

LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA*

DEIRDRE WILSON Y DAN SPERBER

RESUMEN: Este artículo ofrece una visión sintetizada de la teoría de la relevancia. Comienza defendiendo el carácter fundamental de esta propiedad mental a la hora de explicar el conocimiento y la comunicación humana. La exposición se lleva a cabo en diálogo constante con otras teorías sobre la relación entre semántica y contexto, especialmente con Grice y la corriente pragmática neo-griceana. Finalmente, los autores sitúan su visión sobre el significado en el marco de una teoría modular de la mente. El trabajo se ve completado con una bibliografía rica y actualizada sobre todas estas cuestiones.

Palabras clave: Pragmática, Semántica, Relevancia, Modularidad.

ABSTRACT: Deirdre Wilson and Dan Sperber offer a brief account of the Relevance Theory. Relevance is considered to be a basic property of the human mind in order to explain knowledge and communication. The analysis of a wide range of topics regarding the relationship between Semantics and Pragmatics is made by discussing the Gricean and neo-gricean points of view. Moreover, the authors uphold the possibility to place the relevance within the frame of a modular theory of mind. A substantial and updated bibliography on these matters is also provided.

Keywords: Pragmatics, Semantics, Relevance, Modularity.

1. INTRODUCCIÓN

La teoría de la relevancia puede entenderse como el intento de profundizar en una de las tesis fundamentales de Grice: que una característica esencial de la

* Aparecido originalmente en Laurence Horn y Gregory Ward eds., *The Handbook of Pragmatics*, Blackwell, Oxford, 2004, pp. 607-32. Derechos de traducción al español y publicación cedidos por Blackwell Publishing. Traducción española de Francisco Campillo García (con el debido agradecimiento a Francisco Yus, a quien no debe responsabilizarse de los posibles defectos que el lector pueda encontrar en esta traducción).

mayor parte de la comunicación humana es la expresión y el reconocimiento de intenciones (Grice, 1989: ensayos 1-7, 14, 18 y “Retrospective Epilogue”). Con el desarrollo de tal tesis, Grice sentó las bases de un modelo inferencial de la comunicación, alternativo al modelo clásico del código. Según éste último, un emisor codifica mediante una señal el mensaje que intenta transmitir, mensaje que es, a su vez, descodificado a partir de esa señal por quien la recibe, gracias a sendas copias de un código idéntico que ambos comparten. Según el modelo inferencial, en cambio, el comunicador proporciona una evidencia de su intención de transmitir un cierto significado, que el interlocutor deberá inferir a partir de esa evidencia suministrada. Desde luego, un enunciado es sólo una parte de esa evidencia, un segmento que se ha codificado de forma lingüística, por lo que la comprensión del lenguaje oral implica siempre un factor de descodificación. Pero, en cualquier caso, el significado lingüístico al que se llegue mediante tal descodificación será sólo uno de los *inputs* que intervengan en un proceso de inferencia no-demostrativa que provocará una interpretación particular del significado del hablante.

El cometido de una pragmática de carácter inferencial es explicar cómo el oyente deduce el significado del hablante a partir de la evidencia proporcionada por éste. La teoría de la relevancia se basa también en otra de las tesis fundamentales de Grice: que las emisiones generan de manera automática una serie de expectativas que encaminan al oyente hacia el significado del hablante. Grice describió esas expectativas en función de un Principio de Cooperación y de una serie de máximas de Calidad (sinceridad), Cantidad (informatividad), Relación (relevancia) y Modo (claridad), cuyo cumplimiento por parte de los hablantes cabe esperar (Grice 1961; 1989: 368-72). Nosotros compartimos la intuición de Grice de que las emisiones despiertan expectativas de relevancia, pero cuestionamos otros muchos aspectos de su teoría: la necesidad de postular un Principio de Cooperación y otras máximas; el excesivo acento puesto en las contribuciones de orden pragmático al contenido implícito (en tanto opuesto a explícito); el papel de la violación de una máxima a la hora de interpretar un enunciado y el tratamiento de los enunciados considerados “figurativos”¹. La tesis central de la teoría de la relevancia es que las expectativas de cumplimiento de la máxima de relevancia que suscita un enunciado de-

1 Para encontrar las primeras formulaciones de los argumentos contra estos aspectos de la teoría de Grice, vid. Sperber y Wilson (1981), y Wilson y Sperber (1981).

ben resultar tan precisas y predecibles que guíen al oyente hasta el significado del hablante. Su objetivo es explicar en términos cognitivos razonables a qué equivalen esas expectativas de relevancia, y cómo éstas pueden contribuir a una visión empírica aceptable del proceso de comprensión. La teoría se ha ido conformando en sucesivas etapas. Ya se publicó una versión detallada con el título de *Relevancia: Comunicación y Procesos Cognitivos** (Sperber y Wilson, 1986; 1987a,b), actualizada en Sperber y Wilson 1995, 1998a, 2002; Wilson y Sperber, 2002. Aquí pretendemos esbozar las líneas principales de la versión actual de la teoría y discutir algunas de sus consecuencias.

2. RELEVANCIA Y COGNICIÓN

¿Qué tipo de cosas son relevantes? De manera intuitiva, podemos decir que la relevancia es una propiedad que atañe potencialmente no sólo a los enunciados u otros fenómenos perceptibles, sino también a los pensamientos, a los recuerdos y a las conclusiones de las inferencias. En la terminología propia de nuestra teoría, cualquier estímulo externo o representación interna que sirva como *input* de un proceso cognitivo podrá considerarse relevante para un sujeto en una ocasión determinada. Los enunciados suscitan una serie de expectativas de relevancia, y no porque se espere que los hablantes obedezcan el Principio de Cooperación, las máximas o cualquier otra convención comunicativa, sino porque la búsqueda de la relevancia es una característica fundamental del conocimiento humano de la que los hablantes tienden a aprovecharse. En esta sección presentaremos esa noción cognitiva básica de relevancia y el Principio Cognitivo de Relevancia, que establecen los fundamentos de las tesis posteriores de la teoría.

¿Cuándo un *input* es relevante? Cualquier *input* (una percepción visual, un sonido, un enunciado, un recuerdo) es relevante para un sujeto cuando entra en contacto con una información previa de la que éste dispone, produciendo con ello una serie de resultados que le incumben, como, por ejemplo, responder a una pregunta que tenía en su cabeza, aumentar su conocimiento sobre cierto asunto, resolver una duda, confirmar una sospecha o corregir una

* Las citas de este texto que se hacen en este trabajo remiten a la paginación de la traducción española (vid. bibliografía).

impresión que ha resultado ser equivocada. En términos de nuestra teoría, un *input* es relevante para una persona cuando su procesamiento en el contexto de una serie de supuestos anteriormente disponibles produce un EFECTO COGNITIVO POSITIVO. Un efecto cognitivo positivo supone una diferencia significativa para la representación mental que un sujeto tiene del mundo: una conclusión verdadera, por ejemplo. Las conclusiones falsas no merecen la pena; son efectos cognitivos, pero no de carácter positivo (Sperber y Wilson 1995: §3.1-2).

Al tipo más importante de efecto cognitivo lo denominamos una IMPLICATURA CONTEXTUAL, una conclusión que se deduce del *input* y el contexto en conjunto, nunca de alguno de los dos por separado. Por ejemplo, al ver que llega mi tren, puedo mirar mi reloj y contrastar la hora con el conocimiento que tengo sobre los horarios de llegada, derivando la implicatura contextual de que llega con retraso (lo cual podrá adquirir posteriormente su propia relevancia, si se combina con otros supuestos contextuales para obtener con ello otras conclusiones). Otros tipos de efecto cognitivo podrán ser la confirmación, revisión o abandono de ciertos supuestos de los que se disponía con anterioridad. Por ejemplo, el ver cómo el tren llega tarde puede confirmar mi impresión de que el servicio de transportes funciona cada vez peor, o hacer que cambie los planes que tenía de realizar algunas compras camino del trabajo. De acuerdo con la teoría de la relevancia, un *input* resulta RELEVANTE para un sujeto cuando, y sólo cuando, su procesamiento produce esos efectos cognitivos positivos².

La relevancia no es sólo cuestión de todo o nada, sino también de grado. Nos rodean innumerables *inputs* potencialmente relevantes, pero no podemos atenderlos a todos. Lo que hace que un *input* merezca nuestra atención, entre toda esa multitud de estímulos que compiten por ser relevantes, no es sólo que sea relevante, sino que es MÁS relevante que cualquier otro que se nos presenta alternativamente en una misma ocasión. Es lógico que, si no intervie-

2 Unas primeras definiciones de los EFECTOS COGNITIVOS (o CONTEXTUALES) se encuentran en Wilson y Sperber (1981, 1986b). Para las definiciones estándar vid. Sperber y Wilson (1986a: 2.7, especialmente la nota 26). Sobre las inferencias deductivas, vid. Politzer (1990) y Sperber y Wilson (1990a). Puede haber otros tipos de efecto cognitivo positivo (aumento de la memoria o de la imaginación, por ejemplo); cfr. Wilson y Sperber (2002).

nen otros factores, ciertas conclusiones a las que podamos llegar mediante el procesamiento de un *input* merezcan, ante otras semejantes, nuestra atención en mayor grado según nos resulten más relevantes. Hablando en términos de nuestra teoría, cuanto mayores sean los efectos cognitivos positivos a los que se llegue procesando un *input* concreto, mayor será la relevancia del mismo. Así, el hecho de ver mi tren llegar con un minuto de retraso puede implicar una diferencia menos importante para mi representación del mundo que si lo veo retrasarse media hora, cosa que quizá me haga reorganizar mi agenda; por tanto, los respectivos grados de relevancia de ambas situaciones serán distintos.

Lo que hace que un *input* merezca nuestra atención no es sólo el número y cualidad de los efectos cognitivos que provoque. Según las circunstancias, el mismo estímulo puede ser de mayor o menor importancia, los mismos supuestos contextuales de mayor o menor accesibilidad, y los mismos efectos cognitivos más fáciles o más difíciles de derivar. Es igualmente lógico que cuanto mayor sea el esfuerzo requerido para una percepción, recuerdo o inferencia, menor será la recompensa que alcancemos por su procesamiento y, por tanto, merecerá en menor grado nuestra atención. En términos propios de la teoría: si no intervienen otros factores, cuanto mayor sea el ESFUERZO DE PROCESAMIENTO requerido, menos relevante resultará el *input*. De tal manera, la RELEVANCIA puede ser concebida en términos de efectos cognitivos y esfuerzo de procesamiento:

(1) Relevancia de un input para un sujeto

- (a) Si no intervienen otros factores, cuanto mayores sean los efectos cognitivos positivos conseguidos al procesar un *input*, mayor será la relevancia del *input* para el sujeto en una ocasión determinada.
- (b) Si no intervienen otros factores, cuanto mayor sea el esfuerzo de procesamiento realizado, menor será la relevancia del *input* para ese sujeto en esa ocasión concreta.

Vamos a dar un ejemplo, tan breve como artificial, de cómo puede compararse la distinta relevancia de varios *inputs* alternativos. María, a quien no le gusta la mayor parte de las carnes y es alérgica al pollo, telefona a quien le ha invitado a cenar para averiguar qué hay de menú. Su anfitrión podría responderle cualquiera de estas tres cosas, y las tres serían igualmente verdaderas:

- (2) Tomaremos carne.
- (3) Tomaremos pollo.
- (4) O tomaremos pollo o (7²-3) no son 46.

De acuerdo con la caracterización de la relevancia que hemos hecho en (1), los tres enunciados resultarían relevantes para María, pero (3) lo sería en mayor grado que (2) o (4). Sería más relevante que (2) en virtud de su efecto cognitivo: (3) implica (2), y además conlleva todas las conclusiones que podrían derivarse de (2). Pero aún hay más razones: sería también más relevante que (4), a causa de su esfuerzo de procesamiento, ya que, aunque (3) y (4) sean lógicamente equivalentes y, por tanto, causen los mismos efectos cognitivos, estos efectos se derivan más fácilmente de (3) que de (4), lo cual requiere un esfuerzo adicional de análisis y de inferencia de cara a elucidar que la segunda cláusula de la disyunción es falsa y, por consiguiente, la primera es verdadera. De manera general, podemos decir que cuando se exige una cantidad de esfuerzo igual, el factor efecto resulta decisivo a la hora de determinar los correspondientes grados de relevancia, y cuando se alcanza una suma igual de efectos es el factor esfuerzo el que se convierte en determinante.

Esta concepción de la relevancia presenta un carácter más comparativo que cuantitativo: nos permite realizar comparaciones de modo claro en algunos casos, pero no en todos. Aunque las caracterizaciones cuantitativas de la relevancia pueden ser útiles desde un punto de vista formal³, es la comparativa la que está destinada con toda probabilidad a proporcionarnos el mejor punto de partida para elaborar una teoría psicológica válida. En primer lugar, sólo algunos aspectos del esfuerzo y el efecto (por ejemplo, el tiempo de procesamiento, número de implicaturas contextuales) son susceptibles de ser mensurables en términos estrictamente cuantitativos; mientras otros no (por ejemplo, la fuerza de una implicatura, el grado de atención). En segundo lugar, aun cuando existen formas de medición claramente numéricas (el peso y la distancia, por ejemplo), los seres humanos también tenemos acceso intuitivo

³ Para algunas sugerencias sobre el modo en que se producen estas caracterizaciones, vid. Sperber y Wilson (1986a): 157 y ss. Las concepciones formales de relevancia se analizan en Merin (1999); Blutner (1998) (que combina ideas de Horn 1984, 1992; Levinson 1987a; 2000a; Hobbs et al. 1993; y Sperber y Wilson 1986a); van Rooy (1999, 2001).

a métodos de valoración de carácter más comparativo que cuantitativo, los cuales son también, en cierto sentido, más básicos. Además, parece preferible tratar el esfuerzo y el efecto (y a la relevancia, en tanto función de ambos) como dimensiones **no-representacionales** de los procesos mentales: existen y desempeñan su papel en la cognición, ya estén representados mentalmente o no; y cuando lo están, lo es en forma de juicios comparativos intuitivos más que en forma estrictamente numérica⁴.

En el marco de esta teoría, el propósito de maximizar la relevancia de los *inputs* que se procesan es un aspecto relacionado con usar los dispositivos de procesamiento de los que disponemos del modo más eficaz posible. Ciertamente esto es algo que todos desearíamos hacer, si es que se nos permitiera elegir; pero la teoría de la relevancia sostiene que los seres humanos tienen realmente una tendencia automática a maximizar la relevancia, no porque sea algo que podamos elegir –raramente lo hacemos–, sino a causa del modo en que ha evolucionado nuestro sistema cognitivo. El sistema cognitivo humano, forzado por el proceso natural de selección, ha ido perfeccionándose continuamente para aumentar su eficacia, y lo ha hecho de modo que nuestros mecanismos perceptivos tienden de modo automático a escoger los estímulos que son potencialmente relevantes; nuestros mecanismos de recuperación de recuerdos tienden de modo automático a activar supuestos que son, asimismo, potencialmente relevantes; y nuestros mecanismos para realizar inferencias tienden espontáneamente a procesar esos supuestos de la manera que resulte más productiva. Esta tendencia universal viene recogida en el Primer Principio –también llamado Principio Cognitivo– de Relevancia (Sperber y Wilson 1995: §3.1-2):

(5) Principio Cognitivo de Relevancia

El conocimiento humano tiende a la maximización de la relevancia.

Y la comunicación inferencial tiene lugar en relación con ese principio cognitivo.

⁴ Para la distinción entre conceptos COMPARATIVOS y CUANTITATIVOS, vid. Sperber y Wilson (1986a): 102-8, 157 y ss. En cuanto a los factores que afectan las valoraciones comparativas de relevancia, vid. Sperber y Wilson (1986a): 3.2,3.5,3.6.

3. RELEVANCIA Y COMUNICACIÓN

La tendencia cognitiva universal a maximizar la relevancia hace posible que, al menos en cierto grado, se puedan predecir y manipular los estados mentales de los demás. Si yo soy consciente de que usted tiene tendencia a escoger los estímulos más relevantes entre aquellos de los que dispone en su entorno y a procesarlos de tal modo que se maximice su relevancia, estoy entonces capacitado para producir un estímulo que con toda probabilidad atraerá su atención, le incitará a la activación de ciertos supuestos contextuales y le conducirá hacia la conclusión a la que yo pretendía que usted llegara. Por ejemplo, puedo dejar mi vaso vacío dentro de su campo visual, intentando que se dé cuenta y concluya que quizá yo desee algo más de beber. Tal y como Grice señaló, éste no es todavía un caso de comunicación inferencial, porque, aunque yo pretendí influir en su mente en cierto sentido, no le di evidencia de que tenía esa intención concreta. Cuando dejo silenciosamente mi vaso al alcance de su vista, yo no estoy comprometiéndome con usted en una comunicación inferencial, sino tan sólo aprovechándome de su tendencia natural a maximizar la relevancia.

La comunicación inferencial, lo que la teoría de la relevancia llama, por razones que enseguida resultarán evidentes, COMUNICACIÓN OSTENSIVO-INFERENCIAL, lleva consigo un nivel extra de intención:

(6) Comunicación ostensivo-inferencial

a. Intención informativa:

La intención de informar a un interlocutor de algo.

b. Intención comunicativa:

La intención de informar a un interlocutor de una intención informativa propia⁵.

5 Esta es la más sencilla de las dos caracterizaciones de la comunicación ostensivo-inferencial que se ofrecen en Sperber y Wilson (1986a): 43,76,80. La caracterización más detallada supone las nociones de MANIFESTACIÓN y MANIFESTACIÓN MUTUA. En particular, defendemos que para que la comunicación sea realmente abierta, la intención informativa del comunicador debe convertirse en algo manifiesto no sólo para un interlocutor (es decir, capaz de ser reconocida y aceptada como verdadera o posiblemente verdadera), sino en algo manifiesto para el emisor y su destinatario. Sobre las intenciones comunicativas e informativas vid. Sperber y Wilson (1986a): 1.9-12; sobre la noción de manifestación mutua vid. Garnham y Perner (1990); Sperber y Wilson (1990a).

La comprensión se consigue cuando se cumple la intención comunicativa, o sea, cuando su destinatario reconoce la intención informativa. (Que la intención informativa propiamente dicha se cumpla es algo que depende de cuánto un destinatario confíe en su comunicante).

¿Cómo sugiere el emisor a su interlocutor que está intentando comunicarse de ese modo abierto, intencionado? En vez de dejar el vaso al alcance de su vista de manera disimulada, yo podría tocarle en el hombro señalando mi vaso vacío, agitarlo ante usted, colocándolo ostensivamente ante sus ojos, mirándolo significativamente; o también decir: “Mi vaso está vacío”. En general, la comunicación ostensivo-inferencial supone el uso de un ESTÍMULO OSTENSIVO, producido para atraer la atención del receptor y concentrarla en el significado del emisor. La teoría de la relevancia sostiene que el uso de un estímulo ostensivo puede generar unas expectativas de relevancia más precisas y predecibles de las que otros *inputs* podrían crear. En la presente sección describiremos estas expectativas y mostraremos cómo pueden ayudar a un receptor a identificar el significado del hablante.

El hecho de que los estímulos ostensivos generen expectativas de relevancia es algo que se deriva del propio Principio Cognitivo de Relevancia. Un estímulo ostensivo está concebido para atraer la atención de un destinatario. Dada la tendencia universal a maximizar la relevancia mencionada con anterioridad, un interlocutor determinado sólo prestará su atención a un estímulo que le resulte lo suficientemente relevante. Al producir un estímulo ostensivo, el emisor anima, por tanto, al receptor a sospechar que el estímulo es tan relevante que su procesamiento merece la pena. Esto no necesita interpretarse como un caso de cooperación al estilo griceano: también un emisor egoísta, mentiroso o incompetente intenta de modo manifiesto que su interlocutor asuma que se trata de un estímulo cuya relevancia merece que se esfuerce en procesarlo: ¿por qué debería prestarle atención si no?⁶. Esta es la base del Segundo Principio -también llamado Principio Comunicativo- de Relevancia:

⁶ Sobre cooperación y comunicación en sentido griceano, vid. Kasher (1976), Wilson y Sperber (1981), Sperber y Wilson (1986a: 202-3) Smith y Wilson (1992), Sperber(1994,2000), Sperber y Wilson (2002).

(7) Principio Comunicativo de Relevancia

Todo estímulo ostensivo conlleva una presunción de su relevancia óptima propia.

El uso de un estímulo ostensivo crea, por tanto, una PRESUNCIÓN DE RELEVANCIA ÓPTIMA. La noción de relevancia óptima aspira a predecir lo que el receptor de un acto de comunicación ostensiva está legitimado a esperar en función de su esfuerzo y del efecto:

(8) Presunción de relevancia óptima

- a.* El estímulo ostensivo es tan relevante que merece el esfuerzo de procesamiento a cargo del receptor.
- b.* El estímulo ostensivo es el más relevante teniendo en cuenta las capacidades y preferencias del emisor.

De acuerdo con la cláusula (a), el receptor está legitimado a esperar que el estímulo ostensivo sea, al menos, lo suficientemente relevante como para que su procesamiento valga la pena. Teniendo en cuenta lo afirmado en la sección anterior, que un estímulo merece ser procesado sólo si es más relevante que cualquier otro *input* alternativo presente en la misma ocasión, esta afirmación dista mucho de ser trivial. Así, de cara a satisfacer la presunción de relevancia transmitida por un estímulo ostensivo, el destinatario puede verse obligado a extraer una conclusión más fuerte, que de otro modo habría sido obvio deducir. Por ejemplo, si usted acaba de darse cuenta de que mi vaso está vacío, estará justificado para concluir que yo *puedo* querer una bebida; pero si lo agito deliberadamente delante de sus ojos, normalmente tendrá razones suficientes para pensar que yo *quiero* una bebida.

De acuerdo con la cláusula (b) de la definición de relevancia óptima, el receptor de un estímulo ostensivo tiene todo el derecho a albergar expectativas incluso más fuertes. El emisor quiere ser entendido; será, por tanto, de su interés –algo dentro de los límites de sus capacidades y preferencias– hacer su estímulo ostensivo tan fácil como sea posible para que su receptor lo entienda, y proporcionar evidencias no sólo para los efectos cognitivos que pretende lograr, sino también para otros efectos cognitivos posteriores que, si mantiene la

atención de su interlocutor, le ayudarán a conseguir su objetivo. Por ejemplo, el propósito de cierto emisor podría ser informar al receptor de que ha comenzado a escribir su artículo. Podría ser provechoso para él, siempre con las miras puestas en la consecución de su fin, ofrecer una información más específica y decir: “Ya he escrito un tercio del artículo”. En tales circunstancias el receptor se verá justificado para entender que aquél le ha dicho que ha escrito sólo un tercio del artículo, porque si hubiera escrito, por ejemplo, dos tercios, normalmente se esperaría que lo hubiera dicho así, teniendo en cuenta la cláusula (b) de la definición de relevancia óptima.

Los participantes en un acto comunicativo no son, por supuesto, omniscientes, y no se espera de ellos que vayan en contra de sus propios intereses y preferencias. Es posible que haya porciones de información relevante que sean incapaces de proporcionar o que no deseen comunicar; igualmente, es posible encontrar estímulos ostensivos que podrían transmitir sus intenciones de manera más económica, pero que ellos no deseen producir o sean incapaces de pensar en un momento determinado. Todas estas variables están previstas por la condición (b) de la definición de relevancia óptima, que afirma que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor DESEA Y PUEDE producir (vid. Sperber y Wilson 1995: §3.3 y 266-78).

Esta aproximación explica algunos de los paralelismos existentes entre la conducta ostensiva y la no-ostensiva que la teoría de Grice no aclara. Supongamos que usted me hace una pregunta y yo permanezco en silencio. El silencio, en esas circunstancias, puede constituir o no un estímulo ostensivo. Cuando no lo es, normalmente lo tomará como señal de que soy incapaz o no estoy dispuesto a responder a la pregunta. Si estoy claramente dispuesto a responder, se verá empujado a concluir que soy incapaz de hacerlo, y si soy claramente capaz de responder, usted se verá obligado a pensar que no lo deseo. Dada la presunción de relevancia óptima, un silencio ostensivo puede ser analizado simplemente como algo que lleva consigo un nivel extra de intención y, por tanto, que COMUNICA -o IMPLICA- que el interpelado es incapaz de responder o no desea hacerlo⁷. De esto se puede dar cuenta adecuadamente dentro de

⁷ Sobre los silencios ostensivos, vid. Morgan y Green (1987: 727) y Sperber y Wilson (1987b: 746-7).

una teoría como la nuestra, si tenemos en cuenta la presunción de relevancia y la definición de relevancia óptima ofrecida en (8). En el marco de una teoría como la de Grice, por el contrario, la buena disposición cooperadora del emisor para proporcionar la información requerida es algo que se da por sentado, y los paralelismos entre los silencios ostensivos y no-ostensivos se ignoran. En una teoría como la griceana, la violación de la primera máxima de Cantidad se atribuye indefectiblemente a la INCAPACIDAD, más que a la NO-DISPOSICIÓN, de suministrar la información requerida. Esa no-disposición a realizar la propia contribución “tal como sea necesario” se adecua al Principio de Cooperación, ya que se origina a partir de un choque con la máxima de Calidad. La no-disposición para hacer la contribución al acto comunicativo “tal como sea necesaria” supone una violación del Principio de Cooperación; y como las implicaturas conversacionales se recuperan sólo si se asume la obediencia al Principio de Cooperación, resulta imposible, por tanto, dentro de la teoría de Grice, pensar de alguien que no está dispuesto a suministrar la información requerida⁸. Así que, mientras la cooperación es para Grice algo que se da por sentado, nosotros defendemos que no tiene un carácter esencial ni para la comunicación ni para la comprensión (vid. nota 6).

Esta visión que la teoría de la relevancia ofrece sobre el conocimiento y la comunicación conlleva útiles implicaciones para la pragmática. La tarea global de inferir el significado del hablante puede descomponerse en toda una serie de subtarefas pragmáticas. Quizá nos encontremos con ciertas ambivalencias o ambigüedades referenciales que debemos resolver, elipsis que sacar a la luz, y otros factores del contenido de los que dar cuenta. Puede haber implicaturas que identificar, indeterminaciones pertenecientes al ámbito de lo ilocucionario que resolver, metáforas e ironías que interpretar. Todo esto requiere un conjunto apropiado de supuestos contextuales que el oyente, por su parte, debe también aportar. El Principio Comunicativo de Relevancia y la presunción de relevancia óptima nos ofrecen un procedimiento práctico para llevar a cabo

8 Esta simetría entre la incapacidad y la no-voluntad para proporcionar información relevante es algo que el análisis de Grice sobre las implicaturas escalares deja también sin explicar. Vid. Sperber y Wilson (1995: 276-8), Green (1995), Matsumoto (1995), Carston (1995, 1998b) y la sección 6, más abajo. Para un trabajo experimental al respecto, vid. Noveck (2001), Papafragou (2002), Papafragou y Musolino (2002).

esas subtareas y llegar así a una hipótesis concreta sobre el significado del hablante. El oyente deberá tomar el significado oracional que ha sido codificado en forma lingüística; siguiendo la ley del mínimo esfuerzo, lo enriquecerá en el nivel explícito y lo complementará en el implícito hasta que la interpretación resultante se adapte a sus expectativas de relevancia:

(9) Procedimiento de comprensión de la teoría de la relevancia

- a. Siga la ley del mínimo esfuerzo al calcular (*to compute*) los posibles efectos cognitivos: compruebe las hipótesis interpretativas (desambiguaciones, identificaciones de referencia, implicaturas, etc.) por orden de accesibilidad.
- b. Deténgase cuando sus expectativas de relevancia queden satisfechas (o defraudadas).

Teniendo en cuenta la cláusula (b) de la definición de relevancia óptima ofrecida en (8), resultará razonable que el oyente siga esa ley del menor esfuerzo, ya que se espera que el hablante (dentro de los límites de sus habilidades y preferencias) realice, a su vez, su emisión de forma que sea fácilmente comprendida. Puesto que la relevancia es inversamente proporcional al esfuerzo, el hecho de que una interpretación resulte más accesible le otorga un grado inicial de plausibilidad. Del mismo modo, es también razonable que el oyente se detenga en la primera interpretación que satisfaga sus expectativas de relevancia, ya que sólo debería haber una. Un hablante que quiera que su emisión resulte tan fácil de entender como sea posible, debería formularla (dentro de los límites de sus habilidades y preferencias) de tal modo que la primera interpretación que satisfaga las expectativas del oyente sea la misma que intentó transmitir⁹. Una emisión en la que compitieran dos interpretaciones en apa-

⁹ En algunos lugares se ha sugerido (por ejemplo en Morgan y Green 1987: 726-7) que los juegos de palabras y las equivocaciones presentan una seria dificultad para esta idea. Nosotros analizaríamos estos casos como de solapamiento (*layering*) en la comunicación, un amplio fenómeno que se ajusta perfectamente a nuestra teoría. Así como el error a la hora de dar la información relevante en un nivel puede usarse como un estímulo ostensivo en otro, del mismo modo la producción de una emisión aparentemente no-interpretable en un nivel puede ser usada como estímulo ostensivo en otro (vid. Sperber y Wilson 1987b: 751; Tanaka 1992).

riencia igualmente satisfactorias causaría al oyente un esfuerzo suplementario innecesario al tener que escoger entre ambas, y la interpretación resultante (si la hubiera) no satisfaría la cláusula (b) de la definición de relevancia óptima.

De tal modo, cuando un oyente que siga la ley del mínimo esfuerzo llegue a una interpretación que satisfaga sus expectativas de relevancia, y en ausencia de evidencia alguna de lo contrario, la considerará como la hipótesis más plausible sobre el significado del hablante. Puesto que la comprensión es un proceso inferencial no-demostrativo, tal hipótesis puede perfectamente ser falsa; pero es todo lo que un oyente racional puede hacer (sobre el procedimiento de comprensión en la teoría de la relevancia desde una aproximación modular en el ámbito de la pragmática, vid. sección 5, más abajo).

4. RELEVANCIA Y COMPRENSIÓN

En muchos casos de comunicación no-verbal (señalar el vaso vacío, no responder a una pregunta, etc.), lo único que supone el uso de un estímulo ostensivo es la adición de un substrato extra de reconocimiento de una intención a otro de carácter más básico que el receptor deberá en cualquier caso haber captado. En otras ocasiones (invitar a alguien a beber algo simulando llevar un vaso a los propios labios, etc.), la conducta del comunicador no proporciona evidencia directa de lo que se pretende que el receptor concluya, y será sólo la presunción de relevancia que el estímulo ostensivo lleva consigo la que animará a un interlocutor a usar los mecanismos de procesamiento necesarios para decidirse sobre el significado. En cualquiera de los dos casos, la gama de significados que pueden ser transmitidos de modo no-verbal se ve necesariamente limitada por la serie de conceptos que el emisor puede evocar en la mente de su destinatario, haciendo que la atención de éste se dirija hacia características observables del entorno, ya sean éstas preexistentes o producidas específicamente para este propósito.

En la comunicación verbal, en cambio, el hablante puede transmitir una gama muy amplia de significados, a pesar de que no haya un nivel básico de información identificable de modo independiente que el oyente pueda captar. Lo que hace posible que el oyente reconozca la intención informativa del hablante es que las emisiones codifican formas lógicas (representaciones conceptuales, aunque sean fragmentarias o incompletas) que el hablante ha elegido

de modo manifiesto para suministrarlas como *input* de los procesos de comprensión inferencial del oyente. Como consecuencia de esto, la comunicación verbal puede alcanzar un grado de explicitud que la comunicación no-verbal no ofrece (comparemos el acto de señalar hacia una mesa que tiene vasos, ceniceros, platos, etc., con el de decir: “Mi vaso está vacío”).

Aunque la forma lógica descodificada de un enunciado constituya una pista importante para identificar las intenciones del hablante, no es menos cierto que cada vez más se reconoce que el contenido explícito de un enunciado puede también ir mucho más allá de lo codificado lingüísticamente¹⁰. Lo que está aún abierto a debate es cómo se recuperan esos aspectos del contenido explícito dependientes del contexto. Grice invocó fundamentalmente su Principio de Cooperación y las máximas a la hora de hablar de la recuperación de implicaturas, y muchos estudiosos de la pragmática le han seguido en ello¹¹. Hay, por tanto, una tendencia, también en mucha de la literatura reciente sobre pragmática, a tratar los procesos “primarios” implicados en la recuperación del contenido explícito como algo significativamente distinto -es decir, menos inferencial, o menos directamente dependiente de las intenciones del hablante o de principios pragmáticos- de los procesos “secundarios”, es decir, los que están involucrados en la recuperación de implicaturas¹².

10 Por “contenido comunicado explícitamente” (o EXPLICATURA), entendemos una proposición recuperada mediante una combinación de descodificación e inferencia, que proporciona una premisa para la derivación de implicaciones contextuales y otros efectos cognitivos (Sperber y Wilson 1986a: 220-8; Carston, 2002b, 2004). A pesar de los muchos desacuerdos existentes respecto a la terminología (vid. notas 17 y 18), la existencia de aportaciones pragmáticas a este nivel se ve ampliamente reconocida (vid. Wilson y Sperber, 1981, 1998, 2002; Kempson y Cormack 1982; Travis 1985, 2001; Sperber y Wilson 1986a: 4.2-3; Kempson 1986, 1996; Blake-more 1987; Carston 1988, 2000, 2002a, 2002b; Recanati 1989, 2002a; Neale 1992; Bach 1994a, 1994b, 1999a; Stainton 1994, 1997, 2004; Bezuidenhout 1997; Levinson 2000a; Fodor 2001).

11 En su “Retrospective Epilogue” y en otros lugares de manera ocasional, Grice parece reconocer la posibilidad de contribuciones pragmáticas intencionales al dictive content (Grice 1989: 359-68). Para una discusión, vid. Carston 2002b; y Warthon (en prensa).

12 Sobre la distinción entre procesos pragmáticos primarios y secundarios, vid. Breheny (2002); Recanati (2002a); Carston (2004); Sperber y Wilson (2002). Algunas de las investigaciones sobre implicaturas conversacionales generalizadas y pragmática del discurso aluden a una distinción similar (cfr. Hobbs, 1985b, Lascarides y Asher 1993, Lascarides et al. 1996, Levinson 2000a). Vid. también notas 17 y 18.

La teoría de la relevancia considera que la identificación del contenido explícito es algo tan inferencial y tan igualmente dirigido por el Principio Comunicativo de Relevancia como lo es la recuperación de las implicaturas. El procedimiento de comprensión defendido por la teoría de la relevancia funciona del mismo modo de cara a la resolución de indeterminaciones lingüísticas tanto en el nivel implícito como explícito. El objetivo del oyente es elaborar una hipótesis sobre el significado del hablante que satisfaga la presunción de relevancia transmitida por el enunciado. Tal y como hemos apuntado anteriormente, esta tarea global puede ser descompuesta en un cierto número de subtareas:

(10) Subtareas del proceso global de comprensión

- a.* Elaborar una hipótesis apropiada sobre el contenido explícito (EXPLICATURAS) mediante la descodificación, desambiguación, asignación de referente y otros procesos pragmáticos de enriquecimiento.
- b.* Elaborar una hipótesis apropiada sobre los supuestos contextuales que se desean transmitir (PREMISAS IMPLICADAS).
- c.* Elaborar una hipótesis apropiada sobre las implicaciones contextuales que se pretenden transmitir (CONCLUSIONES IMPLICADAS).

Estas subtareas no deben entenderse de modo secuencial: el oyente no descodifica PRIMERO la forma lógica de la oración emitida, DESPUÉS elabora una explicatura y selecciona un contexto apropiado y FINALMENTE deriva por implicación una serie de conclusiones. Por el contrario, la comprensión es un proceso *on-line*, y las hipótesis sobre las explicaturas, premisas y conclusiones implicadas se elaboran en paralelo, sobre un fondo de expectativas susceptibles de ser revisadas o elaboradas al tiempo que el enunciado vaya desplegando su auténtico significado¹³. En particular, el oyente puede aportar a los procesos de comprensión no sólo la presunción general de relevancia,

¹³ Vid. por ejemplo Sperber y Wilson (1986a): pár.4.3-5, especialmente pp.250-4; Wilson y Sperber (2002).

sino también otras expectativas más específicas sobre el sentido en el que se pretende que el enunciado sea relevante (qué efectos cognitivos se pretenden conseguir), que pueden contribuir, mediante una inferencia retroactiva, a la identificación de explicaturas y premisas implicadas. Por tanto, cada una de las subtareas reflejadas en (10 a-c) supone un proceso inferencial no-demostrativo situado dentro del proceso total de construcción de una hipótesis sobre el significado del hablante.

Para poner un ejemplo, consideremos el diálogo recogido en

- (11) *a. Pedro*: ¿Te ha devuelto Juan el dinero que te debía?
b. María: No. Él se ha olvidado de ir al banco.

Hagamos ahora un esbozo esquemático de cómo Pedro puede usar el procedimiento de comprensión defendido por la teoría de la relevancia para interpretar el enunciado de María, “Él se ha olvidado de ir al banco”:

(a) María le ha dicho a Pedro: “Él se ha olvidado de ir al BANCO1 / BANCO2”
[Él = pronombre no interpretado]
[BANCO1 = entidad financiera]
[BANCO2 = asiento público]

Inclusión de la forma lógica (incompleta) descodificada del enunciado de María en una descripción de la conducta ostensiva de María.

(b) La emisión de María será óptimamente relevante para Pedro.

Expectativa causada por el reconocimiento de la conducta ostensiva de María y la aceptación de la presuposición de relevancia que lleva consigo.

(c) La emisión de María alcanzará su relevancia cuando consiga explicar por qué Juan no le ha devuelto el dinero que le debía.

Expectativa causada por (b), junto con el hecho de que tal explicación sería la más relevante para Pedro en ese momento.

(d) Olvidarse de ir al BANCO1 puede incapacitar a alguien para devolver el dinero que debe.

Primer supuesto que se le ocurre a Pedro, el cual, junto con otras premisas apropiadas, puede satisfacer la expectativa (c). Aceptada como una premisa implícita del enunciado de María

(e) Juan se olvidó de ir al BANCO1	<i>Primer enriquecimiento de la forma lógica del enunciado de María que se le ocurre a Pedro, y que puede combinar con (d) para llegar a la satisfacción de (c). Aceptada como explicatura de la emisión de María.</i>
(f) Juan no ha podido devolverle a María el dinero que le debe porque se ha olvidado de ir al BANCO1.	<i>Inferida a partir de (d) y (e), satisfaciendo (c) y aceptada como una conclusión implícita del enunciado de María.</i>
(g) Juan puede devolverle a María el dinero que le debe cuando vaya al BANCO1.	<i>A partir de (f) más el conocimiento previo. Una de las varias implicaturas débiles posibles del enunciado de María, que, junto con (f), satisface la expectativa (b).</i>

Pedro asume en (12b) que el enunciado de María, descodificado tal y como se ha hecho en (12a), goza para él de relevancia óptima. Puesto que lo que él quiere saber en este momento es por qué Juan no ha devuelto el dinero que debía, Pedro asume en (c) que el enunciado de María adquirirá relevancia respondiendo a esta pregunta. Una de las formas lógicas codificadas proporciona un fácil acceso al supuesto contextual de (d): que olvidarse de ir al banco puede impedir a alguien devolver un dinero que debe. Esto podría ser usado como una premisa implícita a la hora de derivar la explicación que se espera de la conducta de Juan, puesto que el enunciado es interpretado de manera explícita (*via* desambiguación y asignación de referente) cuando transmite la información contenida en (e): que Juan ha olvidado ir al BANCO1. Combinando la premisa implícita en (d) y la premisa explícita de (e), Pedro llega a la conclusión implícita en (f), a partir de la cual podrán derivarse otras implicaturas posteriores y más débiles, incluyendo (g) u otras más. La interpretación total resultante satisface las expectativas de relevancia de Pedro. Por tanto, a las explicaturas y a las IMPLICATURAS (es decir, premisas implícitas y conclusiones) se llega mediante un proceso de ajuste paralelo mutuo, con hipótesis sobre ambas consideradas por orden de accesibilidad¹⁴.

14 En beneficio de la explicación, hemos escogido un ejemplo en el que el contenido lingüístico del discurso, y en particular la emisión precedente (“No”), crea una expectativa de relevancia bastante precisa, permitiendo que el proceso de interpretación se vea derivado de manera fuerte por las expectativas de un efecto. En una respuesta indirecta tal como la (“1b”), donde la forma lingüística de la emisión es compatible con dos implicaturas diferentes (positiva o negativa),

Este esbozo del proceso de comprensión que acabamos de ofrecer se nos antoja sin duda considerablemente simplificado¹⁵. En concreto, diremos que omite una amplia gama de procesos léxico-pragmáticos que contribuyen de modos diversos e igualmente importantes a la elaboración de explicaturas. Tomemos por ejemplo la palabra *banco* en (11b). Al interpretar este enunciado, Pedro probablemente habrá considerado que María se refería no sólo a una institución financiera, sino también a un tipo específico de la misma, una que trata directamente con clientes particulares y, más concretamente, con Juan. A menos que la denotación de *banco* se concrete (*narrow*) de esta manera, el contenido explícito de la emisión de María no garantizaría la conclusión de (12f), necesaria para satisfacer las expectativas de relevancia de Pedro (es difícil ver cómo el hecho de que Juan hubiera olvidado ir al Banco Mundial, por ejemplo, podría explicar que no haya devuelto el dinero que debía). Igualmente, al interpretar el predicado *ir al banco*, él podría haber considerado que María se estaba refiriendo no sólo a una mera visita al banco para sacar dinero, sino además a obtener ese dinero de modo normal (legalmente, en vez de, por ejemplo, robarlo). A menos que el contenido explícito del enunciado sea concretado de esta manera, no podrá respaldar la conclusión de (12f), que es la que se necesita para satisfacer las expectativas de relevancia de Pedro.

Algunos de estos típicos procedimientos de concreción conceptual (*narrowing*) se han descrito en la literatura pragmática como implicaturas conversacionales generalizadas, o se han analizado como interpretaciones requeridas por defecto (*by default*), que podrían deducirse *via* una serie de reglas aplicadas por defecto¹⁶.

las consideraciones relativas al esfuerzo y en particular la accesibilidad de los supuestos contextuales juegan un papel mucho más importante. En una emisión que supone el inicio de un discurso tal como ("2"), o en el contexto de un cuestionario, las valoraciones sobre el esfuerzo probablemente desempeñan un papel decisivo a la hora de limitar las posibles líneas de interpretación:

(1) a. Pedro: ¿Ha devuelto Juan el dinero que debía?

b. María: Él se ha olvidado de ir al banco.

(2) Él se ha olvidado de ir al banco.

15 En primer lugar, aclaremos que los supuestos que Pedro considera en los diferentes momentos del proceso de comprensión no los representa en español, sino en algún sistema de representación conceptual o lenguaje del pensamiento. Hemos dejado también de un lado problemas semánticos como el análisis del artículo determinado y las descripciones definidas (por ejemplo, el banco).

16 Vid. por ejemplo Horn (1984a,1992); Levinson (1987a,2000a); Hobbs et al.(1993); Lascarides, Copestake y Briscoe (1996), Lascarides y Copestake (1998); Blutner (1998, en prensa).

A pesar de la riqueza y perspicacia de mucha de la literatura existente sobre las implicaturas conversacionales generalizadas, la teoría de la relevancia adopta una perspectiva de análisis diferente, por dos importantes razones. En primer lugar, tal y como hemos apuntado más arriba, trata la concreción léxica como un tipo de proceso de enriquecimiento pragmático que contribuye a las explicaturas, más que a las implicaturas¹⁷. Como todo proceso de enriquecimiento, la concreción léxica se guía por la búsqueda de la relevancia, que produce la derivación de efectos cognitivos y, en particular, de implicaciones contextuales. Por definición, una implicación contextual debe seguirse lógicamente de las explicaturas del enunciado y del contexto. A veces, como en (11b), de cara a poder derivar una implicación esperada, el contenido explícito del enunciado debe enriquecerse hasta el punto de justificar la conclusión esperada. En toda teoría donde las conclusiones implicadas se consideren como algo respaldado lógicamente por el contenido explícito, habrá entonces una buena razón para tratar la concreción léxica como algo perteneciente al campo de lo explícito antes que al de lo implícito¹⁸.

En segundo lugar, la concreción léxica es un proceso mucho más flexible y dependiente del contexto de lo que su tratamiento mediante las implicaturas

17 Tal y como hemos apuntado anteriormente (nota 10), hay cierta controversia sobre cómo debería trazarse la distinción explícito-implícito (vid. Horn 1992; Sperber y Wilson 1986a: 4.1-4; Wilson y Sperber 1993; Bach 1994a,b, 1997, Levinson 2000; Carston 2002a, 2002b, 2004). El problema es parcialmente terminológico, pero se convierte en teórico cuando se combina con la afirmación de que la comunicación explícita e implícita lleva consigo procesos inequívocamente pragmáticos (como puede verse en mucha de la literatura sobre implicaturas generalizadas, por ejemplo Levinson 2000a).

18 Levinson (2000a: 195-6) rechaza la distinción entre explicaturas e implicaturas, aduciendo que no se da ningún criterio para la distinguir unas de otras. Nuestra noción de explicatura viene, entre otras cosas, motivada por ciertas evidencias que demuestran cómo ciertos procesos pragmáticos contribuyen al contenido veritativo, mientras otros no (Wilson y Sperber 1986b: 80; 2002, Ifantidou 2001). La distribución del material inferido de modo pragmático en explicaturas e implicaturas viene motivada, por un lado, por nuestras definiciones teóricas de explicatura e implicatura (Sperber y Wilson 1986a: 226, Carston, 2002b), y, por otro, por el hecho de que las conclusiones que satisfacen las expectativas de relevancia deben estar garantizadas por el contenido explícito de la emisión junto con el contexto. Vid. Sperber y Wilson (1986a): 4.3; Sperber y Wilson (1998a); Carston (1995, 1998, 2000, 2002b, 2004); Wilson y Sperber (1998, 2002). Puede encontrarse trabajo de carácter experimental sobre el particular en Gibbs y Moise (1997), Matsui (1998, 2000); Nicolle y Clark (1999); Wilson y Matsui (2000); Noveck (2001); Papafragou (2002), Papafragou y Musolino (2003).

generalizadas o las interpretaciones aplicadas por defecto parecen sugerir. Barsalou (1987, 1992) aporta un considerable número de evidencias experimentales que demuestran que incluso las concreciones aparentemente estereotipadas, como las que realizamos con términos como *pájaro*, *animal*, *mueble*, *comida*, etc., varían considerablemente según las situaciones, sujetos y ocasiones, y se ven fuertemente afectadas por el contexto del discurso y por otros factores pertenecientes al ámbito de la relevancia. Según Barsalou, sus resultados pueden explicarse mejor si se asume que las unidades léxicas dan acceso no a prototipos ya configurados, que podrían asignarse mediante reglas por defecto, sino a un vasto conjunto de información enciclopédica cuyo grado de accesibilidad varía según cada ocasión, con diferentes subconjuntos seleccionados *ad hoc* para determinar la interpretación de una palabra específica en cada circunstancia. Según esta teoría, *banco* en (11b) puede ser entendido no como si transmitiera el concepto codificado BANCO1, sino ese otro concepto BANCO*, dotado de una entrada enciclopédica más restringida y una denotación más concreta, elaborada para esa ocasión particular.

En opinión de Barsalou, la construcción *ad hoc* de conceptos se ve afectada por una gran variedad de factores, que incluyen el contexto, la accesibilidad de los supuestos enciclopédicos y otras consideraciones vinculadas a la relevancia. El procedimiento de comprensión que presenta la teoría de la relevancia puede así entenderse como una hipótesis concreta sobre cómo puede funcionar ese proceso de interpretación léxica, de carácter flexible y gobernado por criterios de relevancia. El oyente trata el concepto codificado lingüísticamente (por ejemplo BANCO1 en (11b)) sólo como una pista hacia el significado del hablante. Guiado por sus expectativas de relevancia, y mediante el uso de supuestos contextuales a los que se accede por la entrada enciclopédica del concepto lingüísticamente codificado (por ejemplo, que olvidar ir al banco donde uno guarda su dinero puede impedirle devolver el dinero que debe), comienza a derivar efectos cognitivos. Cuando tiene los suficientes efectos para satisfacer sus expectativas de relevancia, se detiene. Los resultados serían semejantes a (12), salvo que el supuesto contextual de (d), la explicatura de (e) y las implicaturas de (f) y (g) no contuvieran el concepto codificado BANCO1, sino ese otro BANCO* *ad hoc*, dotado de una denotación más concreta que justificaría la derivación de los efectos cognitivos requeridos para satisfacer las expectativas de relevancia del oyente.

El resultado de un proceso de interpretación tan flexible puede también ser una imprecisión (*loosening*), en vez de una concreción del significado codificado, dando así lugar a una denotación más amplia en vez de a otra de carácter más concreto. Entre los casos claros de imprecisión podemos encontrarnos con el uso de una marca muy conocida (por ejemplo, *Castellano*, *Chiruca*, *Adidas*) denotando una categoría que contiene también otras marcas menos populares, y también los casos de uso impreciso de términos bien definidos como *cuadrado*, *indoloro* o *silencioso*; pero el fenómeno es muy general. Pensemos en *banco* en (11b). Dada la práctica bancaria habitual, la palabra puede ser usada de modo indiferenciado para denotar una categoría que incluye no sólo las oficinas bancarias sino también los cajeros automáticos. Sin duda que, de cara a satisfacer sus expectativas de relevancia en (11b), Pedro probablemente tendría que entenderlo de este modo, o sea, queriendo decir, aproximadamente “banco-o-cajero-automático” (si Juan normalmente saca su dinero de un cajero, la afirmación de que se ha olvidado de ir al BANCO1 puede ser, estrictamente hablando, falsa, y, en cualquier caso, no explicaría adecuadamente que aún no haya pagado a María). De este modo, *banco* en (11b) puede ser entendido como si expresara no el concepto codificado BANCO1, sino un concepto *ad hoc* BANCO**, de una denotación más amplia, que comparte con BANCO1 el relevante atributo enciclopédico de ser un lugar donde se va para acceder al dinero de una cuenta propia. La interpretación de un enunciado tan corriente como (11b) puede, por tanto, envolver procesos tanto de imprecisión como de concreción del significado codificado.

Los usos imprecisos del lenguaje presentan un problema para la teoría griceana. Estrictamente hablando, las caras no son cuadradas, las habitaciones, generalmente, no son silenciosas, y describirlas como tales violaría la máxima de sinceridad (“No diga lo que crea que es falso”). De cualquier modo, estos distanciamientos de la verdad no caen en ninguna de las categorías de violación de una máxima reconocidas por Grice (Grice 1989: 30). No son como las mentiras, violaciones encubiertas dirigidas a engañar al oyente haciéndole creer lo que se ha dicho. No son como los chistes y los cuentos, que suspenden las máximas por completo. Dadas sus similitudes intuitivas con la metáfora y la hipérbole, sería tentador analizarlas, al igual que los tropos, como viola-

ciones abiertas (burlas) de la máxima de sinceridad, producidas para guiarnos hacia la búsqueda de una implicatura relacionada (en este caso una versión encubierta de lo dicho). El problema es que estos usos imprecisos del lenguaje no son generalmente percibidos como violaciones de la máxima de sinceridad. Aunque todos nos demos cuenta, si es que reflexionamos sobre ellos, de que no son estricta y literalmente ciertos, estos distanciamientos de la verdad pasan inadvertidos en el flujo normal del discurso. Puede decirse, por tanto, que la teoría de Grice los deja sin explicar¹⁹.

Los usos imprecisos del lenguaje no son el único defecto del que adolece una explicación de estos fenómenos en el marco de la máxima de sinceridad de Grice. Hay otras objeciones, referentes incluso a cómo propia la máxima debe entenderse, y toda una serie de dificultades que tienen que ver con el análisis de los tropos como violaciones abiertas de las máximas (cfr. Wilson y Sperber 2002). Debemos tener también en cuenta que existen ciertas similitudes intuitivas entre ese hablar impreciso, la metáfora y la hipérbole que no pueden ser explicadas dentro de su teoría, ya que la metáfora y la hipérbole se entienden como violaciones abiertas de la máxima de sinceridad, mientras que los usos imprecisos no. Por nuestra parte, defendemos que la mejor solución es abandonar la máxima de sinceridad, y tratar cualquier expectativa de veracidad que surja en la interpretación del enunciado no como resultante de una máxima, norma o convención de sinceridad independiente, sino como el subproducto de una expectativa de relevancia de carácter mucho más básico. Desde esta aproximación, el lenguaje impreciso, la metáfora y la hipérbole no implican violación alguna de una máxima, sino que son, simplemente, rutas alternativas para alcanzar la relevancia óptima. Si un enunciado se entiende literal, impreciso o metafóricamente será algo que dependa del ajuste mutuo

19 La imprecisión léxica puede estabilizarse a lo largo del tiempo en una comunidad, dando lugar a un sentido extra, el cual puede, a su vez, verse concretado o usado de modo impreciso, debido a razones pragmáticas, en una ocasión específica. Hay demasiadas interpretaciones específicas propias de una situación concreta como para permitir dar cuenta de ellos en términos puramente semánticos o pragmáticos por defecto (Searle 1979, 1980; Horn 1984; Lakoff 1987; Franks y Braisby 1990; Sweetser 1990; Hobbs et al. 1993; Bach 1994a,b, 1997; Recanati 1995; Carston 1997, 1998b, 2002b, 2004; Sperber y Wilson 1998a; Traugott 1999; Wilson 1998; Lasnik 1999; Asher y Lasnik 2001; Papafragou 2000; Wilson y Sperber 2002).

entre contenido, contexto y efectos cognitivos, en su esfuerzo para satisfacer la expectativa completa de relevancia del hablante²⁰.

Para ilustrar esta visión unificadora, consideremos el diálogo de (13):

- (13) *a. Pedro: ¿Qué piensas de la última novela de Andrés?*
b. María: Me hace dormir.

Según la teoría de Grice, el enunciado de María en (13b) tendría tres interpretaciones distintas: como aserción literal, como hipérbole o como metáfora. De entre ellas, Pedro debería comprobar primero la interpretación literal, y cambiarla por una interpretación figurativa sólo si la interpretación literal violara descaradamente la máxima de sinceridad. Pero en la actualidad gozamos de una cantidad considerable de evidencias que sugieren que las interpretaciones literales no tienen que ser examinadas y rechazadas cronológicamente antes de tomar en consideración una posible interpretación figurativa²¹; seguro que, cuando interpreta (13b), con toda probabilidad a Pedro no se le ocurre plantearse si María se queda, literalmente, dormida al leer el libro.

Nuestro análisis tiene estos aspectos en cuenta. En primer lugar, no hay obligación alguna de que el significado literal sea el primero en ser contemplado. Como sucedía con *banco* en (11b), el texto conceptual codificado es tratado sólo como un punto de entrada a un conjunto ordenado de información enciclopédica, de la que se espera que el oyente seleccione lo necesario para elaborar una interpretación global satisfactoria. Si esta interpretación es literal o imprecisa dependerá de qué tipos de supuestos seleccione. Al procesar (13b), Pedro esperará que se derive una respuesta a su pregunta: esto es, una opinión valorativa sobre el libro. En tales circunstancias, el primer supuesto contextual

20 Pueden ya encontrarse argumentos iniciales contra un supuesto papel central de la máxima de sinceridad en Wilson y Sperber (1981). Para críticas más detalladas vid. Wilson y Sperber (2002). Para evidencias empíricas, vid. Matsui (1998, 2000); Wilson y Matsui (2000); van der Henst et al. (2002)

21 Vid., por ejemplo, Gibbs (1994), Noveck et al. (2001); Glucksberg (2001). La teoría de Glucksberg de que la interpretación de la metáfora implica la construcción de una categoría más amplia que la determinada por el significado codificado se ajusta perfectamente a nuestro análisis.

que se le ocurra será posiblemente que un libro que haga a alguien dormirse será extremadamente aburrido y poco atrayente. Una vez usado tal supuesto para obtener una respuesta a su pregunta, y viendo satisfechas de este modo sus expectativas de relevancia, deberá entonces detenerse. Así como cuando interpreta *banco* en (11b) no se le ocurre preguntarse si Juan ha sacado su dinero de un banco o un cajero, del mismo modo, al interpretar (13b), no se le ocurrirá cuestionarse si el libro ha hecho literalmente a María dormir, casi dormir o simplemente le aburre de manera extraordinaria. Por tanto, el proceso de ajuste mutuo en (13) debería elaborar una explicatura que contuviera el concepto *ad hoc* HACER DORMIR*, el cual no sólo denota los casos literales en los que se hace dormir a alguien, sino también esos otros que comparten la propiedad enciclopédica de ser exageradamente aburrido y poco atractivo. Sólo si tal interpretación imprecisa dejara de satisfacer sus expectativas de relevancia, Pedro se vería justificado a hacer el esfuerzo que se requiere para buscar supuestos contextuales posteriores y encontrar una interpretación más literal²².

El contenido explícito de los usos imprecisos, y en particular de las metáforas, es hasta cierto punto indeterminado. Comparemos el concepto CUADRADO, CUADRADO* y CUADRADO**, transmitidos respectivamente por el sintagma literal *figura geométrica cuadrada*, el uso impreciso *cara cuadrada*, y el metafórico *cabeza cuadrada*. Esta indeterminación relativa de las explicaturas está vinculada a la fuerza relativa de las implicaturas.

Una proposición puede verse más o menos implicada. Estará FUERTEMENTE IMPLICADA (o será una IMPLICATURA FUERTE) si su recuperación es esencial de cara a conseguir una interpretación que satisfaga las expectativas de relevancia del receptor. Estará DÉBILMENTE IMPLICADA si su recuperación ayuda a la elaboración de tal interpretación, pero no es esencial en sí misma, ya que el enunciado sugiere un conjunto de implicaturas similares posibles, cualquiera de las cuales sería aceptable (Sperber y Wilson 1986a: 1.10-12, 4.6). Por ejemplo, (11b) implica fuertemente (12f), ya que sin esta implicación (o una variación adecuadamente concreta-e-imprecisa), (11b)

22 Mientras que la tesis de que la metáfora es una variedad de uso impreciso ha venido formando parte de nuestra teoría desde hace tiempo (vid. Sperber y Wilson 1985/6, 1986a, párr.4.7-8, 1990b), los detalles de tal análisis son más recientes. Para una discusión vid. Recanati (1995); Carston (1997, 2002b, 2004); Sperber y Wilson (1998a); Wilson y Sperber (2002).

no constituiría una réplica relevante a (11a). Además, (11b) animaría al interlocutor a derivar una implicatura posterior al estilo de (12g) (que Juan puede devolverle el dinero a María en cuanto vaya al banco); pero aquí el destinatario debe asumir cierta responsabilidad para llegar a tal conclusión, en puesto de, por ejemplo, la conclusión de que Juan VA A devolverle el dinero a María en cuanto vaya al banco u otra parecida.

Los usos imprecisos en general, y las metáforas en particular, provocan normalmente una cierta cantidad de implicaturas débiles. Así, “Juan es un cabeza cuadrada” implica de modo débil que Juan es algo rígido en su modo de pensar, no cambia de opinión con facilidad, es un hombre de firmes principios, etc. Ninguna de esas implicaturas se requiere de modo aislado para que el enunciado tenga sentido, pero sin algunas de ellas no tendría sentido alguno. Si entendemos la palabra *cuadrado* como expresando el concepto CUADRADO**, que se combina con información contextual para producir esas otras derivaciones, entonces el concepto CUADRADO** exhibe en sí cierta indeterminación o confusión, y el enunciado en su totalidad exhibirá la correspondiente debilidad de su explicatura. Los usos imprecisos y las metáforas presentan de manera especial ese carácter confuso para el que la teoría de la relevancia proporciona una visión original.

La distinción entre implicaturas fuertes y débiles arroja una considerable luz sobre la variedad de modos en los que un enunciado adquiere relevancia. Algunos enunciados (las instrucciones de uso, por ejemplo) alcanzan relevancia transmitiendo ciertas implicaturas de carácter fuerte. Otros la alcanzan sugiriendo débilmente un amplio conjunto de implicaciones posibles, cada una de las cuales resulta ser una implicatura débil. Esto es típico de los usos poéticos del lenguaje, y viene contemplado en la teoría de la relevancia bajo el título de EFECTO POÉTICO (Sperber y Wilson 1986a: 4.6-9, Pilkington 2000; para las cuestiones relacionadas de EFECTO ESTILÍSTICO Y EFECTO PRESUPOSICIONAL VID. Sperber y Wilson 1986a: 4.5-6).

En la teoría de Grice (y, sin duda, también en todas las discusiones pragmáticas y retóricas sobre la ironía como figura literaria, anteriores a las ideas contenidas en Sperber y Wilson 1981), el tratamiento de la ironía es paralelo al de la metáfora y la hipérbole. Para Grice, la ironía, como la metáfora y la hipérbole, es una violación abierta de la máxima de sinceridad, y se diferencia de

la metáfora y la hipérbole sólo en el tipo de implicatura que conlleva. Nosotros hemos discutido no sólo el análisis griceano de la ironía, sino también la tesis más general de que metáfora, hipérbole e ironía deban recibir tratamientos paralelos.

El análisis de Grice de la ironía es una variante de la teoría retórica clásica sobre la ironía, entendida como decir literalmente algo queriendo decir, figuradamente, lo opuesto. Los argumentos contra esta opinión son bien conocidos. Es inadecuada desde un punto de vista descriptivo, ya que la lítotes, las citas y alusiones no pueden analizarse como si estuvieran queriendo decir lo opuesto a lo literalmente dicho. Es inadecuada desde un punto de vista teórico, porque decir lo contrario de lo que uno quiere decir es algo claramente irracional; y en este análisis resulta difícil de explicar por qué la ironía en el lenguaje cotidiano resulta ser algo generalizado y que parece surgir de manera espontánea, sin que se enseñe o se aprenda (Sperber y Wilson 1981, 1998b; Wilson y Sperber 1992).

De acuerdo con la explicación que propone la teoría de la relevancia, la ironía no lleva consigo ningún mecanismo o procedimiento que no se haya necesitado ya para dar cuenta de un uso básico del lenguaje, USO INTERPRETATIVO, además de otro uso que supone una forma específica de éste, el USO ECOICO²³. Un enunciado puede ser usado de modo interpretativo para (meta)representar otro enunciado o pensamiento que se le asemeje en contenido. El caso más conocido de este uso interpretativo es el estilo indirecto. Un enunciado es ecoico cuando alcanza la mayor parte de su relevancia no mediante la expresión de las propias opiniones del hablante, ni informando de los enunciados o pensamientos de otro, sino expresando la actitud del hablante hacia las opiniones que atribuye tácitamente a otro. A modo de ejemplo, supongamos que Pedro y María se están marchando de una fiesta, y tiene lugar uno de los diálogos siguientes:

²³ Sobre la noción de uso interpretativo vid. Sperber y Wilson (1986a): 4.7; Blass (1990); Gutt (1991); Sperber (1997); Wilson (2000); Noh (2001); Papafragou (1998, 2000). Sobre la noción de uso ecoico, vid. Sperber y Wilson (1986a): 4.9; Blakemore (1994); Carston (1996, 2002b); Noh (1998); Wilson (2000).

- (14) *Pedro*: Ha sido una fiesta fantástica.
(15) *María*: a. [feliz] Fantástica.
 b. [extrañada] ¿Fantástica?
 c. [despectivamente] ¡Fantástica!

En (15a), María se hace eco del enunciado de Pedro con el fin de hacer saber que está de acuerdo con lo que él ha dicho; en (15b), ella aparece confundida por la afirmación de su amigo; y en (15c) da a entender que está en desacuerdo con su opinión. Las interpretaciones resultantes pueden ser las de (16):

- a. Ella cree que yo estaba en lo cierto al decir/pensar que la fiesta ha sido fantástica.
b. Ella se pregunta si yo estaba en lo cierto al decir/pensar que la fiesta ha sido fantástica.
c. Ella cree que yo me he equivocado al pensar/decir que la fiesta ha sido fantástica.

Aquí vemos cómo la proposición expresada por los enunciados de (15), (*la fiesta ha sido fantástica*) está integrada en la descripción de un acto de habla o de una actitud proposicional de orden superior, que indica, por un lado, que la proposición básica está siendo usada para interpretar la opinión que María atribuye a alguien más, y, por otro, la actitud de María hacia esas opiniones. Para poder entender lo que María quiere decir, Pedro debe reconocer no sólo la proposición básica expresada, sino también el hecho de que está siendo usada atributivamente y la actitud psicológica que María pretende transmitir.

La gama de actitudes psicológicas transmitidas por el uso de un enunciado ecoico puede ser muy rica y variada. El hablante puede mostrar que respalda o se distancia del pensamiento o el enunciado del que se hace eco: que se siente confundido, enfadado, divertido, intrigado, escéptico, etc., o una posible combinación de todos esos estados. Según la teoría de la relevancia, la ironía verbal implica la expresión de una actitud tácitamente distante –irónica, escéptica, amarga o burlona– hacia un pensamiento o enunciado atribuidos a alguien. Consideremos el enunciado de María en (15c): es, sin duda, tan irónico como ecoico. Es más, creemos que es irónico PORQUE es ecoico: la ironía

verbal consiste en hacerse eco de un pensamiento o emisión que se atribuye de modo tácito, mediante una actitud distante y también tácita respecto a ella²⁴.

Este acercamiento al problema aclara muchos de los casos de ironía que ni la teoría clásica ni la griceana abordan. Pensemos en el enunciado de María: “Él se ha olvidado de ir al banco” en (11b). Habrá situaciones en las que éste puede ser con justicia considerado como irónico, aun cuando sea descaradamente falso ni se use para querer decir lo contrario de lo que se ha dicho. Supongamos que tanto Pedro como María saben que Juan ha dejado de devolver su dinero a María de manera reiterada, ofreciendo toda una serie de excusas tan conmovedoras como poco convincentes. Entonces (11b) podrá entenderse como un eco irónico, en el que María se distancia tácitamente de la última de las excusas ofrecidas. Por tanto, todo lo que se necesita para hacer de (11b) un enunciado irónico es un contexto en el que pueda ser entendido como un eco burlón de un enunciado o un pensamiento atribuidos²⁵.

Una consecuencia de este análisis es que la ironía supone una habilidad metarrepresentacional de un orden superior al de la metáfora. Según la teoría de la relevancia, tal y como lo ilustra el ejemplo (16), la interpretación de enunciados ecoicos en general supone la habilidad para reconocer que el hablante está pensando, no directamente en un estado de cosas, sino en otro pensamiento o enunciado que atribuye a alguien más. Esta consecuencia de nuestra teoría se ve confirmada por la evidencia empírica que recogen las investigaciones sobre el autismo, el desarrollo cognitivo infantil y los daños producidos en el hemisferio derecho, que muestran que la comprensión de la ironía está relacionada con habilidades metarrepresentacionales de segundo

²⁴ Este modo de entender la ironía se planteó en primer lugar en Sperber y Wilson 1981. Fue posteriormente ampliado y desarrollado en Sperber y Wilson (1986a), Sperber y Wilson (1990b, 1998b); Wilson y Sperber (1992), Curcò (1998). Para una discusión crítica, vid. Clark y Gerrik (1984), Kreuz y Glucksberg (1989); Gibbs y O'Brien (1991); Martin (1992); Kumon-Nakamura, Glucksberg y Brown (1995); y los artículos de Seto, Hamamoto y Yamanashi en Carston y Uchida, eds. (1998). Para las correspondientes contrarréplicas vid. Sperber (1984); Sperber y Wilson (1998b).

²⁵ Esta aproximación al problema ha sido sometida a comprobaciones empíricas: vid. Jorgensen et al. (1984); Happé (1993); Gibbs (1994); Kreuz y Glucksberg (1989); Gibbs y O'Brien 1991; Kumon-Nakamura et al. (1995); Langdon et al. (2002).

grado, mientras la comprensión de la metáfora requiere tan sólo habilidades de primer orden²⁶. Esta diferencia no queda aclarada en el marco de las teorías clásica y griceana²⁷.

Otro campo en el que las habilidades metarrepresentacionales juegan un papel importante es en la interpretación de los actos ilocucionarios. Veamos el diálogo reflejado en (17):

- (17) *a. Pedro: ¿Vas a devolver el dinero para el martes?*
b. María: Lo habré devuelto para entonces.

Tanto (17a) como (17b) expresan la proposición de que *María devolverá el dinero para el martes*. En la interrogativa (17a), dicha proposición es expresada pero no comunicada (en el sentido de que Pedro no lo presenta como algo cierto, o probablemente cierto)²⁸: hablando en términos de la teoría de la relevancia, no estamos ante una explicatura de la emisión de Pedro. Incluso intuitivamente podemos ver que (17a) es un acto de comunicación no menos explícito que (17b). Nuestra teoría sostiene que lo comunicado de modo explícito por (17a) es la EXPLICATURA DE NIVEL SUPERIOR que se refleja en (18):

26 Sobre el desarrollo evolutivo de la metáfora y la ironía, vid. Winner (1988). Sobre la relación entre ironía, metáfora y habilidades metarrepresentacionales, vid. Happé (1993), Langdon et al.(2002). Para discusiones posteriores sobre la relación entre habilidades comunicativas y metarrepresentacionales, vid. sección 5, más abajo.

27 Levinson (2000a: 239) cree, equivocadamente, que sostenemos que las ironías “son implicaturas interpretadas como ‘ecos’ de lo que alguien puede haber dicho: no son, claramente, explicaturas”. Objeta que nuestra teoría no permite la posibilidad de que el uso irónico de una expresión referencial pueda acarrear una diferencia en las condiciones de verdad, como en su simpático ejemplo “Si necesitas un coche, puedes tomar prestado mi Porsche” (en referencia al Volkswagen “Escarabajo” del hablante). En realidad, tales ejemplos no suponen sino un fuerte respaldo para nuestras ideas, según las cuales la ironía está relacionada con el uso metalingüístico, y que, por tanto, contribuye de modo directo a la explicatura. Es ampliamente aceptado que el uso metalingüístico de una palabra puede causar una diferencia en las condiciones de verdad (vid. Horn 1989; Sperber y Wilson 1981; 1986a: 4.7; Carston 1996, 2002b; Cappelen y Lepore 1997; Noh 2000; Wilson 2000). El ejemplo de Levinson se ajusta perfectamente a nuestra explicación.

28 Para una discusión al respecto, vid. Sperber y Wilson (1986a): 1.9-12.

(18) Pedro le está preguntando a María si devolverá el dinero para el martes.

Como todas las explicaturas, (18) se recupera mediante una mezcla de descodificación e inferencia, justificada por una variedad de pruebas lingüísticas y no-lingüísticas (por ejemplo, el orden de las palabras, modalidad, tono de voz, expresión facial)²⁹. En (17b), por el contrario, las explicaturas pueden incluir tanto (19a), la EXPLICATURA BÁSICA, como explicaturas de un nivel superior, como las (19b) y (19c):

- (19) *a.* María habrá devuelto el dinero para el martes.
b. María está prometiendo que devolverá el dinero para el martes.
c. María cree que ella devolverá el dinero para el martes.

Por tanto, un enunciado puede transmitir diversas explicaturas, cada una de las cuales puede contribuir a la relevancia y justificar la derivación de implicaturas posteriores³⁰.

Según esta aproximación teórica, la ironía verbal tiene más en común con los enunciados sobre actos ilocucionarios y actitudes proposicionales que con la metáfora o la hipérbole. Reconocer una ironía, como reconocer actos ilocucionarios o expresiones de actitudes psicológicas, lleva consigo un tipo de habilidades metarrepresentacionales mayor que el mero reconocimiento de la proposición básica expresada por una emisión, ya sea ésta literal, imprecisa o metafórica.

De modo general puede decirse que, tanto en el marco de la teoría de la relevancia como en el de Grice, la interpretación de TODO enunciado supone un alto grado de desarrollo de las capacidades metarrepresentacionales, puesto

²⁹ En la teoría de la relevancia, los indicadores de modo se encuentran entre los elementos con significado procedimental en vez de conceptual. Vid. Blakemore (1987, 2002, 2004); Wharton (2001, en prensa), Iten (2000b).

³⁰ Sobre explicaturas de nivel superior, vid. Blakemore (1991); Wilson y Sperber (1993); Ifantidou (2001). Sobre el análisis de emisiones no-declarativas, vid. Sperber y Wilson (1986a): 4.10; Wilson y Sperber (1988); Wilson (2000); Noh (2001). En Bird (1994) y Harnish (1994) puede encontrarse una discusión crítica.

que la comunicación descansa en la atribución de estados mentales de carácter complejo, compuestos de muchos niveles de interpretación (vid. sección 3, arriba). Esto suscita la cuestión de cómo se adquieren las habilidades pragmáticas y cómo se sitúan en la arquitectura global de la mente.

5. TEORÍA DE LA RELEVANCIA Y ARQUITECTURA MENTAL

El análisis griceano de la comunicación como expresión y reconocimiento de intenciones considera la comprensión como una variedad de la denominada LECTURA DEL PENSAMIENTO (*mind-reading*) o TEORÍA DE LA MENTE: la capacidad para atribuir estados mentales a los demás con el fin de poder explicar y predecir su conducta³¹. El vínculo entre lectura del pensamiento y comunicación se ve confirmado por una abundante cantidad de evidencias pertenecientes tanto al campo de la psicología evolutiva como a la neuropsicología³². De todos modos, conviene matizar que la lectura del pensamiento ha sido interpretada de modos bastante diversos. Los filósofos la describen a menudo como un ejercicio de razonamiento reflexivo (un proceso central de pensamiento, en términos de Fodor 1983), y gran parte de las consideraciones de Grice sobre pragmática son coherentes con tal idea. Según tal perspectiva, la reconstrucción racional de cómo se produce la derivación de las implicaturas conversacionales constituiría un perfecto ejemplo de la psicología “creencia-deseo”:

Él dijo que P; no lo habría hecho a menos que pensara
que Q; él sabe (y sabe que yo sé que él lo sabe) que
yo me daré cuenta de que es necesario suponer que Q;
él no ha hecho nada para impedir que yo piense que Q;
así que él pretende que yo piense, o al menos no
tendría inconveniente en que yo pensara que Q.

(Grice,1989:30-31)

31 Vid., por ejemplo, Whiten (1991); Davies y Stone (1995a,b); Carruthers y Smith (1996); Malle, Moses y Baldwin (2001).

32 Vid., por ejemplo, Perner, Frith, Leslie y Leekam (1989); Happé (1993); Baron-Cohen (1995); Mitchell, Robinson y Thompson (1999); Happé y Loth (2002); Papafragou (2002); y los trabajos en *Mind and Language* 17.1-2 (2002).

En nuestros primeros planteamientos también tratamos la interpretación pragmática como un proceso central, inferencial (opuesto a su consideración como parte de un módulo periférico del lenguaje); si bien la entendimos como un proceso de carácter espontáneo, intuitivo, más que consciente o reflexivo (Sperber y Wilson 1986a: cap. 2; Wilson y Sperber 1986b). Sin embargo, recientemente puede constatarse una tendencia en las ciencias cognitivas a abandonar esa tajante distinción de Fodor entre procesos modulares, por un lado, y procesos centrales relativamente indiferenciados, por otro, desplazándose hacia una concepción de la mente cada vez más y más modular³³. En esta sección hablaremos de cómo el proceso de comprensión definido por la teoría de la relevancia se ajusta mejor a las explicaciones modulares de la inferencia, y en particular al de la lectura del pensamiento³⁴.

Una de las ventajas que presentan los módulos específicos de un dominio es que pueden controlar procesos inferenciales con objetivos muy concretos (“heurística rápida y ligera”, en términos de Gigerenzer et al. 1999), sensibles a las características peculiares de su dominio. Por ejemplo, en las versiones modulares de lectura del pensamiento, la psicología de la “creencia-deseo” estándar se ve reemplazada por procesos inferenciales con objetivos específicos, tomando como justificación para hacerlo las regularidades existentes sólo en ese dominio. Ejemplos de ello serían el Detector de Dirección Ocular, que infiere estados perceptivos y de atención a partir de la dirección de la mirada, y el Detector Intencional, que interpreta el movimiento autopropulsado en términos de fines y deseos (Leslie 1994, Premack y Premack 1994, Baron-Cohen 1995). Todo esto suscita la cuestión de si puede haber regularidades cognitivas propias de un dominio que correspondan a un módulo que tenga a la comprensión como objetivo específico.

La mayor parte de las aproximaciones al campo de la lectura del pensamiento, ya sea ésta modular o no-modular, suelen dar por sentado que no hay necesidad de procedimientos de comprensión inferencial para propósitos con-

³³ Usamos “módulo” en un sentido algo más impreciso que el de Fodor, refiriéndonos en nuestro caso a un mecanismo computacional autónomo de alcance o tarea específica (para una discusión vid. Sperber 1996: cap.6).

³⁴ Vid., por ejemplo, Leslie (1991); Hirschfield y Gelman (1994); Barkow, Cosmides y Tooby (1995); Sperber (1996, 2002); Fodor (2000).

cretos, ya que las atribuciones de estados mentales que requiere la comprensión se verían automáticamente generadas por otros mecanismos generales de lectura del pensamiento, aplicables igualmente al ámbito más general de la acción intencional. En cualquier caso, la teoría según la cual el significado del hablante puede inferirse a partir de enunciados mediante los mismos procedimientos que se usan para inferir intenciones a partir de acciones plantea problemas. En primer lugar, la gama de acciones que un agente puede pretender llevar a cabo de modo racional en una situación concreta es en la práctica muy limitada; circunstancia que, por otra parte facilita enormemente la atribución normal de intenciones. Pero, por el contrario, tal y como hemos señalado en un epígrafe anterior (vid. sección 3, más arriba), el abanico de significados que un hablante puede intentar transmitir de manera racional en una situación dada es virtualmente ilimitado. Simplemente, no resulta claro cómo los procedimientos estándar para la atribución de intenciones pueden igualmente producir atribuciones del significado de un hablante, excepto en casos sencillos y triviales (para una discusión más profunda vid. Sperber 2000; Sperber y Wilson 2002).

En segundo lugar, la comprensión inferencial lleva consigo varios niveles superpuestos de metarrepresentación (cfr. secciones 4 y 5 más arriba), mientras que en la lectura del pensamiento con un solo nivel suele ser suficiente. Esta desigualdad se hace particularmente evidente en el desarrollo cognitivo infantil. Resulta difícil de creer que niños de dos años, que se equivocan, por ejemplo, al realizar tareas que implican creencias falsas de primer orden, puedan sin embargo reconocer y comprender las tan peculiares representaciones, pertenecientes a tantos niveles, implicadas en la comprensión verbal, teniendo como herramienta tan sólo una cierta habilidad general para atribuir intenciones a los agentes con el fin de poder explicar su conducta. Por estas razones, merece la pena considerar la posibilidad de investigar la existencia de un submódulo especializado dedicado a la comprensión (Sperber 1996, 2000, 2002; Origg y Sperber 2000; Wilson 2000; Sperber y Wilson 2002).

Hemos defendido (siguiendo a Sperber 1996) que las regularidades descritas en el Principio Comunicativo de Relevancia plasmado en (7), que los actos de comunicación ostensiva crean presunciones de relevancia, respaldan la existencia de un mecanismo de comprensión inferencial específico de un

dominio. Bajo esta aproximación modular, el procedimiento de comprensión propio de la teoría de la relevancia, tal y como es propuesto en (9), podría ser considerado como una “heurística rápida y frugal”, que computaría automáticamente una hipótesis sobre el significado del hablante basándose en la evidencia suministrada, ya sea lingüística como de otro carácter.

Esta tesis contempla esos distintos grados de complicación en las expectativas de relevancia del oyente. En una versión no-sofisticada (aquella que presumiblemente usan los niños pequeños), lo esperado es la relevancia óptima real. En una versión más sofisticada (la usada por interlocutores adultos y competentes, que son conscientes de que el hablante es capaz de equivocarse en lo que es relevante para el oyente, o que por mala fe intentan sólo parecer relevantes), lo que se espera podría ser tan sólo la relevancia óptima pretendida. Los comunicadores adultos podrían, a pesar de todo, esperar la relevancia óptima real por defecto (Sperber 1994, Bezuidenhout y Sroda 1998, Wilson 2000, Happé y Loth 2002).

La complejidad de las inferencias que exige el modelo griceano de comunicación ha sido entendida a veces como un argumento en contra del modelo inferencial mismo en su totalidad. Aquí sugerimos una postura alternativa, según la cual, así como los niños no tienen que aprender su lengua sino sólo nacer con un importante equipamiento innato, del mismo modo no tiene por qué aprender qué es la comunicación ostensivo-inferencial, sino nacer con un correspondiente aparato innato destinado a tal propósito.

6. CONCLUSIÓN: UNA TEORÍA COGNITIVA EMPÍRICAMENTE VERIFICABLE

La teoría de la relevancia es una teoría psicológica cognitiva; en particular, trata la interpretación de los enunciados como un proceso cognitivo. Al igual que otras teorías psicológicas, tiene consecuencias verificables: puede animar a la investigación experimental, estando asimismo abierta a su correspondiente confirmación, invalidación o ajuste a la luz de la evidencia empírica. Tal y como sucede con otras teorías de objetivos semejantes, sus postulados más generales pueden comprobarse sólo de modo indirecto. Por ejemplo, el Principio Cognitivo de Relevancia permite realizar predicciones verificables sólo en combinación

con descripciones de mecanismos cognitivos particulares (percepción, categorización, memoria o inferencia, por ejemplo). Dada una descripción de un mecanismo tal, y mediante su comparación con otras hipótesis alternativas o, al menos, con una hipótesis cero, será posible comprobar la afirmación, propia de la teoría de la relevancia, de que ese mecanismo contribuye a una mayor distribución de los recursos cognitivos ante los *inputs* potencialmente relevantes.

El Principio Comunicativo de Relevancia es una generalización de carácter cuasi-normativo que se sigue del Principio Cognitivo de Relevancia, en combinación con una visión inferencial, en sentido amplio, de la comunicación. La validez del Principio Comunicativo de Relevancia podría verse cuestionada si se encontraran actos genuinamente comunicativos que, no obstante, no llevaran consigo una presunción de su relevancia óptima (pero que, por el contrario, sí supusieran una, por ejemplo, presunción de sinceridad literal, o informatividad máxima, o ninguna presunción en absoluto). Cuando se combina con descripciones de tipos específicos de actos comunicativos y sus correspondientes propiedades, el Principio Comunicativo posibilita predicciones precisas, algunas de las cuales han sido comprobadas empíricamente.

A lo largo de este análisis hemos procurado hacer referencia a casos donde las predicciones de la teoría de la relevancia difieren de aquellas otras que han sugerido más o menos claramente aparatos teóricos alternativos, y hemos dirigido nuestra atención a numerosos casos donde los análisis en términos de la teoría de la relevancia han sido comprobados empíricamente y sus predicciones confirmadas. Vamos a acabar con dos ejemplos más de cómo la noción básica de relevancia óptima, caracterizada en términos de efecto y esfuerzo, permite predicciones verificables.

Tal y como apuntábamos más arriba (sección 2), la teoría de la relevancia no proporciona una medida absoluta del esfuerzo mental o del efecto cognitivo, y no asume que tal medida sea algo accesible a las tareas espontáneas que nuestra mente lleva a cabo. Lo que sí asume es que la relevancia efectiva o esperada de dos *inputs* puede a menudo compararse. Tales posibilidades de comparación ayudan a los sujetos a distribuir las tareas de sus mecanismos cognitivos, y a los comunicadores a predecir e influir en los procesos cognitivos de los demás. También pueden hacer posible que los investigadores manipulen los factores de efecto y esfuerzo en situaciones empíricas concretas.

Consideremos un enunciado condicional (20), que habla de una serie de cartas con letras o números en su anverso y reverso:

(20) Si una carta tiene un 6 en su anverso, tiene una E en su reverso.

En la selección de tareas de Wason (Wason 1966, el paradigma experimental más famoso en la psicología del razonamiento), a los participantes se les presentan cuatro cartas con, por ejemplo, un 6, un 4, una E y una A, y se les pregunta a cuál de esas cartas se le debe dar la vuelta para que deje ver el número o la letra escondida y comprobar así si el enunciado condicional (20) es verdadero o falso. La respuesta correcta es escoger las cartas con el 6 y la A. En 1995, literalmente miles de experimentos con tales instrumentos no conseguían obtener una mayoría de respuestas correctas. La mayor parte de la gente escogía sólo el 6, o el 6 y la E sólo. En “Relevance theory explains the selection tasks” (1995), Sperber, Cara y Girotto defendieron que los participantes en el experimento derivaban del enunciado condicional consecuencias verificables siguiendo el orden de accesibilidad, se detenían cuando sus expectativas de relevancia se habían visto satisfechas y seleccionaban ciertas cartas basándose en tal interpretación. Trabajando con esta idea, Sperber et al. pudieron, mediante la variación del contenido y el contexto de (20), manipular los factores de esfuerzo y efecto de modo tal que se produjeran elecciones correctas o incorrectas a voluntad.

Un enunciado condicional *Si P entonces Q* adquiere normalmente relevancia al hacer posible derivar la consecuencia *Q* en los casos donde el antecedente *P* se ve satisfecho. En el caso de (20) esto nos lleva a escoger la carta con un 6. Otro modo habitual para que un enunciado condicional adquiera relevancia es creando la expectativa de que el antecedente *P* y la consecuencia *Q* son ambos ciertos. En el caso del que estamos hablando, ello nos llevaría a elegir las cartas con un 6 y una E. Por supuesto, un enunciado condicional también implica que su antecedente y la negación de su consecuencia (que *P* y *no-Q*) no pueden ser ciertos al mismo tiempo. Si los participantes escogen las cartas teniendo lo anterior en cuenta, elegirían de modo correcto la 6 y la A. De cualquier modo, en la mayoría de las situaciones esta implicación resultaría relativamente difícil de derivar, no conllevaría efectos posteriores, y un oyente

preocupado por conseguir la relevancia óptima no la obtendría. Lo que Sperber et al. hicieron fue manipular los factores de esfuerzo y efecto, de modo separado o tomados ambos en su conjunto, de modo tal que la derivación de la implicación fuera más fácil y/o más provechosa, y las cartas correctas fueran aumentando su probabilidad de ser elegidas. La condición con mayor éxito fue una en la que el enunciado “Si una carta tiene un 6 en el anverso, tiene una E en el reverso” se presentó como si hubiera sido emitido por un mecánico que acabara de reparar una máquina de la que se suponía que imprimía cartas con el 6 delante y la E detrás, pero que se había estropeado e imprimía equivocadamente cartas con el 6 delante y la A detrás. Aquí, el enunciado (20) adquirió su relevancia mediante la implicación de que no habría más cartas con el 6 y la A en lugar de la E, y una mayoría de los participantes realizó la elección correcta. Estos y otros experimentos sobre las tareas de selección mostraron que la práctica de esta habilidad estaba determinada no por mecanismos de razonamiento de alcance general o de alcance específico (tal y como habían defendido la mayor parte de los investigadores) sino por factores pragmáticos relacionados con la interpretación de enunciados condicionales. Igualmente confirmaron que la interpretación de los condicionales está gobernada por los factores gemelos de esfuerzo y efecto, que pueden actuar separadamente o en combinación³⁵.

Y ahora tomemos un segundo ejemplo de cómo la interacción de esfuerzo y efecto puede ser comprobada empíricamente; en este caso se trata de la producción más que de la interpretación de emisiones. Supongamos que un extranjero se me acerca y me pregunta la hora. Miro mi reloj y veo que son exactamente las 11:58. ¿Cómo le contestaré? Un hablante que observara las máximas de Grice (y en particular la de sinceridad), al dirigirse a un interlocutor que esperara de él la observación de esas máximas, debería decir “11:58”. En la misma situación, un hablante que deseara redondear la hora hasta las 12 horas (hablando, por tanto, de manera imprecisa y violando la máxima de sinceridad) generaría el supuesto erróneo de que quiso decir que la hora era

³⁵ Para otros experimentos relacionados con las tareas de selección, vid. Girotto et al. (2001), Sperber y Girotto (en prensa). En Politzer y Macchi (2000), van der Henst (1999), van den Henst, Sperber y Politzer (2002) pueden encontrarse diversas aplicaciones de la teoría de la relevancia al estudio empírico del razonamiento.

exactamente ésa, las 12:00. Por el contrario, un hablante que busca la relevancia óptima habría tenido toda la razón al redondear la hora (reduciendo así el esfuerzo de procesamiento del oyente), a menos que, a su modo de ver, al hablar de ese modo impreciso se eliminara la posibilidad de lograr algún efecto cognitivo. Esto demuestra que sería, por tanto, posible, dentro de la teoría de la relevancia, obtener respuestas más ajustadas o más imprecisas manipulando las circunstancias en las que se realiza la pregunta, de tal modo que la respuesta más ajustada conllevara o no las implicaciones relevantes. Estas tesis han sido evaluadas empíricamente, y el análisis ofrecido por la teoría de la relevancia confirmado: cuando en lugares públicos a un extranjero se le pregunta la hora, tiende a redondearla o a proporcionar respuestas ajustadas al minuto, dependiendo de sutiles pistas sobre lo que lo que es relevante para la persona que desea saber la hora (Van der Henst et al. 2002).

Hasta ahora, el principal obstáculo para realizar experimentos de comparación entre la teorías de la relevancia y otras teorías pragmáticas era que las conclusiones de estas otras teorías que podrían ser sometidas a examen no siempre habían sido explicadas con claridad. La mayor parte de la investigación en el campo de la pragmática había sido llevada a cabo en el marco de la tradición filosófica o lingüística, en las que el objetivo preeminente de llegar a generalidades teóricas, combinado con una tendencia a apoyarse en intuiciones, había venido originando una cierta reluctancia a ocuparse en la siempre “sucía” tarea de la experimentación. Los teóricos de la relevancia, por el contrario, han venido intentando combinar la generalización teórica con todas las oportunidades posibles de comprobación empírica, proporcionadas por el uso atento de las intuiciones lingüísticas, datos de observación y los métodos experimentales de la psicología cognitiva. En nuestra opinión, tal labor supone una importante línea de trabajo para la investigación futura.

BIBLIOGRAFÍA

- Asher, Nicholas y Alex Lascarides (2001): The semantics and pragmatics of metaphor. En P. Bouillon y F. Busa (eds): *The Language of Word Meaning*, 262-89. Cambridge, C.U.P.
- Bach, Kent (1994a): Conversational implicature. *Mind and Language* 9: 124-62.

- (1994b): Semantic slack: What is said and more. En Tsohatzidis (ed.), 267-91.
- (1999a): The semantics-pragmatics distinction : What it is and why it matters. En Turner (ed.), 65-84.
- Barkow, John, Leda Cosmides y John Tooby (1995): *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Oxford, Oxford University Press.
- Baron-Cohen, Simon (1995): *Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind*, Cambridge, MIT Press.
- Barsalou, Lawrence (1987): The instability of graded structure: implications for the nature of concepts. En U. Neisser (ed.): *Concepts and conceptual Development : Ecological and Intellectual Factors in Categorization*, 101-40. Cambridge, C.U.P.
- (1992): Frames, concepts and conceptual fields. En E. Kittay y A. Lehrer (eds.): *Frames, Fields and Contrasts: New Essays in Semantical and Lexical Organization*, 21-74. Hillsdale, Lawrence Erlbaum.
- Bezuidenhout, Anne (1997): Pragmatics, semantic underdetermination and the referential-attributive distinction. *Mind* 106: 375-409.
- Bezuidenhout, Anne y Mary Sue Sroda (1998): Children's use of contextual cues to resolve referential ambiguity: An application of relevance theory. *Pragmatics and Cognition* 6: 265-99.
- Bird, Graham (1994): Relevance theory and speech acts. En Tsohatzidis (ed.), 292-311.
- Blakemore, Diane (1987): *Semantics Constraints on Relevance*. Oxford, Blackwell.
- (2002): Echo questions: A pragmatic account. *Lingua* 4: 197-211.
- (2002): *Relevance and Linguistic Meaning: The Semantics and Pragmatics of Discourse Connectives*. Cambridge, C.U.P.
- (2004): Discourse markers. En Horn y Ward (eds.) (2004): 221-40.
- Blass, Regina (1990): *Relevance Relations in Discourse. A Study with Special Reference to Sissala*. Cambridge, C.U.P.
- Blutner, Reinhard (1998): Lexical pragmatics. *Journal of Semantics* 15: 115-62.
- Breheny, Richard (2002): The current state of (radical) pragmatics in the cognitive sciences. *Mind and Language* 17: 169-87.

- Cappelen, Herman y Ernie Lepore (1997): Varieties of quotation. *Mind* 106: 429-50.
- Carruthers, Peter y Peter Smith (eds.) (1996): *Theories of Theories of Mind*. Cambridge, C.U.P.
- Carston, Robyn (1988): Implicature, explicature, and truth-theoretic semantics. En R. Kempson (ed.) : *Mental Representations : The Interface Between Language and Reality*, 155-81. Cambridge, C.U.P.. Reimpreso en S. Davies (ed.)(1991), 33-51. Reimpreso con un Epílogo en Kasher (ed.) (1998) vol. IV: 436-79.
- (1995): Quantity maxims and generalized implicature. *Lingua* 96: 213-44.
 - (1996): Metalinguistic negation and echoic use. *Journal of Pragmatics* 25: 309-30.
 - (1997): Enrichment and loosening: complementary processes in deriving the proposition expressed? *Linguistic Berichte* 8: 103-27.
 - (1998b): Informativeness, relevance and scalar implicature. En Carston y Uchida (eds.), 179-23.
 - (2000): Explicature and semantics. *UCL Workings Papers in Linguistics* 12: 1-44.
 - (2002a): Linguistic meaning, communicated meaning and cognitive pragmatics. *Mind and Language* 17: 127-48.
 - (2002b): *Thought and Utterances. The Pragmatics of Explicit Communication*. Oxford, Blackwell.
- Carston, Robyn y Seiji Uchida (eds.) (1998): *Relevance Theory. Applications and Implications*. Amsterdam, Benjamins.
- Carston, Robyn (2004): Relevance theory and the saying/implying distinction. En Horn y Ward (eds.) (2004): 633-54.
- Clark, Herbert y Richard Gerrig (1984): On the pretense theory of irony. *Journal of Experimental Psychology: General* 113: 121-6.
- Cole, Peter (ed.) (1981): *Radical Pragmatics*. Nueva York, Academic Press.
- Curc6, Carmen (1998): Indirect echoes and verbal humour. En V. Rouchota y A. Jucker (eds.): *Current Issues in Relevance Theory*, 305-25. Amsterdam, Benjamins.
- Davies, Martin y Tony Stone (eds.) (1995a): *Mental Simulation: Philosophical and Psychological Essays*. Oxford, Blackwell.

- Davies, Martin y Tony Stone (eds.) (1995b): *Folk Psychology*. Oxford, Blackwell.
- Davis, S. (ed.) (1991): *Pragmatics: A Reader*. Oxford, Oxford University Press.
- Fodor, Jerry (1983): *The Modularity of Mind*. Cambridge, MIT Press. (traducción española de José E. G^a Albea: *la modularidad de la mente*, Madrid, Morata, 1986)
- (2000): *The Mind Doesn't Work That Way*. Cambridge, MIT Press.
- (2001): Language, thought and compositionality. *Mind and Language* 16: 1-15.
- Franks, Bradley y Nicholas Braisby (1990): Sense generation or how to make a mental lexicon flexible. *Proceedings of the 12th Annual Conference of the Cognitive Science Society*, Cambridge (Mas.)
- Garnham, Alan y Josef Perner (1990): Does manifestness solve problems of mutuality? *Behavioral and Brain Sciences* 13: 178-9.
- Gibbs, Ray (1994): *The Poetics of Mind. Figurative Thought, Language and Understanding*. Cambridge, C.U.P.
- Gibbs, Ray y Jessica Moise (1997). Pragmatics in understanding what is said. *Cognition* 62: 51-74.
- Gibbs, Ray y Jennifer O'Brien (1991): Psychological aspects of irony understanding. *Journal of Pragmatics* 16: 523-30.
- Gigerenzer, Gerd, Peter M. Todd y ABC Research Group (1999): *Simple Heuristics That Make Us Smart*. Oxford, Oxford University Press.
- Glucksberg, Sam (2001): *Understanding Figurative Language*. Oxford, Oxford University Press.
- Green, Mitchell (1995): Quantity, volubility and some varieties of discourse. *Linguistics and Philosophy* 18: 83-112.
- Grice, H.P. (1961): The causal theory of perception. *Proceedings of the Aristotelian Society*, Supplementary Volume 35, 121-52. (traducción española de Celia Paschero en *La filosofía de la percepción*, Warnock, ed. Méjico, F.C.E., 1974).
- (1989): *Studies in the Ways of Words*. Cambridge. Harvard University Press.
- Gutt, Ernst-August (1991): *Translation and Relevance: Cognition and Context*. Oxford, Basil Blackwell.

- Happé, Francesca (1993): Communicative competence and theory of mind in autism: A test of relevance theory. *Cognition* 48: 101-19.
- Happé, Francesca y Eva Loth (2002): "Theory of mind" and tracking speakers' intentions. *Mind & Language* 17: 24-36.
- Harnish, Robert (1994): Mood, meaning, and speech acts. En Tsohatzidis (ed.), 407-59.
- Van der Henst, Jean-Baptiste (1999): The mental model theory and spatial reasonings re-examined : The role of relevance in premise order. *British Journal of Psychology* 90: 73-84.
- Van der Henst, Jean-Baptiste, Laure Carles y Dan Sperber (2002): Truthfulness and relevance in telling the time. *Mind & Language* 17: 457-60.
- Van der Henst, Jean-Baptiste, Dan Sperber y Guy Politzer (2002) : When is a conclusion worth deriving? A relevance-based analysis of indeterminate relational problems. *Thinking and Reasoning* 8: 1-20.
- Hirschfield, Laurence y Susan Gelman (eds.) (1994): *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*. Cambridge, C.U.P.
- Hobbs, Jerry (1985b): On the coherence and structure of discourse. CSLI Report 85-37. Menlo Park, CSLI.
- Hobbs, Jerry y Andrew Kehler (1997): A theory of parallelism and the case of VP ellipsis. *ACL-97*, 394-401, Madrid.
- Horn, Laurence (1984a): Toward a new taxonomy for pragmatic inference: Q-based and R-based implicature. En D. Schiffrin (ed.): *Meaning, Form and Use in Context : Linguistic Applications (GURT'84)*, 11-42. Washington, Georgetown University Press. Reimpreso en Kasher (ed.) (1998), vol. IV: 389-418.
- (1989): *A Natural History of Negation*. Chicago, University of Chicago Press (Reimpresión ampliada, Stanford, CSLI, 2000)
- (1992): The said and the unsaid. *Semantics and Linguistic Theory II*, 163-92. Columbus, Ohio State University Department of Linguistics.
- Horn, Laurence y Gregory Ward (eds.)(2004): *The Handbook of Pragmatics*. Oxford, Blackwell.
- Ifantidou, Elly (2001): *Evidentials and Relevance*. Amsterdam, Benjamins.
- Iten, Corinne (2000b): "Non-truth-conditional" Meaning, Relevance and Concessives. PhD dissertation, University College London.

- Jorgensen, Julia, George Miller y Dan Sperber (1984): Test of the mention theory of the irony. *Journal of Experimental Psychology: General* 113: 112-20.
- Kasher, Asa (1976): Conversational maxims and rationality. En A. Kasher (ed.): *Language in Focus: Foundations, Methods and Systems*, 197-211. Dordrecht, Reidel.
- (ed.) (1998): *Pragmatics: Critical Concepts*. Londres, Routledge.
- Kempson, Ruth (1986): Ambiguity and the semantics-pragmatics distinction. En C. Travis (ed.): *Meaning and Interpretation*, 77-103. Oxford, Basil Blackwell.
- (1996): Semantics, pragmatics and deduction. En S. Lappin (ed.): *Handbook of Contemporary Semantic Theory*, 561-98. Oxford, Blackwell.
- Kempson, Ruth y Annabel Cormack (1982): Ambiguity and quantification. *Linguistics and Philosophy* 4: 259-309.
- Kreuz, Roger y Sam Glucksberg (1989): How to be sarcastics: The echoic reminder theory of irony. *Journal of Experimental Psychology: General* 118: 374-86.
- Kumon-Nakamura, Sachi, Sam Glucksberg y Mary Brown (1995): How about another piece of pie. The allusional pretense theory of discourse irony. *Journal of Experimental Psychology: General* 124: 3-21.
- Lakoff, George (1987): *Women, Fire and Dangerous Things. What Categories Reveal about the Mind*. Chicago, University of Chicago Press.
- Langdon, Robyn, Martin Davies y Max Coltheart (2002): Understanding minds and understanding communicated meanings in schizophrenia. *Mind & Language* 17: 68-104.
- Lascarides, Alex y Nicholas Asher (1993): Temporal interpretation, discourse relations and common sense entailment. *Linguistic and Philosophy* 17: 437-93.
- Lascarides, Alex y Anne Copestake (1998): Pragmatics and word meaning. *Journal of Linguistics* 34: 387-414.
- Lascarides, Alex, Anne Copestake y Ted Briscoe (1996): Ambiguity and coherence. *Journal of Semantics* 13: 41-65.
- Lasersohn, Peter (1999): Pragmatic halos. *Language* 75: 522-51.
- Leslie, Alan (1991): The theory of mind impairment in autism: Evidence for

- a modular mechanism of development? En A. Whiten (ed.): *Natural Theories of Mind: Evolution, Development and Simulation of Everyday Mindreading*, 63-78. Oxford, Blackwell.
- (1994): ToMM, ToBy and Agency: Core architecture and domain specificity. En Hirschfeld y Gelman (eds.): 119-48.
- Levinson, Stephen (1987a): Minimization and conversational inference. En Verschueren y Bertuccelli-Papi (eds.): 61-129. Reimpreso en Kasher (ed.) (1998), vol. IV: 545-612.
- (2000a): *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*. Cambridge, MIT Press.
- Malle, Bertram, Louis Moses y Dare Baldwin (eds.) (2001): *Intentions and Intentionality: Foundations of Social Cognition*. Cambridge, MIT Press.
- Martin, Robert (1992): Irony and universe of belief. *Lingua* 87: 77-90.
- Matsui, Tomoko (1998): Pragmatic criteria for reference assignment: A relevance-theoretic account of the acceptability of bridging. *Pragmatics and Cognition* 6: 47-97.
- Matsui, Tomoko (2000): *Bridging and Relevance*. Amsterdam, Benjamins.
- Matsumoto, Yo (1995): The conversational condition on Horn scales. *Linguistics and Philosophy* 18: 21-60.
- Merin, Arthur (1999): Information, relevance and social decisionmaking: some principles and results of decision-theoretic semantics. En Moss, Ginzburg y de Rijke (eds.): *Logic, Language and Computation* 2: 179-221. Stanford, CSLI.
- Mitchell, Peter, Elizabeth Robinson y D. Thompson (1999): Children's undersatnding that utterances emanate from minds: Using speaker belief to aid interpretation. *Cognition* 72: 45-66.
- Neale, Stephen (1992): Paul Grice and the philosophy of language. *Linguistic and Philosophy* 15: 509-59.
- Nicolle, Steven y Billy Clark (1999): Experimental pragmatics and what is said. A response to Gibbs and Moise. *Cognition* 66: 337-54.
- Noh, Eun-ju (1998): Echo questions: Metarepresentations and pragmatic enrichment. *Linguistics and Philosophy* 21: 603-28.
- (2000): *Metarepresentation: A Relevance-Theory Approach*. Amsterdam, Benjamins.

- Noveck, Ira (2001): When children are more logical than adults: Experimental investigations of scalar implicature. *Cognition* 78: 165-88.
- Noveck, Ira, Maryse Bianco y Alain Castry (2001): The costs and benefits of metaphor. *Metaphor and Symbol* 16: 109-21.
- Origgi, Gloria y Dan Sperber (2000): Evolution, communication and the proper function of language. En Carruthers y Chamberlain (eds.): *Evolution and the Human Mind: Language, Modularity and Social Cognition*, 146-69. Cambridge, C.U.P.
- Papafragou, Anna (1998): The acquisition of modality: Implications for theories of semantic representation. *Mind & Language* 13: 370-99.
- (2000): *Modality: Issues in the Semantics-Pragmatics Interface*. Amsterdam, Elsevier Science.
- (2002): Mindreading and verbal communication. *Mind & Language* 17: 55-67.
- Papafragou, Anna y Julien Mussolino (2003): Scalar implicatures: Experiments at the semantics-pragmatics interface. *Cognition* 86: 253-82.
- Perner, Josef, Uta Frith, Alan Leslie y Sue Leekam (1989): Explorations of the autistic child's theory of mind: Knowledge, belief and communication. *Child Development* 60: 689-700.
- Pilkington, Adrian (2000): *Poetic Effects: A Relevance Theory Perspective*. Amsterdam, Benjamins.
- Politzer, Guy (1990): Characterizing spontaneous inferences. *Behavioral and Brain Sciences* 13: 177-8.
- Politzer, Guy y Laura Macchi (2000): Reasoning and pragmatics. *Mind and Society* 1: 73-93.
- Premack, David y Ann James Premack (1994): Moral belief: Form versus content. En Hirschfeld y Gelman (eds.): 149-68.
- Recanati, François (1989) : The pragmatics of what is said. *Mind & Language* 4: 295-329. Reimpreso en Davis (ed.): 97-120.
- (1995): The alleged priority of literal interpretation. *Cognitive Science* 19: 207-32.
- (2002a) : Unarticulated constituents. *Linguistics and Philosophy* 25 : 299-345.
- Van Rooy, Robert (1999): Questioning to resolve decision problems. En De-

- kker (ed.): *Proceedings of the Twelfth Amsterdam Colloquium*. Amsterdam, ILLC.
- (2001): Relevance of communicative acts. *Proceedings of Tark 2001*.
- Smith, Neil y Deirdre Wilson (1992): Introduction to the special issue on relevance theory. *Lingua* 87: 1-10.
- Sperber, Dan (1984): Verbal irony: pretense or echoic mention? *Journal of Experimental Psychology: General* 113: 130-6.
- (1994): Understanding verbal understanding. En Khalfa (ed.): *What is Intelligence?*: 179-98. Cambridge, C.U.P.
- (1996): *Explaining Culture: A Naturalistic Approach*. Oxford, Blackwell.
- (1997): Intuitive and reflective beliefs. *Mind & Language* 12: 67-83.
- (2000): Metarepresentation in an evolutionary perspective. En Sperber (ed.): 117-37.
- (2002) : In defense of massive modularity. En Dupoux (ed.): *Language, Brain and Cognitive Development: Essays in Honour of Jacques Mehler*: 45-57. Cambridge, MIT Press.
- Sperber, Dan, Francisco Cara y Vittorio Girotto (1995): Relevance theory explains the selection task. *Cognition* 57: 31-95.
- Sperber, Dan y Deirdre Wilson (1981): Irony and the mention-use distinction. En Cole (ed.) (1981): 295-318. Reimpreso en Davis (ed.) (1991): 550-63.
- (1985/6): Loose talk. *Proceedings of the Aristotelian Society* LXXXVI: 153-71. Reimpreso en Davis (ed.): 540-9.
- (1986): *Relevance: Communication and Cognition*. Cambridge. Harvard University Press (2ª ed. 1995, Oxford, Blackwell). Traducción española de Eleanor Leonetti, *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*, Madrid, Visor, 1994.
- (1987a): Précis of *Relevance*. *Behavioral and Brain Sciences* 10: 736-53.
- (1987b): Presumptions of relevance. *Behavioral and Brain Sciences* 10: 736-53.
- (1990a): Spontaneous deduction and mutual knowledge. *Behavioral and Brain Sciences* 13: 179-84.
- (1990b): Rhetoric and relevance. En Bender y Wellbery (eds.): *The Ends of Rhetoric: History, Theory, Practice*: 140-56. Stanford, Stanford University Press.

- (1995): Postface to the second edition of *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford, Blackwell.
- (1998a): The mapping between the mental and the public lexicon. En Carruthers y Boucher (eds.): *Language and Thought : Interdisciplinary Themes* : 184-200. Cambridge, C.U.P.
- (1998b): Irony and relevance: A reply to Seto, Hamamoto and Yamanaishi. En Carston y Uchida (eds.): 283-93.
- (2002): Pragmatics, modularity and mind-reading. *Mind & Language* 12: 3-23.
- Stainton, Robert (1994): Using non-sentences: An application of relevance theory. *Pragmatics and Cognition* 2: 269-84.
- (1997a): What assertion is not. *Philosophical Studies* 85: 57-73.
- Sweetser, Eve (1990): *From Etymology to Pragmatics: Metaphorical and Cultural of Semantic Structure*. Cambridge, C.U.P.
- Tanaka, Keiko (1992): The pun in advertising: A pragmatic approach. *Lingua* 87: 91-102.
- Traugott, Elizabeth Closs (1999): The role of pragmatics in semantic change. En Verschueren (ed.): *Pragmatics in 1998: Selected Papers from the 6th International Pragmatics Conference*, vol. II: 93-102. Amberes, International Pragmatics Association.
- Travis, Charles (1981): *The True and the False : The Domain of the Pragmatic*. Amsterdam, Benjamins.
- (1985): On what is strictly speaking true. *Canadian Journal of Philosophy* 15: 187-229.
- Tsohatzidis, Savas (ed.) (1994): *Foundations of the Speech Acts Theory: Philosophical and Linguistic Perspectives*. Londres, Routledge.
- Turner, Ken (ed.) (1999): *The Semantics-Pragmatics Interface from Different Points of View*. Oxford, Elsevier.
- Wason, P.C. (1966): Reasoning. En Foss (ed.): *New Horizons in Psychology*: 135-51. Harmondsworth, Penguin.
- Wharton, Tim (2001): Natural pragmatics and natural codes. *UCL Working Papers in Linguistics* 13: 109-58.
- (en prensa): Interjections, language and the “showing”/”saying” continuum. *Pragmatics and Cognition*.

- Whiten, Andrew (ed.) (1991): *Natural Theories of Mind. Evolution, Development and Simulation of Everyday Mindreading*. Oxford, Blackwell.
- (1998a): Discourse, coherence and relevance: a reply to Rachel Giora. *Journal of Pragmatics* 29: 57-74.
- (2000): Metarepresentation in linguistic communication. En Sperber (ed.): 411-48.
- Wilson, Deirdre y Tomoko Matsui (2000): Recent approaches to bridging: Truth, coherence, relevance. En Bustos, Charaudeau, Alconchel, Iglesias y López Alonso (eds.): *Lengua, Discurso, Texto*, vol.1: 103-32. Madrid, Visor.
- Wilson, Deirdre y Dan Sperber (1981): On Grice's theory of conversation. En Werth (ed.): *Conversation and Discourse*: 155-78. Londres, Croom Helm. Reimpreso en Kasher (ed.) (1998), vol. IV: 347-68. Traducción española de Teresa Julio: Sobre la teoría de la conversación de Grice, en Teresa Julio y R. Muñoz eds.: *Textos clásicos de pragmática*, Madrid, Arco, 1998.
- (1986b): Pragmatics and modularity. *CLS 22, 2: Parasession on Pragmatics and Grammatical Theory*: 68-74). Reimpreso en Davis (ed.) (1991): 583-95.
- (1988): Mood and the analysis of non-declarative sentences. En Dancy, Moravcsik y Taylor (eds.): *Human Agency: Language, Duty and Value*: 77-101. Stanford, Stanford University Press. Reimpreso en Kasher (ed.) (1998), vol. II: 262-89.
- (1992): On verbal irony. *Lingua* 90: 1-25.
- (1993): Linguistic form and relevance. *Lingua* 90: 1-25.
- (1998): Pragmatics and time. En Carston y Uchida (eds.): 1-22.
- (2002): Truthfulness and relevance. *Mind* 111: 583-632.
- Winner, Ellen (1988): *The Point of Words: Children's Understanding of Metaphor and Irony*. Cambridge, Harvard University Press.

