

Máster de Lógica y Filosofía de la Ciencia 2012/2013

## **DIMENSIÓN COMUNICATIVA DEL LENGUAJE**

Alumna: Sandra Clemencia Valencia Martínez

Tutora: Cristina Corredor

30 de Agosto 2013

## DIMENSIÓN COMUNICATIVA DEL LENGUAJE

### Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>1. La Teoría de los actos de habla .....</b>	<b>5</b>
1.1. Enunciados realizativos y constatativos .....	5
1.2. Elementos del acto de habla .....	9
1.3. La fuerza ilocutiva .....	9
1.4. Condiciones y reglas que gobiernan la realización de un acto ilocutivo. ....	11
1.5. Taxonomía de los actos de habla .....	13
1.6. Actos de habla indirectos.....	18
<b>2. El aporte de Grice a la filosofía del lenguaje.....</b>	<b>19</b>
2.1. Diversos modos y usos de “Significar.....	20
2.2. La teoría intencional del significado .....	22
2.3. Hacia una teoría de la comunicación.....	27
<b>3. La Teoría de la Relevancia .....</b>	<b>32</b>
3.1. Relevancia y pragmática.....	32
3.1.1. Distinción entre semántica y pragmática .....	33
3.1.2. Minimalismo vs. Contextualismo .....	36
3.2. Relevancia y cognición.....	38
3.3. Relevancia y comunicación .....	40
3.3.1. Modelos de comunicación.....	43
3.3.1.1. El modelo del código.....	43
3.3.1.2. El modelo inferencial .....	44
3.3.2. Relevancia y comunicación lingüística .....	46
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>51</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>56</b>

## Resumen

El presente trabajo intenta proporcionar una explicación pragmática de los usos comunicativos del lenguaje. Se inicia con la exposición de la Teoría de los actos de habla como apertura a los diversos y variados usos que se pueden hacer del lenguaje, con especial atención al uso convencional en contextos institucionales como formas de comunicación ligadas a hábitos de comportamiento racional y social. Se continúa con el desarrollo de las tesis de Grice que añaden una base intencional como condición de posibilidad para realizar actos de comunicación dentro de un marco normativo, teleológico y racional; con un marcado énfasis en el rol comunicativo del hablante. Finalmente se estudia la perspectiva psicológico-cognitiva de la Teoría de la relevancia que aborda los procesos y mecanismos mentales implicados en la cognición y la comunicación humana; marcando el énfasis en el rol comunicativo del oyente a través del análisis de los procesos de comprensión e interpretación que realiza.

*Palabras clave:* actos de habla, comunicación, cognición, intención, lenguaje, pragmática, relevancia.

## Introducción

A continuación presentamos un enfoque funcional del lenguaje que aborda algunas tesis sobre los diversos usos del lenguaje, con especial atención a sus usos para la comunicación. Este trabajo asume como presupuesto que el lenguaje se utiliza fundamentalmente para dos cosas: Representar y comunicar. El análisis de estas funciones constituye el objeto de estudio de las ciencias que se ocupan de la cognición y la comunicación. A nivel filosófico la reflexión sobre los usos del lenguaje la asume, entre otras disciplinas, la pragmática; ésta es la línea de pensamiento que guía las tesis que serán expuestas a continuación.

Tanto el Wittgenstein de las *Investigaciones Filosóficas* como Austin proporcionaron los primeros fundamentos teóricos del paradigma del uso sobre los cuales se instaura la *pragmática* como una disciplina práctica dedicada al estudio del lenguaje desplazando el interés de la investigación lingüística del siglo XX de las condiciones veritativas en perspectiva lógico- formal a las condiciones contextuales y la comunicación, sembrando con respecto a la semántica una polémica en términos fronterizos que aún pervive en las reflexiones filosóficas actuales. A partir de una concepción de lenguaje como actividad, las concepciones pragmáticas estudian el significado en relación: con el hablante (sus representaciones e intenciones), con el mundo (como representación de estado de cosas), y con el oyente (como alguien con quien se comparten esas representaciones e intenciones). Esto se resumiría en la fórmula: “*comunicarse con alguien sobre algo*”.

Wittgenstein propone, desde una perspectiva descriptiva, considerar que el significado está dado con el uso que hacemos de las expresiones en el marco de una *forma de vida*. Estos usos son múltiples, cambiantes, y siempre se integran en un contexto práctico vital. Sus *Investigaciones Filosóficas* (1953) constituyen un primer intento de dar cuenta de los usos posibles que el hablante lleva a cabo en el uso del lenguaje natural. “(IF. § 43) Para una gran clase de casos de utilización de la palabra

«significado» — aunque no para todos los casos de su utilización — puede explicarse esta palabra así: El significado de una palabra es su uso en el lenguaje”. De este modo queda vinculado el significado de las palabras a las acciones de los hablantes que la usan. No obstante, que el significado de una palabra esté circunscrito a sus usos posibles no implica que se puedan usar deliberadamente según los gustos o caprichos del hablante, ya que existen reglas que subyacen a su uso. “Estas pueden reconocerse en el modo como los hablantes utilizan las palabras en determinadas circunstancias, en cómo aprenden a usarlas o en la manera en que explicamos su significado” (J. J. Acero. Juegos de lenguaje, en: Vega, L. y Olmos, P. (eds.), 2011: 327)

Utilizando la metáfora de los juegos del lenguaje, Wittgenstein considera que el lenguaje, como todo juego, tiene sus reglas (IF§ 81). Los juegos del lenguaje están insertos en una multiplicidad de prácticas reguladas que cambian y fluyen constantemente. Las reglas establecen parámetros o estándares de corrección convencionales para la conducta lingüística de los hablantes, regulando la correcta aplicación de los términos en contextos comunicativos concretos. Las reglas guardan entre sí, según Wittgenstein un cierto “aire de familia”, un parecido o similitud no transitivas, de tal modo que cambiar las reglas, equivale a cambiar de juego.

Como veremos durante el desarrollo de este trabajo, para Austin y Searle (en su primera etapa) las reglas serán constitutivas, y convencionales con respecto a actos de habla, para Grice serán derivadas de un principio de cooperación que rige las acciones comunicativas; y para los relevantistas, no hay reglas en cuanto tales, sino que existe un mecanismo operacional de la mente en función del cual un interlocutor infiere, procesa organiza y comunica información bajo la observancia de un principio de relevancia y considerando que la indagación pragmática del lenguaje puede proporcionar una explicación sobre el funcionamiento del pensamiento contrastable empíricamente, acercando así especulación y ciencia en la orientación de objetivos comunes.

El lenguaje es una facultad mental dotada de un sistema de representación dispuesto genéticamente y propulsado socialmente que permite: a) interpretar, organizar y acumular las experiencias de realidad vividas por un individuo, según el cumplimiento de ciertas reglas gramaticales y determinadas condiciones de uso; b) compartir los conocimientos / actitudes producidos por dichas experiencias (en forma de conceptos o significados comunicados) con otros individuos.

La comunicación es una actividad, un modo ser en el mundo, que nos saca de nuestro solipsismo, de nuestra individualidad, para darla a conocer a los demás. La comunicación por medio del lenguaje hace posible tejer una multiplicidad de actividades y de relaciones interindividuales que devienen, en sus formas más complejas, en la organización y la cohesión de un grupo social como una comunidad con una idiosincrasia institucional y culturalmente definida. Por tanto, la comunicación constituye uno de los usos más importantes del lenguaje.

Sobre las bases de lo dicho anteriormente se fundamenta el propósito de este trabajo, cuyo esquema es el siguiente:

En el primer capítulo se expone la “Teoría de los actos de habla”, en la que se perfilan las bases teóricas sobre las cuales se asientan las tesis del lenguaje como un tipo de actividad racional a la que subyace una teoría convencional del significado, es decir,

una teoría acerca de los usos comunicativos de significados sujetos al cumplimiento de determinadas normas y condiciones socio-institucionales.

El segundo capítulo desarrolla el comúnmente llamado “programa de Grice” que está integrado por una “teoría intencional del significado” y una “teoría racional de la comunicación” fuertemente interrelacionadas. Aquí, el lenguaje como conducta racional enfocada hacia la comunicación marca el acento en las intenciones del hablante y presenta un análisis de las máximas que deben seguirse para que pueda cumplirse el propósito de la comunicación, esto involucra que el oyente pueda comprender el significado de lo que quiso comunicar el hablante aunque su forma de hacerlo pueda o no estar regulada por convención, es decir, el oyente ha de estar en capacidad de inferir y relacionar lo implicado en lo dicho y viceversa.

El tercer capítulo nos conduce a la “Teoría de la relevancia”, que retoma el estudio de algunas de las tesis expuestas en los capítulos uno y dos. Aquí se analizan los aspectos cognitivos y contextuales implicados en los actos comunicativos que perfilan un modelo de comunicación ostensivo inferencial. Sus tesis relativas al estudio de los procesos cognitivos implicados en la comunicación tienen un marcado énfasis en el funcionamiento de la mente, especialmente en los procesos de interpretación y de comprensión que desarrolla quien cumple el rol de oyente.

## 1. La Teoría de los actos de habla

John Langshsaw Austin<sup>1</sup> fue uno de los iniciadores de la escuela de Oxford (junto con Strawson) centrada en el estudio de la filosofía del lenguaje ordinario. Para el filósofo, el análisis de los conceptos ordinarios podía aportar un método filosófico basado en el análisis lexicológico para indagar acerca de las acciones humanas tomando como punto de partida los actos de habla. “[...] hace algunos años venimos advirtiendo cada vez con mayor claridad que la ocasión en que una expresión se emite tiene gran importancia, y que las palabras usadas tienen que ser “explicadas”, en alguna medida, por el “contexto” dentro del cual se intenta usarlas o fueron realmente usadas en un intercambio lingüístico” (Austin, 1962b: 65). A partir de esta idea el filósofo sienta las bases de la *Teoría de los actos de habla* como una teoría enfocada hacia la descripción de los usos del lenguaje en contextos socio- institucionales como tipos de cosas que hacemos cuando usamos las palabras de un modo determinado, lo que definió como actos de habla. El acto de habla constituye la unidad básica de la comunicación, y se entiende como la emisión de una oración en un contexto comunicativo específico y bajo el cumplimiento de ciertas reglas y condiciones convencionalmente establecidas.

### 1.1. Enunciados realizativos y constataivos

En un primer análisis de las expresiones lingüísticas, Austin establece una distinción general entre dos usos del lenguaje que corresponden a dos clases de enunciados: realizativos y constataivos. La indagación sobre este tema aparece

---

<sup>1</sup> El filósofo expuso su obra en 1955, en las “William James Lectures”, un ciclo de conferencias programado por la Universidad de Harvard. Dichas conferencias fueron posteriormente completadas y contrastadas con notas de clase del propio Austin y algunos de sus estudiantes para ser publicadas de forma póstuma en tres libros: *Philosophical papers* (1961), *Sense and Sensibilia* (1962a) y *How to Do Things with Words* (1962b).

plasmada en su ensayo “Emisiones realizativas” [Performative Utterances, 1961] y en “Cómo hacer cosas con palabras”.

Los enunciados realizativos son actos lingüísticos en los que *al decir algo* realizamos una acción determinada, i.e., actos que no consisten simplemente en *decir algo*, sino en *hacer algo* que implica más que la emisión de palabras. Su mismo uso constituye una acción que por su especial naturaleza compromete al hablante a asumirlas o realizarlas de un modo determinado. El tipo de acción a que refiere normalmente tal uso está indicado en el enunciado con un verbo realizativo (que no siempre aparece explícito) conjugado en la primera persona del singular del presente del indicativo en la voz activa. Como ejemplos de estos tipos de enunciados Austin (1962b: 6) nos menciona:

- a) “Sí, juro (desempeñar el cargo con lealtad, honradez. etc.)”, expresado en el curso de la ceremonia de asunción de un cargo.
- b) “Bautizo este barco *Queen Elizabeth*”, expresado al romper la botella de champan contra la proa.
- c) “Lego mi reloj a mi hermano”, como cláusula de un testamento.
- d) “Te apuesto cien pesos a que mañana va a llover”.

Los enunciados realizativos constituyen expresiones que satisfacen estos requisitos: a) No *describen* o *registran* nada; b) no son *verdaderos* o *falsos*; c) expresar una oración es realizar una acción, o parte de ella (Austin, 1962b: 5).

Los enunciados constatativos, por su parte, refieren al tipo de expresiones de carácter descriptivo o indicativo. Se suelen utilizar para *informar*, *describir* y *representar* estados de cosas. Es a este tipo de enunciados al que se le pueden atribuir condiciones de verdad de acuerdo con su correspondencia con los hechos.

El supuesto que, al parecer, subyace a este análisis austiniano del uso de los enunciados es que una comunidad de hablantes que comparten una misma lengua, comparten también una serie de conocimientos y convenciones acerca del uso adecuado o correcto de las emisiones realizativas, del mismo modo que de aquellas que censura o reprocha, p.e., decir “*te miento*” sería un uso socialmente censurable porque “mentir” no está regulado como un uso convencionalmente aceptable. Así pues, una emisión cobra la fuerza de una acción si reúne ciertas condiciones y se da en las circunstancias apropiadas, es decir, si cumple unos requisitos y unas reglas adecuadas al contexto de la emisión.

Con relación a esto, Austin describe una serie de reglas y requisitos que deben cumplirse para el éxito de una emisión, destacando que hay una gran cantidad de cosas que hacemos con nuestras preferencias lingüísticas que no refieren tanto a cuestiones a las que pueda asignárseles una *valor de verdad*, sino que debe asignárseles una condición de *feliz realización*. En el ensayo de 1961, el filósofo hace explícitas las dos primeras condiciones que son las más determinantes para que una emisión realizativa sea afortunada, o realizada de forma satisfactoria. Éstas son luego añadidas a otras que toman forma en el esquema que desarrolla a partir de la segunda conferencia de *Cómo hacer cosas con palabras*; y que nos permitimos parafrasear así:

1. La convención invocada ha de existir y ser aceptada para poder que surta los efectos convencionales fijados.
2. Las palabras, las personas y las circunstancias deben ser las adecuadas para su invocación (para evitar malas aplicaciones, p.e., las circunstancias no son las mismas si la emisión “yo te bautizo” es dicha por un cura que por un borracho; sólo el primero sería un realizativo porque referiría a la persona adecuada y siguiendo el procedimiento convencionalmente correcto).
3. Las emisiones realizativas deben ser llevadas a cabo de manera correcta y completa (i.e., con un sentido y una referencia) sin ningún defecto ni observación.
4. El acto de habla ha de ser sincero y coherente con los pensamientos, sentimientos o intenciones que se tengan.
5. La respuesta ha de ser una conducta acorde con lo que se espera. Es decir, el hablante debe cumplir en el futuro con el compromiso o respuesta que comporta su emisión. En el ejemplo, “yo llevo la tarta”, el compromiso del hablante en esa emisión es llevar realmente la tarta.

El infortunio por el incumplimiento de las reglas 1, 2 o 3 comporta un intento de realización que deviene en algún tipo de *desacierto* que la deja sin efecto porque cabe la posibilidad de que la convención no exista, no sea aceptada, las circunstancias no sean las adecuadas o el procedimiento que se requiere no sea llevado a cabo de manera correcta o completa. El incumplimiento de la 3 provocaría que el acto resulte nulo (no referir a nada) o vacío de significado (sin sentido), el incumplimiento de las reglas 4, 5 tienen efecto, pero constituyen *abusos* del procedimiento que pueden dar lugar a malos entendidos.

No siempre resulta fácil distinguir entre los usos constatativos y realizativos del lenguaje; de ahí que Austin emprenda la tarea de intentar analizar y contrastar diversos criterios que permitan diferenciar los dos tipos de enunciados y elucidar las condiciones necesarias para su correcta observancia o bien, las posibles causas por las que fracasan o que impiden que sean realizados con éxito. Lo primero que advierte Austin es que no existen criterios gramaticales ni de ningún otro tipo que resulten necesarios y suficientes para llevar a cabo la distinción propuesta. A lo sumo, se pueden señalar ciertas características (tampoco concluyentes) que permitan diferenciar unos de otros. Aún así, el filósofo encuentra que siempre habrá ejemplos en los que sea difícil distinguirlos y otros que incluso puedan servir indistintamente a un uso u otro.

Uno de esos criterios que analiza el filósofo descansa en el reconocimiento de que existen muchas expresiones del lenguaje natural que, aunque son realizativos, no siempre llevan explícito un verbo realizativo; p.e., en las emisiones de “te prometo que haré los deberes” y “haré los deberes”. El primero es un ejemplo de lo que el filósofo denominó enunciados *realizativos explícitos*<sup>2</sup>; mientras que la segunda emisión, donde el verbo está implícito o no se requiere, los llamo *realizativos primarios* (responsables de muchas de las ambigüedades y malentendidos del lenguaje). Los primeros evolucionan a partir de éstos últimos, lo que evidencia el carácter histórico y dinámico del lenguaje manifiesto como “[...] un modo en que el lenguaje se desarrolla a tono con la sociedad de la cual es el lenguaje. Los hábitos sociales de la sociedad pueden afectar

---

<sup>2</sup> Austin también indaga sobre la posibilidad de que existan enunciados realizativos puros, aunque aquí no abordamos su discusión sobre este asunto.

considerablemente qué verbos realizativos se desarrollan y cuáles, a veces por razones más bien irrelevantes, no lo hacen” (Austin, 1961:424). Para el filósofo el criterio de atender a los realizativos explícitos constituye sólo uno de los posibles recursos lingüísticos a los que puede recurrir el hablante para esclarecer la fuerza de las emisiones, es decir, el cómo pueden ser tomadas en los diversos contextos de emisión. Otros recursos que contribuyen a dar precisión al lenguaje serían: el modo, el tono, la cadencia, el énfasis, el uso de gestos o acciones no verbales; atender al contexto, y a las circunstancias de la emisión, entre otros (Austin, 1962b: 48-49).

Lo que parece interesar más a nuestro pensador no es tanto la búsqueda de un criterio definitivo sino establecer que, en últimas, todo acto de habla supone la realización de una acción, que los enunciados constatativos no sólo describen hechos, son en sí mismo la realización de acciones con bastantes más complejidades que las que toma en cuenta la semántica que sólo juzga los enunciados por sus condiciones de verdad en función de su correspondencia con un estado de cosas. “[...] Lo que necesitamos hacer con el caso de enunciar, y por la misma regla de tres describir e informar, es bajarlos un por de su pedestal, darnos cuenta de que son actos de habla no menos que todos esos otros actos de habla que hemos estado mencionando y discutiendo como realizativos,...cuanto más se piensa en la verdad y la falsedad más se encuentra que muy pocos enunciados de los que emitimos son justamente verdaderos o justamente falsos. Usualmente se plantea la cuestión de si son justos o injustos, de si son adecuados o inadecuados. <Verdadero> y <falso> son justamente etiquetas generales para toda una dimensión de diferentes valoraciones que tienen una cosa u otra que ver con la relación entre lo que decimos y los hechos,... los enunciados cuando son evaluados en relación a los hechos, no son tan distintos después de todo de consejos, advertencias, veredictos, etc.” (Austin, 1961: 428-429).

En estas palabras se hace evidente una crítica del filósofo a las semánticas veritativo-condicionales. En defensa a esta crítica, Barwise y Perry (1983: 44) sostienen que si estamos capacitados para reconocer la verdad como una uniformidad de ciertas preferencias es por el hecho de que las personas violan a veces las convenciones del lenguaje. Además, si las afirmaciones verdaderas no constituyesen una parte importante de nuestra vida y si no poseyésemos la capacidad para reconocerlas, las preferencias no transmitirían información alguna para nosotros y, por tanto, el lenguaje no resultaría significativo. La verdad es sólo una restricción convencional que el significado lingüístico impone a los hablantes para determinar si la interpretación de una preferencia se ajusta o no a los hechos. Pero esta restricción sólo tiene sentido cuando se aplica a los enunciados simples declarativos, es decir, a preferencias que describen hechos como estados de cosas, esto es, a *situaciones reales* de individuos que tienen propiedades y que se encuentran relacionados entre sí en diversas localizaciones espacio-temporales. Esa es la base sobre la que Barwise y Perry construyen su semántica situacional. Además, consideran que las preferencias que describen las relaciones que se establecen entre las expresiones lingüísticas y los objetos del mundo, son las que constituyen la razón de ser de la semántica veritativo-condicional. Quedan fuera de su objeto de estudio, las preferencias que no describen situaciones, como: preguntas, órdenes, bromas, ruegos, promesas, etc. Sin embargo Barwise y Perry (*Ibidem*) reconocen que: “Tanto Austin como otros muchos teóricos de los actos de habla nos han hecho darnos cuenta de que, por importante que sea la verdad para entender el lenguaje, una teoría del significado lingüístico ha de ofrecer mucho más que una mera relación de las condiciones de verdad de las preferencias...”.

En efecto, lo que nos dice Austin es que la verdad o falsedad de una preferencia no depende únicamente del significado de las palabras, sino también del tipo de actos que se realizan al emitirla y de las circunstancias en que la realizamos (Austin, 1962b: 94), algo que le conducirá posteriormente a reconocer la imposibilidad de encontrar un criterio de distinción definitivo para los usos del lenguaje realizativos y constatativos, dado que incluso los valores de verdadero y falso están sujetos a convenciones, circunstancias, y condiciones adecuadas para una audiencia y unos fines propuestos.

## 1.2. Elementos del acto de habla

La distinción entre enunciados realizativos y constatativos evolucionó en el pensamiento del filósofo hasta convertirse en una triple distinción de los elementos que componen un “acto de habla”, distinción que marca un hito en su teoría. Aquí explica el filósofo con detalle una multiplicidad de sentidos y ejemplos en los que “*al decir algo hacemos algo*”, de modo que todo acto de habla resulta ser de algún modo la realización de una acción en tanto que todas las expresiones incluyen la emisión de ciertos ruidos ordenados secuencialmente en una determinada construcción y con cierto significado (una referencia y un sentido determinados), es decir, son producto de una determinada organización fonética, sintáctica y semántica. Dicho de otro modo, los subactos que componen un acto de habla son:

Acto locutivo “al decir x...”	Acto ilocutivo “...estoy haciendo y,”	Acto perlocutivo “...para producir z”
Consiste en decir algo con atención a las reglas gramaticales y los usos de significado convencionales de una lengua. Se subdivide en: a) <i>Acto fonético</i> : emisión de ciertos sonidos. b) <i>Acto fático</i> : emisión de ciertos vocablos pertenecientes a una gramática determinada. c) <i>Acto rético</i> : el uso de términos con cierto sentido y referencia, es decir, con significado lingüístico.	Es la realización de un acto locucionario, el acto que realizamos al decir algo. Por ejemplo, dar alguna información, formular una advertencia, anunciar un veredicto, dictar una sentencia, etc.	Lo que producimos o logramos cuando decimos algo. Refiere a las consecuencias o efectos (con o sin intención de producirlos) sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión.

Esta clasificación hace referencia a actos de habla cuando se hace un uso convencional del lenguaje, en un sentido <serio>, pues; además de éstos, Austin (1962b: 68) nos dice que: “Hay usos “parásitos” del lenguaje, que no son “en serio”, o no constituyen su “uso normal pleno”. Pueden estar suspendidas las condiciones normales de referencia, o puede estar ausente todo intento de llevar a cabo un acto perlocucionario típico, todo intento de obtener que mi interlocutor haga algo”. Usos que el filósofo relaciona con acciones como bromear, escribir poesía o insinuar algo.

## 1.3. La fuerza ilocutiva

El acto ilocutivo es la realización de un acto locutivo, por tanto remite a la gramática de una lengua, a una dimensión semántica y al análisis de aspectos

concernientes al significado que Austin identifica en el sentido tradicional fregeano, como un sentido asociado a una referencia. Además, todo acto ilocutivo se realiza con una *fuerza* determinada. Esta noción pragmática de fuerza es “una referencia a las convenciones de la fuerza ilocucionaria en cuanto gravitan sobre las circunstancias especiales de la ocasión en que la expresión es emitida” (Austin, 1962: 75). Así las cosas, la fuerza de una emisión equivale al modo en que los hablantes toman en consideración la expresión emitida en un contexto, y posee como características definitorias las que podríamos resumir como:

- Determina qué tipo de acto ilocutivo se está realizando, el *como qué* cuenta el acto de habla.
- Permite adscribir un valor, función o propósito a quienes participan en el intercambio comunicativo.
- Permite conceptualizar y clasificar los actos de habla.
- Puede hacerse explícita y evidenciar la fórmula –regla o convención- que le corresponde.
- Es una invitación al hablante y al oyente a actuar de un modo determinado.
- Vincula el significado con las consecuencias que se siguen de cada acto ilocucionario.
- Establecen los modos específicos que adoptan las expresiones lingüísticas en las lenguas particulares de acuerdo con los usos convencionalmente regulados.
- El análisis de la fuerza ilocutiva de las emisiones elucida las diversas maneras en que funciona el lenguaje, posibilitando una clasificación de los diversos usos del lenguaje.

Una característica importante de los actos ilocucionarios es que éstos también conllevan ciertos efectos para que sea llevado a cabo con éxito o de forma satisfactoria. Austin (1962b: 75-76) distingue tres sentidos en que pueden entenderse tales efectos:

- Tiene que lograrse un efecto en el auditorio equivalente a provocar la comprensión del significado y de la fuerza de la locución.
- Tiene que *tener un efecto* en sentido de que ha de producir nuevos estados de cosas que supongan una alteración “normal” en el curso natural de los sucesos.
- Reclamar respuestas o secuelas por virtud de una convención.

En vista de que el acto perlocutivo también se define con relación a efectos o logros, Austin advierte que es fácil confundir cuándo unos efectos son propios del acto ilocutivo y cuándo lo son de los perlocutivos; así que presenta algunos criterios de distinción a partir de las diferencias entre las consecuencias o efectos de ambos. En cuanto al acto perlocutivo establece una distinción entre alcanzar su objeto -convencer o persuadir- (p.e. prevenir a alguien de algún peligro inminente) y producir una secuela que puede estar antecedida de otro acto ilocutivo (p.e., conseguir que ese alguien se alarme). “Es característico de los actos perlocucionarios que la respuesta o la secuela que se obtienen pueden ser logradas adicionalmente, o en forma completa, por medios no-locucionarios. Así, se puede intimidar a alguien agitando un palo o apuntándole con un arma de fuego. Incluso en los casos de convencer, persuadir, hacerse obedecer, y hacerse creer, la respuesta puede ser obtenida de manera no verbal” (Austin, 1962b: 77).

Así pues, mientras que el acto locutivo y el ilocutivo están sujetos a convenciones, el efecto perlocutivo lo está a ciertas consecuencias que no siempre, ni

necesariamente, son convencionales. No obstante, el filósofo admite la posibilidad de que puedan realizarse actos ilocutivos no-verbales (Austin expone como ejemplo una advertencia). Esta es una afirmación bastante polémica, toda vez que se venía sosteniendo que la emisión de una locución es una condición de realización de un acto ilocutivo, además el filósofo no ofrece una explicación que aclare de qué modo puede ser esto posible; tan sólo nos dice que este asunto señala que: “...hay todo otro campo de problemas acerca de “cómo estamos usando el lenguaje”, o “qué estamos haciendo al decir algo”. Problemas que, dijimos, son —e intuitivamente parecen ser— completamente distintos... tópicos adicionales que no vamos a abordar aquí” (Austin, 1962b: 77). Pero que sí abordan sus estudiosos y críticos, quienes, además, han apuntado que el acto perlocucionario es el menos desarrollado en la teoría austiniana, abriendo el camino a múltiples interpretaciones posibles como las que hacen Steven Davis (1980) quien distingue dos tipos de actos perlocutivos: convencionales y no convencionales y Peter F. Strawson quien los analiza tomando como base las tesis de Grice sobre la producción y el reconocimiento de intenciones comunicativas (1964), (Portolés, 2007: 171).

#### 1.4 Condiciones y reglas que gobiernan la realización de un acto ilocutivo

Normalmente el estudio de la *Teoría de los actos de habla* se aborda primero desde el planteamiento hecho por Austin como su precursor, y se continúa con los aportes de Searle como su continuador y sistematizador más inmediato.

Searle propuso una nueva forma de analizar los actos de habla, que empezaba por distinguir entre dos componentes principales: la fuerza pragmática y el contenido proposicional, que puede representarse bajo la fórmula  $F(p)$ , donde  $f$  es el indicador de la fuerza y  $p$  representa el contenido proposicional. “[...] la oración tiene dos partes (no necesariamente separadas), el elemento indicador de la proposición y el dispositivo indicador de la función que muestra cómo debe ser tomada la proposición o, dicho de otra manera, qué fuerza ilocucionaria ha de tener, esto es, qué acto ilocucionario está realizando el hablante al emitir la oración” (Searle, 1965: 436). Con ello pretendía demostrar que un mismo contenido proposicional puede participar de diversas formas de realización ilocutiva, y con distinto grado de fuerza, en distintos actos de habla en los que el sentido y la referencia es la misma, pero la fuerza cambia. Como en las expresiones: ¿Estudiaste para el examen?, ¡vaya, has estudiado para el examen!, “por favor, estudia para el examen”, “que estudies para el examen”; en todas ellas la proposición es la misma <estudiar para un examen>, pero la fuerza o el modo de la comunicación cambia.

Pero esos distintos modos de comunicación, no son más que la expresión de diversas actitudes proposicionales (desear, creer, temer, querer, esperar, ordenar, etc.), campo al que condujo Searle posteriormente sus reflexiones, hasta elaborar una *Teoría de los Actos Intencionales* con una estructura análoga a la de los actos de habla (algo que advierte el filósofo cuando desarrolla su teoría de la mente, 1983, 2000). “Searle (2000<sup>a</sup>:53-55) lo representa de la siguiente manera:  $S(p)$ , donde “ $S$ ” representa el estado psicológico (del inglés *State*) y “ $p$ ” señala el contenido proposicional. Esta interpretación de los estados mentales intencionales le permite considerar un mismo contenido proposicional para distintos modos psicológicos” (Portolés, 2007: 176)

A partir de la idea de que el acto ilocucionario es la unidad mínima de la comunicación lingüística, el filósofo considera que realizar un acto ilocucionario es

tomar parte en una forma de conducta gobernada por el sistema de reglas constitutivas que configuran la semántica de una lengua, cuyo conocimiento ha de ser compartido por los hablantes de dicha lengua. El propósito de Searle (1965) será elaborar una clasificación de esas reglas, en tanto que necesarias, suficientes y subyacentes a las condiciones de realización de todo acto ilocucionario en cualquier lengua natural, lo que constituye una idea de universalidad lingüística y una garantía de traductibilidad entre las diversas lenguas naturales. Las reglas *constitutivas* permiten crear o definir nuevas formas de conducta lingüística, bien pueden tener una forma imperativa “haz X”, o “si Y haz X”, pero también pueden tener la forma “X cuenta como Y”; algo que las distingue de las reglas *regulativas* que suelen tener la forma imperativa y que regulan formas de conductas preexistentes, esto es, que tienen una existencia independiente de la existencia de las reglas (p.e., las normas de cortesía).

Habíamos visto [1.1] que Austin expone de un modo poco sistemático una serie de condiciones que denominó *condiciones de felicidad (felicity conditions)*. Searle (1965, 1969) más sistemático, estableció una distinción entre nueve clases de condiciones que consideró necesarias y (tomadas en conjunto) suficientes para realizar con *éxito* un acto ilocutivo, y de las cuales derivan las reglas de uso que permiten identificar y clasificar la fuerza ilocucionaria de los actos de habla. La exposición de las condiciones la desarrolla el filósofo en analogía al conocimiento de las condiciones y reglas que rigen el juego del ajedrez y aplicado, a modo de ejemplo, al análisis del acto de prometer. Cabría decirse que en general las condiciones que expone Searle abarcan aspectos pragmáticos o contextuales, aspectos psicológicos, aspectos relativos a la gramática de la lengua en que se expresa el acto ilocutivo y aspectos de responsabilidad social relativo a los efectos o consecuencias del acto realizado. Como expresa Bustos (2004: 62) “... es natural suponer que los miembros de una comunidad comunicativa conocen los procedimientos para realizar diferentes actos de habla, es decir, conocen las condiciones a las que se deben someter para que los actos ilocutivos sean considerado apropiados o correctos”.

Volviendo a Searle (1980: 62-79) encontramos que, en primer lugar, para el filósofo existen unas condiciones (1, 8 y 9) que están a la base de la realización o comprensión de todo acto ilocucionario y que refieren a que el acto ilocucionario sea desarrollado en condiciones de normalidad entre los hablantes, sobre una base intencional-convencional, observando los criterios gramaticales y semánticos de la lengua en que se realiza el acto. En segundo lugar están las condiciones que siguiendo sus explicaciones presentamos así:

1. Condiciones de contenido proposicional: permiten aislar el contenido proposicional del acto de habla realizado por un hablante, capacitándonos para concentrarnos en las peculiaridades de la proposición como su alcance, sus posibilidades de realización; así como otros actos, estados o condiciones que pueda incluir, p.e., para el acto de *prometer*, sólo puede realizarse en contextos de oraciones que expresen el predicado de un acto futuro, de hacer o no hacer algo, de estar o permanecer en un cierto estado o condición.

2. Condiciones preparatorias (o de contexto): Refieren a las capacidades, conocimientos y demás aspectos que implican la realización del acto ilocucionario; sobre todo destaca que éste debe tener un objeto o propósito y un respaldo o garantía en el sentido de que una preferencia ha de ser algo que el oyente desea escuchar, o que

preferiría se hiciese a que no se hiciese, o que considera que es de su interés, y que el hablante debe ser consciente de, o creer, o saber, que el oyente desea o prefiere eso. “Pienso que en nuestro lenguaje, como en la mayor parte de las formas de la conducta humana, está operando un principio de mínimo esfuerzo, en este caso un principio de máximos resultados ilocucionarios con mínimo esfuerzo fonético...” (Searle, 1965: 443). Esta reflexión pone el pensamiento de Searle en coherencia con la *Teoría de la Relevancia* que posteriormente desarrollarán Sperber y Wilson, como veremos en el capítulo 3 del presente trabajo.

3. Condiciones de sinceridad (o con relación a la expresión de un estado psicológico): La proferencia ha de realizarse de manera intencional y ajustada a la acción indicada en el acto. Así, en el ejemplo de una promesa, esta ha de realizarse si el hablante realmente tiene la intención y cree que le es posible llevar a cabo lo prometido.

4. Condición esencial: En general determina y resume las otras condiciones por cuanto refiere, entre otras cosas, a la producción de cierto efecto ilocucionario por parte del hablante incluido que el reconocimiento del oyente de su intención de producir tal efecto se consiga mediante el reconocimiento de que la oración (tanto a nivel léxico, como sintáctico) se *usa convencionalmente* para producir ciertos estados psicológicos, es decir, que la emisión de una oración constituye un caso de un tipo de acto de habla de una clase determinada. En el acto de prometer, consiste en que el hablante (condicionado por el contenido de la proposición y sus posibilidades de uso) asume (o le atribuye), ante quien le escucha, la responsabilidad u obligación de realizar la acción indicada en la proposición. Esta regla, vincula directamente la reformulación que hace Searle del análisis Griceano del significado del hablante en términos convencionales, es decir, en virtud de las reglas semánticas del lenguaje.

Para ilustrar con otro ejemplo la aplicación de estas condiciones tomemos el acto ilocucionario de aseverar, sobre la que nos dice Searle: “ Para las aseveraciones, las *condiciones preparatorias* incluyen el hecho de que el hablante debe tener algunas bases para suponer que es verdadera la proposición aseverada; la *condición de sinceridad* consisten en que él debe creer que es verdadera, y la *condición esencial* tiene que ver con el hecho de que la proposición se presenta como la representación de un estado de cosas efectivo” (Searle, 1980: 72).

En reflexiones posteriores sobre este asunto “Searle considera que es necesario un concepto más amplio que se acomode a los distintos estados intencionales: *las condiciones de satisfacción*. Si mi deseo se cumple, se satisface; si llevo a cabo mi intención, se satisface; o, si se confirma como cierta mi creencia, se satisface (Searle, 2000a:55), (tomado de Portolés, 2007: 177). Por consiguiente, la *condición de satisfacción* generaliza y abarca a las demás condiciones que hacen posible la verdad o realización de los diversos tipos de los actos de habla.

### 1.5 Taxonomía de los actos de habla

Una vez establecidos los presupuestos teóricos básico para su teoría de los actos de habla, Austin retoma, en la última conferencia de *Cómo hacer cosas con palabras*, la discusión acerca de la distinción de los usos constatativos y realizativos del lenguaje. El autor nos invita a inferir que la distinción de los usos constatativos y realizativos era producto de una abstracción inadecuada y reduccionista ya que en realidad estos usos son dos dimensiones que forman parte de una gama más amplia de usos posibles

(limitados convencionalmente) de los enunciados en cualquier acto de habla; evidenciando así un estrecho vínculo entre la semántica y la pragmática del lenguaje.

Una de las conclusiones a las que llega el filósofo en esta conferencia es que la búsqueda de un *realizativo puro* no sólo era una indagación infructuosa, sino que resultaba, a todas luces, inútil. Cosa que no ocurría ni con su distinción entre realizativos *explícitos* y *realizativos primarios*, ni con la idea de aplicar un criterio gramatical: la conjugación del verbo en la primera persona del singular del presente indicativo en la voz activa. Amén de revalidar el procedimiento de auxiliarse del diccionario para establecer una lista de verbos que harán posible, no tanto establecer una lista finita de los verbos realizativos presentes en una lengua determinada, sino más bien hacer explícitas la fuerza ilocucionaria de las emisiones que, al mismo tiempo, permitirán realizar una clasificación de los diversos actos ilocucionarios. Con base en esto, Austin distingue cinco clases de verbos que agrupa en familias más generales así:

- 1) *Veredictivos*: verbos de judicación, o judicativos presentes en el acto de emitir un veredicto, una estimación, valoración o aprobación, como en: condenar, aseverar, sentenciar.
- 2) *Ejercitativos*: consisten en el ejercicio de potestades, derechos, influencia, o emitir una decisión en favor o en contra de algo. Por ejemplo, designar, votar, ordenar, nombrar.
- 3) *Compromisorios o conmisivos*: aquellos que comprometen al hablante a hacer algo, como en el acto de habla de prometer, aunque incluyen también las declaraciones o anuncios de intención que no son promesas, y otras acciones que Austin llama “adhesiones”, tales como, tomar partido por algo o alguien.
- 4) *Comportamentales, o comportativos*: se refieren a reacciones frente a actos humanos y a comportamientos hacia los demás, están dirigidos a exhibir actitudes y sentimientos. Por ejemplo, pedir disculpas, felicitar, elogiar, dar el pésame, maldecir, desafiar, presentarse, etc.
- 5) *Expositivos*: ponen de manifiesto el modo como nuestras expresiones encajan en un argumento o conversación, o en cómo estamos usando las palabras. En general, son recursos que utiliza un expositor. Por ejemplo, “contesto”, “arguyo”, “concedo”, “ejemplifico”, “supongo”, “postulo”.

“Para resumir, podemos decir que usar el judicativo es enjuiciar; usar el ejercitativo, es ejercer una influencia o una potestad, usar el compromisorio, es asumir una obligación o declarar una intención; usar el comportativo es adoptar una actitud; y usar el expositivo es clarificar razones, argumentos y comunicaciones” (Austin, 1962b: 108). Aunque Austin añade al final de dicha conferencia que posiblemente esta clasificación no sea ni la más clara, ni la más adecuada, ya que en ningún momento es su propósito plantear nada definitivo en cuanto a este asunto.

Este carácter incompleto que con frecuencia el mismo Austin reconoce con respecto a su obra, resultó también poco satisfactorio para estudiosos y críticos de su propuesta. Su intento de clasificación de los verbos realizativos fue uno de los puntos más débiles y de los primeros en ser atacados o replanteados por sus estudiosos. Esta clasificación se antojó ambigua y que dejaba muchas dudas respecto a la ubicación de algunos verbos. Se le criticó, también, el poco fundamento que tiene la pretensión de universalidad de una propuesta establecida sólo desde el léxico de una lengua natural particular —el inglés—, y, el haber establecido una conexión directa entre la fuerza

ilocutiva y la existencia de convenciones explícitas y que contaran con alguna forma de institucionalización social extralingüística (Corredor, C., 1999: 411).

En cuanto a la taxonomía realizada por Austin, Searle consideró que no se fundamentaba sobre principios claros ni consistentes y que se confundía al identificar verbos ilocucionarios con tipos de actos ilocucionarios, pues mientras que los actos ilocucionarios son parte del lenguaje, los verbos ilocucionarios son siempre parte de una lengua particular. Además, distintos verbos pueden referir a un mismo acto de habla y viceversa. “Solamente en el caso de los comisivos Austin utilizó claramente y sin ambigüedades el objeto ilocucionario como base de la definición de una categoría. Los expositivos..., parecen estar definidos en términos de relaciones de discurso... Los ejercitativos parecen estar definidos en términos del ejercicio de la autoridad. Tanto las consideraciones de *status* como las consideraciones institucionales están ocultas en ellos. Los comportativos no me parece que estén, en absoluto, bien definidos..., pero parecen incluir nociones de lo que es bueno o malo para el hablante y el oyente... así como expresiones de actitudes” (Searle, 1975: 456).

La taxonomía de los actos de habla alternativa que propone Searle (1975: 449-454) pasa por la identificación de doce criterios de distinción que permiten diferenciar un acto ilocucionario de otro e identificar los componentes de su fuerza ilocutiva. Pero han sido los siguientes criterios los que han llegado a adquirir un carácter paradigmático, en especial los tres primeros que son el núcleo a partir del cual el filósofo elabora su taxonomía de los actos de habla:

- *El objeto o propósito del acto*: Deriva de la *condición esencial*, es el componente fundamental para determinar la dirección de ajuste. Consiste en que todo acto de habla se realiza con un propósito determinado: una promesa compromete al hablante, una aserción presenta un estado de cosas como verdadero o falso, una descripción presenta una representación que puede ser verdadera o falsa, exacta o inexacta, etc.
- *La dirección de ajuste*: Algunas ilocuciones tienen como parte de su objeto ilocutivo el lograr que las palabras (es decir, el contenido proposicional de la expresión) encajen con el mundo (hechos o estados de cosas), representadas por una flecha hacia abajo ↓, otras que el mundo encaje con las palabras, representadas por una flecha hacia arriba ↑, aunque hay otro tipo de actos (los expresivos) que no requieren ninguna dirección de ajuste, representados por el símbolo de conjunto vacío así (∅).
- *El estado psicológico expresado*: Deriva de la *condición sinceridad* [1.4]. Por norma general, en la realización de todo acto ilocutivo el hablante expresa alguna actitud o estado hacia el contenido proposicional que profiere. Así, p.e., los actos de aseverar, enunciar, declarar, explicar o argumentar expresan estados de creencia, y los de prometer o amenazar expresan una intención. Aunque es posible expresar estados psicológicos que no se tienen. Por ejemplo, una mentira, o algo que no se cree realmente, una promesa insincera, etc. Tales actos son defectuosos, pero esto no quiere decir que no puedan tener algún grado de logro, ya que, quien miente intencionadamente está comprometido a mantener la veracidad del contenido proposicional expresado, como si realmente creyera lo que dice.
- *El modo de logro*: Algunas fuerzas ilocutivas imponen restricciones sobre el conjunto de condiciones bajo las cuales puede alcanzarse el propósito ilocutivo

correspondiente, p.e. aunque órdenes y peticiones tienen ambas un objetivo ilocucionario directivo, difieren en su modo de logro: para dar una orden un hablante debe invocar su posición de autoridad sobre el oyente, algo que no es necesario en una petición.

- *Condiciones del contenido proposicional:* algunas fuerzas ilocucionarias imponen restricciones a sus contenidos proposicionales admisibles, p.e. en una promesa el contenido proposicional debe remitir a un curso de acción futuro, mientras que un informe debe tener un contenido proposicional que represente un estado de cosas pasadas, presentes o futuras.
- *Condiciones preparatorias:* Al realizar un acto ilocutivo el hablante presupone que se satisfacen ciertas condiciones. Por ejemplo, al realizar una promesa el hablante da por sentado que lo prometido es algo de interés para el oyente y que el oyente desea que lo haga.
- *Grado de fuerza o intensidad:* consiste en que los estados psicológicos que entran en las condiciones de sinceridad de los actos de habla son expresados con diferentes grados de fuerza en función de la fuerza ilocutiva, lo que permite establecer una especie de escalaridad entre actos ilocutivos con un mismo propósito. Por ejemplo, la fuerza de una aserción es mayor que la de una insinuación, el de una promesa que el de un simple acuerdo.

Dichos criterios constituyen el presupuesto con base en los cuales, Searle (1975: 458-464) desarrolla una taxonomía de los actos de habla en cinco categorías básicas:

- *Asertivos (⊢):* Su objetivo ilocutivo es comprometer a quien habla (en diversos grados) con la verdad del contenido proposicional expresado. Estos actos de habla pueden evaluarse según su verdad o falsedad. Su dirección de ajuste es de palabras a mundo (las palabras han de corresponderse con el mundo). El estado psicológico expresado es el de creencia (C). Ejemplos: afirmar, informar, sugerir, conjeturar, predecir.

Su fórmula es:  $\vdash \downarrow C(p)$

- *Directivos (!):* Su objetivo ilocutivo es el de contar como un intento (de varios grados), por parte del hablante de lograr que el oyente (O) haga algo (A). Su dirección de ajuste es de mundo a palabras (se pretende que el mundo se corresponda con las palabras). La condición de sinceridad es la de expresar un deseo. Ejemplos: ordenar, sugerir, invitar, advertir.

Se representa de la forma:  $!\uparrow D (O \text{ hace } A)$

- *Compromisivos (C):* Su objetivo ilocutivo es comprometer al hablante (H) (en distintos grados) con una determinada acción que realizará de modo que concuerde con el contenido proposicional (p) del acto. Su dirección de ajuste es de mundo a palabras. Su condición de sinceridad es la de intención (I). Ejemplos: prometer, comprometerse, consentir.

Se simboliza así:  $C \uparrow I (H \text{ hace } A)$

- *Expresivos (E):* Su propósito ilocutivo es expresar el estado psicológico especificado en la condición de sinceridad del acto de habla. No tienen condición de ajuste, lo que se representa con el símbolo de la clase vacía ( $\emptyset$ ), en

cambio, se presupone la verdad de la proposición expresada. Ejemplos: agradecer, felicitar, condolerse.

Fórmula:  $E \emptyset (p)$  (H/O + propiedad)

- Declarativos (**D**): El propósito ilocutivo es dar lugar a un nuevo estado de cosas en el mundo, guardando la correspondencia entre contenido proposicional y la realidad. Además, requiere de una institución extralingüística dentro de la cual, hablante y oyente posean un status especial. Su dirección de ajuste es doble (de mundo a palabras, y de palabras a mundo). No tienen condición de sinceridad  $\emptyset$ . Ejemplos: sentenciar, nombrar, bautizar, legar. Fórmula:  $D \uparrow \emptyset (p)$ . Aquí se da una subclase de '*declarativos representativos, o asertivos*' que se da en situaciones institucionales en las que la veracidad (o no) de los hechos requiere la ratificación de una autoridad (p.e., un juez, un jurado, un árbitro, alguien que declara la guerra, llamar o nombrar a alguien). Tales actos requieren de una condición de sinceridad. Se representan así:  $D_r \downarrow \uparrow C (p)$

Tanto las reglas como los criterios establecidos han de cumplirse en cada una de las clases de actos ilocutivos en concordancia con sus rasgos particulares para que el acto ilocutivo sea realizado con éxito y se cumplan las condiciones de satisfacción establecidas.

La versión clásica de la *Teoría de los actos de habla* (Austin/ Searle) se orienta, desde una perspectiva empírica, hacia una visión social y convencional del significado en el marco de estudio de las condiciones que hacen posible la comunicación lingüística. Su pretensión de universalidad se fundamenta en la existencia de una serie de reglas constitutivas comunes a todas las lenguas, aunque actualizadas de modo convencionalmente distinto por cada una de ellas.

Sin embargo, Searle añade un componente intencional a la teoría que sentará precedente para estudios posteriores, de la que da buena cuenta la obra de Kent Bach y Robert Harnish "*Linguistic Communication and Speech Acts*" (1979). Pero esta vez, con el acento puesto en el *acto locucionario*, pues estos pensadores consideran que proferir una oración requiere determinar:

- a) el significado operativo de la oración,
- b) los referentes de las expresiones referenciales,
- c) las propiedades y relaciones que se atribuyen, y
- d) los tiempos especificados.

Además, dentro de una tendencia a unificar las tesis sobre el significado propuestas por Austin, Searle y Grice, Bach y Harnish sostienen que la determinación del acto locucionario por parte del oyente, no se debe a un proceso de mera descodificación del significado convencional de la oración, sino a un proceso inferencial que tiene que estar basada en el significado lingüístico (o literal) *más* información contextual relativa a las intenciones del hablante (presupuestos básicos también para la teoría de la relevancia).

Por otra parte, la clave para fijar su propia taxonomía de los actos de habla no es ya el objetivo o propósito ilocutivo como en Searle, sino los estado psicológicos que

expresan, y que sólo en casos especiales tiene algún requerimiento convencional. Su taxonomía de los actos ilocucionarios se divide en dos categorías principales, así:

1. *Actos comunicativos*: a) Constatativos (expresan creencia), b) Directivos (deseos o intereses), c) Compromisorios (intención), d) Reconocimientos (sentimientos).
2. *Actos convencionales*: a) Efectivos: cuando se realizan por la persona apropiada en las circunstancias apropiadas producen como efecto un cambio, un hecho nuevo en un contexto institucional, b) Veredictivos: no producen hechos, sino que determinan la oficialidad u obligatoriedad de los hechos dentro de un contexto institucional, p.e., el veredicto de un jurado de la culpabilidad, no crea el hecho de la culpa, pero instala la cuestión de la culpabilidad de manera que es vinculante dentro del contexto en que opera un sistema judicial (cfr.: la exposición sobre Bach y Harnish que desarrollan Korta y Perry, 2012).

Tanto Austin como Searle intentaron encontrar posibles criterios gramaticales que prestaran algún fundamento semántico a su respectiva taxonomía de los actos de habla. Dicho empeño fue continuado por concepciones semánticas posteriores que abordaron este objetivo desde lo que se denominó “*La hipótesis realizativa*” (Ross, 1970, Sadock, 1974) según la cual, toda oración tiene en su estructura profunda, como verbo más alto, un verbo realizativo con sujeto en primera persona del singular y objeto indirecto en segunda o tercera personas. Este verbo realizativo subyacente determina cómo podemos caracterizar precisamente la fuerza con que se profiere la oración. Por ejemplo, “te telefonaré mañana” una vez proferida tendría como forma profunda “te prometo telefonearte mañana”. Por lo tanto, es innecesaria una teoría específica de la fuerza que segregue componentes pragmáticos no evaluables dentro de condiciones verdad (cfr.: García Suárez, 2011: 209).

### 1.6 Actos de habla indirectos

Hemos visto que el modo como expresamos el contenido proposicional en una preferencia constituía un indicador de la fuerza ilocucionaria del acto ilocutivo realizado. Pero Searle (1979, 1989) advierte que este no es siempre el caso. Es decir, que es un hecho cotidiano a los actos de habla, que en muchas situaciones comunicativas convencionales la fuerza no se corresponde con una interpretación directa del contenido proposicional proferido como cuando se emiten insinuaciones, ironías o metáforas. Esto es lo que el filósofo denominó *actos de habla indirectos*: “In indirect speech acts the speaker communicates to the hearer more than he actually says by way of relying on their mutually shared background information, both linguistic and nonlinguistic, together with the general powers of rationality and inference on the part of the hearer” (Searle, 1979: 31-32).

Este tipo de actos caracteriza situaciones en las que para comprender el significado de lo que se quiere decir no es suficiente con atender al significado gramatical de las palabras, sino que es necesario completar la inferencia considerando elementos pragmáticos o contextuales (cuyos usos o interpretaciones posibles también están regulados por convención) y reconocer, como dijo Grice, la intención del hablante. De ahí que Searle vea la necesidad de introducir una distinción entre el significado de la oración que constituye, según él un *acto ilocutivo secundario* y el significado del hablante que constituye un *acto ilocutivo primario*. Los ejemplos más frecuentes con los que Searle considera que se ilustran estos casos se dan con relación a actos ilocutivos directivos y conmisivos, tomemos por caso la formulación de una

pregunta (como acto ilocutivo primario) que en realidad podría ser una petición cortes (acto ilocutivo secundario), como en: *¿me das el pan?*, o un imperativo como en *¿has hecho los deberes?* Aunque, “...siempre habrá que tener en cuenta que la fuerza ilocutiva primaria, representada o no en una oración, no determina el acto de habla ilocutivo que puede constituir un uso concreto de una oración” (Bustos, E., 1999: 577).

Como aporte esclarecedor a este punto, Searle (1965: 438) encuentra interesante la perspectiva dada por Grice en cuanto captura algo que es esencial al hablar un lenguaje: el intento de comunicar cosas a mi oyente consiguiendo que reconozca mi intención. Pero la encuentra deficiente porque: (i) no logra distinguir entre los diferentes géneros de efectos perlocucionarios/ilocucionarios que uno puede intentar producir en sus oyentes, ni de qué modo se relacionan dichos efectos con la noción de significado, (ii) no logra dar cuenta de hasta qué punto el significado es un asunto de reglas o convenciones, es decir, no muestra la conexión entre querer decir algo mediante lo que se dice y lo que eso que se dice significa efectivamente en el lenguaje. Guardando relación con esto, Searle (1965: 437) considera que el análisis del contenido proposicional puede estudiarse de forma separada al análisis de los géneros de actos ilocucionarios ya que, del mismo modo que existen reglas que regulan la fuerza ilocutiva de los distintos actos ilocutivos, también existen reglas para expresar proposiciones, reglas para determinar la referencia, la predicación y la función.

Para concluir, cabría decir que la importancia de la teoría de los actos de habla se apoya (al menos en parte) en que da pie a diversos focos de discusión que de algún modo intentan explicar la relación entre lenguaje y comunicación desde un marco normativo restringido a usos gramaticales convencionales e institucionales del lenguaje interpretables tanto desde la perspectiva de la teoría lingüística como desde la perspectiva de las ciencias sociales.

## 2. El aporte de Grice a la filosofía del lenguaje

Grice pertenece a la saga de pensadores de Oxford que en la década de los cincuenta del siglo pasado fundamentaron la denominada “filosofía del lenguaje ordinario”. Su *Teoría intencional del significado* constituye uno de los paradigmas por donde discurren muchos de los estudios contemporáneos en filosofía del lenguaje.

Una forma tradicional de abordar el estudio del significado se basa en la función simbólica o representacional del lenguaje. Concretamente, como una forma de relación lenguaje-mundo en la que el lenguaje constituye el instrumento mediante el cual nos representamos el mundo como estado de cosas existentes. Este enfoque se desarrolla fundamentalmente en torno a una definición de significado establecido por convenciones lingüísticas y sociales, factible de explicación lógico- formal a partir del establecimiento de condiciones de verdad amparadas por principios que constituyen modos de correspondencia entre las palabras y el mundo que describen.

Sin embargo, Grice desarrolla unas tesis que, a mi modo de ver, lo primero que hacen es llamar nuestra atención frente a otros modos de abordar el estudio del significado, modos que incluyen un análisis racional y cooperativista de la conducta lingüística de quienes participan en intercambios comunicativos, de los diversos signos o modos de significar en tanto que formas variadas de comunicar algo según un

contexto de uso o una situación comunicativa específica no siempre condicionada por usos convencionales o estandarizados. Pero siempre en relación directa con las actitudes proposicionales y los procesos psicológicos implicados en las interacciones comunicativas de los hablantes.

## 2.1. Diversos modos y usos de “Significar”

La cimiento de la teoría griceana del significado la encontramos en *Meaning* (1957). En este escrito, el filósofo marca el acento en el carácter ostensivo del significado. Para ello realiza un análisis sobre casos de acciones en los que es posible identificar dos tipos de usos de las expresiones en que utilizamos los términos “significa”, “significaba que”, y similares para producir significados: (i) un uso *natural* como signo, o indicio de algo (p.e., el humo o los síntomas de enfermedades); (ii) y un uso *no natural* en el que se significa algo mediante otra cosa (p.e., mediante el uso de un lenguaje) que no está siempre, ni del mismo modo sujeto a formas estandarizadas, abriendo camino a múltiples sentidos en que pueden *significar* las expresiones, esto es, a la variedad de usos en que “un hablante significa algo mediante *x*”.

De acuerdo con esta distinción, el filósofo parece considerar que para conocer, en un *sentido natural* el significado de lo dicho en ciertas expresiones, basta con conocer el significado gramatical de la expresión, es decir, el conocimiento (aceptado y compartido por una comunidad de hablantes) de los criterios léxicos y convencionales que las rigen. Algo distinto ocurre con el *sentido no natural* de las expresiones (significado<sub>NN</sub>, en la abreviación del filósofo, que utilizaremos en adelante), en las que no está tan claro que este criterio proporcione una garantía suficiente para establecer el significado de lo implicado cuando se realiza una preferencia o emisión. En palabras del filósofo, hay casos en los que:

- (i) *x* significa que *p* y *x* significaba que *p* implican *p*
- (ii) *x* significa que *p* y *x* significaba que *p* no implican *p* (Grice, 1957: 481-482).

Siguiendo con la exposición en el escrito que nos ocupa (1957), el análisis del filósofo se centra en responder a la pregunta ¿Qué es significado<sub>NN</sub>?; antes de manifestar una respuesta Grice empieza por definir lo que no es significar<sub>NN</sub>, para explicar que esta noción no refiere, en sentido estricto, a un uso convencional o estándar del término, es decir, apelando a una conducta lingüística condicionada (convencionalmente) por el uso del signo en la comunicación. La razón que alude es que este enfoque causal no explica situaciones en las que el uso particular que hace un hablante determinado de una preferencia difieren o *exceden* lo significado por convención en la expresión, es decir, que lo implicado no se ajusta directamente a lo dicho produciéndose una divergencia entre el significado ocasional de la preferencia (lo que quiso decir el hablante) y el significado convencional de la expresión (lo gramaticalmente implicado). Por consiguiente, su planteamiento metodológico consistirá en ofrecer en primera instancia una explicación de casos de acciones en los que se producen significados examinando primero aquellos en los que no hay una conexión necesaria a reglas de uso convencionales para luego ofrecer una explicación de las prácticas lingüísticas convencionales.

Parafraseando lo expuesto por el filósofo, diríamos que una respuesta adecuada a la pregunta planteada podría ser: *un hablante (en delante, H) significa<sub>NN</sub> algo cuando*

*emite una oración x con una intención determinada, intentado que la audiencia (en adelante A) reconozca la intención implicada en x, tras haber sido emitida por él y responda o reaccione de la manera esperada*<sup>3</sup>. Es importante prestar atención a esto porque el significado<sub>NN</sub> no tiene que ver sólo con la producción y reconocimiento de todo tipo de intenciones, sino con las intenciones comunicativas que son expresadas por un hablante mediante preferencias (utterances). Es preciso tener presente, además, que la noción de preferencia tiene para Grice un sentido más amplio que el de una emisión lingüística por cuanto abarca “[...] cualquier acto o ejecución que sea o pueda ser candidato a (poseer) significado no-natural” (Grice, 1969: 496). En consecuencia, todo lo que puede ser comunicado abarca un espectro de conducta intencional más amplio que lo implicado en lo que se dice mediante una conducta lingüística.

Con el fin de dejar clara la distinción de las formas no-naturales de significar, Grice expone diversos ejemplos de situaciones en las que es posible manifestar o reconocer intenciones comunicativas, sin que estas correspondan a formas de significado<sub>NN</sub>. El más prototípico, es el ejemplo de Herodes enseñando la cabeza de Juan Bautista en una bandeja a Salomé en el que se cumplen la manifestación de intenciones, pero la deducción final no implica necesariamente el reconocimiento de las intenciones de Herodes, es decir, para que Salomé se forme la creencia “Bautista ha muerto” no se requiere en este caso el reconocimiento de las intenciones de Herodes (que ella creyera de Juan Bautista estaba muerto). Podría decirse incluso que esta situación comunicaría lo inferido por Salomé aún cuando Herodes no hubiera tenido ninguna intención de comunicar nada, pues, al percatarse Salomé de la cabeza que hay en la bandeja concluiría lo mismo (que Bautista está muerto) a partir de lo observado. El filósofo, nos dice hacia el final del artículo que, en caso de que tengamos dudas sobre las intenciones que intenta comunicar el hablante tenemos dos recursos para solventar el asunto: uno es remitirnos al contexto (lingüístico o de otro tipo) en que fue proferida la expresión; otro sería seguir un criterio de pertinencia y elegir la intención que mejor se ajusta a la finalidad o propósito de la situación comunicativa (Cfr. Grice, 1957: 483 - 490)<sup>4</sup>.

La respuesta a la pregunta sobre significado<sub>NN</sub> pone de manifiesto los presupuestos de las tesis principales que marcarán el desarrollo de la teoría Griceana del significado. Uno de ellos es que para Grice el comportamiento lingüístico se enmarca dentro de una teoría de la acción racional, es decir, el comportamiento lingüístico es un modo de comportamiento racional orientado a fines. Dicho de otro modo, los criterios por los que ha de orientarse tanto el hablante en la manifestación de sus intenciones mediante una preferencia, como la audiencia en el reconocimiento de esas intenciones están sujetos a un proceso racional, no a una causa arbitraria.

La explicación que Grice intenta proporcionar sobre “significado<sub>NN</sub> apunta a un análisis de las actitudes proposicionales, esto es, a la existencia de ciertos estados mentales, como los necesarios para dar cuenta de la acción racional. Así, los signos no naturales son acciones racionales causados y producidos por intenciones comunicativas con relación a estados psicológicos. Dicho así, un hablante produce un signo cuando

<sup>3</sup> En asunción de las críticas realizadas por Strawson (1964:178-181) a esta primera definición del significado del hablante Grice añadirá en su definición (1969) que la respuesta esperada ha de generarse, en parte, como producto del reconocimiento de las intenciones de lo que quiso decir el hablante.

<sup>4</sup> He aquí, un reconocimiento tímido de las nociones sobre las que se construye la Teoría de la relevancia que analizaremos en el siguiente capítulo: “contexto” y “pertinencia” (sinónimo de relevancia).

tiene el propósito de producir un cierto estado mental en una audiencia siguiendo lo que algunos estudiosos de Grice denominan “*el procedimiento griceano*”; y que García Carpintero explica más o menos así: Tal procedimiento consiste fundamentalmente en un razonamiento (teórico o práctico) que el agente espera que su audiencia lleve a cabo. Uno de los pasos de este razonamiento, en aras a producir el efecto buscado, implica el reconocimiento por parte de la audiencia de la intención del hablante de producir en él un cierto estado psicológico<sup>5</sup> (p.e., un juicio) o, que realice (más bien que se sienta inducido a realizar) una acción determinada. Según la interpretación de Carpintero, cuando la intención o propósito del hablante es que la audiencia se forme un juicio o *crea* algo (*estado doxástico*), el signo tendrá una fuerza ilocucionaria *informativa*, cuando su objetivo es (*producir un estado connotativo*) la intención de que la audiencia *realice* algo, la fuerza ilocucionaria del signo es *petitoria* (Cfr.: García Carpintero, 1999: 507).

En mi opinión esta interpretación resulta algo inadecuada en lo referente a signos petitoriales (petitorios); pues, considero que no es acertado denominar como petición a toda conducta esperada por el hablante como respuesta del oyente a su intención si tenemos en cuenta el amplio análisis de los actos ilocutivos que vimos en el capítulo anterior. En particular, porque si hago uso de un imperativo como “haz la limpieza”, mi preferencia no tiene la fuerza ilocutiva de una petición, sino de una orden, con la intención de que a quien se lo digo perciba que, haciendo uso de mi autoridad sobre él, le estoy ordenando que haga algo, no simplemente pidiéndoselo. El modo y la fuerza ilocutiva de la expresión en ambos casos sería distinto, y por tanto, el significado<sub>NN</sub> también.

## 2.2. La teoría intencional del significado

El siguiente paso en el desarrollo de la propuesta de Grice se compone de dos ensayos, “Utterer’s meaning, sentence meaning, and word meaning” (1968) y “Utterer’s meaning and intentions” (1969). Ambos constituyen un intento de respuesta a las críticas (de Schiffer, Strawson y Searle) dirigidas a su ensayo de (1957). Pero es el escrito de 1969 el que sus estudiosos indican que proporciona una mejor explicación de la noción de *significado ocasional del hablante*.

Si en *Meaning* el filósofo realizó un análisis general de los posibles usos naturales y no-naturales del término “significar”, y sus derivados, en el ensayo de (1969), el filósofo empieza precisando que el análisis de tales usos se restringirá a aquellos que están vinculados a la comunicación y que guardan relación con su anterior análisis de los modos de significar<sub>NN</sub>. Para ello decide apoyarse de un lenguaje semiformal y en los conceptos de atemporal y ocasional para el desarrollo de las nociones que serán claves en su propuesta, y que siguiendo sus explicaciones se resumen en:

- 1) El *significado atemporal* de una preferencia-tipo: refiere al significado estándar o convencional de una preferencia, puede tener una estructura completa (una oración o una señal) o incompleta (un indicio, una palabra, un sintagma, o una preferencia-tipo no lingüística). Es especificable mediante el uso de comillas, utilizando la forma: *x* significa “...”.

---

<sup>5</sup> “A debe desear producir una creencia en una audiencia mediante *x* y debe desear también que su emisión sea reconocida como algo que conlleva esa intención” (Grice, 1957: 487).

- 2) El *significado atemporal aplicado* de una preferencia-tipo: puede tener una estructura completa o incompleta. Alude a la preferencia-ejemplar de una preferencia-tipo, en una situación de uso particular en la que lo que quiso decir H es especificable mediante el uso de comillas, del modo: *x* significa *aquí* "...".
- 3) El *significado ocasional* de una preferencia-tipo: refiere a lo que el hablante intencionadamente quiso decir con una preferencia (no-estructurada) *x*. También se puede especificar mediante el entrecomillado utilizando la forma: Con *x* (preferencia-tipo) H quiso decir "...".
- 4) El *significado ocasional del hablante*: refiere también a lo que H quiso decir intencionadamente (Meaning-intention) pero con unos matices diferentes, entre ellos, que no es especificable usando las comillas para identificar lo se quiso decir, sino que esta vez hay que recurrir al discurso indirecto del modo: "al proferir *x* H quiso decir *que...*" (Cfr.: Grice, 1969: 494 y ss.).

La definición (1) corresponde a una conducta comunicativa verbal o no-verbal establecida por convención. En el caso de que sea verbal, refiere al significado literal de una oración o palabra que atiende a una forma estándar de entender lo que quiso expresar el hablante siguiendo reglas y criterios lingüísticos convencionales, e independiente de todo contexto. De ahí que adquiera el carácter de "*preferencia-tipo*" [token].

La definición (2) corresponde a una aplicación particular o uso de la definición (1) en un contexto (al modo de un ejemplar de la preferencia-tipo), pero sin alterar el significado convencional, es decir, que lo que se dice (el significado literal) y lo que se quiso decir (el significado del hablante) coinciden. Por ejemplo, si alguien llama a mi puerta y yo le digo "siga para adentro" (oración completa), o le digo simplemente "entra" (preferencia verbal no-estructurada o incompleta), e incluso, si me aparto de la puerta y le muevo la cabeza indicando el interior del recinto (preferencia no-verbal incompleta); de acuerdo con Grice, en todas estas ocasiones estoy haciendo uso de preferencias-tipo, en tanto que formas convencionales de comunicar.

La definición (3) restringe la amplitud de la (2) y se centra en las preferencias no-estructuradas, esto es, en formas de comunicación no-verbales, o verbales pero sin hacer uso de una oración con una estructura y un sentido completo (pensemos, por ejemplo, en la cantidad de usos exclamativos monosilábicos que solemos utilizar en nuestro lenguaje) que son más propensas a la ambigüedad; lo que hace que entre en juego el reconocimiento de intenciones. Así, por ejemplo, si yo emito la preferencia "hola" no estoy utilizando una oración completa, pero se admite como una forma convencional de saludar, del mismo modo que si le miro y le levanto el brazo en un gesto amistoso. No obstante, el oyente ha de reconocer mi intención de saludarle para que se sienta saludado y responda a mi intención de forma adecuada.

Mientras que la definición (4) que constituye el núcleo de su propuesta, abarca, en cierto modo, los casos que entrarían en las definiciones (2) y (3), y amplía su campo de aplicación hacia formas de comunicación en las que lo dicho (significado literal) no se corresponde con lo que se quiso decir (lo implicado), es decir, hacia modos de comunicación convencionales y no convencionales en las que el contexto juega un papel más destacado. Pero introduce dos restricciones fundamentales: que la comunicación sea por medio de una conducta lingüística, esto es, haciendo uso del lenguaje, y que este basada en la producción y reconocimiento de intenciones.

Las definiciones (1) a (3) las explica el filósofo con mayor detalle en el artículo de 1968 en el que, partiendo de la distinción entre preferencias-tipo estructuradas (oraciones completas) y preferencias tipos no-estructuradas (oraciones incompletas, elementos de oraciones o gestos indicadores con pretensión de expresar una oración completa), se auxilia de las nociones de “procedimiento” y “repertorio” (propias del concepto de convención desarrollado por Lewis, 1969) para establecer las relaciones entre éstos tipos de significado y las regularidades o generalizaciones que hacen posible el paso de los usos ocasionales (concretos y particulares) a los usos atemporales (estandarizados o convencionales) ofreciendo con ello la explicación del modo en que se relacionan (*reducen*, en la interpretación de E. Bustos, 1999) nociones semánticas con nociones pragmáticas. “Un procedimiento es una práctica convencional compartida por los miembros de una comunidad para los cuales tiene un significado relativamente fijo; un repertorio es un conjunto de procedimientos que tiene una misma significación” (E. Bustos, 1999: 601). Esta distinción permite también encontrar en este artículo la explicación de Grice sobre la base intersubjetiva del significado.

Un hablante H puede usar intencionadamente una expresión ejemplar de x para significar/comunicar algo (definición. ‘2’), sólo si cuenta dentro de su repertorio con un procedimiento que lo habilite para hacer *ese* uso de *esa* preferencia tanto para las formas estructuradas, como para las no-estructuradas de una preferencia-tipo. Además le permite a H presuponer que los demás hablantes de su comunidad proceden lingüística o intencionadamente de un modo igual al suyo, esto es, siguiendo los mismos principios y reglas que regulan sus prácticas comunicativas. De acuerdo con la interpretación de Cristina Corredor (1999: 313) esto pone de manifiesto que la explicación intencionalista -o *individualismo metodológico*- asumido por Grice no puede cubrir el puente desde la subjetividad a la intersubjetividad, sin presuponer ya en los participantes un conocimiento de qué significa emplear signos según reglas compartidas -lo que entraña un criterio de corrección no meramente individual- y, por consiguiente, una experiencia comunicativa previa en el marco de un lenguaje común. Incluso aunque se pudiera prescindir del significado lingüístico previo de las expresiones de un hablante, sería complicado explicar cómo descubre el auditorio las intenciones de éste. En algún momento de la inferencia de las intenciones comunicativas ha de intervenir la consideración del significado fijado por el sistema de la lengua (E. Bustos, 1999: 602).

La tesis central de Grice es que las tres primeras definiciones de significado “...pueden explicarse en términos de la noción de significado ocasional del hablante (y de otras nociones) y así, finalmente en términos de la noción de intención” (Grice, 1969: 495). Esto evidencia la prioridad del significado del hablante sobre los otros modos comunicativos de significar, y en consecuencia el papel relevante del hablante en una situación comunicativa. Sin embargo, como bien nos aclara García Carpintero (1996: 506), se trata de una prioridad lógica o conceptual, no necesariamente de una prioridad fáctica; pues, lo que se pretende establecer es que *puede haber significado no determinado por convenciones lingüísticas específicas*.

*El significado ocasional del hablante* indica que: H quiso decir algo profiriendo x en señal de un uso que, aunque reconocible racionalmente por (A), no siempre corresponde a usos convencionales previamente establecidos, o no es suficiente con esto para saber lo que quiso decir el hablante siendo necesaria la inclusión de factores

contextuales. Mientras que *el significado atemporal de una preferencia-tipo* hace alusión a un significado gramatical establecido previamente por convención social y que puede considerarse haciendo abstracción del contexto, es decir, independiente del uso ocasional o concreto de un hablante en un contexto determinado. Pero esto no quiere decir que ambas formas de significar sean excluyentes entre ellas, sino que se estructuran a partir de propósitos distintos, tejiendo entre ellas una manera especial de relacionarse (cuya determinación mantiene en disputa a semantistas y pragmatistas).

La explicación de significado<sub>NN</sub> desarrollada en *Meaning (1957)* constituía un primer intento de Grice de definir la noción de *significado ocasional del hablante*. Pero es en su artículo de 1969 donde presenta la siguiente definición estándar que constituye el baluarte de su teoría intencional del significado:

“H significó algo al proferir x’ es verdadero syss, para alguna audiencia A, H profirió x con la intención de que

- (1) A emitiera una determinada respuesta r,
- (2) A pensara (reconociera) que H intentaba (1),
- (3) A satisficiera (1) sobre la base del cumplimiento de (2)” (Grice, 1969: 496).

Lo primero que habría que precisar respecto a esta definición es que, de acuerdo con Grice hay dos posibles respuestas o efectos M-buscados (“M” del inglés ‘meaning’) que el hablante puede pretender lograr de la audiencia con su preferencia:

- (i) La realización de acciones: consiste en inducir a la audiencia a que tenga la disposición o intención de hacer algo. Esto se consigue mediante el uso de preferencias *protrépticas* o imperativas.
- (ii) El establecimiento o cambio de creencias: consiste en inducir a la audiencia a que modifique su sistema de creencias. Lo que se efectúa por medio de preferencias *exhibitivas* o indicativas (Grice, 1969: 508-509). Las preferencias indicativas no se hallan ligadas por convención a la forma indicativa de las expresiones de un lenguaje *L* ya que, el significado del hablante puede variar en los distintos usos de una misma oración indicativa (Cfr.: Grice, 1969: 511).

De este modo la definición de significado del hablante queda vinculada a la producción o inducción de actitudes proposicionales o estados psicológicos. Pongamos por ejemplo una situación comunicativa en la que Juan le dice a Carlos: “ya tengo novia”. La intención de Juan es que

- (a) su preferencia produzca en Carlos la creencia de que él ha conseguido novia,
- (b) Carlos reconozca su intención (a),
- (c) el reconocimiento de Carlos de la intención (a) forme parte de sus razones para producir esa creencia.

La primera cláusula de la definición sirve para distinguir entre significado natural y significado no-natural ya que para que haya significado no-natural la respuesta debe corresponder a una acción racional orientada con fines comunicativos. Además, como opina Portolés (2007: 48) también los seres humanos podemos producir signos naturales (no intencionales), p.e., la niña que bosteza mientras ve la televisión junto con

sus padres a la hora de acostarse, el joven que se ruboriza delante de la chica que le gusta o el que se azora al hablar en público.

La tercera cláusula (que envuelve a la segunda), implica que la audiencia (A) debe tener entre sus razones para llevar a cabo una respuesta, el haber reconocido lo que el hablante (H) intentaba intencionada y significativamente conseguir de él, es decir, no vale una respuesta cualquiera sino una que (condicionada por la posibilidad de reproducir el razonamiento efectuado por el hablante) se dé en cumplimiento de las tres cláusulas procediendo de un modo racional.

Esta definición junto con las cláusulas que la componen es, en la opinión de Grice, necesaria y suficiente para hacer frente a los contraejemplos que se le puedan plantear, algunos de los cuales asume y discute (1969: 496-517) separándolos en dos grupos y sometiendo la definición original a posibles modificaciones para poder hacer frente a diversos contraejemplos. De un lado agrupa a las que ponen en duda la *suficiencia* del *analysans* aludiendo a que el *definiens* es demasiado débil porque permite excesivas concesiones (Urmson, Stampe, Strawson, Schiffer), obligando a añadir nuevas cláusulas para que se dé la significación adecuada a las intenciones comunicativas. La consecuencia de aceptar la validez de estas críticas parece conducir a una cadena interminable (regreso al infinito) en el reconocimiento de intenciones y de estados mentales distintos; dado que, también parecen albergar, en la interpretación de García Carpintero (1999: 521), la exigencia de un conocimiento recíproco compartido por parte del hablante y de la audiencia, respecto a las intenciones del hablante. Otros críticos de este grupo han intentado demostrar que hay situaciones en la que, aunque se satisfagan las exigencias impuestas por la definición, no es siempre el caso que el hablante quiera significar o comunicar algo con la preferencia expresada.

De otro lado, Grice agrupa los contraejemplos que discuten la *necesidad* de alguno de sus componentes arguyendo que el *definiens* presentado es demasiado fuerte o exigente y deja por fuera casos de significado ocasional que omiten alguno de los componentes, es decir, que puede haber significación<sub>NN</sub> sin intenciones comunicativas dirigidas a una audiencia determinada (p.e., en casos de ausencia de audiencia, como el soliloquio), o bien, casos en que con las preferencias exhibitivas no se pretende producir ningún cambio en las creencias de A, ni se espera una respuesta sobre la base del reconocimiento de intenciones (p.e. en las respuestas del alumno a un examen académico, o el hacer recordar a alguien algo)<sup>6</sup>.

Para concluir, cabría retomar las palabras con las que se dió apertura a este capítulo para recalcar a la luz de las tesis de Grice que “significar” no es sólo generarnos una representación del mundo, sino que también implica la posibilidad de la comunicación intencionada de dichas representaciones dentro de un marco de acción intersubjetivo; en últimas, en un determinado modo de ser y de estar en el mundo. En las palabras del filósofo, “[...] cualquier institución humana cuya función sea la de proporcionar sustitutos artificiales de signos naturales debe incorporar, como su concepto clave, uno que posea aproximadamente rasgos que yo adscribo al concepto de significado ocasional del hablante” (Grice, 1969: 519).

---

<sup>6</sup> García Carpintero añade que también se dan casos en los que, aunque el hablante H quiere producir un juicio en A y no meramente que él mismo juzga que p, no pretende hacerlo simplemente a través del reconocimiento de su intención, sino, por ejemplo, a través de la fuerza de sus argumentos. (Cfr. op.cit: 520).

### 2.3 Hacia una teoría de la comunicación

Hemos visto que la teoría intencional del significado de Grice se desarrolla a partir de la distinción entre lo dicho y lo implicado en una situación comunicativa específica y con un propósito determinado en el marco de un proceder racional basado en las intenciones del hablante. También vimos que, a menudo lo que quiere decir un hablante, sus intenciones comunicativas, implican muchas más cosas, o cosas diferentes que lo que está contenido en lo dicho explícitamente en la preferencia. De modo que para establecer el significado hace falta atender a lo que se dice, al modo como se dice, a quién se dice (incluyendo una base de experiencia previa compartida mutuamente), al contenido semántico de la expresión, a los posibles sentidos y referentes, es decir, al contexto o situación comunicativa en que se emite la preferencia. Este enfoque pragmático constituye la segunda parte del denominado “programa de Grice” en el que el análisis del significado ocasional del hablante se instaurará en el marco general de una *Teoría de la comunicación*.

En “Lógica y conversación” (1967, 1975, 1989) el filósofo<sup>7</sup> profundiza en la distinción entre significado literal o convencional de las palabras y el significado ocasional o no-convencional que adquiere el uso de las palabras por parte de un hablante particular en un contexto o situación particular atendiendo a los aspectos pragmáticos que las caracterizan. Con este fin introduce la noción de *implicatura* para analizar las condiciones que gobiernan los usos posibles de las expresiones que derivan de un contexto de emisión (para distinguirla de la de implicación lógica que trata sólo con significados convencionales derivados por inferencia). Así, denomina *implicaturas convencionales* a las que refieren al tipo de significado (convencional), e *implicaturas conversacionales* al subtipo de implicaturas no-convencionales vinculadas al uso de las expresiones en un discurso y sometidas a la aplicación de ciertos principios y máximas conversacionales, en las que centra Grice su atención.

Uno de los presupuestos que establece esta tesis está en el hecho de considerar que toda conversación posee una base racional que dirige los esfuerzos cooperativos entre hablante y oyente para alcanzar un propósito común, o, como mínimo una dirección mutuamente aceptada establecida y fijada desde el inicio, o bien, acomodada durante el transcurso de la conversación. Esta clase de interacción comunicativa está regulada por un principio que Grice define como “Principio de Cooperación” (PC) formulado como sigue:

*“Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio en que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga”* (Grice, 1975: 524)

Este principio que establece el carácter coordinado y normativo de la conducta lingüística en los intercambios comunicativos se especifica en un conjunto de máximas y submáximas que emulan la clasificación kantiana de las categorías de: *cantidad*, *cualidad*, *relación* (que tienen que ver con lo que se dice) y *modo* (involucra el cómo se dicen las cosas).

---

<sup>7</sup> Grice denominó con este nombre a una serie de conferencias que dictó en 1967 en las “William James Lectures”.

Máximas	Submáximas
<b>Cantidad:</b> refiere a la cantidad de información a proporcionar.	(1) Haz que tu contribución sea tan informativa como sea necesario (para los propósitos de la conversación).
	(2) No hagas que tu contribución resulte más informativa de lo necesario.
<b>Cualidad:</b> intenta que tu contribución sea verdadera.	(3) No digas lo que crees que es falso
	(4) No digas aquello de lo cual careces de pruebas adecuadas
<b>Relación:</b> sea relevante.	(5)
<b>Modo:</b> sea claro	(6) Evite ser obscuro al expresarse
	(7) Evite ser ambiguo
	(8) Sea escueto
	(9) Sea ordenado

Grice reconoce que la clasificación expuesta puede ser mejorable admitiendo la posibilidad de que algunas máximas puedan ser subsumidas por otras. Además, añade que algunas de éstas máximas pueden basar sus objetivos y presupuestos en transacciones cooperativas distintas de los intercambios lingüísticos (por cuanto están insertas en una concepción general de la actuación racional), e incluso, que pueden existir máximas de otro tipo (como estéticas o morales) que regulan normalmente las conversaciones y que pueden generar implicaturas no-convencionales; pues tanto éstas, como el PC corresponden a un modo habitual y racional de comportamiento que se aprende desde la niñez y se practica a lo largo de vida en las diversas formas de intercambio conversacional, adquiriendo algunas de ellas un estatus cuasicontractual (Cfr. Grice, 1975: 526-528).

Sin embargo, reconoce que en muchas de las conversaciones cotidianas se produce con frecuencia la inobservancia involuntaria o deliberada del PC o de alguna de sus máximas de varias formas diferentes:

- ✓ Violar una máxima de un modo no manifiesto dando pie a que surjan equívocos (p.e., la de cantidad, cuando se proporciona un exceso de información innecesario).
- ✓ Negarse explícitamente a seguir cooperando en el intercambio conversacional otorgando prioridad a otros fines antes que al mutuo interés comunicativo (p.e., cuando alguien dice durante un interrogatorio judicial: “me acojo al secreto profesional”).
- ✓ Provocar una situación conflictiva entre el cumplimiento de dos máximas, de modo que el cumplimiento de una conlleve la violación de la otra [p.e. las de cantidad (aportar la información suficiente) y la de cualidad (carecer de pruebas adecuadas)].
- ✓ Dejar manifiestamente de cumplir un máxima sin que ello repercuta de manera problemática en el cumplimiento de las otras, dando lugar a una *implicatura conversacional*, que podría darse al utilizar un tropo o figura del discurso (p.e., faltando a la máxima de cantidad en: una *tautología* “la vida es la vida”; o a la máxima de cualidad en: la *ironía* “quién diría que llegarías tan lejos” <dicho a

alguien que ha fracasado>, o en la *metáfora* “pongo las manos en el fuego por ella” <para decir que una persona goza de nuestra confianza absoluta ><sup>8</sup>.

Es precisamente esta última inobservancia reseñada la que da cuenta de las situaciones deliberadas en las que el hablante pretende decir más de lo que expresan sus palabras si se tomaran en un sentido literal, o de situaciones en que las preferencias admiten varias interpretaciones dentro de los usos posibles de la expresión- tipo, que obligan a tomar en consideración los demás aspectos que caracterizan el contexto de emisión y a los demás contenidos implícitos no manifiestos en lo comunicado de modo explícito. “La implicatura se obtiene como una interpretación de las palabras del hablante, posible a partir del significado literal de las palabras y de otros elementos contextuales que son también conocimiento recíproco compartido por el hablante y su audiencia, que hace *meramente aparente* el conflicto con las máximas, eliminándolo así” (García Carpintero, 1996: 497).

Sobre esta base estableció el filósofo su definición de *implicatura conversacional*:

“Una persona que al (o por el hecho de) decir (o de hacer como si dijera) que *p* ha implicado que *q* ha implicado conversacionalmente que *q*, supuesto que:

- (1) se supone que está *observando* las máximas conversacionales o al menos el principio cooperativo;
- (2) es preciso el supuesto de que dicha persona es consciente de, o piensa que *q*, a fin de que el que haya dicho, o haya hecho como si dijera, que *p sea consistente* con este supuesto;
- (3) que el hablante *piense* (y espere que el oyente piense que el hablante piensa) que está dentro de la competencia del oyente determinar, o captar intuitivamente, que el supuesto mencionado en (2) *es necesario*” (Grice, 1975: 529).

En definitiva, esta noción nos indica que el hablante tiene la intención de comunicar un significado de la preferencia distinto al (léxico o gramatical) que tendría convencionalmente la oración si se la interpretara independiente de todo contexto. Según el filósofo una *implicatura conversacional* ha de reunir dos condiciones que la distinguen, a su vez, de una *implicatura convencional*<sup>9</sup>: i) ha de poder inferirse (algo que se aplican al hilo los relevantistas [3]), ii) ha de poder hacerse explícita o reemplazarse por un argumento reproduciendo el razonamiento que condujo a ella y haciendo que sea posible evidenciar la o las máximas que se violarían si no se estuviera

<sup>8</sup> De hecho, en la interpretación de J. Alcolea y A. Cattani las máximas griceanas se fijan principalmente para ser infringidas con la función de comunicar algo de forma indirecta, por eso son también categorías retóricas, porque de ellas surgen muchas figuras retóricas (de lo que no se dice, de lo que se suprime, o se sugiere, como la elipsis, la preterición, el énfasis, etc.), y entimemas (razonamientos cuyos elementos no se explicitan íntegramente). También se da una correspondencia entre las máximas conversacionales y las *virtutes elocutionis* de los tratados de retórica. (cfr.: J. Alcolea y A. Cattani, Máximas de la conversación, en: Vega, L y Olmos, P. (eds.) Diccionario/compendio, 2011. op. cit.: 149).

<sup>9</sup> En cuanto a este punto, comparto con Carston (2002a: 107-116) la crítica a Grice concerniente a la escasa e insatisfactoria explicación de la noción de “implicatura convencional”, porque, además de los argumentos que desarrolla la filósofa dentro del marco cognitivista de la Teoría de la relevancia, podríamos extraer otros tantos desde la Teoría de los actos de habla, toda vez que, según hemos visto, los usos convencionales (aunque refieran, como en este caso a la comunicación de contenidos implícitos) también presentan bastante complejidad y por tanto requerirían un mejor análisis.

ante tal implicatura (condición que nos recuerda una de las exigencias que fijó Austin para elucidar la fuerza de los actos ilocucionarios: la explicitud [1.3]).

Para poder dar cumplimiento a (i) la audiencia ha de tener en cuenta: 1) el significado convencional de las palabras proferidas, junto con la identidad de las referencias implicadas; 2) el PC y sus máximas; 3) el contexto lingüístico o extralingüístico de la preferencia; 4) otra información de fondo; 5) el hecho (o presunto hecho) de que ambos interlocutores conocen, o suponen que conocen, cada uno de los detalles relatados en los apartados precedentes, y que estos están a su alcance (Ibíd., p. 529). Estos requisitos permiten identificar las *implicaturas conversacionales particularizadas* que se dan en situaciones comunicativas concretas y bajo unos rasgos contextuales específicos (que los relevantistas retoman a su modo y explican más ampliamente en sus *procesos de inferencia pragmática* [3.3.3]).

Pero Grice considera que existen además de éstas otras implicaturas que él denomina *implicaturas conversacionales generalizadas* asociadas al uso de ciertas expresiones que se asemejan (y pueden fácilmente confundirse) a las implicaturas convencionales porque suelen implicar generalmente lo mismo en ausencia de situaciones especiales. “...son difíciles de distinguir del contenido semántico de las expresiones lingüísticas, debido a que tales implicaturas se asociarán habitualmente a las expresiones pertinentes en todos los contextos ordinarios” (Recanati, 2004: 23).

Grice describe los siguientes rasgos propios de las *implicaturas conversacionales* que hacen posible establecer distinciones entre ellas (a nivel interno) y con relación a las implicaturas convencionales:

- ✓ La *cancelabilidad*: que puede efectuarse de forma *explícita* (añadiendo una cláusula que anule la implicatura conversacional (p.e., “Su hijo tiene aproximadamente la misma edad que el mío”); o por las características del *contexto* (que puede hacer transparente la obviedad de lo implicado en lo dicho, p.e., responder “sí, tengo estudios superiores” a quien formula la pregunta en un procedimiento de inscripción a una especialización que así lo requiere).
- ✓ *Indesligabilidad*: indica que las implicaturas están vinculadas al conocimiento de lo que se ha dicho con la preferencia hasta el punto de que no puede ser sustituida por otra por el simple hecho de cambiar algunos de los términos de la preferencia (p.e., la implicatura es la misma para las expresiones: “María es rica”, “María tiene dinero” “María dispone de solvencia económica”).
- ✓ *No convencionalidad*. Las implicaturas conversacionales no son parte del significado convencional o literal al que normalmente está asociado el uso de las expresiones, ni están sujetas a las mismas condiciones de verdad. Aunque el contenido semántico o convencional de la expresión esta presupuesto en la medida en que proporciona un apoyo para la interpretación de la expresión proferida las implicaturas conversacionales incluyen contenidos pragmáticos no incluidos en los contenidos semánticos, es decir, una implicatura conversacional llega más lejos que lo significado literalmente en la oración proferida.
- ✓ Dado que la implicatura no está inseparablemente unida a lo que se dice, las condiciones de verdad entre lo que se dice y lo que se implica puede variar y ser incluso opuestas (preservando la distinción entre verdad en sentido pragmático y verdad en sentido lógico y la coherencia en las presuposiciones).

- ✓ *Indeterminación* una misma oración proferida puede dar lugar a más de una implicatura conversacional posible en diferentes contextos de emisión.

La teoría de las implicaturas así configurada, tomando como punto de partida la distinción entre significado convencional y significado del hablante en un contexto de uso, y directamente dependiente de factores pragmáticos, le proporcionaron a Grice argumentos de peso para oponerse a las teorías que (confrontando a menudo a lógicos formalistas e informalistas) consideran que las contrapartidas de las formas lógicas en el lenguaje natural resultan semánticamente ambiguas, asistemáticas y por tanto inadecuadas a un tratamiento veritativo-condicional. “El lenguaje sirve a muchos propósitos importantes... Podemos conocer perfectamente bien lo que significa una expresión... de manera que el ofrecer un análisis de ella pueda... consistir en la especificación, tan general como quepa, de las condiciones bajo las cuales es o no posible usar la expresión que estamos analizando... queda todavía el caso de muchas inferencias y argumentos, expresados en el lenguaje natural,... cuya validez hay no obstante que admitir” (Cfr. Grice, 1975: 521).

Para finalizar este capítulo es interesante considerar que las tesis fundamentales de Grice que se intentaron exponer a lo largo de este trabajo sentaron las bases sobre las que se han erguido muchas posturas pragmáticas contemporáneas y, han servido de soporte para otras tantas pertenecientes a diversas áreas del conocimiento que, de algún modo, tratan asuntos relacionados con el lenguaje y la comunicación.

Entre las ideas fundamentales que más influyeron a los neogríceanos están: a) La distinción entre lo que el hablante dice literalmente y lo que implica conversacionalmente, b) la idea que la comunicación humana es una actividad racional orientada por principios cooperativos y cognitivos, c) la producción y el reconocimiento de intenciones entre hablante y oyente como base de toda interacción comunicativa. Mientras que, el mayor punto de desacuerdo se generó en torno a las relaciones y la distancia entre el significado literal y el significado del hablante; y junto con ello, respecto a cuáles serían las reglas y expectativas que gobiernan los procesos de comprensión y comunicación (Cfr.: García Suárez, 2011: 227).

Pero también abordaron la discusión de cuestiones que quedaron inconclusas en el programa de Grice como: (i) la noción de reconocimiento mutuo de intenciones, y cómo alcanzarlo sin caer en un regreso al infinito, (ii) cómo podía ser que el contenido comunicado tuviese una notoriedad (o relevancia) natural tal que pudiera coordinarse su producción por parte del hablante y su reconocimiento por parte del oyente (Hernández, C. J.V, 2012: 3). Las respuestas a estas cuestiones, en opinión de Carston (2011:1) tomaron forma en tres tendencias: a) Las tendencias *filosóficas*, las más cercanas a Grice por cuanto ven la pragmática como un proyecto filosófico interesadas en los principios y reglas conversacionales y en la reconstrucción racional de la lógica conversacional a partir de lo implicado en el significado del hablante; b) Las teorías de orientación *lingüística* que se enfocan hacia una interacción entre pragmática y gramática, que dan poco margen de intervención al contexto centrándose más en los procesos y patrones generales del uso del lenguaje próximos al modelo del código; c) Y, las que siguiendo una orientación *científico-cognitiva*, como la Teoría de la relevancia, ven la pragmática como una teoría psicológica empírica interesada en los procesos implicados en la interpretación de las preferencias y en la naturaleza de los

procesos mentales que los hacen posible (Sperber y Wilson 1986/95a, Wilson y Sperber 2004).

En relación con lo dicho hasta aquí Korta y Perry (2012) nos ofrecen una clasificación de la pragmática en dos períodos que denominan: 1) "Pragmática Clásica", 2) y, "pragmática contemporánea". El Período Clásico caracterizado por un marcado acento filosófico (en el que destacan Austin, Searle, Strawson y Grice) se extiende desde mediados de los años sesenta hasta mediados de los años ochenta. La obra de Bach y Harnish [1.5] supuso la conclusión de este período, a la vez que la transición hacia las pragmáticas contemporáneas *lingüísticas* y *psicológicas* que imperan en la actualidad. La pragmática contemporánea se caracteriza, entre otras cosas, porque asumió las tesis griceanas como fundamento teórico para una teoría general de la comunicación. Con la pretensión de seguir una línea de pensamiento filosófica, hasta aquí hemos intentado presentar las tesis fundamentales que caracterizan a la pragmática clásica. En lo que sigue abordaremos algunos aspectos de la pragmática contemporánea, centrandó nuestra atención en una de sus teorías más influyentes: La teoría de la relevancia<sup>10</sup>.

### 3. Teoría de la Relevancia

La Teoría de la relevancia desarrollada inicialmente por la lingüista británica Deirdre Wilson y por el antropólogo francés Dan Sperber constituye una teoría cognitivo-comunicativa basada en el análisis de los factores contextuales de la comunicación. Entre sus más acérrimos seguidores/as juega un papel destacado la labor de la filósofa Robyn Carston.

#### 3.1 Relevancia y pragmática

A lo largo de este trabajo se ha mencionado con frecuencia "la pragmática" sin prestar atención a la definición del término. Una explicación interesante sobre el origen y evolución de dicha noción nos la proporciona José Portolés en su *Pragmática para hispanistas* (2007: 21-30). Aquí el autor hace referencia a las siguientes posturas principales:

(i) La que resume Gazdar (1979: 2) en la fórmula:

*Pragmática = Significado – condiciones de verdad*

Que posee un carácter paradigmático para la Filosofía del lenguaje, la Gramática generativa, y la Teoría de la relevancia. Aunque en esta última, como apunta Carston (2002a: 128-129) el término es polisémico: por un lado se define como una capacidad de la mente que permite realizar el peculiar tipo de comunicación de los seres humanos; por el otro, apunta a una disciplina de la ciencia cognitiva (más propiamente de la psicología cognitiva) que estudia el funcionamiento de esa capacidad, intentando

---

<sup>10</sup> Tal es su importancia que en las críticas que Levinson les dedica (1989, 2000) se refiere a ella como "la escuela de Londres". Críticas que el filósofo dirige, al procedimiento metodológico seguido por los relevantistas para explicar los fenómenos pragmáticos: la reducción de dichos fenómenos a un principio pragmático simple, el de la relevancia, y la complicación de la noción de contexto (tomado de: Portolés, 2007: 139, 144 y nota 18).

elucidar los mecanismos inferenciales propios del enriquecimiento contextual en la comunicación humana.

(ii) *competencia comunicativa = competencia pragmática.*

Desarrollada en analogía a la noción de *competencia lingüística* de Chomsky. La noción de competencia comunicativa fue acuñada por el sociolingüista J.J. Gumperz y el antropólogo Hymes para caracterizar lo que precisa saber un hablante para comunicarse con éxito en situaciones socialmente significantes; pues consideran que el conocimiento de la gramática de una lengua no se puede identificar con el dominio de su uso.

(iii) *La perspectiva pragmática*

Resume la perspectiva heurística del investigador belga J. Verschueren (1987, 1995, 1999<sup>a</sup>), quien considera que la pragmática no es ningún componente de ninguna teoría lingüística, sino que constituye una perspectiva general cognitiva, social y cultural de los fenómenos lingüísticos en relación con su uso en formas de comportamiento.

En la definición de Portolés, la pragmática lingüística es la perspectiva de estudio de una lengua, o del lenguaje en general, que se ocupa de la relación entre las distintas formas lingüísticas y su uso. A nivel cognitivo, el autor (2007: 62) analiza el concepto de *conciencia metapragmática* según la cual, los seres humanos poseemos un conocimiento, más o menos consciente, sobre los usos pragmáticos del lenguaje.

### **3.1.1 Distinción entre semántica y pragmática**

Un problema que ha generado encendidos debates y numerosas polémicas en la filosofía analítica del lenguaje desde mediados del siglo pasado hasta nuestros días ha sido la dificultad para delimitar el objeto de estudio, el grado de autonomía, y las relaciones que se tejen en torno a dos disciplinas: la semántica y la pragmática. Un punto clave que está presente en el origen del problema es el análisis de la función del contexto y el papel que se le otorga en la determinación del significado.

La distinción más antigua la estableció C. W. Morris 1938 quien concibió el estudio de la semiótica a partir de tres disciplinas: la sintaxis (atiende a la relación formal entre un signo y otro, la semántica que trata de la relación de los signos con los objetos a los que se refieren, y la pragmática que se ocupa de la relación entre los signos y sus intérpretes abarcando todos los fenómenos psicológicos, biológicos y sociológicos que se presentan en el funcionamiento de los signos (crf.: Portolés 2007: 21).

Una definición más próxima a la teoría lingüística es la que desarrolla Stalnaker, (1972, 1979: 34) quien dice: “La sintaxis estudia las oraciones, la semántica proposiciones, y la pragmática los actos lingüísticos y los contextos en que se realizan. La pragmática debe: i) definir tipos interesantes de actos de habla y de sus productos; ii) caracterizar los aspectos del contenido del acto que ayudan a determinar qué proposición expresa una determinada oración. El análisis de los actos ilocucionarios ejemplifican el primer tipo de problemas y el estudio de las expresiones indécicas ejemplifican el segundo tipo”. Es de resaltar un criterio de distinción importante que se establece aquí entre el objeto de estudio de la semántica, las proposiciones (realizables y

evaluables desde sus condiciones de verdad); y el objeto de estudio de la pragmática, los actos de habla (realizables y evaluables desde factores contextuales).

Este criterio de distinción lo explican a su manera Sperber y Wilson (1986: 20-21) cuando mencionan que la *oración* es la unidad de estudio de las gramáticas generativas que aíslan las propiedades puramente lingüísticas de los enunciados y describen una estructura lingüística común, una especie de núcleo que subyace a toda una serie de preferencias de la misma, y cuya representación semántica no puede dar cuenta de las propiedades no lingüísticas de esos enunciados, tales como: el momento y lugar de la emisión, la identidad del hablante, o las intenciones del hablante. La pragmática, por su parte, se ocupa del estudio de la interpretación de los enunciados (entendido como sinónimos de emisiones, expresiones o preferencias) teniendo en cuenta tanto sus propiedades lingüísticas, como las no lingüísticas. “La pragmática tiene que explicar entre sus tareas, cómo los oyentes resuelven ambigüedades, completan oraciones elípticas o incompletas por cualquier otra razón, identifican las inferencias que el hablante intenta que se hagan, identifican la fuerza ilocucionaria, reconocen tropos y recuperan el alcance implícito” (Sperber y Wilson, 1987: 670).

Situados en el terreno de esta teoría, Carston (1999, 2004, 2006) enfoca la distinción pragmática / semántica entre los dos tipos de procesos que se realizan en un acto comunicativo, los procesos de descodificación lingüística y los procesos inferenciales. Los primeros caracterizarían a la semántica y su modo de enfocarla no parte desde las condiciones de verdad de la preferencia, sino desde las condiciones que posibilitan identificar el significado como la forma lógica del enunciado, una forma que al contrario de lo que opinaba Frege no proporciona un significado completo sino una especie de esquema o plantilla que sirve de base para construir el significado general de la preferencia (su forma proposicional o LEM “Linguistically encoded meaning”); por lo tanto, su objeto de estudio refiere a las representaciones mentales sobre estados de cosas que construimos con los pensamientos. La pragmática por su parte, permite inferir lo comunicado incorporando a dicha plantilla la información contextual necesaria para determinar el significado del hablante; su objeto de estudio constituye entonces, la interpretación de la conducta intencional manifiesta en las formas ostensivas de comunicación. Con respecto al uso comunicativo del lenguaje se ambos enfoques se juntan. De modo que, en palabras de la filósofa: “...the semantics/pragmatics distinction has the feature that two halves of distinction are not carving up a single domain of phenomena but really apply to distinct kinds of domain, albeit domains that inevitably come together in linguistic communication: ‘semantic’ applies to linguistic types and pragmatics to occasion-specific utterances or tokenings of linguistic expressions” (Carton 2006: 41).

Sin embargo, entre los análisis más completos sobre este asunto se encuentra la obra de François Recanati, “*El significado literal*” (2004). En ella, el filósofo explica que la postura de ambas disciplinas, en un principio antagónicas, confrontaba dos visiones distintas del significado: (i) la semántica (idealista), que siguiendo el precepto de Carnap de que la relación semántica entre las palabras y el mundo podía estudiarse al margen del contexto de uso, ligaba el estudio del significado a su referencia o extensión y a sus condiciones de verdad desde la perspectiva lógica y composicional establecida por Frege y Russell; entendiéndose que cualquier lenguaje constituye un sistema de signos cuyas estructuras o series (oraciones) se establecen con acuerdo a un sistema de reglas o convenciones; (ii) y, la visión pragmática constituida a partir de las tesis de los filósofos

del lenguaje ordinario que consideraban que las relaciones entre palabras y mundo se establecen a través del uso del lenguaje e inseparablemente del mismo, por tanto, el significado había que estudiarse desde sus condiciones de uso en los actos de habla.

Pero, de acuerdo con Recanati (2004: 12), el cambio de perspectiva de algunos semantistas en la década de los setenta, de los lenguajes formales a las lenguas naturales (que antes menospreciaban), sumado al peso de las pruebas empíricas que imponen tener en consideración el contexto para determinar adecuadamente el significado de las palabras u oraciones; además del ajuste establecido por Grice en la pragmática, de que es preciso distinguir entre el significado gramatical de una oración y su significado al usarla o expresarla en un contexto particular, contribuyeron a que ambas disciplinas acercaran posiciones y se entendieran ahora como complementarias, en tanto que ambas arrojan luz sobre diferentes aspectos de un mismo objeto de estudio<sup>11</sup>. Otra contribución importante fue la distinción de Donnellan entre el uso atributivo y el uso referencial de las descripciones definidas: “Un hablante que usa una descripción definida atributivamente en una aserción enuncia algo sobre cualquiera o sobre cualquier cosa *que es tal-y-tal*. Por otro lado, un hablante que usa una descripción definida referencialmente en una aserción, usa la descripción para capacitar a su audiencia a seleccionar aquella persona o cosa de la que está hablando y enuncia algo sobre esa persona o cosa. “[...] En general, si una descripción definida se usa o no referencial o atributivamente es una función de las intenciones del hablante en un caso particular”. (Donnellan, 1966: 88-89).

Lo que nos interesa dejar claro en este punto es el ambiente de discusión filosófica en que se desarrolla la teoría de la relevancia y la influencia que esto imprime en su postura pragmática. La justificación de incluirla en este trabajo, nos la proporcionan las palabras de Eduardo Bustos cuando nos dice que: “La base teórica de las explicaciones pragmáticas está constituida por la teoría intencional del significado, integrada con la teoría de los actos de habla y sometida a las constricciones cognitivas especificadas por la teoría de la relevancia. Se supone por tanto, que la conducta lingüística consiste básicamente en la realización de actos de habla cuyo significado está adscrito mediante un mecanismo intencional regulado por el principio de relevancia” (E. Bustos, 2004: 95).

---

<sup>11</sup> Un aporte decisivo en este cambio de perspectiva lo constituye el análisis de los indiciales. El interés por su estudio fue impulsado por los trabajos de Kaplan (1977,1989) y J Perry (1977, 1979,). Aunque su complejidad merece una reflexión más extensa, baste, de momento con aludir a la definición dada por Kaplan de los indiciales, por el carácter paradigmático que supuso en el estudio de este tema. Kaplan (1989:71-144) define los indiciales como aquellas palabras o usos de algunas palabras en las que el (contenido) referente depende del contexto de uso y su (carácter) significado tan sólo remite a una regla lingüística que ayuda a determinar el referente según los rasgos del contexto, esto es, que denotan directamente al objeto particular que designan en un contexto sin evocar un concepto que describa su referente. Los indiciales presentes en una lengua son múltiples y variados; pertenecen a distintas categorías gramaticales como: i) pronombres personales (*yo, tú, él, nosotros, ella, ello*), ii) determinantes posesivos (*mi, su*), iii) adverbios locativos (*aquí, allí, ahí*), temporales (*ahora, hoy, ayer, mañana*), de modo (*así*), iv) adjetivos (*actual, presente*), v) pronombres demostrativos como (*este, ese, aquel*); entre otros. Kaplan los clasifica en dos grupos, el de los indiciales demostrativos y el de los indiciales puros, distinguiendo en ellos dos componentes: el carácter y el contenido.

El carácter especial y distintivo de los indiciales está relacionado con el contexto: “...context does not affect designation by providing evidence for what word is being used, with what meaning. Context plays its role after the words, syntax and meanings are all fixed, for in the case of indexicals meaning determines content relative to contextual factors” (J. Perry, 1997: 25).

### 3.1.2. Minimalismo vs. Contextualismo

Otro factor presente en el ambiente filosófico en que se desarrolla la Teoría de la Relevancia, y en cierto modo derivado o íntimamente relacionado con la dicotomía Semántica/pragmática es la confrontación entre minimalistas y contextualistas.

De acuerdo con Recanati (2004), dado el acercamiento de posturas entre semántica y pragmática, la discusión actual entre ambas disciplinas se desplaza, del objeto de estudio, a una cuestión de modo o grado de aproximación con relación a la determinación del significado de una preferencia y al papel que cumple el contexto tanto en la determinación de su significado como en sus condiciones de verdad. Dicho en términos griceanos, al modo de establecer la distinción entre lo dicho (significado gramatical) y lo que se quiso decir (significado ocasional). Recanati estableció dos modos de enfocar la cuestión (aunque introdujo posturas intermedias) que llamo: Literalismo y contextualismo “...la cuestión fundamental es si podemos adscribir legítimamente un contenido veritativo-condicional (la propiedad de ‘decir’ algo, de expresar un pensamiento [thought] o una proposición) a las oraciones de una lengua natural, o si son sólo los actos de habla, las emisiones en un contexto concreto, las que tienen un contenido propiamente dicho, no en sentido derivado” (Recanati, 2004: 107).

Para éste filósofo el literalismo se caracteriza por considerar que las oraciones expresan proposiciones completas, semánticamente invariantes y que su contenido proposicional (significado = condiciones de verdad) puede establecerse con base en las reglas del lenguaje, e independientemente del contexto, libres de inferencias pragmáticas. Por lo tanto, el significado literal de una oración depende de su forma lógica y convencional, no del uso que se haga de ella en un contexto. Una versión moderada de esta postura la constituye el *minimalismo*.

El significado gramatical o lingüístico de una oración- tipo suele distinguirse de lo que se dice, es decir, de la proposición expresada mediante la preferencia de esa oración. Así la oración “soy latina” considerada independiente de todo contexto refiere a mi procedencia. Sin embargo, si emito esa oración en respuesta a la pregunta ¿sabes bailar? el significado literal se altera y se convierte en una respuesta afirmativa, en el caso de que mi interlocutor comprenda mi intención de transmitirle la popular metáfora de que “los latinos llevamos el ritmo en la sangre”, es decir, que por oposición al *significado convencional o lingüístico* de “Soy latina”, lo implicado en mi preferencia (lo que quiero decir) es que “se me da bien bailar”.

En expresiones de este tipo Recanati (2004:12) distingue tres niveles que pueden representarse de diversas maneras, de modo que la alteración en la ubicación de la llave puede indicar la postura que se asume con respecto a estos ítems:

Significado literal	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Significado de la oración} \\ \text{lo que se dice} \end{array} \right.$
<i>Frente a</i>	
Significado del hablante	Lo que se implica

Así por ejemplo, este esquema representa la postura minimista, que defiende la estrecha conexión entre el significado de la oración y lo que se dice, juntos constituirían el significado literal, opuesto a lo que el hablante quiere decir. Para el minimismo ‘lo que se dice’ se separa del significado literal o convencional de la oración, sólo cuando es necesario completar el significado oracional (como en las oraciones que contienen elementos indécicos) para hacerlo plenamente proposicional, reduciendo al mínimo la distancia que separa el significado literal del significado del hablante. Esto se realiza a través de un *proceso de saturación*, mediante el cual se completa el significado de la oración incorporando elementos del contexto (de referencia variable, en tanto que fórmulas abiertas o variables libres) a aquellos constituyentes de la oración cuya interpretación así lo requieren.

Por otra parte, Recanati explica que el contextualismo defiende que una oración expresa un contenido sólo en el contexto de un acto de habla. Por tanto, considera que no existe contraste entre lo que se dice literalmente y lo que se quiere decir, pues, el contenido veritativo condicional de una emisión es un aspecto más del significado del hablante. Consideran, además que el significado lingüístico es típicamente fragmentario e incompleto (subproposicional), no llega a determinar una proposición plena; el output de la semántica es una forma lógica muy esquemática que para llegar a ser plenamente proposicional requiere de inferencias pragmáticas, ya que su contribución es necesaria para establecer el contenido veritativo condicional y significado de la preferencia.

En cuanto a la postura que adopta la Teoría de la relevancia no existe un criterio unificado. La mayoría de minimalistas y contextualistas suelen adscribirla a este último. Pero Carston opina que esto se debe a una mala interpretación de la noción de explicatura, pues esta no puede ser identificada con la semántica de una preferencia<sup>12</sup>. Para aclarar su postura cita dos principios fundamentales del contextualismo: (1) que no son las oraciones sino las preferencias (o actos de habla) las que poseen contenido veritativo-condicional; y, (2) que cada palabra del lenguaje es sensible al contexto; Carston (2011: 13) rechaza que la teoría de la relevancia (TR, en adelante) comparta estos criterios, en primer lugar porque TR no es una teoría semántica, sino una teoría de la comunicación y la interpretación, y su relación con la pragmática se debe a la explicación que esta proporciona acerca de cómo los oyentes reconocen las intenciones comunicativas del hablantes entre las diferentes formas en que el significado es codificado por las expresiones lingüísticas empleadas. Además TR distingue entre palabras con sensibilidad inherente al contexto (que no son todas), y palabras con propensión pragmática (que prácticamente se aplican a cualquier palabra). Para concluir, la autora nos dice: “...relevance theory is better described as being ‘radically pragmaticist’ rather than ‘radically contextualist’: it is us, the users of language, that are sensitive to context, and, as rational communicating/interpreting agents, we are able, by exploiting this sensitivity in each other, to make linguistic expressions do a lot more than simply express their standing linguistic meaning” (Carston, 2011:15).

---

<sup>12</sup> It is a term belonging to a theory of communication and interpretation, and it is distinguished from most uses of ‘what is said’ in that it involves a considerable component of pragmatically derived meaning, in addition to linguistically encoded meaning. A key in the derivation of an explicature is that it may involve ‘free’ enrichment, that is, the incorporation of conceptual material that is wholly pragmatically inferred, on the basis of considerations of rational communicative behavior (Carston, 2001: 26).

### 3.2. Relevancia y cognición

En términos generales, la TR asume e integra en una visión pragmática las tesis fundamentales de las ciencias cognitivas. En especial, su concepción de la arquitectura de la mente como un sistema modular cuya función principal es el procesamiento de información de forma esencialmente representacional; operando mediante procesos internos computacionales semánticamente evaluables, lógicamente estructurados y causalmente eficaces, como postuló Jerry Fodor (1975, 1983), (Tomado de García Suárez, 2011: 493-494). Esto quiere decir, que todo individuo posee un sistema de representación (una especie de lenguaje interno o mentalés) que maneja y relaciona fórmulas de tipo sintáctico, semántico y lógico que se organizan y externalizan de forma distinta en cada lengua natural; además, constituyen la condición de posibilidad de la cognición y la comunicación (y que ello sea posible aún en ausencia de un lenguaje tal y como han observado algunos investigadores en niños prelingüísticos, y otros, en algunas especies de animales). Su interés se centra, por tanto, en proporcionar una explicación (desde una motivación empírica, científica y psicológica) de los sistemas mentales que participan en los procesos de comprensión, interpretación y comunicación.

Con base en lo anterior, Sperber y Wilson (en adelante, S&W, 1986: 157 y ss.) aclaran que la relevancia es en esencia una cuestión de grado (entre efectos contextuales y esfuerzo de procesamiento), por ello, tiende a ser una noción más comparativa, que cuantitativa; además, es una noción flexible que bien se puede definir (como de hecho lo hacen) con relación a un fenómeno, a un individuo, a la cognición en general, o a la comunicación inferencial<sup>13</sup>.

Procurando una explicación cognitiva, la TR postula la relevancia como un término técnico que designa una propiedad psicológica vinculada a la fuerza de los supuestos<sup>14</sup> manifiesta en forma de *efectos cognitivos* y *costes de procesamiento* implicados en el funcionamiento del mecanismo deductivo, característico del sistema cognitivo humano, gracias al cual se desarrollan procesos de comprensión e interpretación.

Constantemente somos bombardeados por diversos estímulos, sin embargo, nuestro sistema cognitivo está programado para centrar su atención en aquél que

---

<sup>13</sup> Esta flexibilidad ha sido objeto de crítica por no ofrecer una definición clara y concreta (cuantitativa) de lo que significa *la relevancia* (p.e., García Suárez, 2011: 242). En mi opinión dicha flexibilidad puede ser factible si se asume que la relevancia no describe una operación mental concreta, sino, una especie de tendencia natural o manera de funcionar de la mente cuando realiza procesos representacionales y comunicativos. Sin embargo, si considero válida la acusación de indefinición o vaguedad de la que gozan otras nociones (p.e., la de inferencia no demostrativa), así como otros mecanismos cognitivos como la atención y la memoria. En cuanto a esto encuentro esclarecedor el aporte de Croft y Cruse (2004:72) quienes desarrollan una clasificación, que en su opinión, recoge la totalidad de operaciones conceptuales y esquemas de imágenes, muchas de las cuales coinciden con procesos más generales (memoria, atención, similitud, comparación, relaciones espacio-temporales, etc.) descritos en psicología y fenomenología. Estas operaciones, a su vez, constituyen la manifestación de cuatro capacidades cognitivas básicas en diferentes aspectos de la experiencia: atención, juicio, perspectiva, constitución. Donde la categorización y a la metáfora son operaciones propias de la capacidad del juicio; y se distinguen por el uso especial que hacen del lenguaje, siendo *literal* en el uso para categorizar (relacionando intención y extensión en los conceptos), y figurado en la metáfora (que se basa en la relación entre conceptos).

<sup>14</sup> La fuerza de un supuesto comprende la forma en que dicho supuesto es formado o utilizado, es decir, la forma en que es deductivamente procesado (Sperber y Wilson, 1986:147).

considera más relevante por cuanto es el más accesible, cuesta menos esfuerzo procesarlo y además produce un mayor beneficio o se adapta mejor al momento y la situación que así lo requiere. Cuanto mayor efecto contextual positivo (aunado a un menor esfuerzo de procesamiento y a un procesamiento óptimo) tiene un input, mayor relevancia se le otorga. Y cuanto mayor esfuerzo de procesamiento requiere, menor relevancia se le otorga al estímulo. Ante condiciones de igualdad en el esfuerzo requerido para procesar un input, pesa más el efecto para determinar la relevancia y viceversa.

¿Qué es, entonces, lo relevante? Los relevantistas responden: cualquier estímulo *externo* o *representación interna* (p.e., una percepción visual, una preferencia, un recuerdo, un sonido) que sirva como *input* de un proceso cognitivo en una ocasión determinada. Un input es relevante en función del grado de importancia, de accesibilidad y de facilidad de derivación. Así las cosas, identificar un estímulo es tener presente en la mente una forma lógica (una cadena estructurada de conceptos). ¿Cuándo es un *input* relevante? Cuando su procesamiento en el contexto de una serie de supuestos anteriormente disponible produce un *efecto cognitivo positivo* (en forma de nueva información o alteración de la información ya disponible; p.e., aumentar el conocimiento, aclarar una duda, o corregir una impresión equivocada). Dicho en pocas palabras, un input es relevante cuando afecta de algún modo la representación del mundo que posee el sujeto. Luego ¿qué se comunica? Todo estímulo que sirva de input de un proceso cognitivo y que sea relevante en una situación comunicativa determinada.

Desde la TR (S&W, 1986: 136) se conciben cuatro fuentes posibles para generar inputs: a) la percepción, b) la descodificación lingüística, c) la información enciclopédica (ya poseída y almacenada en la memoria), d) como resultado de un proceso deductivo. De donde, <a, b> representa al subconjunto de información nueva {P}, <c> representa al subconjunto de información vieja o conocimientos previos {C}, y <d> representa las *implicaciones contextuales* que resultan de la contextualización de {P} en {C}. Por lo tanto:  $\{P\} \cup \{C\} = \{a, b, c, d\}$  = efectos contextuales positivos. Sperber y Wilson (1986: 138) consideran que el efecto cognitivo más importante es la *implicatura contextual*, que como vemos, es una conclusión que se deduce del input y del contexto *necesariamente* considerados en conjunto<sup>15</sup>. Otros efectos cognitivos son: i) reforzamientos retroactivos de información o supuestos ya existentes, ii) contradicción y abandono de viejos supuestos, iii) reconfiguración o ajuste de información ya almacenada.

Sperber y Wilson (1986:182) establecen como un soporte fundamental de su teoría que, por naturaleza, el sistema cognitivo humano tiende automáticamente a la maximización de la relevancia como un recurso que permite obtener el máximo beneficio al mínimo coste posible, lo que repercute directamente en la conducta cognitiva, y del cual se sirven en los procesos de comunicación. Sobre estas bases establecen un primer “Principio de relevancia”, o “*Principio cognitivo de relevancia*”:

El conocimiento humano tiende a la maximización de la relevancia

<sup>15</sup> Una razón de peso para que no se les pueda considerar meramente contextualistas, como bien arguye Carston.

Un principio que se aplica siempre que se pretende establecer el significado (entendido como la forma proposicional) de una oración, en tanto que conjunto de las representaciones semánticas que la determinan. Una representación semántica es una representación fragmentaria de pensamiento (un esquema de supuesto) constituida a partir de formas lógicas y gramaticales que, según S & W (1986: 281-283 y ss.) se utilizan para dos cosas y tienen cuatro formas posibles de relación que podríamos esquematizar así:

a) <b>Describir</b> estados de cosas:	→ 1. <i>Reales</i> , v.gr. las aserciones → 2. <i>Deseables</i> , v.gr. pedir o aconsejar
b) <b>Interpretar</b> pensamientos/ enunciados:	→ 3. <i>Atribuidos</i> propios (la metáfora), o ajenos (la ironía) → 4. <i>Deseables</i> , v.gr. interrogaciones, exclamaciones

Este esquema sintetiza lo que es para los autores de la TR (1986: 276 y 290) todas las formas de relación entre un pensamiento y lo que éste puede representar mediante una forma proposicional, incluidas las que se presentan en las fuerzas ilocutivas, en los tropos; y, en resumen, en todos los usos literales y figurativos (poéticos) del lenguaje. Por consiguiente, esta diversidad de usos es un resultado natural de la búsqueda de la relevancia óptima que, según sea la situación comunicativa puede permitir una interpretación más o menos fiel de los pensamientos de los hablantes.

### 3.3. Relevancia y comunicación

La comunicación supone la capacidad de atribuir estados mentales a los demás con el fin de poder explicar y predecir su conducta. En la medida en que la tendencia cognitiva a maximizar la relevancia hace posible predecir y manipular los estados mentales de los demás, el principio cognitivo de la relevancia sirve de base para proporcionar una explicación de la comunicación tanto verbal como no verbal. Se asume por tanto como presupuesto que los procesos comunicativos están gobernados por procesos cognitivos destinados a conseguir el máximo efecto cognitivo con el mínimo esfuerzo de procesamiento.

Siguiendo los presupuestos de la psicología cognitiva, Sperber y Wilson consideran que un ser humano es un sistema o ‘*dispositivo de procesamiento de información*’ (en adelante DPI), cualidad que comparte con otras máquinas y organismos. Con base en esto, *la comunicación* se define como un proceso mediante el cual un DPI modifica el entorno físico de otro mediante la producción de un estímulo provocado en un entorno cognitivo mutuamente manifiesto; como consecuencia, el otro DPI construye unas representaciones semejantes a las que ya estaban almacenadas en el primero... “la intención informativa del comunicador se describe mejor como una intención de modificar directamente no los pensamientos sino el entorno cognitivo de la audiencia, con efectos sólo parcialmente predecibles sobre los pensamientos efectivos de la audiencia” (S&W, 1987: 677)

Para los relevantistas el Lenguaje es necesario para poder procesar y almacenar información. No obstante, afirman, no existe ningún vínculo necesario entre lenguaje y comunicación ya que cada uno de ellos puede darse con independencia total del otro. Así, reconocen que hay algunos casos, limitados y generalmente bastante ambiguos, de comunicación puede conseguirse de forma no-verbal proporcionando pruebas directas mediante la realización de una conducta ostensiva que consiga llamar la atención de

otro DPI hacia características observables del entorno que se adecúen a su intención comunicativa. Únicamente es necesaria tal vinculación en la comunicación lingüística, la forma de comunicación mejor lograda que existe. “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” (Wilson y Sperber, 2004: 250-251).

La TR centra su interés en los *estímulos ostensivos* (que funcionan como interpretaciones públicas de representaciones mentales vinculadas a actitudes proposicionales) los cuales están supeditados a que se satisfagan tres condiciones: (1) que consiga atraer la atención de un oyente, (2) que el oyente la enfoque hacia la intención informativa del hablante (dentro del contexto mutuamente manifiesto que éste procura), (3) que contribuyan a que el oyente satisfaga la intención comunicativa del hablante. Cumplidas estas condiciones se consigue generar expectativas de relevancia más precisas y predecibles, sin que ello obligue a cumplir ningún precepto de cooperación contrariamente a lo que Grice suponía; dado que, también pueden ser alcanzadas por ejemplo, por un egoísta o un mentiroso<sup>16</sup>. Así pues, este punto focaliza el segundo principio de relevancia denominado:

“*Principio comunicativo de Relevancia*”:

<p>Todo estímulo ostensivo conlleva una presunción de su óptima relevancia</p>
--

La presunción de relevancia óptima implica que el oyente, en virtud del esfuerzo de procesamiento y del efecto contextual, espere de un acto de comunicación ostensiva que:

- a) El estímulo ostensivo sea tan relevante que merezca un esfuerzo de procesamiento de su parte,
- b) y, que el estímulo ostensivo sea el más relevante de acuerdo con las capacidades y preferencias del hablante (W&S, 2004: 246).

La primera cláusula indica que el estímulo ha de ser lo suficientemente relevante como para garantizar la atención del oyente; la segunda atañe a las restricciones del hablante. Dicho de otro modo, el éxito o eficacia de un acto comunicativo depende directamente de que los outputs generados por el oyente estén coordinados, atendiendo a la máxima relevancia posible, con los inputs intencionadamente proporcionados por el hablante. Pero esto no se consigue siempre de un modo satisfactorio o en un sentido pleno, ya que, se dan situaciones en las que la comunicación puede fallar aunque se cumplan las condiciones establecidas.

---

<sup>16</sup> Los relevantistas opinan, contrarios a Grice, que no es necesario ningún principio de cooperación en los intercambios comunicativos porque hay situaciones en las que no se proporciona toda la información que se pudiera proporcionar, otras en las que se consigue comunicar algo aún en ausencia de intenciones, y otras en las que incluso un silencio puede constituir un estímulo ostensivo comunicativo cuando el hablante es incapaz, o no quiere proporcionar la información que se le pide (W&S 2004: 247-248).

Entre los procesos generales vinculados a los procesos de comunicación que desarrolla la teoría de la relevancia, destacan dos:

a) *Proceso de interpretación*: relacionado con los distintos modos de organizar y clasificar la información para construir o derivar las formas lógicas, y formas proposicionales. Se compone de fases que van sucediendo en módulos distintos pero coordinados: primero, una fase de entrada, en la que el módulo lingüístico que contiene y dirige los sistemas de entrada, recibe, descodifica y analiza las señales como inputs. Segundo, una fase central de procesamiento mediante procesos de inferencia no demostrativa (falible) relativos a la comprensión donde esa información descodificada es enriquecida con información derivada del contexto de emisión de una preferencia hasta que se consigue la interpretación correcta de lo que quiso decir o comunicar el hablante.

b) *Proceso o procedimiento de comprensión*: Es un proceso pragmático (espontáneo) de inferencia que parte de un conjunto de premisas (inputs) y llega a una serie de conclusiones (outputs) por derivación lógica, y en alguna medida respaldadas o garantizadas por las premisas de acuerdo al sistema de reglas deductivo que posee la mente; "... el procedimiento de comprensión propio de la teoría de la relevancia, tal y como es propuesto 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" (W&S, 2004: 271).

Básicamente, este proceso consiste en que el hablante debe realizar su emisión de forma que resulte lo más comprensiva posible dentro de los límites de sus intereses y capacidades. El oyente por su parte, debe seguir la ley del mínimo esfuerzo al calcular los posibles *efectos cognitivos* y comprobar las *hipótesis interpretativas* (efectuando desambiguaciones, identificando referencias, implicaturas, etc.) por orden de accesibilidad; luego, ha de detenerse una vez que sus expectativas de relevancia hayan quedado satisfechas o defraudadas, es decir, cuando haya dado con la mejor interpretación posible, o renuncie a ella<sup>17</sup>.

En sus inicios S&W, siguiendo a Fodor (1983) consideraban que el proceso de comprensión se realizaba en el sistema central (no modular) de la mente, y que, tanto la inferencia para reconocimiento griceano de intenciones a partir de acciones, como la inferencia del significado del hablante a partir de enunciados consistían en una habilidad general para "*leer la mente*" de los demás. Sin embargo, en los últimos años han pasado a defender que muchos de los sistemas centrales de la mente son también modulares. Uno de ellos es un módulo<sup>18</sup> de lectura de la mente denominado "Teoría de la mente" que consistiría en una capacidad (metarepresentacional) que permite la atribución de estados mentales a otros individuos para interpretar, predecir y explicar su comportamiento; dentro del cual se encuentra un submódulo especializado en la comprensión inferencial con sus propios principios y mecanismos (Sperber y Wilson,

<sup>17</sup> Inferential comprehension, then, is ultimately a metapsychological process involving the construction and evaluation of a hypothesis about the communicator's meaning on the basis of evidence she has provided for this purpose (S&W, 2002:7).

<sup>18</sup> Para los relevantistas, un módulo constituye un mecanismo computacional autónomo con un alcance o una tarea específica (Cfr.: S&W, 2004: 269, nota 33).

2002: 4). Esto se debe, entre otras cosas, a la opinión de que la mente posee una estructura modular en la que cada módulo se especializa en la realización de una tarea (o dominio) específica, a partir de una clase determinada de inputs. Por tanto, consideran que tiene cabida suponer que así como los niños no tienen que aprender su lengua sino solo nacer con un importante equipamiento innato, del mismo modo no tiene por que aprender qué es la comunicación ostensivo-inferencial, sino nacer con un correspondiente aparato innato destinado a tal propósito (W&S, 2004: 271).

### 3.3.1. Modelos de comunicación lingüística

Hay dos cuestiones que se suelen abordar en el estudio de la comunicación: el qué y el cómo se comunica. En cuanto al *qué se comunica* S&W (1986: 12) aventuran una primera respuesta que desarrollan posteriormente con mayor detalle: se comunican pensamientos (representaciones conceptuales), supuestos (pensamientos como representaciones del mundo real) o información (sobre hechos y supuestos).

La respuesta al cómo se desarrollan los procesos de comunicación admite dos alternativas posibles: 1) mediante el modelo del código o, 2) mediante un modelo inferencial. Cada uno de estos modelos es adecuado para un tipo determinado de comunicación, aunque pueden también darse conjuntamente relacionados en muchos actos de comunicación.

#### 3.3.1.1. El modelo del código

En la opinión de los relevantistas (S&W, 1985: 13 y ss.) este modelo resume toda la tradición teórica en torno a teoría de la comunicación desde Aristóteles hasta la semiótica moderna. Aunque otros estudiosos lo denominan el modelo Locke-Saussure, entre otros motivos, porque Locke en su *Ensayo del entendimiento humano* introdujo la idea de que el lenguaje es un sistema de representación, esto es, que el lenguaje codifica información, en tanto representación de la idea. Saussure, por su parte, expandió este modelo, que en un principio se utilizaba sólo para describir la comunicación verbal, a un principio que explicara la comunicación en general.

De acuerdo con este modelo de comunicación, un emisor codifica mediante una señal un mensaje que intenta transmitir por medio de una canal a un receptor que al recibir tal señal la descodifica de forma simétrica, en virtud de un mismo código (subyacente) compartido.

Un lenguaje es un sistema de representación regido por una gramática. Una gramática generativa constituye una clase de código que empareja representaciones fonéticas con representaciones semánticas en estructuras sintácticas que conforman palabras y oraciones y que, en algún grado, está genéticamente determinado en nuestro sistema cognitivo.

Aunque las formas más eficientes de comunicación suelen utilizar algún tipo de código (o lengua natural), el proceso de comunicación ni está garantizado, ni se acota en dicho uso. Hay que considerar, entre otras cosas, que reconocer intenciones es una tarea cognitiva de uso corriente entre los seres humanos; con lo cual, se dan muchos actos de comunicación que pueden efectuarse sin utilizar un código, recurriendo sólo a cualquier tipo de conducta ostensiva (p.e., un gesto fruncido puede comunicar enfado o reproche).

### 3.3.1.2. El modelo inferencial

Se desarrolla a partir de la asunción de ciertas tesis griceanas<sup>19</sup> (y de D. Lewis, 1969), en especial:

(i) Que la comunicación es en gran medida un proceso que consiste en la producción y el reconocimiento de intenciones. Proceso que Grice sintetiza en lo que denomina el significado del hablante [2.2]; pero que S&W (1986: 44) separan en dos tipos de intenciones compatibles, aunque diferenciables:

- *La intención informativa:* consiste en informar al oyente de algo, es decir, de hacerle manifiesto un conjunto de supuestos {I}; su cumplimiento depende, en parte, de la confianza que el oyente tenga en el hablante.
- *La intención comunicativa:* es una intención informativa de segundo orden, puesto que se cumple una vez que la intención anterior ha sido reconocida. Por tanto, consiste en informar al oyente de nuestra intención informativa (lo que pone en manos de éste la eficacia de la comunicación). La comprensión se consigue, únicamente si se cumple la intención comunicativa.

Para que la comunicación sea abierta, la intención informativa del hablante ha de ser mutuamente manifiesta, tanto para el hablante como para el oyente, a condición de que pueda ser reconocida y aceptada como verdadera, o presumiblemente verdadera. Esto implica que el hablante debe proporcionar evidencias (pruebas) de su intención de transmitir un cierto significado que el oyente infiere a partir de dicha evidencia.

Desde la perspectiva comunicativa que estudia la TR, la pragmática se concibe, por tanto, como una capacidad inferencial que permite explicar cómo el oyente deduce el significado del hablante a partir de la evidencia proporcionada por éste. “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 subtarear 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” (Wilson y Sperber, 2004: 248). En consecuencia, un enunciado expresado, constituye sólo la parte de dicha evidencia que va codificada de forma lingüística (una especie de esquema de supuesto o plantilla); por consiguiente, la representación semántica a la que se llega mediante su descodificación es sólo uno de los inputs que activan el *proceso de inferencia no demostrativa* del oyente para lograr la interpretación particular que le quiere transmitir el hablante.

(ii) Que las preferencias generan de manera automática una serie de expectativas que encaminan al oyente hacia el significado del hablante. Expectativas que para Grice

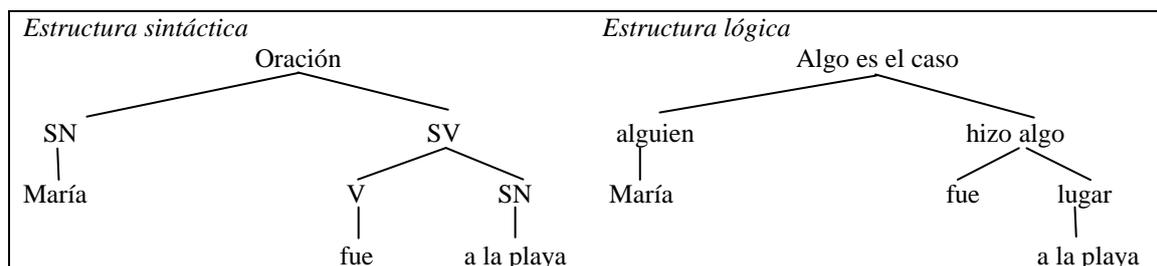
---

<sup>19</sup> Las cuestiones en las que la TR se distancia de Grice son fundamentalmente: a) La necesidad de postular un PC y unas máximas conversacionales, b) un excesivo acento en la contribución pragmática al contenido implícito (contrapuesto a la escasa referencia a lo explícito en la comunicación), c) el papel de la violación de una máxima en la interpretación de un enunciado, d) su explicación de los enunciados figurativos, e) que sustituyen el término preferencia, por el de estímulo, para evitar posibles ambigüedades, aunque con connotaciones similares (S&W, 1986: 46-53, 202-203).

adoptan la forma de reglas o máximas coordinadas bajo un principio de cooperación, pero que para Sperber y Wilson son expectativas de relevancia, coordinadas por un principio de relevancia óptima. “La tesis central de la teoría de la relevancia es que las expectativas de cumplimiento de la máxima de relevancia que suscita un enunciado deben resultar tan precisas y predecibles que guíen al oyente hasta el significado del hablante” (Sperber y Wilson, 1986; Wilson y Sperber, 2004: 238). Cuanto más precisas sean las expectativas con mayor precisión se puede concretar la intención comunicativa del hablante. Un objetivo principal es, en consecuencia, explicar en qué consisten dichas expectativas, y de qué modo contribuyen a su satisfacción los procesos de comprensión e interpretación.

El modelo de comunicación *inferencial, u ostensivo inferencial* consiste, entonces, en que un hablante produce un estímulo que hace manifiesto para sí mismo y para el oyente en un entorno cognitivo mutuo. Mediante tal estímulo, el hablante tiene intención de hacer manifiesto para el oyente un conjunto de supuestos (premisas) que éste recupera como inputs para construir hipótesis de anticipación sobre estructuras (lógico-sintácticas) generales que va enriqueciendo o completando (de forma escalonada)<sup>20</sup> con inferencias pragmáticas tomadas del contexto, que derivan luego como outputs las conclusiones (implicaturas/explicaturas) implicadas y, finalmente, una interpretación de la intención comunicativa (significado) del hablante coherente con el principio de relevancia. Este modelo es ‘ostensivo’ porque hacer manifiesta una intención consiste en algo así como, indicar, mostrar o señalar cierta información equivalente a significar algo mediante un comportamiento determinado. Y, es inferencial porque el oyente deduce la intención del hablante a partir de las pruebas que este le proporciona (aceptando como verdadero o posiblemente verdadero el supuesto<sup>21</sup> que éste le quiere hacer manifiesto), sumado a la información contextual obtenida mediante la aplicación de los procesos de interpretación y comprensión.

La construcción de hipótesis de anticipación realiza mediante un proceso de arriba abajo (top-down) partiendo de lo general (el enunciado) a lo particular (cada categoría sintáctica y cada categoría lógica) tal y como si se formara una escala o un esqueleto representables en diagramas arbóreos. Veamos, por ejemplo, en el enunciado “María fue a la playa”:



<sup>21</sup> Un supuesto, ha de entenderse dentro del marco teórico de la TR como un conjunto estructurado de conceptos contenidos en *formas lógicas*; de modo que cuando se profiere una oración en una lengua natural, el módulo o sistema lingüístico de entrada lo descodifica automáticamente en su forma lógica, o en un conjunto de formas lógicas, si la preferencia resulta ambigua. Éstas formas que pueden ser proposicionales o no-proposicionales pueden relacionarse con las diversas actitudes proposicionales; sin embargo, sólo cuando son proposicionales representan estados de cosas, que equivalen al sistema de representación general del mundo (conocimientos enciclopédicos) que posee un individuo (cfr.: Sperber y Wilson, 1986: 109-118).

Esto implica necesariamente la construcción de representaciones conceptuales (o semánticas) y la puesta en marcha de procesos de pensamiento central. Para la TR, *los conceptos* son etiquetas que archivan información de tipo lógico (reglas deductivas de eliminación), léxico (reglas y formas lingüísticas) y enciclopédico (denotativa o extensional). Además, cumplen dos funciones distintas, pero complementarias. Por un lado, consisten en etiquetas identificativas de los variados tipos de información que se almacenan en la memoria; por el otro, pueden aparecer como constituyentes de una forma lógica recuperable mediante la aplicación de reglas deductivas que se utilizan en el proceso de derivación de implicaturas para conocer el significado de una palabra u oración.

Mientras que el modelo del código se sostiene necesariamente desde la hipótesis de un conocimiento mutuo y un contexto común como algo dado de antemano, el modelo ostensivo inferencial se fundamenta sobre las nociones de contexto como entorno cognitivo y un conjunto de supuestos mutuamente manifiestos; justificables a partir de la idea de que una misma comunidad de hablantes puede converger en el uso de una misma lengua (o código), pero no comparten con igual simetría, ni las mismas capacidades inferenciales, ni construyen un mismo conocimiento enciclopédico (conjunto de supuestos sobre el mundo), por cuanto sus experiencias de mundo son distintas en muchos aspectos. En tanto que especie se comparten una serie de capacidades y habilidades cognitivas y comunicativa, pero cada individuo de esa especie las procesa, almacena y administra con ciertos rasgos de distinción.

Un contexto se entiende entonces como la construcción psicológica de una serie de representaciones mentales aceptadas como verdaderas, o presumiblemente verdaderas (manifiestas) derivadas de la capacidad cognitiva conceptual. Esto es, un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene almacenadas en la memoria y que funcionan como premisas cuando se los emplea para interpretar una preferencia. Para que un acto comunicativo pueda realizarse, debe producirse una especie de intersección entre el entorno cognitivo de los participantes de manera que estos sean mutuamente manifiestos. El proceso de comunicación dentro de un entorno cognitivo mutuo tiene un carácter asimétrico, pero coordinado. El hablante construye los supuestos correctos acerca de qué código y qué información contextual serán más accesibles para el oyente y más propensos a ser utilizados por éste durante el proceso de comprensión; por su parte, el oyente ha de utilizar el código y la información contextual de que disponga, de forma adecuada a lo que le ha sido manifiesto (cfr.: Sperber y Wilson, 1986: 28 y 54-63).

### 3.3.3 Relevancia y comunicación lingüística

La comunicación lingüística es la forma de comunicación más fuerte que existe a la que le es propio un carácter de concreción y explicitud que no poseen otras formas de comunicación, y que implica dos tipos de procesos que funcionan de forma simultánea y paralela: (a) procesos de codificación-descodificación que se desencadenan automática e inconscientemente ante inputs lingüísticos, y (b) procesos autónomos de inferencia pragmática que operan con representaciones conceptuales.

Como vimos en el capítulo anterior [2.3], la divergencia entre lo dicho y lo implicado por el hablante en el contexto de emisión de una preferencia, bajo el supuesto de que se respetan unas máximas y un principio de cooperación conversacional condujo a Grice a postular su tesis de las implicaturas conversacionales. Distanciándose algo de este punto, Sperber y Wilson consideran que no todo contenido explícito constituye una implicatura entendida como la recuperación (descodificación) de la forma proposicional *más* la actitud ante la proposición expresada. Las implicaturas conversacionales

particularizadas son en realidad *premisas* y *conclusiones* implicadas que exceden los límites de lo dicho por el hablante. Por tanto, considera que para comprender el significado del hablante hay que tener en cuenta que existen también ‘*explicaturas*’, esto es, proposiciones que surgen de la combinación de rasgos conceptuales codificados lingüísticamente y contextualmente inferidos.

Así, mientras que las *implicaturas* son supuestos comunicados pero no-codificados, las *explicaturas* son una especie de híbrido que combina (gradualmente) información comunicada de forma lingüística con información inferida por el contexto de emisión, y constituyen premisas para la derivación de implicaciones contextuales y otros efectos cognitivos (Sperber y Wilson 1986a: 220-8; Carston, 2002b, 2004).

En la *comunicación oral*, por ejemplo, el hablante modifica el entorno acústico del oyente produciendo un estímulo ostensivo y como resultado de esto, el oyente concibe pensamientos semejantes a los del hablante una vez que ajusta las intenciones del hablante al contenido explícito de su preferencia aplicando la máxima de relevancia comunicativa. El proceso de comprensión del oyente se inicia entonces con la percepción de dicho estímulo y se detiene, un vez que las expectativas de relevancia han sido satisfechas. Este proceso se compone de los siguientes niveles (metarepresentacionales) superpuestos<sup>22</sup>:

1. Descodificación de señales lingüísticas acústicas o gráficas, esto es, despeje de la forma o estructura lógica del enunciado:	Para identificar la forma proposicional (platilla o esquema de supuesto) de la oración proferida como prueba de una conducta ostensiva del hablante.
2. Expectativa de relevancia generada en el oyente	Por el reconocimiento del input proporcionado por el hablante y la aceptación de la presunción de relevancia.
3. Expectativa de relevancia óptima generada en el oyente de acuerdo al grado de accesibilidad y al esfuerzo de procesamiento de 1 y 2.	Para conseguir efectos cognitivos positivos
4. Deducción de implicaturas, hipótesis de anticipación o supuestos.	Para identificar la actitud proposicional asociada a la forma proposicional y demás premisas implícitas en el enunciado.
5. Deducción de explicaturas a partir del enriquecimiento de las formas lógicas con la información contextual disponible.	Para añadir a la interpretación obtenida por procesos de descodificación la información resultante de aplicar inferencias pragmáticas a lo dicho en el enunciado.
6. Derivación de conclusiones implícitas en la preferencia.	Para procurar la/las hipótesis de interpretación correcta, coherentes con el principio de relevancia, a partir de la satisfacción de 4 y 5.
7. Satisfacción de la expectativa de relevancia	Construcción del significado comunicado por el hablante mediante la satisfacción de 6, añadida al conocimiento previo del oyente.

La principal característica de este proceso es que es on-line y funciona en paralelo, es decir, las fases no se cumplen siguiendo un orden secuencial, sino que, “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

<sup>22</sup> Para una mejor comprensión de este punto el lector puede remitirse al capítulo IV de la obra de Sperber y Wilson de 1986 en la que se desarrollan varios ejemplos que ilustran el modo de funcionamiento o aplicación de estos niveles. Wilson y Sperber (2004: 253-255) desarrolla un ejemplo más claro analizando cada uno de los niveles del procedimiento. Aunque en general todos los escritos de los autores mencionados en este capítulo están respaldados con ejemplos que apoyan este supuesto.

tiempo que el enunciado vaya desplegando su auténtico significado. En particular, el oyente puede aportar a los procesos de comprensión no solo la presunción general de relevancia, sino también otras expectativas más específicas sobre el sentido en el que se pretende que el enunciado sea relevante (que efectos cognitivos se pretenden conseguir), que pueden contribuir, mediante una inferencia retroactiva, a la identificación de explicaturas y premisas implicadas (W&S, 2004: 252-253).

A su vez, este procedimiento implica la realización de ciertas subtareas inferenciales previas a la comprensión del significado general comunicado:

- (1) Elaborar una hipótesis apropiada a partir de las explicaturas posibles.
- (2) Elaborar una hipótesis apropiada sobre los supuestos contextuales manifiestos (premisas implicadas).
- (3) Elaborar una hipótesis apropiada sobre las conclusiones implicadas, derivadas de las implicaciones contextuales transmitidas.

Dichas subtareas se logran mediante la aplicación de ciertos procesos pragmáticos inferenciales<sup>23</sup> que Carston (2006: 12-29) sintetiza en cinco grupos:

- a) *Desambiguación*: basada en asignar a la preferencia una forma proposicional única.
- b) *Saturación*: consiste en asignar una referencia, a partir de la forma lógica de la preferencia.
- c) *Enriquecimiento libre*: Consiste en el enriquecimiento de la forma lógica, tomando como base las explicaturas, p.e., en la preferencia de “*el caballo lo instalaron ayer cerca de la noria*” el oyente infiere que: ‘*lo*’ hace referencia al caballo, ‘*instalaron*’ indica que no se está hablando de un animal sino de un artefacto que representa la forma de dicho animal, ‘*ayer*’ indicación temporal de un pasado inmediato, ‘*cerca*’ indicador de distancia y localización, y ‘*noria*’ constituye un indicador de referencia para la distancia y la localización del caballo, y además significa que se trata de un centro de atracciones mecánicas. S&W (1986: 224) consideran que una preferencia, además de expresar una forma proposicional expresan un modo lingüísticamente determinado (p.e., enunciativo, interrogativo, imperativo) que hace parcialmente manifiesta la actitud proposicional del hablante (p.e., una creencia, una duda, un deseo).
- d) *Ensanchamiento y estrechamiento* (ajuste léxico para S&W): hace referencia a la gama de significados desplegados en el contexto manifiesto a partir de la información enciclopédica contenida en los conceptos, y controladas por las expectativas de relevancia. Un ejemplo de ensanchamiento sería el uso del sustantivo ‘banco’ en las oraciones: <tiene todo un banco de recursos>, <fue al banco a sacar dinero>, <está sentado en un banco del parque>. Un ejemplo de estrechamiento, sería el uso del verbo ‘corrió’ como en: <corrió un chorro de sangre>, <corrió la maratón>, <ella corrió la silla>, <corrió la apuesta>.

---

<sup>23</sup> El hecho de que estos procesos se consideren inferenciales es uno de los aspectos que mayor discusión ha generado entre críticos y seguidores de la TR. Recanati, por ejemplo, dedica el capítulo tres de *Literal Meaning* (2004) a la confrontación de este punto con su teoría; en esencia sostiene el autor que estos procesos no son inferenciales sino, más bien, irreflexivos en procesos de interpretación normales; sólo cuando éstos procesos producen resultados anómalos se recurre a procesos inferenciales para relacionar la actitud proposicional con lo que el hablante quiere decir.

- e) *Construcción de conceptos Ad hoc*: refiere a conceptos (inarticulados) que no están lingüísticamente dados, sino que se construyen sobre la marcha (on line) a partir del parecido, o de los componentes de tipo lógico o enciclopédico que comparta con otro concepto lexicalizado o comunicado de forma explícita. Por ejemplo, un hablante le dice a su interlocutor “vengo quemado”, el oyente tendrá que inferir que quemado en el contexto que el hablante hace mutuamente manifiesto no refiere que el hablante ha estado expuesto a una temperatura tan elevada que le ha infringido algún daño, sino que debe guardar alguna relación con la representación semántica (o información enciclopédica) que describe el esquema de pensamiento “estar enfadado por algo” como interpretación más adecuada lo que el hablante le quiere comunicar.

Rompiendo con otra tendencia tradicional, los relevantistas consideran a partir de su análisis de los anteriores procesos que es innecesaria e inadecuada la división y el estudio ramificado del lenguaje entre usos literales producidos en un estilo de discurso directo y los usos figurativos del lenguaje como especialidad de los estilos discursivos indirectos. Tampoco comparten la idea griceana de que los usos figurativos constituyan violaciones permisivas de ciertas máximas conversacionales. En realidad todos esos usos describen, más bien, la variedad de modos en que un enunciado adquiere la relevancia; es decir, constituyen rutas alternativas para alcanzar la relevancia óptima dentro de los modos más cotidianos de comunicación que existen y que son producto de un vínculo natural entre estructura lingüística e interpretación pragmática; lo que supone, además, un ajuste mutuo de intenciones, actitudes y supuestos entre hablante y oyente, y el modo (de organización sintáctica y fonética) como ha de realizarse (ser procesado) para entender el significado comunicado. Visto así, todo comunicador posee un estilo por cuanto posee su propia manera de tender a la relevancia y de relacionar e integrar en estructuras lingüísticas determinadas formas lógicas que dan cuerpo a una proposición. Por consiguiente, los diversos estilos surgen en la búsqueda de la relevancia a través de una amplia gama de implicaturas que oscilan entre fuertes y débiles, y que proporciona el hablante con el fin de que produzca algún beneficio, bien sea en la disminución del esfuerzo de procesamiento del oyente; o bien, en la derivación de implicaciones/efectos contextuales (S&W, 1986: 248- 274).

Desde la TR se afirma que no todo intercambio comunicativo supone un aumento de conocimiento o *efecto cognitivo* ya que puede ocurrir que la intención consista sólo en un intercambio de impresiones (actitudes o emociones), como sucede a menudo en actos comunicativos informales dedicados al ocio o a los usos poéticos (figurativos) cuya finalidad es lograr *efectos estilísticos/poéticos*. Dichos usos suelen ser imprecisos y obtener la relevancia mediante implicaturas tan débiles que derivan en varias interpretaciones alternativas posibles de lo comunicado dejando al oyente la carga de elegir por sí mismo entre ellas a partir de su sistema de creencias o conocimientos enciclopédicos. Para los relevantistas los *efectos estilísticos* están determinados esencialmente por la estructura lingüística de la forma lógica y se logran en el proceso de identificación de su forma proposicional. Su principal función es marcar el énfasis que atraerá con mayor fuerza la atención sobre un determinado constituyente del enunciado, de manera que la forma de codificar el hablante el enunciado afecta a la forma de procesarlo y de entenderlo el oyente. “Del estilo de una comunicación se pueden inferir cosas como cuáles cree el hablante que son las capacidades cognitivas y el nivel de atención del oyente, en qué medida está preparado para ayudar al oyente o guiarle en el procesamiento de su enunciado, el grado de

complicidad que existe entre ambos, y su cercanía o distancia emocional” (S&W, 1986: 267).

En resumen, los procesos de inferencia pragmática que analiza la TR contemplan desde un uso literal, en que el significado convencional y el significado del hablante coincidirían, pasando por diversas aproximaciones o formas de ajuste, hasta llegar a los usos figurados de las formas retóricas, tales como: hipérbole, metáfora o ironía.

Para concluir este punto, considero pertinente hacer alusión a que para los relevantistas se puede alcanzar la comunicación sin la utilización de un código, ni la invocación de ninguna convención, por esa razón consideran que no existe un vínculo necesario (sino casual o arbitrario, como producto de un curioso uso adicional) entre lenguaje y comunicación, únicamente en los actos de comunicación verbal. Así, establecen que: “Los lenguajes no son indispensables para la comunicación, sino para el procesamiento de información: esta es su función esencial... el hecho de que los seres humanos hayan desarrollado lenguajes que pueden servir para comunicarse es interesante, pero no nos dice nada de la verdadera naturaleza del lenguaje” (S & W1986: 215-216).

Mi opinión diverge un poco de ésta afirmación dado que, como se expuso en la introducción, el supuesto subyacente a este trabajo es que tan importante es la función representacional del lenguaje, como la función comunicativa. Además considero que no es adecuado desligar la una de la otra, porque ¿qué sentido tendría que los seres humanos estuviéramos dotados de una capacidad para crear representaciones si no es otra que la adaptabilidad a una *forma de vida* en el sentido wittgensteiniano, es decir, en tanto que seres que devenimos socialmente en el mundo y por tanto necesitamos poder comunicarnos de un modo u otro? Por consiguiente, toda forma de comunicación humana, incluidas las no-verbales implican el uso y la interpretación de representaciones, es decir, toda comunicación es comunicación de *algo*, y en esa medida involucra necesariamente procesamiento de algún tipo de información; otra cosa es que éstas se hagan siempre públicas (manifiestas a otros) o no.

Mi manera de entender la importancia de un enfoque cognitivo de la comunicación lingüística implica que al crear (y entender cómo funciona) un sistema de representaciones no sólo construimos nuestro sistema de creencias, sino que además construimos una idea de mundo para desenvolvemos de un modo determinado en el entorno físico y social en que vivimos. Por lo tanto, el qué y el para qué del lenguaje no pueden verse como puntos de vista excluyentes sino, más bien, como aspectos del lenguaje íntimamente involucrados y de múltiples formas relacionados. Esto justifica la visión inclusiva de las funciones cognitiva y comunicativa del lenguaje que asumen los relevantistas mismos; pero exige también un estudio de la manera como esos procesos son afectados y/o volcados en un entono social determinado. Al contrario a lo que creen los relevantistas considero que sí se tiene en cuenta esto, el estudio de la dimensión comunicativa no refleja un uso añadido sino que también desvela aspectos importantes de la naturaleza del lenguaje. “Linguistic symbols are social conventions by means of which one individual attempts to share attention with other individuals by directing their attentional or mental states to something in the outside world” (Tomasello, 2005).

Por ese motivo, me parece importante destacar los valiosos estudios que adelantan actualmente investigadores como Michael Tomasello, quien considera que el lenguaje es una herramienta externa que se adquiere poco a poco, a medida que el su

uso activa el desarrollo de los mecanismos innatos que hacen posible su adquisición. El lenguaje emerge como una habilidad cognitiva de manera simultánea con otras habilidades cognitivas necesarias para *leer* las intenciones comunicativas de los otros y expresar de un modo simbólico compartido nuestras intenciones dentro de un marco general de aprendizaje de construcciones simbólicas y normas comportamentales insertas en un grupo social y una cultura determinada: “Acquiring a language in the first place requires the whole panoply of basic primate cognitive skills of perception, categorization, memory, relational understanding, problem solving, and so on. In addition, it requires the uniquely human form of social cognition... skills of social cognition enable individuals both to read to communicative intentions of others, as embodied in their symbolic behaviors, and to culturally learn those symbolic behaviors themselves” (Tomasello, 2003: 53 y 56).

En consonancia con el pensamiento de este autor considero que el comportamiento social también juega un papel importante tanto en los modos como se estructura el sistema cognitivo, como en las diversas modalidades y finalidades de la comunicación. A fin de cuentas, la comunicación es un importante medio transmisor de cultura, ya que no sólo transmite pensamientos o información, sino, también las formas como un grupo social piensa y categoriza dicha información. Así que, del mismo modo que las diversas lenguas naturales influyen y están influenciadas por el marco cultural e ideológico de las sociedades en las que se utilizan, igualmente las formas de comunicación que devienen del uso de éstas lenguas influyen y están influenciadas por los mismos factores.

Mi pretensión con lo anteriormente dicho es que, al margen de las posibles críticas que pueda recibir la teoría de la relevancia, una importante línea de confrontación la establece el hecho de que no se tenga en cuenta de hasta qué punto el elemento social influye en los procesos cognitivos que desarrollan tanto hablante como oyente para establecer ajustes y satisfacer expectativas en aras a conseguir una comunicación eficaz.

#### **4. Conclusiones**

El esquema de trabajo desarrollado conlleva implícita una propuesta de lectura integracionista, es decir, que el lector asuma cada capítulo como un componente, a manera de puzle, de tal modo que cada uno proporciona una parte de la materia prima sobre la cual se puede construir una visión filosófica general, en perspectiva pragmática, de la dimensión comunicativa del lenguaje.

Esta tarea implicó, por un lado, renunciar a realizar un análisis más profundo de las críticas que se han dirigido a cada teoría por separado y sobre las cuales se intentó hacer alusión en su debido momento. Por el otro, que por limitaciones de espacio, por más que nos pese, muchos aspectos teóricos aquí expuestos no fueran ilustrados con suficientes ejemplos que facilitaran al máximo posible su comprensión. No obstante, se procuró recurrir o derivar a ellos en aspectos que pudieran generar dificultades de comprensión o posibles ambigüedades en su interpretación o, que divergieran de la intención informativa de la autora.

Una vez posicionados en la línea de lectura propuesta, podría sintetizarse en un espectro común y progresivo los aportes de cada teoría de la siguiente manera: Como punto de partida encontramos la Teoría de los actos de habla que nos condujo hacia una visión amplia de los diversos usos que se pueden hacer del lenguaje o, al modo de decir de Austin, de las cosas que podemos hacer con palabras, aportando un análisis basado en los usos literales del significado que tanto atrae a los semantistas, pero vinculado a factores pragmáticos pertenecientes al contexto en que son usadas las palabras. Puesto que hacemos cosas con palabras, una de las cosas más importantes que hacemos con ellas es comunicarnos.

Aunque la *Teoría de los actos de habla* se incluye generalmente en el marco de una Teoría de la acción racional sin realizar una mención explícita especial al uso comunicativo del lenguaje, podría leerse también como una explicación de los usos comunicativos del lenguaje insertos en aquellos usos que regulan por convención social e institucional la realización de ciertos actos de habla.

Un acto de habla es un acto complejo, su realización implica, desde una lectura internista, mucho más que el conocimiento y la utilización u observancia de reglas gramaticales y comportamentales. Su producción requiere, por lo general, la activación automática instantánea y coordinada de diversos mecanismos *físicos* de tipo auditivo, visual y muscular; y *mentales* de atención, de memoria, etc.; además del desarrollo de de varios procesos de inferencia y representación necesarios para la interpretación, la comprensión y la transmisión de información. Esto es lo que subyace a los diversos actos fonéticos, fácticos, y réticos que se llevan a cabo simultáneamente en un acto de habla.

Desde una lectura externalista la noción de *fuerza* de un acto ilocutivo sintetiza las diversas formas de manifestación en que se materializan ese conjunto de elementos internos implicados en un acto de habla y la manera como se ordenan, advirtiendo de los principios o normas establecidos socialmente para gestionar las actitudes, las emociones y la gramática por la que se rige la lengua que utilizan. Así pues, el estudio de los diversos *modos o fuerzas* con las que se realizan las emisiones en tanto que posibilitan una taxonomía de los usos del lenguaje como actos de habla, constituyen una clasificación de los modos de comunicación posibles dentro de un entorno institucional con ajuste al sistema de convenciones de un grupo social determinado. Añadido a esto, los efectos perlocutivo e ilocutivo conglomeran las posibles reacciones, relaciones o consecuencias que comporta lo que hacemos con las palabras. De modo que un acto de habla es un acto de comunicación que se realiza satisfactoriamente si invoca un convenio existente, se aplica en las circunstancias adecuadas al hablante, al oyente, al acto mismo, y con una finalidad o propósito.

Esto refleja que esta teoría conlleva de modo implícito una teoría convencional del significado en el marco del estudio de las condiciones que están implicadas en las cosas que hacemos cuando hacemos uso del lenguaje dentro de contextos sociales institucionalizados, y en esa medida, nos pone también en una vía de análisis de aquello que hacemos por medio de las palabras cuando son utilizadas para la comunicación en dichos contextos.

Así se establece, por tanto, uno de los principios fundamentales que subyacen a la realización de todo acto de habla en tanto acto de comunicación lingüística, a saber:

el sometimiento a normas que gobiernan, dirigen y corrigen los usos lingüísticos socialmente instituidos; no de manera fija y definitiva, sino de manera dinámica y fluctuante (por factores como la accesibilidad y la frecuencia); y donde las condiciones de veracidad constituyen tan sólo una cara más de una estructura deóntica en la que están involucradas normas sobre las cuáles se elaboran los sistemas de creencias como representaciones de estados de cosas y las posibles actitudes a ella asociadas en un determinado colectivo. La frecuencia y el éxito con que se realizan ciertas emisiones en contextos sociales constituye uno de los factores que influyen en que un verbo realizativo devenga de primario a explícito; pero, además, aporta una prueba en favor de la importancia de la función comunicativa en el uso eficaz y regular de muchas expresiones que subyace a la feliz realización de los actos de habla.

El hecho de que se puedan dar razones de por qué decimos lo que decimos y por qué lo decimos del modo en el que lo hacemos, i. e., en la medida en que es posible hacer explícita la fuerza de un acto ilocucionario, estamos admitiendo que poseemos la capacidad de proporcionar una justificación racional del cómo, el qué y el por qué nos comunicamos de la forma que lo hacemos. No quiero aventurar con lo dicho aquí, que todo uso del lenguaje sea también un acto de comunicación, simplemente sugiero que muchos de los análisis que proporciona la Teoría de los actos de habla se pueden interpretar como un primer paso hacia una explicación pragmática de los usos del lenguaje en dimensión comunicativa, en la que se hacen manifiestas condiciones o aspectos fundamentales para la realización de un acto comunicativo eficaz, por ejemplo:

a) Se parte del supuesto de que quienes se comunican mediante la realización de actos de habla conocen y comparten un mismo lenguaje como garantía de la realización satisfactoria y exitosa de dicho acto, garantía que implica que el oyente comprende la preferencia y que se alcanza el propósito o efecto buscado siempre y cuando hablante y audiencia estén sujetos al mismo sistema de reglas constitutivas y los mismos estándares de corrección de los usos convencionales.

b) La sinceridad se considera importante porque influye en el grado de confianza que el oyente posee en el hablante para que esta pueda prestarle su atención y conceder la veracidad o falsedad de lo que este pretende comunicarle.

c) Las reglas o convenciones son también formas de normativizar los posibles usos y significados con los que pueden comunicarse los hablantes de forma eficiente y satisfactoria. En la opinión de los relevantistas (S&W, 1986: 298 y ss.), hay actos de habla basados en las acciones como preguntar, decir, ordenar, que más que categorías socio-institucionales son categorías universales de comunicación; otro tipo de actos de habla no necesitan ser identificados como tales ni por un hablante ni por un oyente para ser ejecutados satisfactoriamente y conseguir una comunicación eficaz, como las predicciones, por ejemplo. Pero hay otros como preguntar y agradecer que pertenecen más bien al estudio de las instituciones, ya que son actos que sólo pueden ejecutarse en una sociedad que tenga las instituciones necesarias para que sean reconocidos como tales.

d) El contexto social o institucional es un fenómeno pragmático determinante para establecer las condiciones de posibilidad de realización eficaz de un acto comunicativo. De modo que un acto de habla realizado mediante la preferencia de una promesa como *“te prometo que te amaré por siempre”* implica la asunción de un compromiso de realizar una acción futura, sólo si quien la emite la utiliza para comunicarle esto a alguien; cosa que no sería así, si el hablante lo realiza mediante la

lectura oral de un poema, si la canta como divertimento para sí mismo, o si la grabara para escucharse a sí mismo profiriendo estas palabras. El acto de proferir la oración “yo te bautizo” no es sólo una acción prescrita por un uso del lenguaje en un contexto institucionalizado, también es un acto de comunicación lingüística, dado que, por medio de su realización, en caso de una persona, comunica a los participantes que el destinatario de dichas palabras acaba de ser admitido como miembro integrante de una comunidad de creyentes que profesan un credo específico. Incluso, si se trata del bautizo de una cosa cualquiera, si es realizada por la persona adecuada, comunica a los presentes en la realización del acto, que a partir de ese momento se instituye como un nombre propio que pasa a designarla o a referirla de manera directa, como diría Kripke, convirtiéndose en el primer eslabón de una cadena de referencias fijas que se transmiten de un hablante a otro mediante la comunicación y el uso manteniendo la misma referencia y el mismo nombre asignado al objeto que ha sido bautizado o designado con dicho nombre.

Valgan de momento estas explicaciones para justificar por qué la Teoría de los actos de habla constituye un primer componente para construir una visión pragmática general de los usos comunicativos del lenguaje.

En la opinión de Sperber y Wilson (1986: 298) “La teoría de los actos de habla constituye en sí misma, un complemento natural de la pragmática de Grice, abordando las explicaturas y las implicaturas mediante la clasificación en actos de habla”. No es de extrañar, por tanto, que el segundo capítulo nos condujera a Grice y a su enfoque intencional en los modos de significación, destacando la importancia de tomar en consideración los estados mentales de los hablantes en el estudio de la comunicación, además de una dedicación especial a la peculiaridad que presenta la comunicación lingüística en el marco de su teoría conversacional.

Tanto la Teoría intencional del significado, como la Teoría conversacional de Grice añaden como factores importantes al propósito de nuestro estudio que:

- Se destaca el uso comunicativo del lenguaje, el “*decir algo*” como un tipo de interacción social basado en la expresión y comprensión de intenciones que en múltiples ocasiones suele trascender los usos convencionalmente establecidos, haciendo necesario el recurso al contexto de la emisión para comprender lo que se quiso comunicar.
- Se corta el vínculo necesario entre comunicación y lenguaje, por cuanto se asume que existen formas no verbales de comunicación que equivalen a modos naturales de significar como modos de significar basados en conductas ostensivas.
- Se establece la trascendencia y relevancia de la comunicación por medio del lenguaje como la forma de comunicación más eficiente y compleja, dado que el “*decir algo*” no sólo transmite un significado, sino que comunica al mismo tiempo una actitud y un propósito implícitos. Es decir, un acto de comunicación lingüístico no sólo es un modo no-natural de significar algo a través de un sistema de símbolos y reglas gramaticales y convencionales, sino que también es una forma de conducta manipulada, gestionada y coordinada por intenciones que

se suceden en un contexto de emisión que ha de ser tenido en cuenta para deducir lo comunicado por el hablante.

- Proporciona las bases para el desarrollo de un modelo inferencial de comunicación.

Para finalizar, uno de sus mayores aportes a nuestro trabajo es el énfasis que se hace sobre todo en la base intencional de la comunicación, mostrando un especial énfasis en el papel del hablante; dado que es éste quien gracias a sus intenciones escoje entre los procedimientos disponibles las que considera mejor para ver realizada su intención comunicativa, de acuerdo con su estilo y con las posibles implicaturas que sean derivables de su enunciado (lo que está implicado en lo que dice); además, tiene otras intenciones añadidas: la de asegurarse que el oyente comprenda sus intenciones, y que la respuesta del oyente esté, al menos en parte, generada por el reconocimiento de sus intenciones.

En cuanto a la Teoría de la relevancia analizada en el tercer capítulo pudimos ver que se da un paso más allá en los análisis realizados por Grice siguiendo algunas de sus tesis, e incluyendo algunas propias de las ciencias cognitivas para proporcionar una explicación ideal, pero con posibilidades de contrastación empírica a cerca de: i) Los procesos mentales implicados en la cognición y la comunicación humana, procesos que trabajan de manera conjunta y coordinada para inferir y relacionar factores contextuales con formas representacionales en la construcción del significado del hablante y en la interpretación del oyente; ii) La descripción de los procesos de interpretación y de comprensión implicados en la comunicación lingüística, su funcionamiento y las subtareas que su realización conlleva; iii) Un modelo de comunicación ostensivo inferencial que abarca modos de comunicación no verbales, haciéndolo alternativo a un modelo clásico basado en la condición necesaria de que exista un código para que sea posible la comunicación.

La comunicación ostensivo- inferencial que plantean los relevantistas implica el desarrollo de procesos de inferencia no demostrativa que se llevan a cabo de manera automática, espontánea e inconsciente; su forma de operar se basa en reglas de deducción que no son lógicas en sentido estricto ya que sus resultados (implicaturas y explicaturas) no se valoran en términos de validez demostrativa, sino, más bien en forma de respaldos o garantías manifiesta en grados de satisfacción de expectativas dirigidas por un principio de relevancia óptima hacia ciertos efectos contextuales (cognitivos o poéticos) según sea el propósito de la situación comunicativa.

Su principal aporte a este trabajo es que proporciona una interesante explicación de los actos de comunicación desde los procesos cognitivos implicados en su realización; estableciendo una descripción de las tareas que realiza quien ejerce el papel de hablante en el desarrollo de un acto comunicativo, y (de un modo más enfático y detallado) de las tareas que realiza el oyente para recuperar lo comunicado por el hablante, de modo que su participación es además de activa, fundamental para el éxito y la eficacia de la comunicación.

Pasando a otro punto, considero que, sí la denominada “Pragmática contemporánea” afrontó en algunas de sus vertientes el reto de conciliar la Teoría de los actos de habla con el programa de Grice profundizando en las variadas formas de relación entre el significado gramatical o convencional y el significado contextual o del

hablante bajo el foco de distintas perspectivas, a la vez que, integrando y acercando posturas entre semantistas y pragmatistas hasta el punto de volver lábiles sus fronteras; los enormes y vertiginosos avances de la ciencia y la tecnología en los campos audiovisuales y los medios de difusión de información arrastran como consecuencia nuevas y complejas formas de comunicación cada vez más habituales o cotidianas que imponen a fortiori un reto de mayor calado a la pragmática de nuestro tiempo.

La era digital nos presenta un sistema de comunicación en red, simultáneo y global, que trascienden los requerimientos para el desarrollo de situaciones comunicativas dentro de un marco como especie de “*vis a vis*” entre hablantes y oyentes; subyacente a las teorías aquí examinadas. De modo que la base intencional sobre la que operan los principios conversacionales cooperativos de Grice, y los entornos cognitivos mutuamente manifiestos de Sperber y Wilson pierden muchas veces su carácter vinculante necesario en las múltiples formas de comunicación actuales conexas más bien con la transmisión de información destinada al mantenimiento de relaciones de poder y manipulada para prestar servicio a intereses políticos y económicos de repercusión mundial (es decir, sin centrarse en asegurar la comprensión e interpretación adecuada de un oyente en particular). En este estado de cosas, la siempre polémica condición de Grice para una comunicación efectiva de que la respuesta a la información transmitida deba partir de un reconocimiento de las intenciones del hablante podría acabar siendo relegada como la metáfora de un modelo de comunicación cada vez menos practicado en ciertas formas de interacción humana.

Cabe especular, como colofón final a esta reflexión que quizá se estén forjando las condiciones para el desarrollo de un tercer modelo de comunicación. Un *modelo tecnológico de comunicación* que describa y proporcione una mejor explicación de estos nuevos aspectos; incluido el innegable protagonismo que adquieren los canales actuales de transmisión de información, y su repercusión en los nuevos modos de relación entre lenguaje y comunicación.

## Bibliografía

- Austin, J. L. (1961): *Performative Utterance*, Philosophical papers, New York: Oxford University Press. Emisiones Realizativas, trad. de A. García Suárez, en: Valdés, L.M. (comp): *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos 4ª ed. 2012, pp. 415-430.
- (1962) *How to Do Things with Words*, New York: Oxford University Press. *Cómo hacer cosas con palabras*. Buenos Aires: Paidós, 1971. Edición electrónica en: [www.philosophia.cl](http://www.philosophia.cl) / *Escuela de Filosofía Universidad ARCIS*. (Por la que se realizan las citas).
- Barwise. J. & Perry. J. (1983): *Situations and Attitudes*. MIT. Trad. José Ignacio Olmos. Madrid: Visor, 1992 (por la que se cita).
- Bustos, G. E., (1999): *Filosofía del lenguaje*. Madrid: Uned.
- (2004): *Lenguaje, Comunicación y Cognición: Temas básicos*. Madrid: Uned.
- Carston, R. (2001): *Explicature and Semantics*. Disponible En:

URL= <http://www.ua.es/personal/francisco.yus/rt.htm> descargado el 12 de julio de 2013.

- (2002a): *Thoughts and utterances. The pragmatics of explicit communication*, Oxford: Blackwell
- (2004): *Relevance Theory and the saving/implicating distinction*, en: Laurence Horn y Gregory Ward eds., *The Handbook of Pragmatics*. Blackwell, Malden MA, pp. 633-656.
- (2006): *Linguistic Communication and the Semantic/Pragmatic Distinction*. En: URL= <http://www.ua.es/personal/francisco.yus/rt.htm> descargado el 20 de julio de 2013.
- (2011): *Relevance Theory*, en G. Russell y D. Graff Fara (eds.), *Routledge Companion to the Philosophy of Language*, Routledge. New York.

Corredor, C. (1999): *Filosofía del Lenguaje. Una aproximación a las Teorías del Significado del siglo XX*. Madrid: Visor.

Croft, William and Alan, D. *Cognitive Linguistics*. 2004. Trad. Antonio Benítez Burraco. Akal. Madrid, 2008.

Donnellan, Keith. (1966): *Referencia y descripciones definidas*, en: Luis Valdés (comp.): *La búsqueda del significado*. Tecnos. Madrid. 4ª Ed. 2005, pp. 85- 104

Delacampagne, C. (1995): *Historia de la filosofía del siglo XX*. Trad. cast.: Gonçal M. Solsona. Barcelona: Paidós, 1999.

García Carpintero, M. (1996): *Las palabras, las ideas y las cosas*. Barcelona: Ariel.

García Suárez, A. (1997): *Modos de significar*. Madrid: Tecnos. 2ª ed. 2011.

Grice, H. P. (1957): *Meaning*. *The Philosophical Review*, 66, pp. 377-388. “Significado”, trad. de Aline Menassé, en: Valdés, L.M. (comp): *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos 4ª ed. 2012, pp. 481-490.

- (1967): *Logic and conversation*, en: P.Cole y J. L Morgan (eds), *Syntax and Semantics. Speech Acts*, vol.3, Academic Press, Londres. 1975. *Lógica y conversación*, trad. de J.José Acero, en: Valdés Villanueva, L.M. (comp): *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos 4ª ed. 2012, pp. 520- 538.
- (1968): *Utter’s Meaning, Sentence Meaning, and Word Meaning*. *Foundations of Language*, 4, pp.1-18
- (1969): *Utterer’s meaning and intention*. *The Philosophical Review*, 78, pp. 147-177. *Las intenciones y el significado del hablante*, trad. de J.José Acero, en: Valdés Villanueva, L.M. (comp): *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos 4ª ed. 2012, pp. 491- 519.
- (1982): *Meaning Revisited*, in Smith (ed.), 1982, pp. 223-243.
- (1989): *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press, Cambridge, Mass. Que recopila los trabajos realizados en 1967, 1968, 1969, 1978, 1982.

Hernández Conde, J. V. (2012): *La Teoría de la Relevancia*. Trabajo de grado en filosofía realizado para la Universidad de Valladolid. Cedido por el autor.

- Kaplan, D. (1989): Demonstratives, en Almog, Perry y Wettstein (eds), 1989. Los demostrativos. Un ensayo sobre la semántica, la lógica, la metafísica y la epistemología de los demostrativos y otros indiciales. Trad. de Helena, L. Palma y Andrés, F. Mínguez, en: La Deixis lecturas sobre los demostrativos y los indiciales. Helena, L. Palma (ed.), Lugo: Axac, 2004: 71-144.
- Korta, K. y Perry, J. (2006/2012): Pragmática. En Edward N. Zalta (ed.). The Stanford Encyclopedia of Philosophy.  
URL: <http://plato.stanford.edu/archives/win2012/entries/pragmática/>.
- Perry, J. (1997): Indexicals and Demonstratives, en R. Hale and C. Wright (eds): A companion to the Philosophy of Language, Blackwell, Oxford, URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.116.3358&rep=rep1&type=pdf>, descargado el 15 de mayo de 2013.
- Portolés, J. (2007): Pragmática para hispanistas. Madrid: Síntesis.
- Searle, J.R. (1965): ¿What is a speech act? En: Max Black (ed.), Philosophy in America. Allen & Unwin, Nueva York, 1965. Trad. cast. “¿Qué es un acto de habla?”, en: L.M. Valdés (comp.), La búsqueda del significado, Madrid: Tecnos, 4ª ed. 2012, pp. 431-447.
- (1969): Speech acts: An essay in the Philosophy of Language. Actos de Habla. Trad. Luis, M. Valdés Villanueva. Madrid: Cátedra, 1980.
  - (1975): A Taxonomy of Illocutionary Acts, en Gunderson (ed.), Language, Mind and knowledge, University of Minnesota Press, Minneapolis. Trad. ¿Qué es un acto de habla?, en: L.M. Valdés (comp.), La búsqueda del significado, Madrid: Tecnos, 4ª ed. 2012, pp. 448-474.
  - (1979): Expression and Meaning: studies in the Theory of Speech Acts, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sperber, D., y Wilson, D. (1986/1995a): Relevance: Communication and Cognition. Blackwell, Oxford. Trad. Eleanor Leonetti: La Relevancia: Comunicación y procesos cognitivos. Madrid: Visor, 1994.
- (1987): Precis of Relevance: Communication and Cognition. Behavioral and Brain Sciences, nº 10, pp.697-754. Trad. Luis Valdés Villanueva: Resumen de Relevance: Communication and Cognition, en: Valdés Villanueva, L.M. (comp): La búsqueda del significado. Madrid: Tecnos 4ª ed. 2012, pp.669-705.
  - (1995b): Postface. Relevance. 2ª ed. (revisada y aumentada). Blackwell, Oxford.
- Stalnaker, R. C. (1999): Context and Content: Essays on Intentionality in Speech and Thought. New York: Oxford University Press.
- Strawson, P.F. (1964): “Intention and convention in speech acts”. Philosophical Review 73: Trad. Ensayos Lógicos-Lingüísticos. Intención y Convención en los actos de habla, Madrid: Tecnos, 1983.

- Tomasello, Michael. (2005): *Acquiring Linguistic Constructions*. URL: [http://wwwstaff.eva.mpg.de/~tomas/pdf/tomasello\\_HoCP2005.pdf](http://wwwstaff.eva.mpg.de/~tomas/pdf/tomasello_HoCP2005.pdf), descargado el 13 de mayo de 2013.
- (2003): *The Key Is Social Cognition*. En: *Language in mind ; advances in the study of language and thought*. Dedre Gentner and Susan Goldin-Meadow, eds. Cambridge.
- Recanati, F. (2004): *Literal Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press. Trad. de Francisco Campillo. Madrid: A. Machado Libros, 2006.
- Vega, L. y Olmos, P. (eds.): (2011) *Diccionario-Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta.
- Wittgenstein, L. *Investigaciones filosóficas [= IF]*. Crítica/UNAM. Barcelona. 4ª Ed. 2012. Trad. de Alfonso García Suárez y Ulises Moulines.
- Wilson, D and D. Sperber (2002): *Pragmatic, Modularity and Mind-reading*. *Mind and Language*, 17, pp. 3-23. Disponible en la web de Spencer, URL= <http://www.dan.sperber.fr/?p=12>, descargado el 12 de julio de 2013.
- (2004): *Relevance Theory*, en: Laurence Horn y Gregory Ward eds., *The Handbook of Pragmatics*. Blackwell, Oxford, pp. 607-632 Disponible en: <http://plato.stanford.edu/entries/implicature/#RelThe>. Trad. de Francisco Campillo García. *La Teoría de la Relevancia*. *Revista de Investigación Lingüística*, vol.2, Nº.1, pp. . 237-285.
- Yus, F. (2011): *Relevance Theory online bibliographic service*, Departamento de Estudios Ingleses, Universidad de Alicante, URL= <http://www.ua.es/personal/francisco.yus/rt.htm> descargado el 12 de julio de 2013.