

CAPÍTULO 7

SPERBER Y WILSON Y LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

1. Algunos puntos de partida. — 2. El modelo. 2.1. Codificación/descodificación y ostensión/inferencia. 2.2. El proceso de inferencia. 2.3. La relevancia. — 3. El funcionamiento de la comunicación verbal. 3.1. La determinación de las explicaturas. 3.2. La determinación de las implicaturas. 3.3. ¿Por qué hay implicaturas? — 4. Consecuencias de la teoría. — 5. Algunas críticas al modelo de relevancia.

La teoría de la relevancia, formulada por D. Sperber y D. Wilson en varias de sus obras conjuntas y, en particular en Sperber y Wilson (1986a), es hoy en día uno de los modelos más influyentes y más atractivos del panorama general de la pragmática. Se alinea claramente con aquellas teorías que ponen el énfasis en la idea de que no hay una correspondencia biunívoca y constante entre las representaciones semánticas abstractas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados (esto es, en el hecho de que lo que decimos y lo que queremos decir no siempre coinciden). La diferencia fundamental de este modelo con respecto a otros radica en que pretende ofrecer un mecanismo deductivo explícito para dar cuenta de los procesos y estrategias que conducen desde el significado literal hasta la interpretación pragmática.

1. Algunos puntos de partida

Al introducir su teoría, Sperber y Wilson parten de dos ideas básicas que se hallan íntimamente unidas entre sí: la de que comunicarse no consiste simplemente en «empaquetar» los pensamientos o ideas en forma de palabras y enviarlos al destinatario para que, al «desempaquetarlos», recupere los pensamientos e ideas que estaban en la

mente del emisor; y la de que la comunicación humana no es simplemente cuestión de codificar y descodificar información.

Con respecto al primer punto, observan que la mayoría de las oraciones pueden usarse para expresar un número muy elevado de pensamientos o supuestos distintos: una oración tan simple como

(1) Ayer te vi en el cine

es una descripción adecuada para una cantidad prácticamente ilimitada de situaciones, según cuáles sean sus condiciones de emisión (quién sea el emisor, quién sea el destinatario, cuáles sean el momento y el lugar de emisión, etc.). Ello sugiere que la representación semántica de una oración no puede corresponder exactamente a todos y cada uno de los pensamientos que es capaz de representar en cada uno de los diferentes momentos, sino que debe ser de una naturaleza mucho más abstracta. Son precisamente el entorno y el contexto los que aportan los elementos necesarios para enriquecer las representaciones abstractas y acercarlas a los pensamientos. Lo que llamamos representación semántica de una oración no es otra cosa que la invariante de sentido que subyace a todos los enunciados concretos que puedan realizarse utilizando esa oración. Y, paralelamente, la interpretación de un enunciado no suele quedarse meramente en su representación semántica, sino que puede llevar implícitos otros contenidos.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, ya hemos mostrado cómo en numerosas ocasiones hay un trecho entre lo que se dice literalmente y lo que se pretende decir; una distancia que sólo se salva poniendo en marcha complejos mecanismos inferenciales. La existencia de contenidos implícitos va directamente en contra de la idea de que comunicarse consiste sólo en codificar y descodificar información. Es cierto que describir el sistema de la lengua como si se tratara de un código reporta considerables ventajas en lo relativo al grado de explicitud de la teoría y a las posibilidades de formalización; pero trasladar ese mismo esquema al uso de la lengua resulta a todas luces inadecuado.

2. El modelo

2.1. CODIFICACIÓN/DESCODIFICACIÓN Y OSTENSIÓN/INFERENCIA

Según Sperber y Wilson, la comunicación humana pone en funcionamiento dos tipos de mecanismos diferentes: uno basado en la co-

dificación y descodificación, y otro basado en la ostensión (del latín OSTENDERE, 'mostrar, hacer ver') y la inferencia. Al igual que lo son codificación y descodificación, ostensión e inferencia son dos caras de la misma realidad, y se refieren, respectivamente, a la producción y a la interpretación de evidencias o pruebas. Los humanos, por tanto, nos comunicamos por dos medios diferentes: el primero es de tipo convencional, y consiste en utilizar correspondencias constantes y previamente establecidas entre señales y mensajes; el otro es de naturaleza no convencional, y se basa en atraer la atención del interlocutor sobre algún hecho concreto para hacerle ver e inferir el contenido que se quiere comunicar.

Dentro de este modelo se dice que un hecho es manifiesto para un individuo en un momento dado sólo si dicho individuo es capaz de representárselo mentalmente y si considera verdadera esa representación. A su vez, se denominará ostensivo a cualquier comportamiento que hace manifiesta la intención de hacer manifiesto algo. La inferencia es el proceso por el cual se otorga validez a un supuesto sobre la base de la validez de otro supuesto. En la comunicación ostensivo-inferencial el que comunica produce un estímulo ostensivo que hace mutuamente manifiesto a él y al otro que, por medio de dicho estímulo, está tratando de hacer manifiesto, o más manifiesto, un conjunto de hechos: el estímulo ostensivo atrae la atención del otro y la enfoca en la intención del emisor, tratando de revelar cuál es esa intención.

Veamos un ejemplo. Si una persona quiere comunicar a otra que tiene calor, puede hacerlo de muchas maneras diferentes. La codificada puede consistir en emitir un enunciado como:

(2) Tengo calor

Para descifrar el mensaje, el interlocutor no tiene más que conocer el valor que el código asigna a esa particular secuencia de fonemas.

Pero imaginemos ahora que el mismo individuo, sin pronunciar palabra, comienza a abanicarse exageradamente con la mano o con un periódico; o que se desabrocha visiblemente el cuello de la camisa; o que se sube teatralmente las mangas hasta más arriba del codo. En todos estos casos, ha producido diferentes tipos de estímulos que, sin duda, atraen la atención del otro. Todos ellos son reacciones normales ante el calor, o formas habituales de mitigarlo. Por ello, es bastante previsible que quien lo vea actuar así pueda llegar de manera natural a la conclusión de que tiene calor, sobre todo —aunque no necesariamente— si comparte el mismo entorno caluroso. Pero téngase en cuenta que ninguno de tales estímulos está convencionalmente aso-

ciado a un mensaje concreto: de hecho, uno puede abanicarse porque le falta aire o porque cree que va a desmayarse; uno puede desabrocharse el cuello de la camisa sencillamente porque le aprieta; o uno puede arremangarse para realizar un trabajo manual con más facilidad y con menos peligro de mancharse.

Para que la comunicación se lleve a cabo con éxito, la persona a la que va dirigido el estímulo tiene que darse cuenta de varias cosas:

- i) de que se trata de un estímulo intencional;
- ii) de que dicho estímulo va dirigido a ella; y
- iii) de que es una modificación del entorno hecha conscientemente para atraer su atención sobre algún conjunto de hechos.

A partir de ese primer reconocimiento de que existe una intención comunicativa, debe inferir:

- i) qué información está siendo señalada; y
- ii) con qué intención está siendo señalada.

La comunicación ostensiva consiste, por tanto, en crear muestras, pruebas o evidencias que atraigan la atención sobre un hecho o conjunto de hechos para comunicar que algo es de una determinada manera, con la intención de que el otro infiera a qué realidad se está haciendo referencia y con qué objetivo. De este modo, la ostensión proporciona dos niveles de información diferentes: por una parte, la información que ha sido directamente señalada (es decir, aquel conjunto de hechos sobre los que se ha tratado de atraer la atención del interlocutor); por otra, la información de que los hechos han sido intencionalmente señalados.

Ambos niveles (el de la información señalada y el del carácter intencional de este señalamiento) pueden ser, en teoría, independientes; lo que sucede es que, en la inmensa mayoría de los casos, el reconocimiento de que tras el comportamiento ostensivo hay una intención que lo regula suele ser una condición necesaria para la adecuada interpretación del estímulo. En este sentido, hay que reconocer que el que produce un estímulo ostensivo tiene, en principio, bastantes probabilidades de éxito, ya que los mecanismos y estrategias propios de la psicología humana juegan a su favor: parece ser una tendencia natural de nuestra especie el conceptualizar todo comportamiento en términos de intenciones, es decir, el atribuirle un carácter intencional. Y, contrariamente, si uno reconoce que tras un determinado gesto no hay una intención comunicativa, seguramente no le otorgará ningún

significado y apenas reparará en él. Es lo que ocurre, por ejemplo, ante los «tics»: tan pronto como uno ha percibido que se trata de movimientos nerviosos de carácter involuntario, deja de sentir la necesidad de imputarles un significado. Recuérdese el conocido chiste:

Madrid, verano de 1900, estación del Norte. Sube al tren un apuesto caballero. Cuando se ha instalado en el compartimiento que le corresponde, descubre con interés que una hermosísima dama va a ocupar el asiento que se halla enfrente del suyo. Preñado de la belleza de la dama, nuestro donjuán le guiña un ojo con aires de seductor. En el mismo momento en que lo hace, se da cuenta de que la dama viene acompañada por su marido, y de que éste ha reparado en su gesto. El caballero tuvo que ir guiñando el ojo hasta San Sebastián.

Codificación/descodificación y ostensión/inferencia son también mecanismos, en principio, independientes; pero lo cierto es que habitualmente se combinan para reforzarse mutuamente y favorecer la eficacia de la comunicación: nuestro sujeto puede decir ¡Qué calor!, mientras se desabrocha el cuello de la camisa.

Hay, sin embargo, otro sentido —sin duda, más interesante— en el que pueden combinarse codificación y ostensión: es aquel en que el mensaje codificado funciona como un estímulo ostensivo. En estos casos, el estímulo verbal no codifica directamente el mensaje que se desea transmitir, sino que «señala» otra realidad, para que sea el interlocutor quien construya la inferencia necesaria que le permita recuperar la intención comunicativa que hay tras el enunciado.

Considérese el ejemplo:

- (3) Esta habitación es un horno

Para que el proceso de comunicación tenga éxito no basta con que el oyente conozca y reconozca el significado lingüístico, codificado; es imprescindible que sea capaz de inferir cuál es el significado que el emisor le quiso dar y, por tanto, el contenido que quiso transmitir.

La estrategia empleada combina codificación e inferencia: se codifica un mensaje diferente del que se quiere transmitir para que sirva como estímulo a partir del cual el destinatario infiera el contenido que se quiso comunicar. De hecho, y para empezar, si se aplica literalmente a una habitación «normal» de una casa, la afirmación de (3) es obviamente falsa. Sin embargo, un proceso de inferencia adecuado puede recuperar una interpretación pertinente que conduzca a la consecuencia deseada. El camino recorrido es, más o menos, el siguiente: nuestro conocimiento general acerca de los hornos incluye información sobre sus características prototípicas, y en particular, sobre la

temperatura que suele generarse en ellos cuando están en funcionamiento; se dice explícitamente que la habitación a la que se hace referencia es un horno en el sentido de que comparte con los hornos algunas propiedades destacadas, seguramente la de haber alcanzado una alta temperatura; si uno estuviera dentro de un horno encendido, el calor resultaría más que difícilmente soportable; si lo que comparan habitación y horno es la alta temperatura, la consecuencia inmediata es que el que habla tiene calor.

La descripción de los pasos que recorre la inferencia, tal y como acabamos de hacerla, puede resultar, a primera vista, trivial. Pero no lo es tanto si pensamos que el contenido que recuperamos no se ha proporcionado de una manera directa, que hay una parte importante que se deja a la interpretación, y que, a pesar de todo, no es difícil obtener éxito. Y se convierte en algo bastante complejo cuando lo que se pretende no es simplemente describir *a posteriori* un proceso concreto (como hace Grice), sino hacer explícito un modelo formal que dé cuenta adecuadamente de los mecanismos y de los principios generales que explican la construcción de inferencias. Éste es el propósito de Sperber y Wilson, como veremos en la siguiente sección.

2.2. EL PROCESO DE INFERENCIA

En efecto, uno de los aspectos más destacados de la teoría de la relevancia es el que se refiere al cálculo de las inferencias por parte del destinatario. Hemos dicho antes que la inferencia es el proceso que nos hace aceptar como verdadero un supuesto sobre la base de la verdad de otro supuesto. Ello implica que la inferencia es un proceso que «crea» —más adelante estableceremos en qué sentido— un supuesto a partir de otro; o, visto desde un ángulo distinto, es un tipo de relación que enlaza dos supuestos. Un supuesto es cada uno de los pensamientos que un individuo tiene catalogados como representaciones del mundo «real» (esto es, representaciones diferentes de las opiniones personales, las creencias, los deseos, etc.).

Una inferencia es, por tanto, un proceso de tipo deductivo, aunque no necesariamente ajustado a las estrictas leyes de la lógica clásica. Cuando la inferencia extraída es la correcta, ello no se debe tanto a la validez de los procesos lógicos que intervinieron, sino más bien a la existencia de restricciones específicas sobre la formación y confirmación de supuestos. Y es que la comprensión, como otros mecanismos cognoscitivos, funciona por medio de razonamientos heurísticos no enteramente falseables: en primer lugar, porque el destinatario no tiene una certeza absoluta sobre la intención comunicativa del emisor,

sino que debe construir una hipótesis; en segundo lugar, porque, incluso en las mejores condiciones posibles, el destinatario puede no acertar con esa intención comunicativa; y, en tercer lugar, porque, incluso habiendo deducido correctamente cuál es la intención comunicativa, puede construir su inferencia sobre unos supuestos equivocados y llegar a una conclusión inadecuada.

Por lo que se refiere a los supuestos, hemos dicho que son representaciones que un individuo acepta como verdaderas (es decir, 'algo que uno da por supuesto'). Sin embargo, hay que añadir algunas precisiones más. La primera es que no todos los supuestos son igualmente verdaderos, sino que unos se consideran más verdaderos que otros. La existencia de diferentes grados en la veracidad de los supuestos queda demostrada por dos hechos:

- i) cuando hay contradicción entre dos supuestos, nos decantamos por el que nos parece más verosímil; y
- ii) cuando nos hallamos ante dos posibilidades, tendemos a elegir la que nos parece más segura.

Ahora bien, ¿de dónde procede el mayor o menor peso de un supuesto? Según Sperber y Wilson, de la propia «historia» del supuesto. En principio, la fuerza de un supuesto depende de la manera en que éste se ha adquirido: cuando es fruto de la experiencia directa del individuo, su peso es mayor. Le siguen en orden de importancia aquellos que han sido transmitidos por otras personas, y, en este caso, la fuerza del supuesto está en relación directa con el mayor o menor crédito que le otorguemos a quien nos lo ha transmitido. Pero éste es sólo el principio, ya que el peso de los supuestos puede variar con el tiempo y con las circunstancias. Es fácil que uno, cuando obtiene nuevos datos sobre un hecho, modifique un supuesto que le ha comunicado otro; no lo es tanto que uno modifique lo que adquirió por su propia experiencia («¿Cómo no va a ser verdad, si lo vi con mis propios ojos?»).

La importancia relativa de los supuestos (o el mayor o menor peso que pueden tener) es decisiva a la hora de extraer inferencias: si hemos convenido en que una inferencia produce un supuesto a partir de otro (u otros), parece claro que la primera restricción que actúa sobre las inferencias tendrá que ver con el grado de fuerza del supuesto que le sirve de base. Un supuesto cuya veracidad es casi absoluta dará lugar a una inferencia más fuerte que la que pueda obtenerse de un supuesto dudoso.

Hasta ahora hemos hablado de las inferencias, pero no hemos dicho nada acerca del mecanismo que las genera. El modelo de Sperber

y Wilson presenta un sistema formal de deducciones, cuyas decisiones están predeterminadas en cada estadio. El mecanismo se concibe como un autómata con diferentes tipos de capacidades:

- ✓ I) memoria;
- ✓ II) capacidad de almacenar, leer, escribir y borrar datos de esa memoria;
- ✓ III) acceso a la información deductiva contenida en cada entrada léxica; y
- ✓ IV) capacidad de comparar propiedades formales.

En la memoria se colocan algunos supuestos iniciales. A partir de ahí, comienza su funcionamiento deductivo. En primer lugar, lee los supuestos iniciales y aplica todas las reglas deductivas que satisface cada una de las entradas léxicas. Luego, escribe las deducciones obtenidas, con los siguientes ajustes: no escribe las redundancias; y, si ha llegado a alguna contradicción, la resuelve de acuerdo con la mayor o menor fuerza relativa de los supuestos que han entrado en contradicción.

Las reglas deductivas son de dos tipos diferentes:

- ✓ I) analíticas; y
- ✓ II) sintéticas.

Las reglas analíticas toman como base un supuesto único, y las implicaciones que producen son intrínsecas, necesarias y suficientes para entender el supuesto en cuestión. En ellas, la conclusión obtenida hereda directamente el grado de certeza del supuesto sobre el que está construida. Las reglas sintéticas, por su parte, toman como base dos supuestos diferentes, y las implicaciones a que dan lugar no son intrínsecas a ninguno de los dos supuestos. La implicación obtenida es verdadera sólo cuando lo son los dos supuestos que le sirven de base; si sólo uno es verdadero, la conclusión hereda el grado de certeza del supuesto más débil; y si ninguno de los dos supuestos se tiene por cierto, entonces el valor de la implicación es menor que el más débil de los supuestos.

Una de las funciones más importantes del mecanismo deductivo es la de derivar automáticamente las implicaciones de cualquier información nueva en relación con los supuestos e informaciones que ya se poseen. A este tipo de inferencia se la conoce con el nombre de implicación contextual, porque en esta teoría se denomina contexto al conjunto de premisas que se usan en la interpretación de un enunciado. El mecanismo deductivo deriva primero las implicaciones analíti-

cas del nuevo supuesto, y elabora luego todas las implicaciones sintéticas que se pueden obtener por combinación del nuevo supuesto con otros supuestos ya existentes en su memoria. Los resultados de esta combinación reciben el nombre de efectos contextuales, y pueden ser de dos tipos:

- ✓ I) reforzamientos: la información nueva viene a reforzar un supuesto previo; y
- ✓ II) contradicciones: la información nueva debilita o entra en contradicción con los supuestos previos.

En el primer caso, el mecanismo elevará el grado de fuerza del supuesto afectado; en el segundo, resolverá la contradicción a favor del supuesto más fuerte.

La interpretación de enunciados pone, pues, en marcha un mecanismo de obtención de implicaciones contextuales; dicho de otro modo, toda nueva pieza de información que se nos ofrece es automáticamente procesada por nuestro sistema deductivo en relación con los supuestos contenidos en nuestra mente. No basta, por tanto, con identificar el contenido del enunciado; es imprescindible ver si, cuando se combina con la información ya conocida, se producen efectos contextuales, de qué clase son dichos efectos (reforzamiento o contradicción), y qué consecuencias generales se derivan de ello.

2.3. LA RELEVANCIA

Lo primero que hay que considerar, por tanto, es si se obtienen o no efectos contextuales. Y es que no toda la información que recibimos en un momento dado los produce. De la información que no da lugar a efectos contextuales de ningún tipo se dice que es irrelevante. Hay tres casos típicos en los que una información no origina cambios en el contexto:

i) La información es nueva, pero de una naturaleza tal que no permite ninguna clase de interacción con la información previa, de modo que es imposible derivar implicaciones interesantes de la síntesis de ambas: para la inmensa mayoría de nosotros es el caso de la información contenida en un enunciado como *El 5 de mayo de 1881 fue un día soleado en Kabul*.

ii) La información ya se conocía, y el nuevo supuesto no modifica la fuerza de los supuestos anteriores: *En este momento está usted leyendo*.

III) La información es claramente incoherente con respecto al contexto y, además, su fuerza es tan débil que no lo modifica: *El libro que está leyendo en este momento trata de física cuántica.*

Contrariamente, una información resulta relevante en un contexto si da lugar a efectos contextuales.

De este modo, hemos introducido la noción de relevancia, uno de los conceptos básicos del modelo de Sperber y Wilson, y el que da nombre a su teoría. Sin embargo, la caracterización anterior de lo que es ser relevante (producir efectos contextuales) resulta todavía insuficiente por dos razones:

i) la relevancia —al igual que la certeza de los supuestos— es una cuestión de grado, y no una propiedad concebible en términos binarios de sí/no; pero, por el momento, no hemos precisado la manera en que puede determinarse el grado de relevancia de un supuesto; y

ii) la relevancia deriva de la relación entre un supuesto que nos viene dado y un contexto; lo que no está especificado es la forma en que se determina dicho contexto (es decir, la manera de decidir con respecto a qué contexto una información resulta más o menos relevante).

Para resolver el primer problema, Sperber y Wilson sugieren evaluar la relevancia de un supuesto en términos semejantes a los que se utilizan para medir la productividad, es decir, sopesando tanto los costes como los beneficios. Ello significa que el efecto contextual obtenido es sólo uno de los parámetros que se deben tomar en consideración, pero no el único. No basta con calcular el efecto; es necesario relacionarlo también con el esfuerzo que ha sido necesario invertir para lograr dicho efecto.

De este modo, la relevancia se configura no tanto como un concepto clasificatorio, sino más bien como un concepto comparativo; la relevancia no se juzga en términos absolutos, sino en términos relativos. Pueden introducirse, entonces, dos precisiones importantes sobre lo que significa ser relevante: un supuesto es relevante en un contexto

- i) en la medida en que sus efectos contextuales son amplios; y
- ii) en la medida en que el esfuerzo requerido para obtenerlos es pequeño.

Vayamos ahora al segundo problema. Como hemos visto, en esta teoría el contexto es el conjunto de supuestos que se emplea en la interpretación de un enunciado. Está claro que el contexto es sólo un

subconjunto (más o menos amplio, según los casos) del conjunto total de los supuestos de un individuo en un momento dado. Delimitar cuál es ese subconjunto resulta difícil por varios motivos. En primer lugar, porque la totalidad de los supuestos de una persona es un conjunto en constante transformación y modificación: estamos procesando información continuamente, y cada nueva pieza puede producir efectos contextuales que hagan variar la fuerza de los supuestos previos. En segundo lugar, porque no parece que haya criterios fiables que permitan predecir qué subconjunto de supuestos se va a usar en la interpretación de un enunciado antes de que éste haya sido emitido.

Muchos autores, como Brown y Yule (1983), Levinson (1983), o Lyons (1977), han propuesto una noción de contexto sustancialmente distinta. Para ellos, el contexto está predeterminado en cualquier punto de la conversación y está formado por el conjunto de supuestos explícitamente expresados por los enunciados precedentes. Sin embargo, es fácil reparar en que esta caracterización, que sin duda es muy útil para otros propósitos, no resulta adecuada para definir, como pretenden Sperber y Wilson, la totalidad del conjunto de supuestos que intervienen en la interpretación de un enunciado. Las razones son varias: de un lado, porque no explicaría cómo se delimita el contexto para la interpretación de un enunciado no precedido por otros enunciados; y, además, porque está claro que muchas veces se utilizan como premisas tipos de información que no pueden reducirse a los contenidos explícitos. Uno de estos casos es aquel en que se usan los contenidos implícitos de lo que se ha dicho.

Los problemas que plantea esta objeción no se solucionan añadiendo al contexto los contenidos implícitos del discurso previo. También son muchos los casos en que, para lograr una interpretación adecuada, es decisivo el acceso a los datos que configuran la información enciclopédica asociada a las entradas léxicas del nuevo enunciado. Y si esto es así, entonces también esa información debería formar parte del contexto. Ahora bien, si admitimos la inclusión de este tipo de supuestos, hay al menos una parte del contexto que no puede determinarse de antemano, dado que en este caso la interpretación depende decisivamente de supuestos no contenidos en lo anteriormente dicho. La ampliación del concepto de contexto no resuelve, pues, los problemas, ya que conduce de nuevo al punto de partida: el contexto que va a servir de base para la interpretación de un enunciado no está plenamente predeterminado.

Entonces, ¿cómo puede delimitarse el contexto en el sentido de Sperber y Wilson? Según ellos, el contexto no viene dado de antemano, sino que el destinatario de un enunciado lo elige en cada momento. Dicho de otro modo, el que se decide a interpretar un estímulo lo

hace pensando en que puede ser relevante; para encontrar la relevancia —y puesto que hemos convenido en que la relevancia es una cuestión de grado—, busca entre su conjunto total de supuestos aquellos que le conduzcan a la interpretación más relevante posible (esto es, la que, con un coste de procesamiento mínimo, produzca la mayor cantidad posible de efectos contextuales). Lo dado, por tanto, no es el contexto, sino la presunción de que lo que se ha dicho es relevante.

Nuestros mecanismos cognoscitivos tienden a favorecer este tipo de interpretación. De todos los estímulos que recibimos, procesamos sólo una mínima parte: precisamente aquella que, en principio, nos parece más relevante. Se cuenta que los molineros dormían perfectamente toda la noche oyendo el ruido de su molino en funcionamiento, y sólo se despertaban si el ruido cesaba (es decir, si el molino se paraba por alguna razón imprevista): seleccionaban la información relevante y reaccionaban sólo ante ella.

Esto no es diferente de lo que hacemos todos los días. Pensemos en una conversación normal: de todo el caudal de sonidos que llegan a nuestros sistemas de audición, con todas sus diferencias físicas, elegimos la parte relevante, es decir, recuperamos las distinciones fonológicas básicas, y hacemos caso omiso de los rasgos no pertinentes. En el procesamiento de inferencias ocurre algo muy parecido: nuestros sistemas, como eficaces secretarios, «filtran» todo lo que reciben, de tal manera que nos detengamos en procesar exclusivamente lo que puede resultar de algún interés.

Por ello, también en este punto es necesario relativizar la noción de relevancia. Ser relevante no es una característica intrínseca de los enunciados. Se trata más bien de una propiedad que surge de la relación entre enunciado y contexto, esto es, entre el enunciado, por una parte, y un individuo con su particular conjunto de supuestos en una situación concreta, por otra. Lo que puede ser relevante para alguien en un momento dado, puede no serlo para otra persona, o puede no serlo para él mismo en otras circunstancias.

Antes hemos ejemplificado cómo nuestros mecanismos heurísticos seleccionan, de entre toda la información que reciben, sólo la que consideran relevante. Ahora bien, entre el caso del molinero y el de la conversación ordinaria hay una diferencia esencial. El molinero presta atención al cese del ruido, porque para él «significa» que el molino se ha parado y que algo va mal; pero está claro que el molino no se ha parado con la intención de comunicar al molinero que algo va mal. Si un hecho o un fenómeno natural pueden resultar relevantes es sencillamente porque un individuo es capaz de atribuirles una cierta relevancia, es decir, de extraer de ellos ciertos efectos contextuales.

El caso de la conversación, sin embargo, es radicalmente distinto

en un sentido. En ella, se parte siempre del supuesto de que sí hay intención de comunicar; dicho en términos más precisos: cualquier acto de comunicación comunica automáticamente una presunción de relevancia. La presunción de relevancia se manifiesta en las dos vertientes interrelacionadas en que se define la noción misma de relevancia, es decir, en cuanto a los efectos y en cuanto al esfuerzo. Así, de un lado, se presume que los efectos obtenidos serán suficientemente importantes como para que merezca la pena el esfuerzo de procesar el enunciado; del otro, se supone que el esfuerzo que habrá que invertir no será mayor de lo necesario para conseguir efectos contextuales interesantes.

La presunción de relevancia no sólo ayuda a explicar la interpretación; actúa también como un principio organizador de la producción de enunciados. El emisor tendrá que seleccionar, de entre todos los enunciados posibles, aquel que para su interlocutor pueda dar lugar a mejores efectos con un coste de procesamiento razonablemente bajo.

Llegados a este punto, podemos introducir el principio de relevancia, pieza clave del modelo de Sperber y Wilson:

Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima [Sperber y Wilson, 1986a: 158].

Este principio supone que el que comunica utiliza el estímulo que le parece más relevante para la persona cuyo entorno trata de modificar. Claro está que uno no siempre consigue ser totalmente relevante; pero, incluso en esos casos, el interlocutor se siente inclinado a pensar que uno ha fracasado en su intento de ser relevante, y no que uno ha intentado no ser relevante. En este sentido, el principio de relevancia debe entenderse no como una máxima que puede seguirse o violarse —al estilo de las de Grice—, sino más bien como una generalización sobre el funcionamiento de la comunicación ostensivo-inferencial: se aplica sin excepción, se sigue aunque no se conozca, y no podría violarse ni aun queriendo.

Hasta aquí los elementos fundamentales de la teoría de la relevancia. En la sección siguiente veremos algunas de las consecuencias de su aplicación al estudio del lenguaje.

3. El funcionamiento de la comunicación verbal

Hemos presentado de manera teórica los principios que organizan los diferentes tipos de comunicación. Sperber y Wilson ponen especial cuidado en presentar su teoría como un modelo general que explica

cualquier tipo de comportamiento ostensivo, y no sólo la comunicación verbal. De ese modo, quieren mostrar la amplitud del poder explicativo de su teoría. Veamos ahora con más detalle cómo se analiza la comunicación verbal dentro de este modelo.

Un enunciado es, desde el punto de vista físico, una modificación perceptible del entorno —del entorno sonoro, en el caso de la lengua hablada; del entorno visual, en el caso de la escritura— hecha de manera intencional por un emisor. Desde el momento en que lo reconoce como un estímulo ostensivo de carácter lingüístico, la mente del destinatario pone en marcha de manera automática diferentes tipos de procesos, comenzando por el más mecánico de descodificación y siguiendo por otros de naturaleza inferencial, desde la desambiguación y la asignación de referente hasta la identificación de la intención del emisor.

Una nueva distinción resulta imprescindible en este punto: es la que opone a *explicatura* e *implicatura*. Por *explicatura* Sperber y Wilson entienden el contenido que se comunica explícitamente por medio del enunciado. *Implicatura* se refiere, en cambio, al contenido que se deduce y construye basándose en supuestos anteriores. Ahora bien, no hay que identificar directamente *explicatura* con contenido descodificado, e *implicatura* con contenido inferido. Es cierto que las implicaturas se obtienen por inferencia; pero —como mostraremos— no es menos cierto que también para recuperar el contenido que explícitamente se quiere comunicar es necesaria la intervención de procesos de naturaleza inferencial.

3.1. LA DETERMINACIÓN DE LAS EXPLICATURAS

La primera tarea del destinatario para interpretar un enunciado es, pues, recuperar las explicaturas de dicho enunciado y asignarle una forma proposicional única. Para ello, el primer paso es, sin duda, descodificarlo correctamente. Pero hay otras tareas menores que van a necesitar el funcionamiento de los mecanismos de inferencia.

Veamos un ejemplo. Si digo

(4) ¿Dónde está el gato?

a mi interlocutor, para entender mi enunciado, no le basta, entre otras cosas, con que su diccionario mental le proporcione una lista completa de las decenas de acepciones del término *gato* en español. Yo, como emisor, he querido referirme sólo a uno de esos tipos de entidades, de modo que la recuperación de la explicatura —de lo que he

comunicado explícitamente— pasará por resolver el problema planteado por la existencia de varios significados asociados a un único significante. Lo primero que deberá hacer es *decidir* exactamente a qué me estoy refiriendo. Pero esa decisión es ya una cuestión de inferencia, que sólo la situación y el entorno pueden ayudarle a tomar. La explicatura combina los contenidos conceptuales codificados por el sistema lingüístico con otros que es preciso inferir contextualmente. Por tanto, un conocimiento completo del código lingüístico (es decir, una correcta descodificación) no es suficiente ni siquiera para recuperar las explicaturas de un enunciado, sino que se requiere también el concurso de diferentes mecanismos de inferencia.

Tras la descodificación —o paralelo a ella— tiene, pues, que entrar en funcionamiento un proceso inferencial que consta de tres sub-tareas:

- I) desambiguación;
- II) asignación de referentes;
- III) enriquecimiento, o especificación de referencia de las expresiones vagas.

La *desambiguación*, como hemos visto a propósito del ejemplo anterior, utiliza la información que ofrece la situación: si *estoy en casa*, probablemente me esté refiriendo a un animal doméstico; si estamos en medio de un *carretera* y tratamos de cambiar una rueda, es muy probable que me esté refiriendo a uno de esos artilugios mecánicos que sirven para levantar el coche; y así con el resto de las diferentes acepciones. La *desambiguación* incorrecta es la fuente de muchos chistes:

- (5) —Pues al niño le hemos puesto gafas.
—¡Qué nombre más feo!

La *asignación de referente* —la decisión de a qué ente concreto señala una determinada expresión lingüística— requiere también la utilización de información situacional. Si alguien me pide:

- (6) Cierra la ventana

debo decidir cuál es exactamente la ventana que quiere que cierre, ya que está claro que —al menos en la inmensa mayoría de las situaciones— mi interlocutor no se contentará con que cierre una cualquiera de las ventanas del edificio.

Por su parte, el *enriquecimiento* (o especificación de referencia de

conclusión coherente. El tercer paso utilizará todos los supuestos anteriores para obtener la conclusión implicada general, que servirá como respuesta a la pregunta formulada. El proceso puede representarse como en

- (10) Explicatura: Yo no me relaciono con delincuentes ✓
 [Premisa implicada: *Juan es un delincuente*]
 ✓ [Conclusión: *Yo no me relaciono con Juan*]
 [Conclusión implicada: *No he estado con Juan últimamente*]

Como pone de manifiesto el caso anterior, hay diferencias importantes entre las premisas y las conclusiones. Las premisas implicadas son supuestos que debe suplir el que interpreta el enunciado, ya sea porque los recupera directamente del conjunto total de supuestos de su memoria, o bien porque los elabora a partir de esquemas deductivos generales: en este caso, el mismo que funciona en los clásicos silogismos del tipo

- (11) Todos los hombres son mortales;
 Sócrates es un hombre;
 luego Sócrates es mortal.

Lo que parece claro es que la premisa implicada es imprescindible para que se logre una interpretación coherente con el principio de relevancia: gracias a ella el contenido explícitamente comunicado puede tener efectos contextuales con un coste de procesamiento relativamente bajo.

Las conclusiones implicadas, por su parte, se deducen automáticamente del proceso de razonamiento anterior, tomando como premisas tanto las explicaturas como las implicaturas. Al contrario de lo que ocurría en el caso de las premisas, las conclusiones no las tiene que aportar el que interpreta el enunciado, sino que se obtienen de manera necesaria, como consecuencia lógica e inevitable de la combinación de los supuestos previos.

Premisas y conclusiones tienen algunas propiedades en común. Para empezar, tanto las premisas como las conclusiones implicadas comparten el hecho de que todas ellas están, en cierto modo, predefinidas: el emisor las ha calculado, ha contado con ellas, y espera que su interlocutor recupere exactamente esas premisas (y no otras), y que obtenga esas conclusiones (y no otras). Es cierto que el destinatario puede equivocarse, y suplir una premisa equivocada, como *Juan no es un delincuente*. En estos casos, la conclusión obtenida se deriva también de manera automática, pero, sin embargo, sus efectos

contextuales son claramente inferiores a los obtenidos con la premisa «correcta», ya que no conducen a ninguna conclusión relevante para la pregunta formulada. De hecho, no es del todo legítimo extraer la conclusión *He estado con Juan últimamente* a partir del encadenamiento

- (12) Explicatura: Yo no me relaciono con delincuentes
 [Premisa implicada: *Juan no es un delincuente*]
 [Conclusión: *Yo me relaciono con Juan*]

Como consecuencia de lo anterior, premisas y conclusiones tienen también en común el hecho de que el emisor resulta ser responsable de su veracidad: puesto que sólo recuperando esas premisas —y no otras— se puede obtener una interpretación que resulte óptimamente coherente con el principio de relevancia, el emisor no puede eludir la responsabilidad de —al menos— albergar en su mente los supuestos que constituyen dichas premisas y, a la vez, no incurrir en una flagrante contradicción que haría ininterpretable e irrelevante su enunciado.

Finalmente, la particular selección de las premisas y las conclusiones que el emisor ha dejado que aporte el destinatario se convierte en un reflejo bastante fiel de la hipótesis que el emisor se ha formado sobre los conocimientos previos, los supuestos y los recursos que es capaz de manejar su interlocutor. Cuanto mayores considere que son sus posibilidades, mayor podrá ser el implícito; y viceversa. Claro está que el emisor puede sobrevalorar al otro y creerle capaz de suplir unas premisas que en realidad desconoce; ahora bien, el error no estará en los datos que fundamentan el proceso inferencial de cálculo de las implicaturas, sino en el supuesto de que el interlocutor tiene acceso a la información necesaria: incluso en caso de equivocación en este sentido, la línea de razonamiento sugerida por el emisor seguiría siendo válida, aunque su oponente no pudiese reconstruirla.

3.3. ¿POR QUÉ HAY IMPLICATURAS?

Hemos visto cómo los enunciados pueden expresar explícitamente sólo una parte de la información que comunican, y sugerir implícitamente otra parte, que queda al buen hacer interpretativo del destinatario. La pregunta que cabe plantearse ahora es la siguiente: ¿no habría sido más relevante, más fácil, menos arriesgado y menos expuesto a equivocaciones el haber expresado explícitamente el contenido que se quería comunicar? ¿No habría sido mejor expresar, sencilla-

mente, la conclusión obtenida tras procesar explicaturas y premisas (esto es, *No he estado con Juan últimamente*)?

Es fácil notar, sin embargo, que la respuesta de B comunica algo más de lo que expresa la conclusión implicada. Para empezar, la obligatoriedad de utilizar una premisa como *Juan es un delincuente* para lograr una interpretación relevante supone un enriquecimiento del contenido comunicado: además de una respuesta negativa, también se comunica un supuesto del emisor acerca de Juan, ya que —como vimos— se trata de una premisa necesaria, de modo que el emisor no puede negar su responsabilidad sobre ella.

Pero, además, hay otros supuestos que quedan sugeridos: por ejemplo, que uno ha roto una relación que tenía con Juan, que Juan ha dejado de ser amigo, que uno se ha convertido en una persona honrada, que uno desaprueba el comportamiento de Juan... Todas estas otras insinuaciones (que son causas, consecuencias, explicaciones o extensiones de las implicaturas) se perderían con la respuesta directa. Nótese que se las podría considerar como implicaturas sólo en un sentido muy débil del término, ya que tienen propiedades que las oponen claramente a las premisas o a las conclusiones (esto es, a las implicaturas «fuertes»): en primer lugar, no se pueden calcular con precisión; en segundo lugar, no están predeterminadas, porque no son imprescindibles para mantener la relevancia; en tercer lugar —y al no ser imprescindibles—, son deducciones que el destinatario hace por cuenta propia, de modo que no puede responsabilizar al emisor de haberlas implicado (es posible que el emisor ni siquiera sea consciente de todas ellas); finalmente, un error en su cálculo no invalida la totalidad del razonamiento ni modifica el grado de relevancia del enunciado.

La interpretación que se logra resulta, pues, mucho más rica que la que se obtendría simplemente con una respuesta totalmente directa. En este sentido, la relevancia aumenta, porque procesando un solo enunciado se hace manifiesta una gran cantidad de supuestos. La fuerza con que el emisor sostiene tales supuestos es muy alta para las premisas y conclusiones implicadas, y muy baja para los contenidos insinuados, lo cual le proporciona, de paso, un buen sistema para inducir al otro a tomar en consideración dichos supuestos sin que se le pueda imputar apenas ninguna responsabilidad sobre ellos.

4. Consecuencias de la teoría

La presentación de la teoría de la relevancia y la exposición de cómo se aplica a la comunicación verbal nos han permitido pasar revista a los aspectos más notables de este modelo de análisis pragmá-

tico. De todo ello, pueden extraerse algunas consecuencias de orden teórico, que tienen repercusiones importantes sobre la teoría general del lenguaje.

Una de estas consecuencias es la de que comunicación verbal y comunicación no verbal no son, en el fondo, dos tipos de comunicación radicalmente diferentes. Hemos visto cómo pueden aplicarse los mismos principios tanto a la comunicación que se vale de unidades lingüísticas como a aquella otra que utiliza recursos no codificados. De esta manera, se puede unificar con cierta facilidad el análisis de todos los diferentes tipos de estímulos que los humanos utilizan intencionalmente con el fin de comunicarse. De paso, cualquier nuevo avance, sea en el campo de la comunicación verbal, sea en el campo de la comunicación simplemente ostensiva, podrá aportar datos significativos para las otras facetas.

Ello, a su vez, tiene también algunas consecuencias teóricas interesantes. La primera es la de mostrar de forma indiscutible que entre lengua y comunicación no hay una relación de correspondencia biúnivoca. En su interpretación más evidente, la afirmación anterior implica que el lenguaje puede ser un instrumento de comunicación, pero no es el instrumento —es decir, no es el único medio— necesario e imprescindible de que se sirve la comunicación humana.

En su otra interpretación —quizá menos evidente—, induce a pensar que es posible que el lenguaje no sea necesariamente un medio de comunicación. En cuanto sistema de representación regido por una gramática, el lenguaje parece ser, sobre todo, un instrumento esencial para memorizar y procesar información: prueba de ello es que tanto los animales como los ordenadores necesitan y manejan alguna clase de código. En este sentido, el lenguaje-código no sería una facultad exclusivamente humana, y podría concebirse más como una propiedad necesaria de los organismos y de los sistemas que se comunican que como un instrumento de comunicación en sí mismo. Lo que sí sería específicamente humano, según Sperber y Wilson, es el uso que nuestra especie hace del lenguaje para comunicarse.

Otra consecuencia interesante, conectada con la anterior, es la de poner de relieve que la comunicación humana —y sólo ella, frente a otros tipos posibles de comunicación— pone en marcha a la vez las dos clases de procesos comunicativos: el de codificación/descodificación y el de ostensión/inferencia. En este sentido, el diseño de la teoría refleja claramente una concepción fodoriana de la arquitectura cerebral y cognoscitiva, en la que los procesos de codificación y descodificación utilizan tipos de sistemas cerebrales radicalmente diferentes de los usados en los procesos de ostensión e inferencia (sobre esta cuestión volveremos en el capítulo 13). Desde el punto de vista del

destinatario, la interpretación de un enunciado comienza necesariamente por la descodificación de la representación semántica abstracta que encierra; pero éste es sólo el primer paso, ya que se convierte en la base sobre la que se construye luego todo el proceso inferencial. La dualidad de procesos se convierte también en una propiedad específicamente humana, ya que ni el «lenguaje animal» ni el «lenguaje de las máquinas» son capaces de ir más allá de la fase puramente mecánica de codificación/descodificación.

5. Algunas críticas al modelo de relevancia

El modelo de relevancia, pese a ser hoy uno de los más atractivos e influyentes dentro del panorama general de la pragmática, no se ha visto libre de críticas. Efectivamente, algunos de sus planteamientos pueden ser discutibles; en esta sección señalaremos los que han suscitado más controversia.

Sin duda el aspecto más polémico es precisamente el punto de partida general que adoptan Sperber y Wilson. La principal debilidad del modelo, según sus críticos —véanse, por ejemplo, Mey y Talbot (1988), O'Neill (1988-89), o Walker (1989)—, es la de que la teoría es claramente reduccionista, en el sentido de que parte del supuesto de que la mente humana es exclusivamente un mecanismo de procesamiento de información que, según esta perspectiva, tiene una tendencia natural a mejorar constantemente el conocimiento del mundo que posee. En consecuencia, la comunicación se entiende en términos de procesamiento e intercambio de información.

Esta postura es reduccionista porque, para empezar, parte del supuesto de que nuestro único objetivo es mejorar constantemente nuestra representación del mundo, almacenando cada vez más y mejor información sobre aquello que nos rodea. Sin embargo, parece claro que ni lo único que nos interesa a los humanos es acumular información, ni el propósito de toda la información que almacenamos es mejorar nuestra representación del mundo: en gran número de ocasiones nuestros fines son más prácticos y más inmediatos. Resulta evidente que la información no es siempre el punto central de nuestra actividad comunicativa: cuando sugerimos, ordenamos o pedimos algo, nuestro objetivo no es de naturaleza cognoscitiva. La obtención y transmisión de información no puede considerarse, por tanto, el objetivo básico de la comunicación.

Como consecuencia de ello —y ésta es tal vez una de las objeciones más serias—, este enfoque tiende a borrar o desdibujar la dimensión social de la comunicación. Los humanos no somos simplemente

mecanismos que procesan y transmiten información eficientemente; somos también seres sociales que interactúan, y que se encuentran sujetos a las normas y convenciones sociales de la colectividad en la que viven. El lenguaje se usa no sólo para aportar información nueva y relevante, o para modificar las creencias del otro; en múltiples ocasiones, lo que se intenta es crear, mantener, mostrar, reforzar o destruir relaciones sociales. En el capítulo siguiente presentaremos algunas soluciones a este problema.

Finalmente, la concepción exclusivamente proposicional de los supuestos —y, en consecuencia, de la comunicación y de la interpretación de los enunciados— parece válida en la medida en que lo sea la afirmación de que el objetivo último es la transmisión eficaz de información.

Para tratar de evitar tanto los problemas derivados de una concepción que deja de lado la proyección social, como los que provienen de una noción proposicional de la relevancia, O'Neill (1988-89) propone una modificación del concepto mismo de relevancia. Para dicho autor, la versión presentada por Sperber y Wilson se basa erróneamente en una lógica de tipo deductivo, cuando sería más interesante y más adecuada a los hechos una noción de relevancia fundada en una lógica probabilística. En la teoría probabilística la relevancia se define como sigue:

Dado h , h_1 es relevante para x si la probabilidad de x , dados tanto h como h_1 , no es la misma que la de x dado sólo h [O'Neill, 1988-89: 249].

Esta definición toma en cuenta las modificaciones que supone en la probabilidad de un elemento la adición de una nueva variable: si ésta produce un aumento de la probabilidad, entonces se dice que su relevancia es favorable; si produce una disminución, su relevancia es desfavorable; si no produce ningún cambio, es irrelevante.

La noción, tal y como se define habitualmente en la teoría probabilística, involucra y pone en relación tres elementos diferentes, mientras que la de Sperber y Wilson sólo toma en consideración dos; ambas se asemejan, sin embargo, por el hecho de ser de naturaleza proposicional. O'Neill, entonces, considera que no sólo las proposiciones pueden ser relevantes, sino que también pueden serlo los objetos, los estados de cosas, las acciones y los acontecimientos en relación con proyectos, actividades, necesidades o intereses, y propone la siguiente ampliación de la definición:

Dado m , un material m_1 es relevante para un proyecto p si, dados conjuntamente m y m_1 , la probabilidad de éxito de p no es la misma que dado sólo m [O'Neill, 1988-89: 255].

Veamos un ejemplo sencillo. Si uno trata de cambiar una rueda pinchada y tiene una rueda de repuesto, tener también un gato resulta favorablemente relevante porque contribuyen decisivamente al éxito del propósito; carecer de él es desfavorablemente relevante porque disminuye notablemente las probabilidades de éxito; y que el coche sea rojo es, obviamente, irrelevante.

Con este nuevo enfoque, se muestra que tanto los contenidos no proposicionales (objetos, acciones, etc.) como la vertiente social de la comunicación, pueden encontrar un lugar en un marco que tiene el concepto de *relevancia* como noción central. O'Neill no presenta, de todas formas, una teoría completa, sino una extensión de la noción básica desarrollada por Sperber y Wilson.

Un segundo aspecto que puede suscitar críticas es el relativo a la orientación casi exclusivamente interpretativa del modelo: la teoría quiere dar cuenta de cómo se interpretan los enunciados, y trata de detallar pormenorizadamente los pasos que sigue el destinatario para construir las inferencias que le permitan descubrir la intención de su interlocutor y encontrar una interpretación coherente con el principio de relevancia. Pero apenas nada se dice de la faceta contraria, es decir, de la que se refiere a la producción del enunciado por parte del emisor. Sería necesaria una teoría que explicara qué mecanismos intervienen en el paso de la intención del emisor a la verbalización de dicha intención, teniendo en cuenta los elementos de la situación comunicativa y la identidad del interlocutor. Un enfoque de esta clase se convertiría en un complemento natural para el modelo aquí expuesto.

A éstas se podrían añadir otras críticas menores, que tienen que ver más con aspectos técnicos del modelo que con una concepción general de los hechos. Para Roberts (1991), por ejemplo, el principio de relevancia es difícil de aplicar, porque no hay un mecanismo preciso que indique ni cómo se evalúan los efectos contextuales obtenidos y el esfuerzo de procesamiento invertido en lograrlos, ni cómo se comparan beneficios y costes para poder saber si el balance es favorable o no. Sin embargo, aunque es cierto que la relevancia es difícil de evaluar desde un punto de vista teórico, parece innegable que la optimización de la relación entre esfuerzo y efectos es una tendencia constante de todos los tipos de actividad humana.

Por otra parte, la aplicación del principio de relevancia no garantiza que la interpretación obtenida sea realmente la que intentaba transmitir el emisor: el destinatario puede llegar a conclusiones que le resultan altamente relevantes partiendo de supuestos equivocados que nada tienen que ver con los objetivos de su interlocutor. Pero éste no puede considerarse, sin embargo, un defecto del principio mismo: nótese que lo que falla no es la presunción de relevancia, ni la validez del

razonamiento implicado por el emisor, sino la selección del contexto adecuado por parte del destinatario; e incluso en este caso, su interpretación seguirá los pasos previstos por la teoría.

Por otro lado, para Mey y Talbot (1988) no es legítimo construir una explicación de la comunicación que conecte intenciones y acciones, porque ello presupone un conocimiento de las estructuras cognitivas y las representaciones mentales del emisor; sin embargo, no tenemos acceso directo a ese conocimiento. Contra esta idea se puede decir que la conexión establecida se presenta simplemente como una hipótesis razonable, pero no necesariamente falseable. En realidad, son mayores las ventajas que se obtienen suponiendo que las acciones son reflejo de las intenciones —y que, por tanto, su estudio puede conducirnos a ellas—, que las que se obtendrían de adoptar una posición que defendiera que no puede buscarse una racionalidad tras los actos humanos.

A pesar de las críticas a algunos aspectos, puede considerarse que la opinión general que merece el modelo de Sperber y Wilson es claramente favorable. Ha supuesto una simplificación notable de la teoría pragmática; ha supuesto también una profundización interesante en todo lo que se refiere al funcionamiento de los mecanismos mentales que intervienen en la interpretación de los estímulos ostensivos; y ha sentado las bases para nuevos estudios que puedan ir supliendo sus posibles deficiencias.

Lecturas recomendadas

D. Sperber y D. Wilson han ido configurando su teoría en numerosos trabajos desde finales de los años setenta. Su distanciamiento del modelo de Grice se hace explícito en Wilson y Sperber (1981), y la presentación definitiva de la teoría es el ya citado Sperber y Wilson (1986a). Pueden verse introducciones útiles en Blakemore (1988 y 1992), Récanati (1993) y Wilson (1993). Pueden consultarse también los estudios incluidos en Kempson (1988b), Moeschler *et al.* (1994), y los números monográficos de la revista *Lingua* —Wilson y Smith (1992 y 1993)—, y muy especialmente Wilson y Sperber (1993), que introduce una interesante distinción entre codificación de conceptos y codificación de instrucciones desarrollando ideas de Blakemore (1987). En español, puede destacarse Garrido Medina (1990) y Sánchez de Zavala (1990). Aplicaciones recientes de la teoría pueden verse en Smith (1993) sobre la temporalidad, Rouchota (1994) sobre los indefinidos, Leonetti (1996) para la definitud, Carston (1996) sobre negación metalingüística, Groefsema (1995) sobre argumentos implícitos, Blakemore (1994) y Escandell-Vidal (1996c) sobre interrogativas, Escandell-Vidal (1995a) sobre la noción de estilo, y Escandell-Vidal (1996b) sobre cortesía.