

El contexto en la Teoría de la Relevancia

Arturo Varón López

1. Introducción

La pragmática puede definirse (Escandell, 1993) como una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso del lenguaje y cuyo ámbito de actuación es el enunciado. Su objetivo es el estudio del significado lingüístico, pero no de palabras u oraciones aisladas, sino del significado que dichas palabras u oraciones tienen en la comunicación humana.

Cuando queremos comunicarnos verbalmente, ya sea de forma oral o escrita, el significado del lenguaje se caracteriza por ser intencionado, el *hablante*, y depender de las circunstancias en que se produce, el *contexto*. Tanto la noción de hablante como la de contexto escapan al sistema de regularidades convencionales que constituyen el sistema de una lengua, de ahí que la lingüística haya tenido que ampliar su campo de estudio para dar cuenta de fenómenos que no son gramaticales, es decir, que no están codificados por las reglas morfosintácticas de las lenguas.

1.1. Los contextos

Suele hablarse del contexto, sin delimitar esta noción que se presenta de forma diferente, tanto en las distintas teorías lingüísticas como en el habla de todos los días. En un principio era normal distinguir entre contexto verbal y extraverbal. Se pensaba que el contexto extraverbal de un enunciado estaba formado por todas las circunstancias no lingüísticas que los hablantes pueden conocer o percibir directamente. Se distinguían así varios subtipos de

contexto: físico, empírico, natural, práctico, histórico y cultural.

- El contexto físico abarca las cosas que están al alcance de los sistemas de percepción o a las que un signo (grabado, escrito o impreso) se adhiere.
- El contexto empírico está constituido por los “estados de cosas” objetivos que son conocidos por quienes se comunican en un lugar y momento determinados.
- El contexto natural es la totalidad de los contextos empíricos posibles, es decir, el universo conocido por los participantes en un intercambio lingüístico.
- El contexto práctico es la ocasión, la particular coyuntura subjetiva u objetiva, en la que se produce la comunicación.
- El contexto histórico está constituido por las circunstancias históricas, conocidas por los participantes; puede ser particular (la vida de una persona o una familia) o universal (el pasado o la actualidad).
- El contexto cultural abarca todo aquello que pertenece a la tradición de una comunidad, que puede ser muy pequeña o tan grande como toda la humanidad.

En esta clasificación el contexto verbal puede crear o modificar todos los contextos extraverbales, pero a su vez se nutre de ellos, de ahí que se otorgara preferencia a estos. Resulta, no obstante, poco práctico y antieconómico diferenciar tantos tipos de contexto. En la pragmática actual (Reyes, 1996) se suelen distinguir tres tipos de contexto: lingüístico, situacional y sociocultural.

- El contexto lingüístico, llamado también *cotexto*, está formado por el material lingüístico que precede y sigue a un enunciado.
- El contexto situacional es el conjunto de datos que son accesibles para los participantes en una conversación y que se encuentran en el entorno físico inmediato.
- El contexto sociocultural son los datos que proceden de los condicionamientos sociales y culturales que rigen el comportamiento

verbal y su adecuación a las diferentes circunstancias.

Aunque no todos los estudiosos incluyen en sus teorías el contexto sociocultural, éste influye en lo que decimos y en cómo lo decimos, generando expectativas y presuposiciones en los hablantes, que son, en realidad, los protagonistas de la comunicación. En efecto, pese a los avances en inteligencia artificial, seguimos siendo sólo nosotros, los seres humanos, quienes, desde nuestro marco sociocultural, podemos asignar significados en función de los contextos.

(1) “Hacía un día estupendo y el jardín era precioso. Llevaba una hora paseando y empezaba a estar cansado. Entonces, en mitad de un prado vi brillar una fuente. Me acerqué con curiosidad. Tenía la boca seca. Cuando estaba a un metro, pude ver bien su interior. Había unos trozos de sandía. Me senté sobre la hierba, cogí la fuente y, poniéndola entre mis piernas, me dispuse a tomar un refrigerio.”

Después de leer la última oración, probablemente los lectores habrán sentido la necesidad de reinterpretar la palabra –fuente– en un sentido diferente al que el contexto inicial parecía indicar (no era un surtidor de agua, sino un recipiente). Este sencillo ejemplo sirve para ilustrar la importancia que tiene el contexto en la forma de captar cualquier mensaje oral o escrito. En este caso se trataba de un contexto lingüístico, pero hemos visto cómo asomaba otro contexto más general y poderoso, el que cada persona lleva dentro de sí misma.

Cuanto más diferentes sean los contextos personales de quienes se comunican, más probabilidades habrá de que se produzcan errores o malentendidos en la comunicación. Por una parte, el contexto compartido nos permite ahorrar palabras; por otra, el contexto interior o personal puede llevarnos a emitir mensajes que pueden ser mal interpretados (o a interpretarlos de una manera distinta, sin percatarnos de que la intención comunicativa del hablante era distinta a la que habíamos imaginado).

En el ejemplo (1) aparece un mecanismo mental muy importante,

presente en nuestra mente desde que nacemos. Suele decirse que los hablantes disponemos en nuestro interior de una gramática y un diccionario que están al servicio de la comunicación. Cuando oímos o leemos algo, nuestro cerebro se encarga de interpretar los mensajes lingüísticos. Ahora bien, en el momento en que nuestro cerebro encuentra el primer significado aceptable, se produce un bloqueo y dejamos de buscar otros significados posibles.

1.2. La teoría de la relevancia

Este “bloqueo del cerebro” que hemos descrito no sólo causa errores y equivocaciones (por diferencias culturales, ideas preconcebidas o incluso prejuicios), revela también un hecho cognitivo de gran importancia: los seres humanos nos fijamos en los datos que parecen más relevantes para interpretar los enunciados con el menor esfuerzo posible. En *la teoría de la relevancia* todo queda resumido en dos principios básicos:

First, or cognitive principle of relevance

Human cognition tends to be geared to the maximisation of relevance.

Second, or communicative principle of relevance

Every act of ostensive communication communicates a presumption of its own optimal relevance. (Sperber & Wilson 1995: 260)

Dan Sperber y Deirdre Wilson definen el contexto en términos psicológicos para explicar los mecanismos que permiten reconstruir el significado de los signos lingüísticos en su uso. En la comunicación básicamente intentamos atraer la atención de nuestros oyentes o lectores, que comparten con nosotros una serie de presunciones. No se trata de una máxima de la comunicación que pueda ser violada como en el caso de las de Grice. Es un principio comunicativo que todos los hablantes asumimos al hablar y que nos garantiza que nuestro esfuerzo será recompensado con información relevante sobre las intenciones del emisor.

En las páginas siguientes intentaremos presentar los fundamentos de esta

teoría. En el apartado 2 veremos cómo se define el contexto y los procesos que nos llevan a interpretar enunciados. El apartado 3 está dedicado a los distintos tipos de enunciados que podemos encontrar en la comunicación verbal. Y el apartado 4 tratará de la verdad literal en la comunicación humana. Esperamos que nuestro trabajo sirva de introducción a este apasionante tema y que permita demostrar la importancia que tiene el contexto, no ya en la comunicación, sino también en nuestra forma de concebir el mundo.

2. La interpretación de enunciados

Supongamos un contexto mínimo (1) que ha sido fijado poco antes de la emisión de un enunciado (2). El oyente puede inferir sin dificultad una proposición (3) que no estaba en el mensaje verbal del que partía.

- (1) Si el gato entra en la habitación, destrozará las flores.
- (2) El gato ha entrado en la habitación.
- (3) El gato ha destrozado las flores.

Ahora bien, si el enunciado emitido no fuera (2), sino (4), (5) ó (6), el oyente se vería obligado a ampliar el contexto inicial con otra información adicional para obtener la inferencia (3).

- (4) El gato ha hecho lo que dijiste.
- (5) El gato ha hecho lo mismo que hizo ayer tu perro en el jardín.
- (6) El gato ha hecho esto (mostrando en la mano una flor destrozada).

En (4) esa información adicional corresponde a un enunciado anterior que puede recordarse fácilmente; en (5) se trata de una información sobre el mundo, alojada en la memoria; y en (6) la información procede de la percepción sensorial (la vista, en este caso) del oyente.

Para poder analizar en la comunicación fenómenos que son tan diferentes como los signos lingüísticos, los conocimientos, los recuerdos o las percepciones sensoriales, Sperber y Wilson buscan el mínimo común

denominador de todos ellos. La teoría de la relevancia parte de los estudios de Fodor sobre la naturaleza del sistema cognitivo. Los seres humanos procesamos la información presentada por el mundo que nos rodea a través de la construcción de representaciones mentales, llamadas aquí *proposiciones*.

A la hora de interpretar un enunciado, habría un nivel básico en el que operan procesos de tipo convencional, codificación y decodificación; y otro nivel más general, no convencional, en el que se realizan procesos de tipo inferencial. Ambos niveles funcionarían con total independencia en áreas cognitivas diferentes, encargándose de: a) establecer la proposición expresada (lo dicho); y b) seleccionar las proposiciones complementarias –el contexto–, que se combinan con la proposición inicial para determinar la intención del hablante (lo comunicado).

Las inferencias son procesos de tipo deductivo: partiendo de unas premisas, que se hallan implicadas (= *implicaturas*) en las proposiciones, llegamos de forma lógica a nuevas proposiciones, las conclusiones. Resulta vital, por tanto, determinar cómo se seleccionan las premisas en busca de la relevancia para que la interpretación sea correcta.

2.1. El contexto

Sperber y Wilson defienden la hipótesis de que la comprensión de un enunciado debe basarse en principios universales sobre la cognición y no en la dependencia de un contexto establecido previamente. El contexto se define como el conjunto de supuestos, de tamaño y contenido arbitrario, que interviene en la interpretación de un enunciado. La mente procesa enunciados, usando esos supuestos como información de fondo adicional para mejorar así la representación que tiene del mundo. Veamos ahora el papel de esa información de fondo y cómo se selecciona para cumplir dicho papel.

(7) Enrique: Tengo un poco de frío.

Cristina: Ahora te traen una manta.

— Van a atender las necesidades de Enrique: le traeran una manta.

Enrique se haya hospitalizado y está hablando con una amiga, Cristina, que ha ido a visitarlo. Si el contexto para la comprensión de un enunciado se redujera a lo expresado anteriormente de forma explícita, no podríamos explicar por qué consideramos que la respuesta de Cristina es coherente con lo que le dijo Enrique. Nos vemos obligados a incluir en el contexto las implicaturas de los enunciados precedentes. De esta manera:

(7*) Enrique ha dicho que tiene un poco de frío.

— A Enrique le falta calor.

Cristina ha dicho que van a traerle una manta.

— Las mantas dan calor.

Imaginemos ahora otros intercambios lingüísticos como los de (8), (9) y (10).

(8) Enrique: Tengo un poco de frío.

Cristina: Ahora viene la enfermera.

— Van a atender las necesidades de Enrique: le traeran una manta.

Para poder procesar la respuesta de Cristina en (8), nos encontramos con que es necesario incorporar información que no se haya en los enunciados precedentes ni en sus implicaturas: “las enfermeras llevan mantas a los enfermos”. Podemos decir entonces que el contexto para la comprensión de un enunciado consiste en los supuestos expresados e implicados por los enunciados precedentes, más las entradas enciclopédicas ligadas a todos los conceptos que aparecen en cualquiera de dichos supuestos y en el nuevo enunciado.

(9) Enrique: Tengo un poco de frío.

Cristina: Ahí viene la enfermera (lleva una manta en las manos).

— Van a atender las necesidades de Enrique: le traen una manta.

En esta ocasión, la percepción de un hecho (la enfermera le lleva una manta) será imprescindible para interpretar la respuesta de Cristina. Sin

embargo, este hecho por sí sólo sigue siendo insuficiente, ya que necesitamos información de tipo enciclopédico que no está presente en el enunciado: “las mantas dan calor”.

(10) Enrique: ¿Qué estudia Isabel ahora?

Cristina: Quiere ser enfermera.

— ¿Isabel estudia para llevar mantas a los enfermos como parte de su trabajo.

Evidentemente debe de existir algún mecanismo restrictivo que permita delimitar la información necesaria: en (10), “llevar mantas a los enfermos” resulta antieconómica; pero en (8) era imprescindible. El oyente tiene acceso durante la emisión del enunciado a una gran cantidad de información y en principio puede usar cualquiera para interpretarlo. Una forma de acotar toda esta información es el llamado *conocimiento mutuo*, el contexto compartido mutuamente por el hablante y el oyente durante la emisión. Como veremos en (11) y en (12), esta explicación también resulta insuficiente.

(11) Cristina: ¿Me dejas un pañuelo?

Enrique: Hay uno en el bolsillo de la chaqueta (la chaqueta está colgada con otras detrás de Cristina).

Un ejemplo como (11) parece indicar que la comunicación se produce de manera exitosa sin que haya ninguna garantía de que la información compartida por el hablante y el oyente sea exactamente igual. Cristina y Enrique comparten el conocimiento del idioma, de los conceptos que se pueden expresar con ese idioma, del espacio y el tiempo que los rodea, incluso de cuál es el abrigo de Enrique; pero es muy dudoso que Cristina sepa si el pañuelo está en el bolsillo derecho o en el izquierdo.

(12) Enrique: ¿Has visto la película “Air bag”?

Cristina: Nunca veo películas americanas.

— Cristina piensa que la película “Air bag” es americana, pero en realidad es española.

— Cristina no ha visto la película “Air bag”.

Aunque la información que tiene Cristina sobre la película sea errónea, Enrique puede deducir sin dificultad que no la ha visto. En este caso, además, podemos ver que un subconjunto de todos los contextos posibles formado por el conocimiento compartido por el hablante y el oyente, seguiría siendo de tal extensión que impediría una comunicación rápida y fluida. Sólo las palabras “Air bag”, cuyo significado es irrelevante para la interpretación de la pregunta de Enrique, traerían a la mente de Cristina una gran cantidad de información:

- “air”: aire, airplane, Air Force, zapatillas deportivas Air Jordan...
- “bag”: bolsa, saco, bagpipes...
- “air bag”: bolsa de aire, globo, coche, seguridad...

Para Sperber y Wilson no existe un contexto inicial fijado antes de la emisión del enunciado. Cuando el hablante construye su enunciado, si realmente quiere comunicarse, se asegurará de que el oyente tenga acceso al contexto adecuado. El oyente hará hipótesis y elegirá los supuestos que le parezcan más relevantes para interpretar el enunciado. En definitiva, la interpretación que el hablante intenta que se haga y la que el oyente debe elegir es aquella que resulta más relevante. Una vez establecida una meta común en la comunicación verbal, resulta más fácil describir cómo se produce ésta.

Los supuestos presentes en la memoria del mecanismo deductivo (el encargado de los procesos de interpretación) proceden generalmente de 4 posibles fuentes: de la percepción, de la descodificación lingüística, de la memoria enciclopédica o del propio mecanismo deductivo. Los que se derivan de las entradas enciclopédicas constituyen una información vieja, subconjunto {C}, mientras que los derivados de la percepción o de la descodificación lingüística constituyen información reciente, subconjunto {P}. Llamaremos *contextualización* a las premisas obtenidas de la unión de estos dos subconjuntos que puede además producir nuevos supuestos que no podían derivarse sólo de {P} o de {C}. A estos nuevos supuestos se les llama *implicaciones contextuales*.

Cuando las implicaciones contextuales obtenidas por el mecanismo deductivo contribuyen a aumentar o modificar los supuestos o creencias que se alojan en la memoria enciclopédica, se dice que éstas tienen *efectos contextuales*. El principio de la relevancia garantizará también que haya un equilibrio entre esfuerzo y efecto:

“Condición de grado 1: Un supuesto es relevante para un individuo en la medida en que los efectos contextuales que se consigan procesándolo de forma óptima sean amplios.”

“Condición de grado 2: Un supuesto es relevante para un individuo en la medida en que el esfuerzo requerido para procesarlo de forma óptima sea pequeño.” (Sperber y Wilson 1994: 192)

¿Cuándo dejarán los hablantes de ampliar el contexto para encontrar implicaciones contextuales? Dependerá de las personas, de su predisposición ante la comunicación y de la situación, pero podemos aventurar que mientras el hablante piense que el esfuerzo merece la pena, continuará haciéndolo.

2.2. La intención del hablante

Hemos dicho anteriormente que la interpretación de un enunciado pasa necesariamente por la identificación de las intenciones del hablante en la enunciación. Veamos a continuación cómo se llega a esto.

Nivel 1: el significado convencional de la oración

Los procesos de codificación y descodificación se producen en los sistemas de entrada (la percepción visual, la percepción auditiva, la gramática...), que de forma autónoma seleccionan los estímulos que les son propios para asignarles una representación mental convencional.

(13) Paloma: ¿Tiene Vito ya la cinta?

- a. Alguien ha producido una cadena de sonidos.
- b. Hay alguien cerca.
- c. Paloma está cerca.

— d. Paloma ha hablado.

Un enunciado como (13) es una modificación perceptible del entorno físico que hace manifiestos una serie de supuestos del tipo a – d a un oyente. Estos supuestos pueden serle de interés, pero en su entorno cognitivo ya hay otros hechos que son manifiestos: el ruido del coche, la vibración del volante, el semáforo en rojo, la radio... Diremos que algunos supuestos son más manifiestos que otros, dependiendo del momento y de la naturaleza del supuesto. Dentro del conjunto de supuestos de (13) que han sido puestos de manifiesto por la conducta de Paloma hay uno muy importante:

— e. Paloma ha emitido la oración: “¿Tiene Vito ya la cinta?”

Un estímulo lingüístico desencadena siempre de manera automática un proceso de descodificación. Aunque lo hayamos oído por casualidad y no estuviera dirigido a nosotros, cuando oímos un enunciado en una lengua que conocemos, lo descodificamos. Se trata de una respuesta refleja. Pero hay otro factor que resulta determinante para que el oyente otorgue preferencia a este estímulo frente al resto: el principio de relevancia.

Cuando un hablante emite un estímulo lingüístico intencionado para un oyente determinado, se considera que lo dicho es relevante en grado óptimo para ese oyente y que le proporciona un conjunto de premisas (la proposición expresada más el contexto) que le exige un esfuerzo mínimo de procesamiento. De este modo, la primera proposición que llega a la mente del oyente, viene con una garantía que le permite a éste deducir la interpretación que aporta mayor cantidad de información con el mínimo esfuerzo cognitivo.

“En otras palabras, la comunicación verbal empieza propiamente cuando se reconoce no que el hablante está sencillamente hablando, ni que está comunicándose al hablar, sino que le está diciendo algo a alguien.”
(Sperber y Wilson 1994: 222)

Desde el momento en que un enunciado es reconocido como un estímulo *ostensivo* (es decir, con intención comunicativa), se ponen en marcha automáticamente una serie de procesos en la mente de Juan Carlos, el

interlocutor de Paloma. En primer lugar hay un nuevo conjunto de supuestos f–j que Paloma quiere hacer manifiestos a Juan Carlos:

(13) Paloma: ¿Tiene Vito ya la cinta?

- f. El enunciado de Paloma es óptimamente relevante para Juan Carlos.
- g. Paloma le ha dicho a Juan Carlos: “¿Tiene Vito ya la cinta?”
- h. Paloma le ha preguntado a Juan Carlos si Vito tiene ya la cinta.
- i. Paloma quiere saber si Vito tiene ya la cinta.
- j. Paloma quiere saber si Juan Carlos le ha devuelto la cinta a Vito.

Este segundo subconjunto de supuestos se obtiene siguiendo el principio de relevancia, pero existen diferencias importantes en la naturaleza de los mismos: el supuesto –f– aparece como resultado de la identificación de una intención comunicativa en el hablante; los supuestos –g– y –h– son el resultado de la aplicación de procesos de descodificación; y, finalmente, los supuestos –i– y –j– son inferencias.

Nivel 2: lo dicho

— g. Paloma le ha dicho a Juan Carlos: “¿Tiene Vito ya la cinta?”

La primera tarea con que se encuentra un oyente a la hora de interpretar un enunciado es identificar su forma proposicional, es decir, recuperar la proposición expresada por el hablante. La gramática, que se encuentra entre los sistemas de entrada, se encargará, primero, de determinar la forma fónica, y después, de asignar valores a cada una de sus partes: del continuum fónico a la palabra (fonética y sintaxis). El resultado es un esquema, al que llamaremos *la forma lógica* (FL) como en la tradición generativa, con el que se pretende hacer manifiestos unos determinados supuestos.

La FL es el nivel abstracto de representación lingüística y nos permite ver cómo influye la oración en la interpretación del enunciado. Nos encontramos,

sin embargo, con que la asignación de valores convencionales a las partes del continuum fónico para determinar esa FL no es posible sin el concurso del contexto de emisión. En efecto, hay tareas de tipo inferencial asociadas a los procesos de descodificación: la *desambiguación* –la cinta–, la *asignación de referentes* –Vito– y el *enriquecimiento* o especificación de las expresiones vagas –ya–.

La entrada léxica que corresponde al concepto designado por –la cinta– le indicará que puede tratarse de una serie de objetos muy diferentes: un tejido largo y estrecho que se usa para atar, ceñir o adornar; una tira de un material flexible; un dispositivo formado por una banda móvil que sirve para trasladar automáticamente mercancías o equipajes... etc. El artículo determinado –la– alude a un objeto conocido (tópico), pero con un nombre común (como parece el caso) puede indicar tanto particularidad (El hombre se levantó y cogió el sombrero) como generalidad (El hombre es bueno por naturaleza).

Juan Carlos buscará en el contexto inmediato para ver si hay algún hecho manifiesto que se corresponda con el concepto “la cinta”. En su entorno cognitivo, en la guantera del coche, hay cintas de casete, pero no aparecen como posible tópico. Entonces echará mano de su memoria: hace una semana les prestaron una cinta de vídeo y esa mañana le había dicho a Paloma que la devolvería. Habrá así mismo que buscar un referente para el nombre propio “Vito”. Juan Carlos repasará la lista de personas que él y Paloma conocen y elegirá el más probable: no será ni don Vito Corleone, el protagonista de la película *El Padrino*, ni Beat/bitō/Takeshi, el cómico japonés; será el compañero de trabajo que les prestó “la cinta” y cuyo nombre está asociado a ella.

El enriquecimiento nos permite especificar con ayuda del contexto expresiones vagas o poco precisas. Por ejemplo, “ya” es un adverbio temporal que denota tiempo pasado; pero a veces puede indicar inmediatez, *enseguida* (Ya voy.), actualidad, *ahora* (Ya lo veo.) o, incluso, puede adquirir otros valores de tipo modal (Ya verás como viene.). En este caso, el contexto

(Juan Carlos le había dicho a Paloma que ese día le devolvería “la cinta” a “Vito”, su dueño) y el empleo del verbo “tener” con idea de posesión en presente indican actualidad.

— h. Paloma le ha preguntado a Juan Carlos si Vito tiene ya la cinta.

La curva melódica (o secuencia de tonos) que acompaña a la emisión del enunciado (la entonación) es de tipo interrogativo: hay un paulatino descenso del tono desde el primer acento que se rompe a partir del acento final, donde se produce una inflexión ascendente. La ausencia de pronombres interrogativos muestra que el hablante desea que el oyente le confirme algo, ya sea afirmando o negando.

Una vez determinada la forma lógica, Juan Carlos tendrá una idea aproximada de lo que ha dicho Paloma. No se trata de un duplicado del pensamiento de Paloma, sino de un esquema o esbozo que le ha permitido establecer a Juan Carlos los entornos cognitivos que ambos comparten: las llamadas *explicaturas del enunciado*.

Nivel 3: lo comunicado

Juan Carlos ya sabe lo que ha dicho Paloma, pero necesita saber qué quería decir con el enunciado, es decir, tiene que identificar la intención del hablante.

En principio, determinar el tipo de enunciado (si es asertivo, interrogativo, exhortativo...) puede parecer suficiente para este propósito, pero no es así. Como indica Escandell (1993), los enunciados interrogativos pueden tener dos objetivos básicos en la conversación: *transaccionales* (la búsqueda de información) e *interaccionales* (la búsqueda de la cortesía). Dependiendo del objetivo que predomine en la intención del hablante, aparecerán valores distintos.

1. ¿Tienes coche?
2. ¿Tienes un bolígrafo?
3. ¿Sabes que María tiene novio?

Hay una amplia gama de valores que pueden expresarse con la modalidad interrogativa: en -1.- se pide información acerca de la posesión o no de un objeto; en -2.- la pregunta se emplea para pedir un objeto prestado; y en -3.- el hablante quiere informar al oyente, darle información.

Los parámetros que Juan Carlos deberá considerar son, por una parte, el grado de conocimiento que Paloma y él tienen de los supuestos que se han hecho manifiestos; y, por otra, si hay un intento de evitar o mitigar conflictos entre los interlocutores. En (13) nos parece que Paloma demanda una información de la que carece y que Juan Carlos puede darle: hay un objetivo transaccional.

- a. Paloma no sabe si Vito tiene ya la cinta.
- b. Paloma ha preguntado si Vito tiene ya la cinta.
- c. Paloma quiere saber si Vito tiene ya la cinta. (i)

Pero, además, nos encontramos con que durante el proceso de interpretación se ha puesto de manifiesto un nuevo hecho: esa mañana Juan Carlos le había dicho a Paloma que le devolvería la cinta a Vito. Juan Carlos sabe ahora, no sólo el objetivo que tenía Paloma al emitir el enunciado (13), sino también qué expectativas la mueven: comprobar el cumplimiento de una promesa.

- a. Juan Carlos le dijo a Paloma que devolvería la cinta a Vito.
- b. Paloma le ha preguntado si Vito tiene ya la cinta.
- c. Paloma quiere saber si Juan Carlos le ha devuelto la cinta a Vito. (j)

En los dos casos (las inferencias i y j) se trata de proposiciones que no pueden deducirse de la proposición expresada ni del contexto por separado: son el fruto de tomar en consideración ambos para determinar la intención que tenía el hablante y reciben el nombre de implicaturas. Generalmente se las divide en premisas (a. y b.) y conclusiones (c.) a efectos de análisis.

El enunciado (13) que hemos estudiado ha resultado ser bastante “explícito” por tratarse del primer enunciado que desencadena un intercambio lingüístico y tener por eso mismo que delimitar con precisión el

entorno cognitivo mutuo. Vamos a suponer ahora que el enunciado (14) es la respuesta de Juan Carlos a Paloma.

(13) Paloma: ¿Tiene Vito ya la cinta?

(14) Juan Carlos: Hoy era su día libre.

La respuesta de Juan Carlos parece apartarse de lo demandado por el enunciado previo de Paloma, pero si analizamos las implicaturas, veremos que resulta adecuada y muy relevante para Paloma.

a. Juan Carlos ha dicho que hoy era el día libre de Vito.

b. La gente no va a la oficina en su día libre.

c. Vito no ha ido a la oficina hoy.

a. Juan Carlos le había dicho a Paloma esa mañana que le devolvería la cinta a Vito.

b. Vito no ha ido hoy a la oficina.

c. Juan Carlos no ha podido devolverle a Vito la cinta.

En definitiva: “No, Vito todavía no tiene la cinta”; pero una respuesta directa y precisa a (13) no habría sido más relevante que (14). Juan Carlos le había prometido a Paloma esa mañana que le devolvería a Vito la cinta, de modo que una respuesta como la anterior podría haber desencadenado un reproche de Paloma (¿Por qué no se la has devuelto?) y una posterior justificación de Juan Carlos (Es que no ha venido hoy.), que hubieran producido tensiones innecesarias.

Si el hablante ha hecho bien su trabajo, al final de los procesos de interpretación, que se han iniciado de forma simultánea, antes incluso de que se terminara de emitir el enunciado, el oyente podrá identificar la intención informativa del hablante sin problemas. Pero si las elecciones del hablante no han sido las adecuadas, esta identificación requerirá de un esfuerzo extra. Cuando hay problemas de comprensión, el oyente tiene que descubrir cuál es la imagen errónea que de sí mismo se ha hecho el hablante, siguiendo siempre el principio de relevancia.

3. Usos descriptivos e interpretativos

Como ya hemos visto en el apartado anterior, el principio de relevancia garantiza que la primera proposición que llega a la mente, le sirve al oyente para reconstruir, con las premisas del contexto que proporciona, lo que quería comunicar el hablante. Así pues, la forma proposicional de un enunciado es, de algún modo, una interpretación de un pensamiento del hablante.

No se trata de que la forma proposicional se corresponda con un pensamiento del hablante, sino que en la comunicación ostensiva el propio hablante pone de manifiesto que está concibiendo un determinado pensamiento con una determinada intención para que el oyente conciba un pensamiento similar con una actitud también similar. Pero, además de la relación que existe entre la forma proposicional del enunciado y un pensamiento del hablante, podemos encontrar una segunda relación entre ese pensamiento y lo que representa.

Según Sperber y Wilson, las representaciones mentales pueden usarse de forma descriptiva o interpretativa: si se usan descriptivamente, señalan un estado de cosas del mundo real o un estado de cosas deseable; si se usan interpretativamente, señalan la interpretación que se hace de un pensamiento o un enunciado atribuidos a alguien o, incluso, de un pensamiento que es o sería deseable concebir de una forma diferente.

Supongamos que una señora y su marido van paseando por la calle y un joven pasa muy deprisa junto a ella y la empuja involuntariamente. La mujer casi se cae al suelo, pero el joven, sin interrumpir su camino ni mirarla, únicamente murmura: "Perdone". La mujer que ha sido empujada, podría decirle a su marido los siguientes enunciados:

- (1) No se ha parado. → Ella afirma que el joven no se ha parado.
- (2) Maleducado. → Ella cree que el joven es maleducado.

- (3) Haz algo, no te quedes quieto. → Ella le pide a su marido que haga algo.

Cualquiera de estos tres enunciados hace una referencia directa a lo acontecido, al empujón del chico. La hablante ofrece a su oyente una descripción de un estado de cosas y la forma proposicional representa un pensamiento del hablante. Independientemente de cuál sea su intención comunicativa, ella quiere llamar la atención del oyente sobre los hechos descritos. Veamos ahora otros enunciados posibles:

- (4) Ha pasado un tren. → ¿Ella afirma que ha pasado un tren?
 (5) Simpático. → ¿Ella cree que el joven es simpático?
 (6) Que perdone. → ¿El joven le ha pedido que le perdone? [Ella no lo cree.]

En los dos primeros enunciados nos encontramos con hechos contrarios a la realidad: mentiras. El tercero es el pensamiento de otro hablante. En esta ocasión diremos que la hablante quiere llamar la atención del oyente sobre otros hechos que no están presentes en el contenido del enunciado, pero con los que hay una semejanza. De esta forma, Sperber y Wilson superan la tajante separación que se venía haciendo entre uso literal y uso figurado del lenguaje para integrar el estudio de los tropos y las figuras retóricas en una teoría general de la interpretación de enunciados.

Dependiendo de su actitud hacia el enunciado, los hablantes hacemos un uso descriptivo o interpretativo del mismo. Veremos a continuación cómo incide este hecho en la relevancia de los enunciados.

- (1) No se ha parado. → Ella afirma que el joven no se ha parado.
 (4) Ha pasado un tren. → ¿Ella afirma que ha pasado un tren?

Tenemos aquí dos enunciados que hacen referencia al mismo hecho de forma diferente. En (1) el hablante representa lo acontecido fielmente y presenta un estado de cosas real —el joven no se ha parado—, lo que equivale a hacer una aserción, afirmar algo sobre el mundo. Ahora bien, que un hablante afirme la veracidad de un hecho no quiere decir que sea literalmente

verdadero para él. La literalidad es un caso extremo de identidad entre la forma proposicional del enunciado y un pensamiento del hablante.

El enunciado (4) es como (1) un enunciado de tipo declarativo, pero en este caso se trata de una mentira manifiesta, ya que no era un tren lo que ha pasado al lado de la mujer. Sin embargo, también es igualmente manifiesto que al emitir ese enunciado ella no pretende engañar a su marido, sino hacer referencia a lo que ambos han visto. Siguiendo el principio de relevancia es evidente que hay una semejanza entre un tren y ese joven: no se paran por sí mismos ante nada ni ante nadie.

El uso interpretativo se basa en la existencia de semejanzas entre la forma proposicional y el pensamiento del hablante: dos formas proposicionales se parecen si y sólo si comparten alguna implicación lógica o contextual. El oyente de (4) dará por sentado que ese enunciado no literal ha sido emitido para ser una interpretación de un pensamiento del hablante. Eso es lo que ocurre con las metáforas: Metáfora: *Ret.* Tropo que consiste en trasladar el sentido recto de las voces a otro figurado, en virtud de una comparación tácita. – Diccionario de la R.A.E.

(2) Maleducado. → Ella cree que el joven es maleducado.

(3) Haz algo, no te quedes quieto. → Ella le pide a su marido que haga algo.

Los enunciados declarativos son los que representan de forma más literal el pensamiento del hablante. Si la forma proposicional equivale a un pensamiento del hablante, decimos que describe un estado de cosas real. Eso es lo que ocurre en (2). Los enunciados directivos, sin embargo, describen un estado de cosas como deseable desde el punto de vista del hablante (órdenes y peticiones) o del oyente (consejos). En (3) estamos ante una petición.

Hasta aquí hemos visto que los enunciados declarativos representan un estado de cosas que existe en el pensamiento de los hablantes y que los enunciados directivos indican estados de cosas que el hablante considera deseables. ¿Existe una correspondencia entre estas funciones comunicativas y

los tipos de enunciados? No. Sólo nos encontramos con los usos más generales de dichos enunciados. Ni todos los enunciados declarativos representan estados de cosas –como quedó patente al ver el uso de la metáfora–, ni todos los enunciados directivos señalan estados de cosas que el hablante o el oyente consideran deseables. Y si no fuera así, ¿cómo se explicaría un enunciado como (7) en la situación descrita?:

(7) Cobarde, empújame otra vez. → Ella cree que el joven es cobarde y
¿le pide que la empuje otra vez?

Evidentemente, lo que la mujer menos desea es que la empujen otra vez. Se trata de un uso interpretativo de los enunciados donde no coinciden la forma proposicional y el pensamiento del hablante.

(5) Simpático. → ¿Ella cree que el joven es simpático?

(6) Que perdone. → ¿El joven le ha pedido que le perdone? 「Ella no lo cree.」

En algunas ocasiones para el oyente es manifiesto que lo dicho por el hablante es lo contrario de lo que piensa y que esta actitud indica rechazo, reprobación o, incluso, burla. ¿Por qué? En un enunciado como (5) es evidente que la mujer piensa que el joven no reúne las cualidades que definen la simpatía y el marido se dará cuenta de ello, ya que ha sido testigo del empujón del joven. En (7) la mujer hace referencia a algo que no hacen los cobardes: aceptar un reto. Así pues, ese enunciado es un insulto para el joven: ella cree que es un cobarde y que no se atreverá a empujarla otra vez tras ver su enfado.

Este tipo de enunciados se suelen explicar como casos de ironía. Pero, ¿qué es la ironía? No se trata simplemente de decir lo contrario de lo que se piensa. La mujer se ríe de la idea de que el joven sea simpático o de que acepte su reto y ambos enunciados se hacen eco de ello. Los *enunciados de eco* son algo muy normal: citas, refranes... El hablante expresa implícita o explícitamente su actitud hacia el enunciado del que se hace eco.

En (6) tenemos un ejemplo de otro tipo de enunciados de eco: los estilos

directo e indirecto. Cuando hacemos referencia a algo que anteriormente otra persona ha dicho o pensado, la forma proposicional no refleja ningún pensamiento del hablante. El enunciado del hablante alcanza relevancia porque comunica al oyente que tiene en la mente lo que tal persona dijo o pensó antes y que, además, tiene una cierta actitud hacia ello.

En este último caso, emitir un enunciado como “Perdone” supone en la práctica “pedir perdón a alguien”; es lo que Searle y los estudiosos de los actos de habla definen como un acto ilocutivo. Pues bien, nuestra hablante considera que el joven ni ha satisfecho las condiciones preparatorias para realizar dicho acto (detenerse, mostrar arrepentimiento y prestarle atención), ni ha sido sincero (no sentía lo que expresó).

Para Sperber y Wilson algo parecido pasaría con con los enunciados interrogativos y exclamativos, que reflejan un uso interpretativo. El hablante no expresa un pensamiento con su enunciado, sino que manifiesta la información que consideraría relevante si fuera cierta (interrogativas) o la que el oyente no consideraría relevante de no ser por el énfasis de la aserción (exclamativas).

(8) ¿Por qué no se para? → Ella quiere saber por qué no se para el joven.

(9) ¡Qué bruto! → Ella quiere que su marido sepa que ese joven es muy bruto.

La distinción entre uso descriptivo y uso interpretativo nos permite abordar el estudio de cualquier tipo de enunciado.

4. La verdad literal en la comunicación humana

Al analizar en que consistía el uso interpretativo de los enunciados, vimos que en muchas ocasiones la forma proposicional del enunciado no coincide en absoluto con el pensamiento del hablante. Sin embargo, en un intercambio lingüístico todos esperamos que nuestros interlocutores sean sinceros y que lo que dicen sea cierto. Grice lo resumió con su *Máxima de la Calidad*:

Intente que su contribución sea verdadera; no diga algo que crea falso ni diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes (Grice, H. P. "Logic and conversation" en Davis 1991, 308 – la traducción es nuestra).

Un enunciado como el siguiente "A Coruña está a 600 Km de Madrid" es literalmente falso (en realidad A Coruña está a 609 Km de Madrid) y, por lo tanto, constituiría una violación de la Máxima de Cualidad. Pese a ello, no se interpreta como una mentira ni genera implicaturas relacionadas con dicha máxima. ¿Qué explicación tienen Sperber y Wilson para este tipo de fenómenos?

En la teoría de la relevancia lo que importa es ser relevante y no, en cambio, decir la verdad literal. Imaginemos ahora qué implicaciones podría obtener un hablante con ambas respuestas a una pregunta sobre la distancia que separa Madrid de A Coruña.

(1) A Coruña está a 609 Km de Madrid.

→ Mi interlocutor sabe la distancia que separa ambas ciudades.

Tardaré unas 6 horas en coche.

Parece que mi interlocutor tiene buena memoria.

Es posible que también sepa la distancia que separa Madrid de otras ciudades.

Probablemente quería lucirse ante mí o impresionarme.

(2) A Coruña está a 600 Km de Madrid.

→ Mi interlocutor sabe la distancia que separa ambas ciudades.

Tardaré unas 6 horas en coche.

La contestación (1) se ajusta con precisión a lo demandado por la pregunta, pero desencadena una gran cantidad de implicaciones –algunas son innecesarias para los dos interlocutores– que, en este caso, harán muy costoso procesar la información. La contestación (2), en cambio, se siente igual de verdadera que la primera y, además, resulta más económica, requiere menos esfuerzo para procesarla. Todo parece indicar que resulta más fácil alcanzar la relevancia óptima de Sperber y Wilson que obedecer la Máxima de la

Cualidad de Grice.

Vamos a ver otra situación. Ahora yo quiero informar a un amigo en España de un hecho muy concreto.

(3) Mi amiga Silvia vive en Tokio.

→ Silvia vive en Japón y puedo verla con frecuencia.

Ella disfruta de las ventajas e inconvenientes de vivir en una gran ciudad.

Ella habla japonés.

Bueno, en realidad ella no vive exactamente en Tokio, sino en Musashino-Shi, una pequeña ciudad que está a las afueras de Tokio. Si yo dijera la verdad literal, mi amigo no podría obtener los mismos efectos contextuales.

(4) Mi amiga Silvia vive en Musashino-Shi.

→ Silvia vive en... ¿China?

.....

En ocasiones los hablantes emiten enunciados en donde no se dice la verdad literal, pero siempre garantizan la verdad de las implicaciones que quieren comunicar. Los oyentes extraerán sólo un subconjunto de las implicaciones de esos enunciados, las que sean más relevantes, y dejarán las otras en segundo plano. ¿En qué ocasiones? La comunicación tiene también una finalidad social: nos sirve para interactuar y relacionarnos con los demás. Y un aspecto muy destacado de la interacción es la imagen que ofrecemos de nosotros mismos. Fijémonos en el siguiente diálogo telefónico:

(5) Javier: ¿Está Margarita?

(6) Carlos: Ha salido, pero vuelve enseguida. (en lugar de: Está en el servicio.)

Muchas veces la verdad literal puede ser un obstáculo o un impedimento para la comunicación. Por suerte, el hablante siempre garantiza la veracidad de algún supuesto que será relevante para el oyente (Margarita no puede ponerse ahora al teléfono). ¿Qué supuesto? El primer supuesto accesible que

sea coherente con el principio de relevancia.

Bibliografía

- BLAKEMORE, Diane (1992): *Understanding Utterances. An Introduction to Pragmatics*, Oxford, Blackwell
- DAVIS, Steven (ed.) (1991): *Pragmatics, a Reader*, Oxford University Press
- ESCANDELL VIDAL, M. Victoria (1993): *Introducción a la pragmática*, Madrid, Anthropos
- ESPINAL, M. Teresa (1988): *Significat i interpretació*, Barcelona, Publicacions de L' Abadia de Montserrat
- GARRIDO MEDINA, Joaquín (1999): "Relevancia frente a retórica: reivindicación del arte de hablar" en *Espèculo 13*, <http://www.ucm.es/info/especulo/numero13/implicat.html> (26/08/03)
- KEMPSON, Ruth (1991): "La gramática y los principios conversacionales", pp. 177–204 en *Panorama de la lingüística moderna de la Universidad de Cambridge* –Vol. II. Teoría Lingüística: extensiones e implicaciones, Madrid, Visor
- MATSUI, Tomoko (2000): *Bridging and Relevance*, Amsterdam & Philadelphia, John Benjamins
- REYES, Graciela (1996): *El abece de la pragmática*, Madrid, Arco Libros
- SPERBER, Dan y Deirdre WILSON (1994): *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*, Madrid, Visor (Traducción de Eleanor Leonetti)
- ————— (1986/95): *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell (Second edition)
- ————— (1997): "Remarks on Relevance Theory and the Social Sciences" en *Multilingua 16*, pp. 145–151

- (1998): “Irony and relevance: A reply to Drs. Seto, Hamamoto and Yamanashi”, pp. 283–293 en Robyn Carston y Seiji Uchida (eds.) *Relevance theory: Applications and implications*, Amsterdam, John Benjamins
- VALDÉS VILLANUEVA, Luis Ml. (ed.) (1991): *La búsqueda del significado*, Madrid, Tecnos