio de Relevancia, ya que éste sí es capaz de explicar la influencia de estas estrategias. Véase Siclair (1995) para un estudio comparativo exhaustivo entre las perspectivas de Kasher y Sperber y Wilson.

**59.** Wilson y Sperber (1998) analizan la infra-determinación semántica de oraciones como ésta. ciertamente, el significado de las condiciones de verdad de estas oraciones depende sobremanera de la complementación inferencial que realiza el destinatario. Así, por ejemplo, la oración “he desayunado” tendrá condiciones de verdad muy diferentes dependiendo de si el hablante se refiere a ‘hace pocos minutos’, o ‘hace una horas’, etc.

**60.** Wilson y Sperber (1986c) distinguen entre *implicación lógica* e *implicación contextual* de una proposición. La primera es independiente del contexto, mientras que la segunda no se puede deducir ni de la premisa ni del contexto por separado, sino de la conjunción de ambos elementos, como se explica en su formulación (Sperber y Wilson 1986a: 107-108):



## Notas

---

Una serie de suposiciones {P} implica contextualmente una suposición Q en un contexto {C} si y sólo si:

- (1) la unión de {P} y {C} implica, de modo no trivial, Q,
- (2) {P} no implica de modo no trivial Q, y
- (3) {C} no implica de modo no trivial Q.

**61.** Goffman (1987: 22) apunta la importancia de esta operación cognitiva de adecuación contextual: “podemos apreciar la importancia decisiva de la información que el individuo posee *inicialmente* o adquiere sobre sus co-participantes, porque sobre la base de esta información inicial el individuo comienza a definir la situación e inicia las líneas correspondientes de acción.”

**62.** Michel Charolles (1990, cit. en Portolés 1994: 58) critica a Sperber y Wilson la vaguedad del concepto de *esfuerzo de procesamiento* y repasa las posibilidades de medición cuantitativa de esta noción: (1) medir el tiempo que se tarda en el procesamiento, (2) medir el número de etapas inferenciales para llegar a la implicatura, o (3) analizar las medidas de las variaciones en los estados neuroquímicos de la mente.

**63.** En líneas generales, el esfuerzo de procesamiento está determinado por tres factores principales: (1) la complejidad lingüística del enunciado; (2) el tamaño del contexto, y (3) la accesibilidad al contexto.

**64.** Sperber y Wilson (1986a: 17) hablan de presuposiciones de segundo orden (*second order assumptions*) que sirven para explicar las presuposiciones de primer orden creadas entre A y B al comienzo de

la interacción. Ello provoca una especie de recursividad infinita. Esta afirmación en el terreno de las suposiciones se relaciona claramente con la misma recursividad que se criticaba a la noción de conocimiento mutuo en el plano del conocimiento implícito (A sabe  $p$ ; B sabe que A sabe  $p$ ; A sabe que B sabe que A sabe  $p$ ... *ad infinitum*). Clark y Marshall (1981, cit. en Gibbs 1987) proponen un *esquema de inducción mutua* que sirve para evitar precisamente esa inútil recursividad de la noción de *conocimiento mutuo*. Para estos analistas, tres factores son suficientes para evitar el problema: *co-presencia lingüística*, *co-presencia física*, y *pertenencia a la comunidad*. Este esquema se compondría de las siguientes premisas:

A y b saben mutuamente que  $p$  si y sólo si alguna situación  $G$  hace posible que:

1. A y B tengan razón para pensar que  $G$  es posible.
2.  $G$  indique a A y B que cada uno tiene razón para pensar que  $G$  es posible.
3.  $G$  indique a A y B que  $p$ .

**65.** Con esta afirmación Sperber y Wilson abogan por una cierta *intersubjetividad* a la que deben aspirar los interlocutores en su actividad comunicativa. No en vano, Taylor y Cameron (1987: 161) definen la *intersubjetividad* como la suposición de que “la comunicación es un medio de conducir a los participantes a una conciencia mutua, una percepción común de una idea, una emoción, una representación, una estructura etc..” Véase también Schiffrin (1990).

**66.** Nótese, como señala Recanati (1993: 280), que para que una comunicación sea ostensiva (es decir, para que el hablante llame la

## Notas

---

atención del interlocutor de su intención de informarle de algo), no basta con que se manifieste una intención de informar, sino que es necesario que la intención de informar se manifieste *abiertamente*. Por eso según Sperber y Wilson la intención informativa debe ser considerada *mutuamente manifiesta*, y no simplemente *manifiesta*.

**67.** Davies (1987: 717), en una crítica tanto a Sperber y Wilson como a los defensores del *conocimiento mutuo*, propone la noción alternativa de *ausencia mutua de duda*. Cicourel (1973, cit. en McLaughlin 1984: 31) propone el término *esquema común de referencia* que se acerca bastante a nuestra propuesta terminológica. Por último, Searle (1992b) propone simplemente el término *lo anterior* [*background*] para este conocimiento compartido previo.

**68.** Labov (1970, cit. en Burton 1980: 13) distingue entre los *acontecimientos-A* (conocidos sólo por A), *acontecimientos-B* (conocidos sólo por B), y *acontecimientos-AB* (conocidos tanto por A como por B). Nosotros abogamos por la existencia de alguna parte del conocimiento que ambos interlocutores *saben con seguridad* que pertenece a la categoría de *acontecimientos-AB*.

**69.** Para el estudio de la metáfora y otras figuras retóricas desde la perspectiva de la Teoría de la Relevancia, véase Furlong (1989), Goatly (1994), Higashimori (1996, 1997), Papafragou (1995a, 1995b, 1996a, 1996b), Pilkington (1990), Song (1998), Vicente (1992, 1995, 1996), Sperber y Wilson (1986a: 200-201, 237-243; 1986b), Wilson (1994: 40) y Yoshimura (1993). Para el estudio de la ironía, véase Franken (1996; en prensa), Hamamoto (1998), Mariscal Chicano (1993, 1994), Martin (1992), Seto (1998), Sperber (1984), Sperber

y Wilson (1981, 1986a: 231-237, 1998), Wilson y Sperber (1992), Yamanashi (1998) y Yus Ramos (1998f).

**70.** Curiosamente, en su libro *Relevance* (1986a), Sperber y Wilson no vuelven a mencionar la posibilidad de agrupar todas las máximas de Grice en un único Principio de Relevancia. Aparentemente dan por supuesta la necesidad de este reagrupamiento de las máximas.

**71.** Otros analistas, como Adler (1987), Levinson (1987b) o McCawley (1987) opinan que si la unificación de todas las máximas es posible, tendría que ir encaminada hacia la Máxima de Calidad y no hacia la de Relevancia (o al menos ambas máximas deberían complementarse), por ser la Máxima de Calidad muy importante en el esquema griceano (Pratt [1986: 65] reúne las *condiciones de felicidad* austrianas en torno a esta Máxima de Calidad, y Laín Entralgo [1995: 59] incluso la eleva a una verdadera *ética de la palabra*). Para Sperber y Wilson (1987: 749), sin embargo, un enunciado puede ser óptimamente relevante sin tener por qué ser verdadero. Para un estudio de la relación entre la Teoría de la Relevancia y la concepción peirciana de verdad, véase Downes (1997).

**72.** Este modelo de comunicación basado en la intención del hablante y la adscripción de relevancia por parte del oyente no ha estado exento de críticas, como ya vimos en el capítulo anterior en los comentarios de Davis (1992) y Wright (1975).

**73.** Desde este punto de vista, el razonamiento humano parece ser “una tarea de sopesar razones de deseo-creencia a favor y en contra de formas de acción en conflicto” (Bratman 1990: 17).

## Notas

---

**74.** Sobre este punto véase la introducción de Carlos Moya a la filosofía de Davidson, en *Mente, Mundo y Acción*. Barcelona: Paidós, 1992, pp. 9-45. También su libro *The Philosophy of Action. An Introduction*. Cambridge: Polity Press, 1990.

**75.** Según Belinchón *et al.* (1992: 47) la intención en la comunicación nos diferencia de otras especies animales: “la interpretación del hecho comunicativo, en nuestra especie, impone... la toma en consideración de elementos radicalmente nuevos y específicos que resultan innecesarios al analizar la función comunicativa en otras especies: se trata, por decirlo en pocas palabras, de mecanismos que permiten dar cuenta de la construcción e interpretación de las *intenciones*” (*énfasis en el original*).

**76.** Si emplazamos esta orientación del análisis de la intención en un *continuum temporal*, Sánchez de Zavala (1994: 57) propone que debemos situar a Bach y Harnish (1979) entre Grice (1975) y Sperber y Wilson (1986a), pues éstos aportan ideas parecidas sobre la comunicación humana. Bach y Harnish parten de una *presunción lingüística*, compuesta de (a) el conocimiento de la lengua, (b) el acceso a las acepciones del enunciado por parte del oyente, y (c) averiguar a qué se refiere el hablante con el enunciado en el contexto de habla específico. En segundo lugar, proponen una presunción de *intención comunicativa*, consistente en la compatibilidad entre las expresiones empleadas y la fuerza ilocucionaria del hablante.

**77.** Sperber y Wilson reconocen las limitaciones de usar el vocablo *enunciado* para las producciones comunicativas del emisor, cuando en realidad muchos actos no encuadrables dentro del término enun-

ciado pueden usarse para la comunicación. Sperber y Wilson (1986a: 27) proponen el término *estímulo* para sustituir a *enunciado*.

**78.** Para Mey y Talbot (1988: 283) esta distinción no está tan clara: “el problema es que para reconocer un estímulo como representativo de una intención de *informar*, debo saber que el estímulo es *intencional*, ya que no sólo hay una ‘intención de informar al oyente de algo’, sino además una intención de ‘informar al oyente de nuestra intención informativa’... No importa cómo lo mire, siempre obtengo una ‘sensación de recursividad’: porque ¿cómo sé que un estímulo es intencionado, excepto asumiendo que debe de haber una intención de estímulo subyacente? Pero eso, de nuevo, presupone una intención previa, la de la intención de producir una intención de estímulo, etc.” Además, Pettit (1987: 728) opina que a veces es mejor informar directamente que tratar de que éste identifique primero la intención comunicativa.

**79.** Diferentes acepciones según el estudio de Cecily Hamilton (1909, cit. en Mey y Talbot, *ibíd.*).

**80.** Es preciso señalar que a pesar de que nosotros opinamos que el marco social es importante para las operaciones de inferencia, Sperber y Wilson decantan su teoría más hacia la psicología individual (Sperber y Wilson 1986a: 9, 90), de tal forma que los enunciados se asocian a entidades mentales y nada se dice sobre la naturaleza social de dicha asociación (cf. Roberts 1991: 453, Coupland y Jaworski 1997, Jary 1998).

**81.** Bateson (1972, cit. en Tannen 1985: 204) prefiere el término *metamensaje*.

## Notas

---

**82.** Por ejemplo, si partimos de las siguientes premisas: (a) “a los andaluces les gusta bailar sevillanas”; y (b) “Juan es andaluz”, podríamos aventurar la conclusión (c) “a Juan le gusta bailar sevillanas”, pero esta conclusión no es fiable, sino una hipótesis inferencial.

**83.** Esta postura de Sperber y Wilson ha sido criticada por varios analistas por ser claramente reduccionista: contempla la actividad interpretativa del ser humano orientada a un único fin. En palabras de Escandell Vidal (1996: 130), “[e]sta postura es reduccionista porque... parte del supuesto de que nuestro único objetivo es mejorar constantemente nuestra representación del mundo, almacenando cada vez más y mejor información sobre aquello que nos rodea. sin embargo, parece claro que ni lo único que nos interesa a los humanos es acumular información, ni el propósito de toda la información que almacenamos es mejorar nuestra representación del mundo: en gran número de ocasiones nuestros fines son más prácticos y más inmediatos.”

**84.** Para un análisis exhaustivo de estas estructuras organizativas de la experiencia, ver los artículos incluidos en D. Tannen (ed.)(1993).

**85.** Para Minsky, un marco debe entenderse como una red de nodos o puntos y relaciones entre ellos. El marco se organiza en niveles: el nivel superior es fijo y se ocupa de conceptos que siempre son verdaderos en la situación que estamos procesando. En el nivel inferior, hay una gran cantidad de terminales que poseen unas condiciones adheridas. Estas condiciones deben ser satisfechas por los estímulos externos que están siendo procesados.

**86.** En Wilson y Sperber (1986b: 383), se define la implicatura de un enunciado como “las suposiciones e implicaciones contextuales que

el oyente tiene que obtener para asegurarse de que el hablante ha cumplido el Principio de Relevancia.” De esta afirmación surgen dos ideas principales: (1) que para Sperber y Wilson la implicatura está desligada del significado lingüístico (en contra de Grice), y (2) que las implicaturas pueden ser más o menos fuertes según los efectos contextuales sean más o menos previsibles.

**87.** En Wilson y Sperber (1986b: 383) se sugiere el término alternativo *suposición implicada*.

**88.** Se suele argumentar en los estudios sobre relevancia (y también en los análisis de los *actos de habla*, cf. Connor-Linton 1991) que la responsabilidad del éxito de la comunicación recae en el hablante cuando, en su pretensión de que la comunicación tenga éxito, consigue que su interlocutor tenga acceso al contexto que le permita llegar a la interpretación correcta (cf. Sperber y Wilson 1981b: 283, Blakemore 1987: 63, 1990: 366; Groefsema 1989, entre otros). En realidad hemos de matizar esta afirmación (junto a otros analistas como Cutler 1987), ya que no habría éxito en la comunicación si, como estadio final de la comunicación, el destinatario no realiza la (a veces ardua) tarea de inferencia destinada a una interpretación óptima. Al menos se debería hablar de la comunicación como una *empresa de interés común* tanto para el emisor como para el destinatario. Murray (1983: 2) propone el término alternativo de *comunidad activa de interés*. Por su parte, como ya apuntamos con anterioridad, Mason (1982) propone una Máxima conversacional que responde a esta idea: *contribuya al interés común* de los interlocutores. Por último, la *intencionalidad compartida* de Searle (1992a) se acerca bastante a esta idea.



**89.** Mi modelo comunicativo (Yus Ramos 1996, 1997c, 1998c) incide sobre todo en la imposibilidad inicial de determinar la intencionalidad de muchos actos (no)-verbales de nuestros interlocutores. En el ejemplo que nos ocupa, hay una gran probabilidad de que la inclinación de Peter no sea inferida como intencionada por Mary. Roberts (1991) apunta, en este sentido, que es necesario completar este ejemplo afirmando que el interlocutor *ha de estar mirando* (fijamente) a Mary a la vez que realiza el acto no verbal de inclinarse, de forma que la indeterminación inicial de dicho acto se vea, en parte, reducida. En este mismo sentido Simmel (cit. en Goffman 1963: 143) afirma que si no existiera una mirada entre los interlocutores “la totalidad de las relaciones sociales de los seres humanos... cambiaría de formas imprevisibles... Esta mirada mutua entre las personas, distinta de la simple observación del otro, significa una unión completamente nueva y única entre ellas.”

**90.** Tal y como aparece definida esta comunicación, es difícil aceptar la afirmación de Sperber y Wilson (1986: 63, 1987: 700) de que la comunicación ostensivo-inferencial puede no ser intencionada.

**91.** Gazdar y Good (1982) se preguntan cómo se puede medir de modo intuitivo el número de efectos contextuales para, con posterioridad, decidir qué proposición es la más relevante. Sperber y Wilson (1982c), en su réplica, reconocen que algunas veces es difícil comparar con claridad la relevancia de dos proposiciones, pero afirman que en la mayoría de los casos sí se puede. Para este argumento, véase también Berg (1991: 418), Moore (1982: 111), Bach y Harnish (1987: 711), Levinson (1989: 459) y Holdcroft (1987: 491).

**92.** En la segunda edición del libro *Relevance* (1995: 294) se propone una cuarta variedad: “debilitamiento de una suposición existente.”

**93.** Desde la perspectiva psicolingüística se ha subrayado la importancia del discurso anterior para encauzar la dirección que toman las subsiguientes estrategias interpretativas. En este sentido Clark y sus colaboradores (cf. Clark 1977, Clark y Haviland 1977) proponen lo que llaman *contrato de lo ya aportado y lo nuevo (given-new contract)*: partiendo de que los interlocutores comparten alguna información sobre el tema de la conversación, los hablantes deben seleccionar sus enunciados de forma que esté claro para su oyente qué información es nueva y qué información se asume como ya conocida por ambos interlocutores. Por esta razón el enunciado anterior de un hablante es muy importante para la adscripción ulterior de relevancia.

**94.** Unos enunciados previos que, a su vez, han de satisfacer constantemente criterios de relevancia contextual: “como no *todos* los detalles de la interacción previa pueden almacenarse y recuperarse, algunos procedimientos de *asignación de relevancia* deben mantenerse en todo momento para resolver la información que hipotéticamente será importante en la posterior producción/comprensión (inter-)activa” (van Dijk 1981: 223).

**95.** Carston (1988a: 60) matiza esta definición de relevancia óptima como “efectos cognitivos *adecuados* para el menor esfuerzo de procesamiento” (*énfasis* nuestro). Nótese que en el libro *Relevance* se habla tanto de “relevancia óptima” como de “relevancia máxima” [*maximal*]. Es, precisamente, la diferenciación entre ambas lo que ha conducido a la propuesta de dos Principios de Relevancia en la

## Notas

---

segunda edición del libro. En palabras de Wilson (en Highashimori y Wilson 1996: 112), “en la primera edición, nosotros [Sperber y Wilson] distinguimos entre la relevancia máxima (los mayores efectos a cambio del menor esfuerzo posible) y relevancia óptima (efectos adecuados a cambio de un esfuerzo no injustificado), y argumentamos que mientras la cognición tiende a la maximización de la relevancia, la comunicación simplemente crea la expectativa de relevancia *óptima*. Se hicieron dos generalizaciones, pero sólo la segunda fue elegida y llamada Principio de Relevancia.”

**96.** Sperber y Wilson argumentan que esta caracterización de la relevancia en dos premisas es comparativa, más que cuantitativa, como sería del agrado de muchos lógicos y analistas de la inteligencia artificial, porque los hablantes no cuantifican el tamaño del esfuerzo de los enunciados ni tampoco el de sus efectos (1987: 703, 742).

**97.** Según se comenta en Yus Ramos (1998a: 322), el hecho de que el libro de Sperber y Wilson trate del segundo Principio no debería minimizar la importancia del primer principio *cognitivo*, ya que éste da cuenta del hecho de que la cognición está orientada al mejor procesamiento posible, esto es, hacia la mayor relevancia posible cuando se procesan los estímulos. Después de todo, la cognición es una función biológica de los seres humanos, y obtener la mayor recompensa a cambio del esfuerzo cognitivo es una tendencia ‘natural’ orientada a una mayor eficacia. Es por esto por lo que, a pesar de que algunas de las conclusiones extraídas podrían resultar falsas, el sistema cognitivo humano tiende a evaluar la relevancia en términos de los efectos contextuales obtenidos.

**98.** Por eso Sperber y Wilson (1986a: 169) argumentan que o bien el hablante comunica la primera interpretación que se adecua al Principio de Relevancia, o no comunica nada en absoluto.

**99.** Sánchez de Zavala también ha criticado el excesivo énfasis de Sperber y Wilson en tratar de reconstruir los pasos inferenciales del destinatario en detrimento de la actividad *ideacional* del emisor. Esta limitación precisamente intentó solventar en su libro póstumo *Hacia la pragmática (psicológica)*, de 1997.

**100.** Véase Wilson (1992) para una réplica a esta crítica, y Chametzky (1992b) para una contra-réplica.

**101.** Muchas críticas a la *Teoría de la Relevancia* provienen de las múltiples acepciones de la palabra *relevancia* comparadas con el uso específico que le dan Sperber y Wilson. En este sentido véase, por ejemplo, O'Neill (1988), Morgan y Green (1987) y Clark (1987a).

**102.** Además, en los últimos meses hemos podido constatar una creciente aplicación de la *Teoría de la Relevancia* a la comprensión de otros discursos. A modo de ejemplo, destacamos el artículo de Downes "Pragmatics of music and emotion" (1994), en el que se aplican las ideas de Sperber & Wilson a la música, y el libro de Tanaka *Advertising Language. A Pragmatic Approach to Advertisements in Britain and Japan* (Routledge, 1994), en torno a la interpretación del discurso publicitario desde premisas cognitivas. Para un recorrido bibliográfico en torno a las diferentes aplicaciones de la *Teoría de la Relevancia* (gramática, discursos de masas, literatura, traducción, humor, etc.), véase Yus Ramos (1998a).