



Universidad de Oviedo
Centro Internacional de Posgrado

Guillermo González Vega

Revisión diacrónica de las teorías de la comunicación

Trabajo de Fin de Máster dirigido por el Dr. Javier Suárez Díaz

Máster Universitario Internacional en Lengua Española y Lingüística

Curso 2023/24

Guillermo González Vega

Revisión diacrónica de las teorías de la
comunicación

Declaración de originalidad

Oviedo, 5 de julio de 2024

Por medio de la presente, declaro que el presente trabajo que presento titulado *Revisión diacrónica del proceso comunicativo: posturas hermanadas y enfrentadas* para su defensa como Trabajo de Fin de Máster del Máster Universitario en Lengua Española y Lingüística de la Universidad de Oviedo es de mi autoría y original.

Así mismo, declaro que, en lo que se refiere a las ideas y datos tomados de obras ajenas a este Trabajo de Fin de Máster, la fuentes de cada uno de estos ha sido debidamente identificada mediante nota a pie de página, referencia bibliográfica e inclusión en la bibliografía o cualquier otro medio adecuado.

Declaro, finalmente, que soy plenamente consciente de que el hecho de no respetar estos extremos es objeto de sanción por la Universidad de Oviedo y, en su caso, por el órgano civil competente, y asumo mi responsabilidad ante cualquier reclamación relacionada con la violación de derechos de propiedad intelectual.

Fdo.: Guillermo González Vega

Índice

1. Código, Austin y Searle	6
1.1. Código	6
1.1. Austin y Searle.....	8
2. Grice, un paso hacia la mente.....	16
3. La Relevancia de Sperber y Wilson	25
3.1. La indeterminación	35
4. La perspectiva estructuralista: Teoría de la Argumentación.....	41
5. Conclusiones.....	46
6. Obras citadas.....	49

Introducción

En este trabajo de fin de máster se intentará dibujar la ruta de investigación que ha tomado el proceso comunicativo desde la publicación del modelo del código de Shannon y Weaver, pasando por las obras de *Cómo hacer cosas con palabras* de J. L. Austin y *Los actos de habla* de John Searle, así como por las teorías expuestas por Grice en las famosas *William James Lectures*, donde introduce su Principio de Cooperación, así como las máximas de conversación para, finalmente, ahondar en el “culmen” de este proceso exponiendo la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson. Toda esta “ruta semántico-pragmática” nos servirá de apoyo para destacar aquellos aspectos que configuraron el estudio del proceso comunicativo y, además, para revisar algunos problemas surgidos durante el desarrollo de dichas propuestas. De esta manera, se ofrecerá un análisis expositivo y comparativo de estos autores que ayudará a perfilar el rumbo que ha de tomar la investigación de la comunicación. Para concluir, en el último apartado de este trabajo se tratará la cuestión del estudio comunicativo desde la perspectiva estructuralista con la Teoría de la Argumentación y cómo el análisis comunicativo que realiza esta teoría establece un enfoque distinto al resto, aunque con ciertas similitudes que se irán señalando en su correspondiente crítica.

Antes de continuar, me gustaría señalar una distinción entre los usos que haré de los términos “significado” y “sentido”. Aunque en el uso cotidiano del lenguaje la mayoría de los hablantes utilizan indistintamente ambos términos para referirse a la definición lingüística que nos ofrece el DRAE del término “significado” en su segunda acepción, “sentido de una palabra o una frase” (Real Academia Española, 2023, definición 2), es importante aclarar la distinción que llevo a cabo en mi uso particular del término. Siguiendo el procedimiento discriminatorio que aplica Coseriu entre las nociones de “significado” y “designación” (Coseriu, 1981: 185-209), me valdré del mismo para mi uso del término “significado”, haciendo referencia al nivel lingüístico o proposicional que no va más allá de la interpretación semántica de las unidades que conforman la oración, y del término “sentido”, con el valor que utiliza Coseriu para el término “designación”,

es decir, la interpretación final de un enunciado teniendo en cuenta para ello los elementos que conforman la realidad extralingüística.

Del mismo modo, creo necesario señalar la distinción existente entre los términos proposición, oración y enunciado. Por su parte, proposición hará referencia al nivel lingüístico o semántico y, por tanto, representará la estructura lógico-semántica de la oración. En su caso, la oración reflejará la estructura sintáctica del enunciado y podrá estar formada por una o más proposiciones (recibe la asignación de referentes de la explicatura). Por último, el enunciado es la realización práctica de esa oración teniendo en cuenta todos los efectos contextuales y situacionales (implicaturas finales o segundo proceso inferencial).

1. Código, Austin y Searle

1.1. Código

El estudio de la comunicación surgió desde una rama de la ciencia totalmente distinta a la lingüística, en este caso, las matemáticas. Originariamente, se propuso en base a un modelo que explicaba el proceso de intercambio de información entre dos dispositivos: un dispositivo (emisor) que transmite una información (mensaje) utilizando para ello un transmisor (código) que, mediante un canal, transporta dicha información codificada a otro dispositivo (receptor) con la finalidad de ser descodificada y recibida por este destinatario. Todo esto surgió en un contexto que no se proponía explicar el proceso comunicativo humano, pero que, sin embargo, sirvió como inicio en el estudio del fenómeno de la comunicación. Esta explicación del proceso comunicativo, conocida

como Modelo del Código, fue promulgada por los matemáticos Shannon (1916-2001) y Weaver (1894-1978) en 1949 en su obra *Teoría Matemática de la Comunicación*. Pero hay que considerar que, paralelamente, e incluso con anterioridad a la publicación de la obra de los matemáticos estadounidenses, se había fraguado ya un interés en los fenómenos comunicativos del lenguaje en filósofos como Frege (1848-1925), Russell (1872-1970) o Wittgenstein (1889-1951)¹.

El Modelo del Código, además de tener una clara aplicación matemática, parecía explicar con claridad y sencillez la comunicación verbal humana, pues cuando hablamos con otra persona actuamos como un emisor que propaga un mensaje a través de un canal (el aire) utilizando un código (nuestra lengua). Ese mensaje está codificado, es decir, nosotros como hablantes de una lengua utilizamos una serie de signos que se relacionan con un significado y que nuestro oyente (receptor) va a tener que descodificar utilizando el mismo código que nosotros hemos empleado. También es cierto que durante la transmisión del lenguaje se puede interponer un fenómeno conocido como *ruido* que dificulta dicha transmisión y que puede llegar a dificultar o anular por completo los deseos comunicativos de ambos interlocutores. Por su sencillez y claridad, el Modelo del Código se ha ido utilizando a lo largo del tiempo para explicar la comunicación, pero no por ello podemos decir que sea completamente fiel a dicho proceso.

Gran parte de la imprecisión que manifiesta este modelo está en su sencillez. Algo tan simple no puedo recoger fielmente un proceso tan complejo como es la comunicación humana. Es cierto que muchos factores que se mencionan en este modelo tienen su referente en la realidad comunicativa; sin embargo, hay otros factores también indispensables que ni siquiera se mencionan en el Modelo de Código. Pongamos como ejemplo las siguientes proposiciones:

- En la vida nunca hay que *tirar la toalla*.
- *Tiró la toalla* a los aficionados.

Según el Modelo del Código, la expresión *tirar la toalla* en estas dos proposiciones serían descodificadas de la misma manera y, por lo tanto, no habría ningún tipo de diferencia más allá de las distintas unidades que acompañan a cada una de las expresiones.

¹ Si bien es verdad que estos filósofos centraron sus intereses científicos en aspectos más “individuales” del lenguaje, *grosso modo*, como puede ser el significado, la referencia o la descripción.

Esto hace que el Modelo de Código sea impreciso por no tener en cuenta la variedad de contextos en que se da la comunicación y que, en último término, afecta a lo que las proposiciones significan. De hecho, volviendo al ejemplo, por nuestro conocimiento del mundo y la *relevancia* (ver sección 3) en la interpretación de la oración, sabemos que en el primer caso se está utilizando la expresión como una metáfora que significaría algo así como *rendirse*, mientras que en la segunda proposición su uso es totalmente convencional, sin ningún tipo de metáfora o doble sentido. Es, principalmente, por esta inexactitud para describir la comunicación verbal humana —recordemos que este modelo estaba orientado a explicar la transmisión de la información desde un enfoque matemático— por lo que el Modelo del Código fue reinterpretado por otros autores, intentando así recoger e incorporar nuevos aspectos.

1.1. Austin y Searle

Uno de los autores que vio trabas en este modelo, así como en el planteamiento que se discutía sobre la búsqueda del lenguaje perfecto fue Austin (1911-1960). Filósofo de formación, Austin no compartía las teorías defendidas por otros filósofos del lenguaje como Russell o Frege, quienes abogaban por la búsqueda de un lenguaje libre de posibles ambigüedades como necesidad instrumental para hallar las respuestas planteadas en el ámbito filosófico. Estos creían que la imprecisión de las palabras utilizadas era la razón de la incapacidad a encontrar respuestas a determinadas preguntas. No obstante, en medio de esta discusión, Austin entra en escena para señalar que el lenguaje corriente —en contraposición al lenguaje “lógicamente perfecto”— es completamente válido tanto para el uso “corriente” como para el uso “elevado” que ha de utilizarse en determinados planteamientos. Una de las razones que Austin da para defender su postura es que, realmente, la cotidianidad no es tan sencilla o “corriente”, por lo que, si el lenguaje es perfectamente capaz de funcionar en ese ámbito, debería hacerlo de modo análogo en cualquier otro. Por otro lado, Austin ve cómo no todos los mensajes son iguales y comienza a desarrollar su clasificación entre mensajes constatativos y mensajes realizati-

vos. Los primeros sí podrían evaluarse en términos de verdad o falsedad —obsesión de los anteriores filósofos del lenguaje—, sin embargo, los realizativos serían mensajes que toman partido en la acción y *hacen* más que *dicen*. Todo esto lo reúne en su famosa obra *Cómo hacer cosas con palabras* donde se comienza a plantear un fenómeno que hasta antes nadie había reparado en él. Austin observa cómo los mensajes del tipo “Lo juro” en una situación determinada y enunciado por una persona determinada, realizan la acción en lugar de simplemente enunciarla. Para toda esta teoría, Austin desarrolla una lista de infortunios según los cuales los mensajes emitidos pueden evaluarse en términos de adecuados o inadecuados. No entraré ahora a elaborar una especie de resumen más o menos exhaustivo sobre los descubrimientos de Austin porque no es el objeto de este trabajo, pero sí considero necesario destacar estas aportaciones del autor como un paso más hacia la constatación de un modelo comunicativo fiel.

Con Austin vemos cómo no podemos limitar la comunicación a la simple descodificación de un mensaje, ya que existen, en principio, diferentes tipos de mensajes que han de ser entendidos o “descodificados” de maneras distintas. Además, Austin incorpora su famosa tricotomía de los actos de habla: locutivos, ilocutivo y perlocutivo. Por tanto, vemos cómo los mensajes actúan de tres maneras diferentes y, de este modo, se refuerza la idea de su complejidad.

Austin define cada uno de estos actos de la siguiente manera: por acto locutivo entiende “la emisión de ciertos ruidos, de ciertas palabras en una determinada construcción, y con un cierto significado” (Austin, 1962: 138); mientras que por acto ilocutivo sería aquello que estamos haciendo o lo que se realiza cuando decimos algo; finalmente, el perlocutivo es el acto realizado por haber dicho algo, es decir, estaríamos hablando de los hechos que provoca la emisión de un enunciado concreto. Por ejemplo, en la oración “Me muero de sed” dicho a una persona que está guardando una botella de agua se suceden los siguientes actos: la propia emisión de la oración entendida como el significado lingüístico de las unidades que la conforman y, por tanto, literal (locutivo); demostrar nuestra sensación de sed y, por tanto, realizar una petición, en este caso, de agua (ilocutivo); la reacción de nuestro interlocutor ofreciéndonos la botella que ha guardado (perlocutivo).

Estas ideas expuestas por Austin potencian indudablemente el estudio posterior del significado y establecen una de las propuestas más sólidas dictaminadas en el estudio

pragmático de la lengua. Además, sirven como material previo al desarrollo de la línea de investigación que será continuada por John Searle (1932-). Antes de comentar el trabajo elaborado por Searle, me parece conveniente plasmar algunas ideas al respecto de Austin y su obra. Considero que *Cómo hacer cosas con palabras* es, probablemente, uno de los trabajos más importantes en el desarrollo de la teoría o esquema comunicativo, ya que dota a las piezas de este mecanismo —las palabras o unidades gramaticales y léxicas— de una fuerza que anteriormente no se ponía de manifiesto a la hora de abordar la cuestión sobre el funcionamiento de la comunicación. De este modo, nos acercamos con Austin a entender cómo el significado de los enunciados va a tener una forma ambigua, una estructura dependiente de muchos más factores y situada más allá del propio contenido de la unidad lingüística. Aparece así, en la tricotomía de fuerzas que operan en el enunciado, la suma importancia de lo extralingüístico, de aquellos factores que en un primer momento —sobre todo con el modelo del código— se obviaban y que, por lo tanto, producían la falta de exactitud o fidelidad del relato.

Así es como se va progresando en el estudio de la comunicación, al descubrirse aspectos que no trata el modelo anterior. También es capital notar cómo desde el momento que Austin pone el foco en aspectos que no son intrínsecos a la lengua para explicar el fenómeno de la comunicación, los estudios que le suceden van a interesarse primordialmente en los factores extralingüísticos que intervienen en el proceso. ¿Por qué es tan importante tener en cuenta algo que en un principio se desechaba como rasgo comunicativo? La respuesta es muy sencilla: lo extralingüístico explica la realidad lingüística que manejamos, es decir, realmente esos elementos “fuera de la lengua” son el alma del proceso comunicativo, mientras que la lengua en sí sería los órganos vitales. Entendamos *el alma* como aquello que le da vida al fenómeno, que inspira sentido o razón de ser a las piezas gramaticales y léxicas de cada lengua. Con estas piezas podríamos conformar cualquier tipo de oración, pero si no las relacionamos con aquellos aspectos que engloban el mundo extralingüístico, dichas piezas no tienen ninguna utilidad, no sirven para nada. Por ello el símil del alma y los órganos, mientras que las unidades son el material orgánico, “palpable”, que podemos manipular, lo extralingüístico es una especie de material mágico, totalmente abstracto y cuasi-espiritual, que dota de sentido a todas esas piezas previamente inertes.

Esto nos hace enlazar con otra cuestión que abordaremos más adelante y que es la importancia de la *psique* en este proceso. Nos debemos preguntar de dónde emergen esos elementos que anteriormente describíamos como “mágicos”. Aquí sin duda encontramos una de las razones que involucra a la mente como elemento imprescindible a la hora de estudiar la comunicación y muchos de los procesos lingüísticos.

Volvamos, no obstante, ahora con Searle, quien profundizó un poco más en la teoría desarrollada por Austin. El tema central sobre el que teoriza Searle son los sobradamente conocidos «actos de habla» y que recoge en su obra con el mismo nombre *Los actos de habla* (1969). En esta obra, el filósofo estadounidense expone las reglas o principios que ha de seguir el lenguaje para poder interpretarse y ser utilizado correctamente. Siguiendo la estela de su maestro Austin, Searle relaciona el lenguaje con la acción y cree que su uso demuestra una posición o la ejecución de una forma de actuar en el mundo. Además, vemos cómo para este autor no solo el lenguaje ha de abordarse desde un estudio de su forma, sino que dicha investigación precisa incorporar «el papel que desempeñan tales formas» (Escandell Vidal, 1996: 62).

En esta línea, uno de los aspectos que más destacan en el análisis de Searle es la relación que establece entre la fuerza ilocucionaria y la forma lingüística. Siguiendo esto, el autor defiende una íntima relación entre, por ejemplo, una fuerza ilocucionaria o acto de habla de mandato y una forma lingüística de imperativo. Por lo tanto, con esto se quebranta la separación existente entre la semántica y la pragmática, ya que se están concibiendo ambas disciplinas desde una perspectiva aglutinadora, donde la forma condiciona al efecto (en la sección 4 veremos algunas similitudes con esto). Esta idea de Searle la sintetiza perfectamente Escandell Vidal cuando expresa que, si “la fuerza ilocutiva pasa a ser una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de las estructuras oracionales mismas, el estudio de los actos ilocutivos es una parcela de la semántica” (Escandell Vidal, 1996: 64). Detengámonos en esta idea. Si Searle está en lo cierto, el campo de la pragmática quedaría prácticamente absorbido en su totalidad por la semántica, a excepción de otros aspectos como pueden ser los efectos que producen las diferentes interacciones lingüísticas. No obstante, esta afirmación, aunque sea cierta, solo lo es en parte. Searle habla de oraciones como las que presentan imperativos o interrogaciones, a lo que yo añadiría también las exclamaciones —con sus posibles interpreta-

ciones de enfado, sorpresa, alegría, etc.— que pueden mostrar una relación entre su forma lingüística y la fuerza ilocutiva que producen, como por ejemplo en la frase nominal “¡Qué susto!” donde no hay otra forma de interpretarla que no sea un acto sorpresivo y dónde el sustantivo “susto” y su forma exclamativa explican la fuerza ilocutiva que produce sin tener que salirse del plano semántico. Además, también añadiría otras secuencias donde semántica y pragmática se entremezclan, en este caso mediante un adverbio, como puede ser la locución *tal vez* o *quizás*, que, sin duda, van a indicar esa postura dubitativa por parte del emisor en cualquier tipo de enunciado. Otro ejemplo claro de este fenómeno lo ofrecen las perífrasis verbales. Estas se clasifican directamente por el poder ilocutivo que expresan: modales (en cuanto a la actitud del hablante, *debe de ser graciosa*) y aspectuales (haciendo referencia al desarrollo de la acción, *estaba a punto de comer*).

Entre estos dos tipos de perífrasis verbales, serán las modales aquellas que cumplan fielmente con el fenómeno igualador entre semántica y pragmática, dejando las aspectuales como un tipo abiertas a posibles interpretaciones que, en muchos casos, tan solo se infieren por medio de elementos extralingüísticos.

No obstante, a mi juicio hay una contradicción en el planteamiento de Searle con respecto a este asunto. Si bien comienza argumentando la total unión entre plano semántico y pragmático al explicar cómo la fuerza ilocutiva es una parte constitutiva más de la caracterización sintáctica, más tarde establece una división en indicadores que separa lo que anteriormente había presentado en conjunto: por un lado, un indicador proposicional donde se alude a la referencia y la predicación y, por otro lado, un indicador de fuerza ilocutiva que expresará el acto ilocutivo que se está realizando por medio de aspectos como las inflexiones tonales, el énfasis prosódico y, de nuevo, los predicados realizativos. Si Searle defiende la idea que presenta en primer lugar, su bipartición posterior de indicadores contradice dicha idea inicial. Realmente, según la primera hipótesis de Searle, todos los marcadores estarían en el nivel proposicional, es decir, solo existiría este tipo de marcadores porque en dicho nivel ya podemos captar esa fuerza ilocutiva por medio de las combinaciones sintácticas que aparecen. Según esto, su posterior exposición mediante la fórmula “ $F(p)$ ” donde F sería la fuerza ilocutiva (pudiendo ser esta una aserción, promesa, petición o pregunta general) y (p) sería la proposición, sería un tanto redundante, ya que la variable F ya estaría interiorizada o representada por la va-

riable p . De esta manera, entendemos que toda proposición lleva consigo una fuerza ilocutiva capaz de ser expresada mediante su combinación sintáctica y, por tanto, inserta en su semántica (idea primera de Searle) y de no ser así, es decir, que la fuerza ilocutiva sea externa a la proposición —elemento extralingüístico propio de la pragmática— la fórmula $F(p)$ cobraría sentido.

Otra opción distinta —y que yo creo más apropiada— es la ambivalencia entre una y otra forma, esto es, la existencia de proposiciones donde su fuerza ilocutiva esté expresada por su combinación sintáctica: “Comed rápido”; y donde dicha fuerza aparezca representada en elementos extralingüísticos: “Precioso día” dicho mientras llueve a cántaros y, por lo tanto, haciendo uso de la ironía gracias a la relación entre lo lingüístico y lo extralingüístico. A estas fórmulas conversacionales, Searle conviene en delimitarlas a cinco posibles fuerzas ilocucionarias: actos asertivos, compromisivos, directivos, expresivos y declarativos. Según el autor, los hablantes realizamos siempre alguna de estas fuerzas al proferir una determinada proposición y, normalmente, hacemos uso de más de una de ellas cuando nos comunicamos. Además, a estos cinco actos ilocucionarios, Searle propone la existencia de cuatro condiciones de adecuación para que los enunciados comunicados se lleven a cabo. Por un lado, distingue una condición relacionada con el contenido de la proposición, es decir, aquello que se dice debe ser coherente con la fuerza ilocutiva que se utiliza para decirlo (si estoy prometiendo algo puedo hacer referencia al pasado, al presente o al futuro, pero si estoy avisándole a alguien, aquello que comunico tiene que hacer referencia a un estado futuro).

Continúa Searle con lo que él llama *condiciones preparatorias*, relacionándose estas más con el nivel extralingüístico que con el lingüístico (si yo te ordeno hacer una tarea, he de tener cierta autoridad sobre ti para que se cumpla lo comunicado). En tercer lugar, tenemos las condiciones de sinceridad, donde se relaciona lo dicho con el estado psicológico del hablante (lo que siente o ha de sentir). Por último, Searle concluye con unas condiciones esenciales, las cuales hacen referencia a la caracterización tipológica del enunciado (en una pregunta, el objetivo es obtener la información por parte del oyente, por ejemplo).

Pese a las condiciones necesarias para el correcto funcionamiento del proceso comunicativo, Searle se topa con actos que no se explican con la relación de la forma gramatical y la fuerza ilocutiva: los actos de habla indirectos. Como habíamos visto

anteriormente, existen proposiciones cuya forma gramatical no hace referencia a su literalidad, es decir, que en dicha forma subyazca un sentido contrario o distinto al expresado. Esto lo vemos con la existencia de la ironía, donde su forma lingüística junto al contexto extralingüístico produce un sentido distinto al esperado. De esta manera, Searle cree que existe algún factor que modifica la literalidad de la proposición en favor de otra interpretación y sugiere como explicación del acto indirecto cómo este se encarga de “indicar la satisfacción de la condición esencial afirmando o preguntando una de las otras condiciones” por ejemplo “en (*¿Podrías hacerme este favor?*) se interroga sobre el cumplimiento de la condición preparatoria de *ser capaz de llevar a cabo la acción requerida*” (Escandell Vidal, 1996: 71).

Además, junto a esta teoría de los actos ilocutivos surge la llamada hipótesis realizativa, defendida por la semántica generativa, quienes consideran que la fuerza ilocutiva está inserta dentro de la forma lingüística y, de esta manera, defienden una representación sintáctica para dicha fuerza ilocutiva. Así, cualquier proposición funciona gracias a una estructura profunda que contiene un predicado realizativo abstracto. De este modo, la hipótesis realizativa explicaría los actos indirectos como la variación del predicado realizativo abstracto. Según esto, una proposición como “¿Puedes pasarme el pan?” tendría las siguientes estructuras profundas: “Yo te pregunto si puedes pasarme el pan” y “Yo te pido que me pases el pan”. Esto provoca que la teoría sea insostenible ya que deriva en la multiplicidad de estructuras interpretativas.

Probablemente, la cuestión que aborda los actos indirectos es la que mayores quebraderos de cabeza ha producido en el estudio de la obra de Searle. Es el propio autor quien años más tarde —hacia 1975, aproximadamente— intenta resolver la cuestión haciendo uso para ello, entre otros conocimientos, del Principio de Cooperación de Grice, que veremos en la sección 2. De esta manera, a la pregunta de “¿Puedes pasarme el pan?” Searle elabora un esquema que ilustra los diferentes pasos que se llevarían a cabo en el procesamiento mental de la interpretación de dicha proposición. Para ello, parte de la recepción de la proposición como oyente, pasando por la comprensión del Principio de Cooperación y, por tanto, entendiendo la existencia de una intención en el enunciado recibido. A continuación, con la información contextual y las distintas inferencias que deduce —teniendo para ello presente su teoría de los actos de habla y, de este modo, las

distintas condiciones de adecuación de dichos actos— termina por comprender el sentido final de la proposición “¿Puedes pasarme el pan?” como una orden o petición por parte del emisor.

Como he comentado anteriormente, alrededor de esta cuestión se ha discutido mucho y han sido muchos los autores que se han detenido a analizarla. Una postura que ha intentado explicar la comprensión de los actos indirectos es la de Jerry L. Morgan con sus dos tipos de actos convencionales (convenciones del lenguaje y convenciones del uso) defendiendo el uso de estas expresiones debido a su existencia en el ideario colectivo de los hablantes y su reforzamiento mediante el uso conversacional (Morgan, 1978: 261-279).

Si nos detenemos hasta ahora en el recorrido que estamos haciendo a través de las teorías de la comunicación, podemos observar cómo partiendo de un análisis *quasi* semántico en su totalidad —con el modelo del código de Shannon y Weaver—, poco a poco vamos desligándonos de esta área para introducirnos en el campo de la pragmática tímidamente. El primer paso lo dimos con Austin, aunque aún el nivel gramatical o lingüístico tenía mucho peso en su teoría, pero sin duda el nivel extralingüístico se empezaba a vislumbrar en un horizonte no muy lejano y, de esta manera, comenzamos a imprimir más confianza a este factor conversacional. Con Searle, rescatamos las ideas de Austin para fundir ambos niveles —semántico e inferencial— en uno y así, mediante esta equiparación categorial —recordemos la identificación extrema que hace Austin entre fuerza ilocutiva y forma lingüística— nos vamos acercando y dotando de extrema importancia a la pragmática. A continuación, veremos cómo las teorías de Grice se desentienden por completo de la forma lingüística para tomar como objeto de estudio el nivel extralingüístico, afirmando la existencia de comunicación incluso en ausencia del código.

2. Grice, un paso hacia la mente

Como anunciaba anteriormente, Grice da el salto teórico hacia la pragmática viendo cómo es en este terreno donde tiene que indagar para hallar las respuestas acerca del funcionamiento del proceso comunicativo. Es preciso señalar que, como filósofo del lenguaje, comienza a investigar esta cuestión debido al problema que acontece con la relación entre los operadores lógicos —siempre más precisos y apropiados para los filósofos— y su contrapartida lingüística, los conectores. Grice intenta demostrar cómo ambos, operadores y conectores, poseen un funcionamiento similar y desplaza la cuestión hacia aquellos fenómenos externos que provocan las diferencias de significado o, para ser más precisos, la adición extra de significado nuevo. Para ello, formula su teoría sobre el Principio de Cooperación, según el cual los interlocutores son conscientes de una serie de principios que han de respetar y conocer previamente para que el intercambio comunicativo sea exitoso. Realmente, esto podemos relacionarlo en cierta manera

con las condiciones preparatorias de Searle, aunque no debemos olvidar las discrepancias en la importancia que le imprimen ambos autores a la forma lingüística. En la misma línea, Grice redacta una serie de máximas —siguiendo la nomenclatura utilizada por Kant, quien a su vez la hereda de la escolástica— que divide en cuatro: máxima de cantidad, de cualidad, de relación y de modalidad.

Si bien es cierto que el nombre de cada una de ellas presenta sin tapujos el cariz que se desarrolla en su teoría, considero necesario una breve presentación. Hay que tener en cuenta que todas estas máximas se relacionan con la información que transcurre durante la comunicación. Por tanto, la máxima de cantidad versará sobre cuánta información es necesaria para llevar a cabo la comunicación (siempre lo justamente necesaria, ni más ni menos). La de cualidad habla sobre la necesidad de transmitir información verídica (lo verdadero y conocido). Por su parte, la de relación implica “ser relevantes” o, como traduce Juan José Acero en *La búsqueda del significado*, “ir al grano” (Valdés Villanueva, 1991:525), es decir, aquello que se comunica debe estar relacionado, o lo que de manera coloquial diríamos como “seguir el hilo de la conversación”. Por último, la máxima de modalidad nos pide ser claros, siendo quizás esta máxima la que mayor relación pueda tener con la forma lingüística o código.

En cuanto a estas máximas creo necesario comentar, mediante un ejemplo, un aspecto que me ha llamado la atención. Tras exponer el Principio de Cooperación con sus correspondientes máximas, Grice afirma que una de ellas, concretamente la primera en la categoría de cualidad (“no decir aquello que se considere falso”) sirve de “base” para el resto, ya que es necesario su cumplimiento para que las demás se tengan en consideración. Según esto, no sería posible el siguiente caso: A y B se conocen bastante bien, digamos que son buenos amigos desde pequeños. Por lo tanto, información tan básica como saber dónde vive cada uno es algo obvio en una relación amistosa de ese nivel. Supongamos que C es un conocido de ambos que últimamente pasa tiempo con A y B. C y B, a diferencia de A, viven en barrios acomodados. Además, A no confía en C y hay cierta información personal que prefiere no compartir. Un día A sale de su casa para quedar con B y de repente aparece C que le pregunta con tono burlesco «¿Acaso vives en estos edificios?», a lo que A, mirando fugaz pero intensamente a B, contesta «¡Claro que no!». ¿Qué ha sucedido aquí? Claramente, A ha mentado a C por la razón que sea;

quizás, al notar su tono de burla y no confiar en él, ha creído oportuno mentirle por miedo a que se riera de él. Sin embargo, como sabe que B conoce la verdad, le ha mirado al emitir su mentira para que este implicase que su mentira tenía razón de ser.

Con este ejemplo me gustaría mostrar cómo más allá de la ironía, la metáfora, la meiosis y la hipérbole como resultado que aparece al transgredir la primera máxima de cualidad, existen otros usos que no son tan extraños y que todos hemos podido haber experimentado alguna vez. Además, la implicatura que se desprende de este uso es bastante diferente a las otras. En la hipérbole o la metáfora se miente en un plano literal, pero se capta rápidamente, por todos o la mayoría de los oyentes, la información transmitida. En este caso tan solo el emisor y uno de los oyentes comprenderán el sentido de lo transmitido, por lo que se asemejará más a los enunciados oscuros, pero faltando a la verdad.

Tras repasar las máximas expuestas por Grice, es necesario abordar el concepto de intención que, en esta teoría, toma una importancia capital para la comprensión de la comunicación humana. Uno de los artículos más interesantes de este autor, donde podemos ver el desarrollo de su teoría del significado, es el que toma por nombre, valga la redundancia, «Significado», donde también aparecen dos conceptos claves: la ya mencionada intención comunicativa y el carácter racional que impera en el proceso comunicativo. En él, el autor comienza explicando las diferencias entre significado natural y significado no natural, dando a entender mediante ejemplos que el significado natural está relacionado con el funcionamiento *natural* del mundo, es decir, ordenado por las leyes que rigen la naturaleza. Por ejemplo, las manchas de sarampión *significan* que alguien tiene sarampión. Es una causa provocada por un virus donde su índice (las manchas) expresan indudablemente un significado claro (esa persona tiene la enfermedad del sarampión). Por así decirlo es un significado inalterable por el hombre, regido por la ley natural. Sin embargo, el otro ejemplo que Grice ofrece ilustra cómo las tres llamadas del timbre de un autobús *significan*, mediante otro significado diferente, que este está lleno. En dicho caso observamos un significado no natural, la contrapartida al anteriormente mencionado, y que, por lo tanto, responde a la “creación humana” del significado. En este último tipo de significado, el ser humano sería el sujeto que construye pre-

viamente el significado utilizado, por ello su nombre de “no natural”, que también podría ser llamado “artificial”.

Quizás pueda parecer que este estudio del significado que hace Grice se aleja del objetivo principal de nuestro trabajo, pero nos sirve para relacionar el tipo de significados con el valor que le concede el autor a la intención comunicativa. En uno de sus ejemplos, Grice describe cómo la vestimenta de un individuo (un frac, en este caso) puede significar que este se dispone a ir a un baile. No obstante, dicho significado, totalmente no natural, no suele ser intencionado, aunque un individuo externo pueda deducirlo. Por tanto, si el significado que llegó al receptor no fue intencionado, según Grice no habría comunicación. Me detendré brevemente en esta cuestión. Para ello utilizaré un ejemplo en el cual un individuo viste una camiseta con un eslogan X. Dicho eslogan puede representar algunos de sus ideales o, simplemente, puede vestirla por pura estética, incluso sin conocer qué defiende ese eslogan. En ambos casos, el eslogan X puede producir determinadas reacciones en algunas personas que lo vean. Continuemos imaginando que, en un momento del día, un observador reacio al eslogan X se siente atacado por este, provocando así una reacción en él. El individuo que porta la camiseta ya sea consciente o no de lo que *significa* su eslogan observa la reacción del observador y este último puede pensar que el individuo con la camiseta busca provocar reacciones en los demás como la que él ha sufrido, aunque esto no sea así. En ese caso, ¿ha habido intención comunicativa? Según Grice no, ya que no ha sido un proceso racional. Sin embargo, ¿podemos “decir algo” sin que exista una aparente intención? Esto me lleva a poner en tela de juicio la afirmación que realiza Grice en *Meaning* (Valdés Villanueva, 1991: 481-490). Nuestra actitud en el mundo es intencionada y ello engloba un enorme número de fenómenos de los que somos partícipes en nuestra vida (qué comemos, qué vestimos, qué buscamos por internet, etc.). De esta manera, podríamos hablar de la existencia de racionalidad en acciones *a priori* no intencionales. Quizás yo como individuo no tengo la intención de que el observador encuentre en cualquiera de mis actitudes la voluntad de reconocer dicha intención, no obstante, eso no quiere decir que el observador pueda pensar que dicha actitud es intencionada.

Aquí podría entrar en juego el concepto de relevancia, para poder distinguir qué actitudes son relevantes y, por lo tanto, intencionadas y cuáles no. Sin embargo, creo que esta distinción es muy subjetiva y su juicio recae en gran parte en la posición del obser-

vador. Por ejemplo, desde la subjetividad del observador se puede llegar a la conclusión de que el aspecto físico (resto de indumentaria, peinado, actitud, etc.) del portador de la camiseta con el eslogan X, casa perfectamente con el propio eslogan que porta su camiseta, por lo que podría haber (o simplemente la probabilidad es más alta) de que exista una relación directa entre la persona y el significado que representa su camiseta. Por tanto, este aumento de la probabilidad en la relación sujeto-significado es directamente proporcional al aumento de la intención comunicativa. No obstante, como he señalado al principio, este proceso depende de la subjetividad del observador.

Considero interesante esta objeción que he realizado al respecto, aunque soy consciente de algunas críticas que puede sufrir. Por ejemplo, si proponemos que cada acción en nuestra vida puede interpretarse como intencionada, dando lugar a una comunicación permanentemente (siempre que haya o pueda haber un observador), nuestra existencia social se reduciría a una especie de *1984* orwelliano donde cada acción sería objeto de análisis. A pesar de esta posible crítica, la relación entre comunicación e intención que realiza Grice posibilita la aparición de esta hipótesis de la comunicación permanente.

Algunos podrían argumentar que, si nos basamos en la interpretación subjetiva del observador para considerar intencionado un fenómeno de otro individuo, estaríamos cayendo en el error de plantear una hipótesis mediante posibles errores de los sujetos que intervienen en el fenómeno. En contraposición a esto, podríamos rebatir esa crítica defendiendo la subjetividad del oyente/observador como una perspectiva totalmente válida por su racionalidad e importancia en la interpretación de significados.

Dejando de lado este breve paréntesis, continuemos abordando la teoría de Grice. Tras mencionar la importancia que para este autor ocupa la intención como factor decisivo en el proceso de la comunicación, otro término definitorio del modelo de Grice es la implicatura. En la teoría de Grice, *implicatura* se refiere al significado comunicado implícito que se extrae de la relación entre la forma lingüística y elementos del contexto. De ahí la diferencia clara que establece Grice entre *lo que se dice* y *lo que se comunica*. Por un lado, lo que se dice responde a la forma proposicional, un código que no expresa nada más que lo que se deduce de su descodificación. Mientras que *lo comunicado* va más allá de la simple descodificación y relaciona ambos niveles, semántico e inferencial, para expresar el sentido final y deseado. A su vez, las implicaturas se divi-

den en dos tipos: convencionales y no convencionales. Las primeras podemos rescatarlas teniendo en cuenta los significados de las palabras que constituyen la proposición. Un ejemplo claro nos lo dan los coordinadores: “Le gustó el helado, pero más el yogur”, donde el coordinador adversativo “pero” se interpreta como un elemento contrastivo que presenta al segundo predicado contrastado con respecto al primero. Así, las implicaturas convencionales requieren de menor esfuerzo cognitivo ya que precisan del dominio del lenguaje natural. Por otro lado, existen las implicaturas no convencionales, las cuales se infieren al aplicar otros principios, subdividiéndose estas a su vez en implicaturas conversacionales (cuando dichos principios regulan la conversación, es decir, se aplican el principio de cooperación y las diferentes máximas involucradas) y no conversacionales (se tienen en cuenta otros principios de naturaleza distinta: estética, social o moral). Dentro de las no convencionales Grice se centra mayoritariamente en las conversacionales dividiéndolas en generalizadas (cuando no dependen del contexto, simplemente del significado de sus palabras, por ejemplo: “Un hombre repartía cromos en la calle”, donde podemos inferir que ese “hombre” no es un familiar ni un amigo, sino que es un desconocido) y particularizadas (dependen de elementos contextuales, por ejemplo: “Iremos a verla mañana” dicho al pasar frente a una cartelera de cines).

A todo esto, Grice añade una serie de propiedades características que definen a las implicaturas conversacionales. La primera de ellas responde a su cancelabilidad, es decir, a diferencia de lo que ocurre con otras deducciones lógicas, podemos añadir enunciados explícitos que cancelen el sentido implícito comunicado, por ejemplo: “Hay un hombre repartiendo cromos, es el amigo de Lucas”. De esta manera, la implicatura que se había comunicado en un principio en cuanto al anonimato de ese “individuo”, se cancela al añadir un enunciado que descubre la identidad del sujeto.

La segunda propiedad trata la *no separabilidad* de las implicaturas con respecto a los enunciados en las que son emitidas. Así se establece una distinción entre las presuposiciones (deducciones lógicas que dependen de la aparición de ciertas palabras) e implicaturas, que dependen únicamente de su contenido. Esta inseparabilidad prueba cómo toda proposición sinonímica mantiene la misma implicatura, por ejemplo:

- Juan trató de saltar 2,15 metros.
- Juan intentó saltar 2,15 metros.
- Juan probó a saltar 2,15 metros. (Escandell Vidal 1996: 87)

La tercera característica que describe Grice habla sobre la *no convencionalidad* de los significados. Esto indica que las implicaturas conversacionales pertenecen a los enunciados y no a las oraciones, haciendo posible la aparición de múltiples significados para una expresión, dependiendo siempre de factores externos para su interpretación. Esto implica la diferencia clave entre oración y enunciado. Mientras que en la oración tan solo tendríamos el contenido proposicional con la asignación de referentes (primer nivel inferencial, que veremos en la sección 3 con Sperber y Wilson), el enunciado, al ser la realización práctica de esa oración introduce todos los elementos contextuales y situacionales, dando lugar a la aparición de las implicaturas (segundo nivel inferencial). Además, mediante esta propiedad se subraya el ámbito pragmático de las implicaturas conversacionales y su independencia con respecto al significado convencional de las palabras. Esta característica está íntimamente ligada a la siguiente (no deducibilidad lógica), remarcando así su relación con el acto de enunciar más que con el significado convencional de las palabras que se utilizan en la oración.

Por último, se habla de un cierto grado de indeterminación que posee la implicatura y que se debe a las posibles implicaturas que se pueden inferir atendiendo al Principio de Cooperación. Sobre este rasgo de las implicaturas dedica Enrique del Teso su obra *Contexto, situación e indeterminación* (1998), que abordaremos tras presentar la Teoría de la Relevancia (ver sección 3.1).

Pese al éxito que ha cosechado la teoría de Grice en el marco de la comunicación y, sobre todo, como modelo que explica mediante las implicaturas y el Principio de Cooperación la diferencia entre lo dicho y lo comunicado, también ha recibido críticas interesantes que manifiestan la necesidad de un nuevo modelo explicativo. Se suele tildar esta teoría a menudo de reduccionista (Escandell Vidal, 1996: 89-90), ya que enfoca el proceso comunicativo como un fenómeno destinado únicamente a la transmisión de información de la manera más objetiva y precisa posible. Este objetivo sería el resultado de la aplicación estricta de cada una de las máximas impuestas por Grice. Sin embargo, como hablantes somos conscientes de la realidad ambigua y *sui generis* que abarca la comunicación humana. No siempre que nos comunicamos tenemos en mente transmitir una información que le sirva a nuestro interlocutor para almacenarla perfectamente en su cabeza, sin lugar a equívocos. Ese no es el objetivo de las conversaciones humanas

muchas veces. Como animales sociales que somos nos valemos de nuestra herramienta más eficaz, el lenguaje, para crear lazos con las personas de nuestro alrededor. Pero también para romperlos, es decir, el traspaso de la información es una de las muchas utilidades que nos proporciona, al estilo de una navaja suiza, la comunicación humana. Precisamente por eso no podemos enfocar su estudio únicamente a ese traspaso informativo ya que, como recoge el propio Grice en *Lógica y conversación* (1975): «He anunciado mis máximas como si el objetivo central fuera el de intercambiarse información de forma máximamente efectiva; esta percepción es demasiado restringida, y el esquema ha de ampliarse hasta que tengan cabida en él objetivos generales tales como el de gobernar o influir en la conducta de los demás» (Valdés Villanueva, 1991: 526).

Realmente está hablando de una ampliación de su modelo, es decir, recoger otras máximas que puedan explicar procesos como los que veíamos con las emisiones realizativas de Austin, por ejemplo. Habla de acciones como «gobernar» e «influir», algo que se escapa por completo del objetivo primordial de las cuatro máximas principales. Por ello, los dos caminos posibles para intentar enmendar el aparente reduccionismo de Grice son los siguientes: añadir otras máximas a la ecuación al estilo de Leech (1983) con sus máximas de tacto, generosidad, aprobación, modestia, acuerdo y simpatía; o simplificar el modelo buscando otros elementos que definan con mayor precisión el acto comunicativo, como Sperber y Wilson (1986).

Considero la segunda de estas opciones como la más acertada, ya que, si continuamos añadiendo máximas a un proceso tan complejo como el de la comunicación humana, podemos terminar cayendo en una definición *ad infinitum* que, lejos de resolver nuestras dudas, termine por añadir más. Si Leech (1936-2014) se centró básicamente en desarrollar un principio de cortesía, siendo esta una de las muchas actitudes que se pueden llevar a cabo en la comunicación, imaginémonos la lista de principios con sus correspondientes máximas que aún quedarían por añadir para explicar la comunicación humana en su conjunto. No obstante, debemos tomar el modelo de Grice como base para lo que se desarrollará más adelante con Sperber y Wilson, quienes complementan, en cierto modo, algunos aspectos que quedaban sin explicar en Grice.

Anterior a la Teoría de la Relevancia (1986) está la Teoría de la Argumentación (1983) de Anscombe y Ducrot, (ver en sección 4) de raigambre estructuralista y que se opone, en principio, a las teorías de corte más cognitivista que hemos tratado hasta aho-

ra. No obstante, continuaremos con la obra de Sperber y Wilson que revoluciona el campo de la comunicación con su concepto de la relevancia, con el objeto de ahondar especialmente en esta teoría e intentar rescatar los puntos más interesantes y que despierten un mayor número de comentarios críticos.

3. La Relevancia de Sperber y Wilson

La aparición de la Teoría de la Relevancia (Sperber y Wilson, 1986) en 1986 supuso el asentamiento de un modelo comunicativo que utilizaba como base modelos anteriores como el Modelo del Código y el desarrollado por Grice en 1975, regido por los procesos de ostensión-inferencia. De ahí que muchos autores se refieran a la Teoría de la Relevancia como el Modelo Mixto o Modelo Ostensivo-Inferencial. Al comienzo de este trabajo hablamos del modelo que habían desarrollado los matemáticos estadounidenses Shannon y Weaver. También, en la sección anterior, hemos destacado las aportaciones del filósofo británico, H. P. Grice. Todo ello nos sirve para comprender de una manera más completa las características que reúne este nuevo modelo y así ver qué aciertos y posibles defectos contiene esta teoría.

Antes de comenzar, es necesario señalar cómo Sperber (1942-) y Wilson (1941-), al igual que el resto de los autores cuyos trabajos hemos analizado durante este recorrido,

no son lingüistas puros, sino que sus especialidades son la antropología y la psicología. Hago hincapié en este aspecto para intentar corroborar la necesidad del estudio de la mente, así como de la evolución del ser humano para comprender un fenómeno tan propio y característico como es el lenguaje. Humboldt, filósofo alemán de principios del siglo XIX, no concebía el estudio evolutivo del ser humano separado del lenguaje. De este autor deriva la idea del lenguaje como *energeia* (realidad actuante), fenómeno que se establece entre el mundo externo (objetividad) y el mundo interno (subjektividad) y sin el cual no es posible la existencia del pensamiento ni de la realidad exterior, así como la afirmación de “que no es la necesidad de comunicación la que implica el lenguaje, sino que es el lenguaje —como condición y lugar de desarrollo de la naturaleza humana— el que hace necesaria la comunidad, esto es, la posibilidad de confrontar el pensamiento con el de otros” (Galán Rodríguez, 1994: 180).

Con esta actitud que presentaba el denominado “lingüista filósofo” para abordar el estudio del lenguaje y, por ende, el de la comunicación humana, relacionamos la postura que, desde sus respectivas áreas de conocimiento, mantienen Sperber y Wilson para analizar esta cuestión. Estamos, por tanto, en el campo de la lingüística cognitiva que, a diferencia de otras teorías mencionadas anteriormente como la de la argumentación, considera que el lenguaje y, por extensión, la comunicación, se ha de plantear desde una perspectiva que abarque aspectos más allá del puro sistema lingüístico y que incluya en su análisis el estudio de la mente humana. Esto, en cierto modo, explica las áreas de especialización de los autores que trataremos en este apartado.

Dan Sperber y Deirdre Wilson parten de dos supuestos de los que ya dan cuenta autores como Austin, Searle o Grice: no podemos reducir el fenómeno comunicativo a la simple codificación y decodificación de información. La semántica oracional no nos aporta, en la mayoría de los casos, el sentido final que se pretende comunicar. Para ello, debemos apoyarnos en otros elementos extralingüísticos que se clasifican entorno al contexto y al entorno. De esta manera, entendemos la mera codificación de información, es decir, el nivel semántico o lingüístico, como un proceso abstracto incapaz de transmitir por sí mismo la información deseada. Precisamente son los elementos extralingüísticos los que dotan a esta información codificada del sentido determinado en cada una de las diferentes situaciones en las que se emite un enunciado. Teniendo esto en cuenta,

una proposición como “La de ciencias está cerca” puede tener un sentido diferente dependiendo del contexto.

Volvamos con la proposición presentada anteriormente. “La de ciencias está cerca” se configura como una proposición ambigua en cuanto a la información final que puede transmitir. Según el modelo del código, la simple descodificación de esta secuencia por parte de un receptor tendría que aportarnos el sentido global de la información transmitida. Sin embargo, ya hemos visto a lo largo de este trabajo que la comunicación es un fenómeno un tanto más complejo. Por su parte, Grice nos hablaba de la existencia de comunicación incluso en ausencia de código, lo cual es posible, pero, sin duda, es minoritaria en la comunicación humana. Para él, la intención comunicativa bastaba para establecer comunicación. No obstante, esto no representa fielmente la realidad de la comunicación, en términos de normalidad, por lo que necesitamos incluir en nuestra ecuación la realidad lingüística como elemento clave del fenómeno comunicativo. Por tanto, a la expresión ambigua de “la de ciencias está cerca” necesitamos aplicarle elementos extralingüísticos (situacionales y contextuales) que nos ayuden a entender el sentido global del enunciado. Por ejemplo, si esto se lo dice un profesor a un alumno señalando al mismo tiempo con su dedo hacia una sala al fondo del pasillo, sin duda la cláusula “la de ciencias” hará referencia a “la clase de ciencias”. Para comunicar esto el emisor se ha servido de diferentes “herramientas”. Por un lado, la proposición que ha codificado, la cual sirve a ambos interlocutores para avanzar en el traspaso y procesamiento de la información. Además, el gesto del emisor señalizando un lugar concreto mientras utiliza el adverbio “cerca”, que en este caso señala una distancia próxima a los interlocutores, ayuda a que el receptor infiera el sentido de la expresión “la de ciencias”.

No obstante, este enunciado puede seguir siendo ambiguo para el receptor y creer que el emisor está haciendo referencia a una persona, en este caso, una docente del área de ciencias. Incluso con las “herramientas” que ha utilizado el emisor, el enunciado pueda dar lugar a varias interpretaciones. Aquí entra en juego la cuestión de la *relevancia*. El receptor podría ser un visitante del centro educativo y, por ejemplo, podrían estar enseñandoselo. Por lo tanto, en su procesamiento mental del enunciado “la de ciencias está cerca”, algunas implicaturas se muestran más relevantes que otras. En este caso, sería extraño que el emisor se refiriera de una manera tan coloquial para hablar de una compañera de trabajo, sobre todo al estar tratando con alguien que supuestamente des-

conoce el entorno en el que se encuentra. Este ya sería un indicio para el receptor que podría provocar la relevancia predominante de la implicatura “la clase de ciencias” frente a “la profesora de ciencias”. Además, mencionamos cómo el emisor se sirvió del lenguaje gestual para reforzar su enunciado. Esto sería otro indicio que nos indicaría la relevancia de la implicatura que hace referencia a la clase.

Sperber y Wilson nos exponen cómo la relevancia se rige por la siguiente regla: a mayor número de efectos contextuales y menor esfuerzo cognitivo, mayor relevancia (Sperber y Wilson, 1986: 159). Según esto, el receptor, valiéndose de los elementos contextuales y situacionales, valorará como más relevante la implicatura de “el emisor se refiere a la clase de ciencias, no a la profesora”. En general, cuando nos comunicamos, buscamos ser claros y, por tanto, que se nos entienda bien lo que queremos comunicar. A veces se busca ser muy directo en determinadas conversaciones y la explicitud del enunciado que emitimos facilita el entendimiento por parte de nuestro receptor. Otras veces, sin embargo, los mensajes que enviamos requieren de un análisis mental más complejo para poder comprenderlos sin que den lugar a equívocos.

Imaginemos que, en una reunión de tres compañeros de máster, cada uno procede de un país diferente. Digamos que A es español y, más concretamente, asturiano, B es alemán y C es polaco. Los tres amigos se encuentran en Asturias estudiando, pero B lleva más tiempo ahí que C, quien disfruta de su primera semana en Asturias. En un momento de la conversación B dice “A es asturiano, pero no le gusta la sidra”. C, al escuchar esto, no entiende qué ha querido decir B, ya que pese a su poco tiempo en el lugar no conoce suficientemente la cultura asturiana. Sin embargo, en su cabeza ha comenzado un proceso de análisis que intenta alcanzar el sentido deseado por el emisor al proferir ese enunciado. En un primer momento, si descodificamos la afirmación de B, no llegamos al sentido último del mensaje. En este caso, tendríamos dos afirmaciones: por un lado, “A es asturiano” y, por otro lado, “a A no le gusta la sidra”. No obstante, C, al aplicar el principio de relevancia, es consciente de que esas dos afirmaciones que ha dicho B deben tener algún tipo de conexión. Además, el conector coordinativo adversativo “pero”, implica que la primera proposición y la segunda mantienen un vínculo. Tras esto, B dice: “es como yo: soy alemán, pero no me gusta la cerveza”. En este momento y debido a la proximidad geográfica y conocimiento previo de C sobre Alemania, este comprende perfectamente qué ha querido decir B con su afirmación.

Aquí se han llevado a cabo dos procesos. Por un lado, tenemos el funcionamiento de la teoría de la mente (la capacidad de atribuir pensamientos o intenciones a otras personas), ya que B ha supuesto que C, al ser de Polonia, entendería su referencia alemana. Mediante sus capacidades cognitivas, B ha sido capaz de entender el fallo de comprensión de C, y en virtud de esto ha sabido proveerle de un ejemplo que ha supuesto que le sería más familiar y que, por comparación, serviría para que C comprendiera su primera afirmación.

En cuanto al segundo proceso, C podría haber inferido que la afirmación de B es pertinente y quiere decir algo más que lo transmitido en el nivel lingüístico. No obstante, en este caso, B ha reforzado el sentido expresado en su primera afirmación con la emisión de su segunda afirmación. El sentido final expresado por B sería algo así como: “la sidra es la bebida típica de Asturias y no beberla puede ser extraño entre los asturianos”. A partir de ahí, se pueden inferir muchas implicaturas que varían gradualmente en su grado de relevancia. Precisamente de esta graduación hablan Sperber y Wilson cuando se refieren a la relevancia. Ellos lo denominan “*extent conditions*” o “condiciones de grado” y sirve para saber cuánto de relevante es una implicatura (Sperber y Wilson, 1986: 158).

Por ejemplo, otra implicatura que podríamos inferir del enunciado de B sería “quizás A haya nacido en una ciudad asturiana, ya que si fuera de un pueblo estaría más acostumbrado a beber sidra y, por tanto, le gustaría”. Esta implicatura sin duda es más enrevesada que la primera que describimos. Con *enrevesada* hago referencia al esfuerzo cognitivo superior que el receptor ha de procesar en contraste a la primera implicatura, la cual requiere menor esfuerzo. Este factor de la relevancia funciona como un indicador que nos ayuda a distinguir qué implicatura tiene más probabilidades de ser la correcta y, por tanto, acertar a la hora de entender el sentido final de un enunciado.

Al comienzo de este capítulo mencionábamos cómo esta teoría bebía directamente de otras dos teorías anteriores: el modelo del código y la teoría de Grice. Por ello su denominación, en ocasiones, de *teoría mixta*. Sperber y Wilson defienden la importancia tanto de la codificación y descodificación de los mensajes como de los procesos de ostensión e inferencia que realizan los interlocutores. Con ostensión nos referimos al señalamiento de la intención comunicativa por parte del emisor. Ya habíamos visto con Grice que este fenómeno puede aparecer perfectamente en ausencia de código (utilizar

una revista para abanicarse indicará a los presentes que tenemos calor, por ejemplo). Sin embargo, Sperber y Wilson destacan, entre otros, aquellos enunciados donde se entremezclan codificación y ostensión. Por ejemplo, en el siguiente enunciado:

- Esta casa está helada.

Tenemos, por un lado, la codificación de un mensaje cuya mera descodificación, como ya sabemos, no nos proporciona el sentido final del enunciado. Al mismo tiempo, el propio enunciado está señalando la siguiente intención comunicativa: “Tengo frío”. Dicha intención la inferimos del término “helada”, ya que sabemos que su descodificación literal no tendría sentido, pero, por nuestro conocimiento del mundo (contexto o saber enciclopédico), sabemos que aquello que está helado transmite frío y que, por tanto, lo lógico será inferir que el emisor se queja por el frío que hace en esa casa. Podríamos, incluso, inferir que el emisor está pidiendo que se encienda la calefacción o que alguien le diga dónde puede coger una manta para taparse. Sin duda, estas inferencias tienen validez, pero son más débiles con respecto a la primera (siguiendo la fórmula del cálculo de relevancia).

En el proceso de inferencia hay que entender cómo funciona nuestra mente a la hora de inferir la información o sentido final de los enunciados analizados. Siguiendo los estudios del psicolingüista americano Jerry Fodor (1935-2017) sobre la estructura del lenguaje humano, nuestro procesamiento del lenguaje es un procesamiento computacional (Fodor, 1983). Según esto, los procesos que se llevan a cabo en nuestra mente, como el de inferir mensajes, siguen una serie de estadios consecutivos e interrelacionados que permiten el análisis de cada fenómeno comunicativo. Sperber y Wilson redactan un sistema formal de deducciones donde señalan los procesos que se llevan a cabo al inferir mensajes. Por un lado, entraría en juego la memoria de los interlocutores, mediante la cual se procesarían los mensajes enunciados en la conversación, así como conocimientos previos y saberes enciclopédicos que servirían de contexto a la hora de inferir. Por otro lado, estos autores incluyen la capacidad del sujeto de almacenar, leer, escribir y borrar datos de la memoria. Sabemos que nuestra capacidad de almacenaje es limitada, por tanto, hay conocimientos que desechamos en nuestra memoria. Debido a esto, existe la conocida dicotomía entre memoria a largo plazo (MLP) y memoria a corto plazo (MCP). Mientras la MLP requiere mayor esfuerzo cognitivo, pero retiene durante más tiempo los conceptos aprendidos, la MCP requiere un bajo esfuerzo cognitivo, pero

desecha rápidamente lo aprendido. Este proceso de retención y eliminación de datos es fundamental para el procesamiento del lenguaje.

Además, otro de los estadios que se definen en ese sistema formal de deducciones es el acceso a la información deductiva que se contiene en cada una de las entradas léxicas. Por último, es necesaria la capacidad de comparar las distintas propiedades formales.

Nos detendremos en estos dos últimos apartados para tratar lo que Sperber y Wilson denominan *reglas deductivas*. Estas reglas son las que se usan al inferir y contrastar las implicaturas. Por un lado, tenemos las reglas analíticas, las cuales toman como base un supuesto único, a partir del cual se obtienen unas implicaturas necesarias y suficientes para entender el supuesto analizado. Por otro, las reglas sintéticas, que necesitan tomar como base dos supuestos diferentes para que, mediante su contraste, se alcance una implicatura final.

Ambos procesos deductivos se llevan a cabo cuando intentamos inferir el sentido de un enunciado como el anterior: “Esta casa está helada”. Las reglas analíticas se encargan de tomar el término “helada” para inferir el sentido de “hacer o sentir frío”. Por su parte, las reglas sintéticas toman esta inferencia y la contrastan con el conocimiento del mundo o saber contextual, tomando así dos supuestos: “al mencionar el término *helada* quiere decir que siente o hace frío” y “cuando alguien siente frío está incómodo y desea calentarse”, por lo que se puede inferir que la persona que emitió ese enunciado puede estar pidiendo implícitamente, por ejemplo, que enciendan la calefacción. De esta manera, el segundo supuesto sacado del contexto (recordemos que en esta teoría contexto son todas las premisas utilizadas para interpretar un enunciado) sirve como reforzamiento del supuesto anterior. Hay que destacar que Sperber y Wilson también hablan de supuestos contradictorios durante este procedimiento deductivo, lo que supondrían el debilitamiento del supuesto anterior. Toda esta información que se deriva del proceso de inferencia se denomina “efectos contextuales” y define así el proceso híbrido que se lleva a cabo en nuestra mente durante la transmisión y recepción de la información. Además, tan solo es aplicable el principio de relevancia en estos enunciados donde se infieren efectos contextuales, ya que el resto de los enunciados que por su información no produce estos efectos, se catalogan como irrelevantes.

Continuando con la concepción de contexto que tienen Sperber y Wilson, existe un problema que da pie a criticar algunos aspectos de este. Se concibe el contexto como un subconjunto de supuestos inserto dentro de un abanico más amplio de todos los supuestos que puede albergar un individuo. Por tanto, cuando, mediante un análisis sintético, contrastamos dos supuestos, resulta difícil delimitar qué supuesto tenemos en cuenta para obtener efectos contextuales. En principio, los supuestos están en continua transformación, ya que cada información nueva que entra en el proceso modifica los supuestos previos. Además, no podemos valernos de criterios fiables que nos confirmen cuál será el supuesto elegido para interpretar un enunciado antes de su emisión. Lo más correcto sería afirmar que en la interpretación de un enunciado hay muchos elementos a considerar, así como su aspecto cambiante durante la conversación.

Tampoco sería erróneo decir que el principio de relevancia funciona como una especie de instinto que nos guía hacia el sentido más correcto, aunque esto no elimina la posibilidad de equivocarse a la hora de inferir implicaturas. Por ejemplo, en el enunciado “Esta casa está helada”, pudimos suponer mediante el análisis inferencial que el emisor alegaba tener frío y que, seguramente, estuviese pidiendo encender la calefacción o cualquier acción que llevase a cabo un aumento de la temperatura. No obstante, debido al carácter cambiante de los supuestos, cada elemento que introduzcamos puede modificarlos. De esta manera, si el enunciado es emitido tras abandonar un lugar muy caluroso, podemos entenderlo como un síntoma de satisfacción y, por tanto, su emisión no implicaría ninguno de los supuestos anteriormente descritos. Para elegir correctamente el supuesto inferido siempre debemos tener en cuenta todos los contextos que se pueden manejar, porque ya hemos visto que a veces un factor altera los supuestos inferidos.

Otro problema de esta teoría aparece cuando, en determinados tipos de conversaciones, nos pasa desapercibido algún dato contextual. El enunciado anterior, “La casa está helada”, escuchado por alguien que no supiese que afuera hace mucho calor o si se realizara mediante una llamada telefónica, imposibilitando así el conocimiento de algunos factores contextuales, seguramente daría lugar a errores a la hora de inferir supuestos. No obstante, queda claro que en la teoría de la Relevancia tal cual la desarrollan Sperber y Wilson se concibe el contexto como un factor que no está predeterminado y que es variable e interpretable dependiendo de la situación en la que se dé.

Una diferencia capital entre el principio de relevancia y las máximas de Grice es que el primero se aplica sin excepción en todo proceso comunicativo, es decir, mientras veíamos que las máximas griceanas podían violarse, consiguiendo así distintos efectos tales como la metáfora o metonimia, el principio de relevancia aparece incluso pese al desconocimiento del interlocutor. En toda conversación, los interlocutores buscan ser relevantes, aunque en ocasiones se fracase en el intento de serlo. No obstante, nadie busca emitir enunciados irrelevantes, ya que este factor caracteriza a la comunicación ostensivo-inferencial y sería un absurdo emitir este tipo de enunciados. Podemos pensar que existen conversaciones tildadas de banales y, en efecto, en cuanto a su contenido lo son. Por ejemplo, la típica conversación que mantenemos en el ascensor con un vecino con quien no mantenemos apenas relación. El espacio es reducido y debemos compartirlo con alguien al que prácticamente no conocemos. Como instrumento para quebrar esa incomodidad comenzamos una conversación que ya desde su inicio sabemos, tanto nosotros como nuestro interlocutor, que no tiene ninguna finalidad informativa. Pongamos como ejemplo la siguiente conversación:

- Menudo día de calor, ¿eh?
- Pues ya ves. A ver si refresca.
- A ver...

Como se puede observar, no se ha comunicado ningún tipo de información que pueda ser interesante para los interlocutores. Sin embargo, esto no quiere decir que el uso que hemos hecho del lenguaje deje de ser relevante. Partiendo del contexto situacional en el que estamos, cuando el emisor emite ese enunciado que alude al tiempo meteorológico, nuestro receptor intuye (aquí es donde se activa ese indicador intuitivo de relevancia) que el emisor intenta romper el silencio que, muchas veces, genera incomodidad entre personas desconocidas. Por ello, le responde con otro enunciado que prosigue el tema meteorológico iniciado y que busca mantener ese intento de comodidad que ha comenzado el emisor. De esta manera, podemos observar cómo incluso en conversaciones banales en cuanto a su contenido o información, la relevancia está presente en cualquier finalidad comunicativa.

Otra distinción clave que se establece en la teoría de Sperber y Wilson es la diferencia entre explicatura e implicatura. Con explicatura se hace referencia al contenido lingüístico que precisa de la descodificación del receptor para su comprensión. No obstan-

te, en la explicatura también se dan determinados procesos inferenciales con relación al contexto en el que se emite el enunciado. Dentro de estos procesos inferenciales que pueden aparecer en las explicaturas, Sperber y Wilson distinguen tres tipos: desambiguación, asignación de referentes y enriquecimiento de las expresiones vagas. En la desambiguación se utiliza la información que ofrece la situación para interpretar correctamente un término que pueda tener múltiples sentidos. Por su parte, la asignación de referentes selecciona el ente específico al que el emisor hace referencia. Por último, las expresiones vagas quedan determinadas gracias al conocimiento previo del receptor del mensaje. Estos procesos los rige el principio de relevancia, que selecciona los supuestos que requieren menor esfuerzo cognitivo, dando lugar a una acción prácticamente automática.

Además de las explicaturas, como ya hemos visto, Sperber y Wilson incluyen el concepto griceano de las implicaturas. Incluidas en su modelo ostensivo-inferencial, entendemos por implicatura aquel contenido implícito que se infiere (un supuesto) y que el emisor intenta transmitir a su interlocutor sin expresarlo explícitamente. Existen tres vías por las cuales el receptor del mensaje puede inferir las implicaturas: tomándolas del contexto, del saber enciclopédico almacenado en la memoria o infiriéndolas mediante la relación de las explicaturas y el contexto en el que aparecen.

Podríamos pensar cuál es la finalidad de transmitir mensajes de esta manera tan (en principio) oscura. También preguntarnos por qué el ser humano no intenta comunicar todo lo que desea de manera explícita y así evitar caer en la indeterminación. La respuesta que aprueba y explica el uso de las implicaturas está ligada con el principio de economía lingüística. Pongamos como ejemplo el siguiente diálogo:

- ¿Puedes mirar el tiempo que dan para mañana?
- ¿Tengo cara de meteorólogo?

En principio, ya observamos que descodificando el mensaje no encontramos un sentido lógico a la respuesta. No obstante, el sentido está en el mensaje implícito que se transmite. La primera premisa implicada sería “No soy meteorólogo”, de lo que concluimos que “No tengo por qué saber el tiempo que dan” y, por tanto, se implica la conclusión de que “No puedo o no quiero mirar el tiempo que dan para mañana”. Al margen de esta serie de premisas y conclusiones que se derivan, el emisor de este enunciado está transmitiendo una cantidad de información mayor que si fuera explícito en su res-

puesta. Por una parte, está jugando con la ironía, lo que podría significar que quiere ser gracioso con su respuesta. También podría ser igualmente irónico, pero con un tono más ofensivo y, quizás, su contestación mostraría su desagrado con el interlocutor. Ambos fines comunicativos dependerían del contexto que rodeara a los interlocutores (situación comunicativa y grado de afinidad). El sentido final de la respuesta dependería así del contexto. En caso de utilizar la ironía como una broma, finalmente podría terminar por decirle el tiempo a su interlocutor. Sin embargo, si la ironía la utiliza para mostrar su rechazo o enfado, no daría una respuesta.

Así, observamos cómo las implicaturas sirven para transmitir compactamente una cantidad de información que, si solamente se utilizase el lenguaje de una forma explícita, requeriría emitir un mayor número de enunciados. Por tanto, esta funcionalidad del lenguaje humano permite agilizar la comunicación de una manera similar al funcionamiento del principio de relevancia: produce un mayor número de efectos contextuales, mediante un esfuerzo, en este caso de producción lingüística, menor.

3.1. La indeterminación

Hemos visto cómo todo proceso comunicativo se enmarca en un contexto determinado. También que la noción de contexto en la teoría de la relevancia referenciaba algo distinto a lo que solemos asociar con este término (todas las premisas utilizadas para la interpretación de un enunciado). Teniendo esto en cuenta, se abordarán en este apartado aquellas situaciones de indeterminación que acontecen durante el proceso comunicativo debido a fallos o ausencia de contexto.

En primer lugar, se establece la distinción entre proposiciones explícitas y proposiciones presupuestas. Como ya habíamos mencionado anteriormente, en la explicatura puede aparecer una parte de información que se transmita inferencialmente. Teso define estas proposiciones presupuestas como “proposiciones de bajo nivel informativo en las que el receptor detiene poco su atención” (Teso, 1998: 30). Por ejemplo, en un enunciado como “mi bicicleta se rompió” se presuponen dos proposiciones que se encuentran

implícitas en el enunciado. Por un lado, al decir “mi bicicleta”, el receptor asume que el emisor posee una bicicleta, es decir, se infiere una proposición que respondería a la forma de “Yo (la persona que emite este enunciado) tengo una bicicleta”. Del mismo modo, se infiere que la bicicleta no estaba rota en un momento pasado. Estas dos presuposiciones son “datos de fondo con respecto a los cuales debe ser inmediatamente relevante el dato principal expresado en la proposición que se afirma, se niega o pregunta” (Teso, 1998: 30).

Estos datos de fondo o secundarios sirven para contextualizar la proposición y marcar una especie de hoja de ruta en la comunicación con nuestro interlocutor. Su importancia se aprecia a con mayor detalle en situaciones en las que el contexto falla. Por ejemplo, si en una conversación entre amigos uno dice:

- “Fue un gran viaje, pero nada como cuando viví en Alemania”.

La información que se quiere comunicar es aseverar el hecho de que fue un gran viaje, sin embargo, la información adversativa que se introduce al final rompe el contexto presupuesto en los interlocutores de la conversación (imaginémonos que quienes escuchan este enunciado desconocían que el emisor hubiese vivido en Alemania). De esta manera, el foco se traslada a la segunda parte de la proposición, desvirtuando así el sentido atencional que el emisor quería comunicar. No obstante, aunque esta falta de contexto suponga un fallo en la comunicación, ya que altera el interés comunicativo hacia otra parte de la información comunicada, es enmendable fácilmente redirigiendo el discurso a la explicación de la información que ha supuesto una ruptura contextual. Además, los interlocutores han comprendido el sentido del enunciado sin problemas, es decir, no se ha producido indeterminación alguna. Tan solo se produce el traslado de una información de fondo hacia una posición que ocupa mayor relevancia en el discurso. Sin embargo, el enunciado en su conjunto perdería relevancia ya que, aplicando el principio de esta teoría, necesitaríamos mayor esfuerzo cognitivo para producir efectos contextuales (debido al desconocimiento de la información comunicada). Sin duda, este fallo en la comunicación, atendiendo al principio de relevancia, lo protagoniza el emisor del mensaje, quien debe conocer el entorno cognitivo del receptor para facilitar la compren-

sión de lo comunicado (atendiendo así a ese juego de cooperación del que hablaba Grice).

Otra cuestión interesante a propósito del contexto es la relación que Teso establece entre *proposición* y *forma lógica*. En este trabajo nos hemos referido a la mayoría de los ejemplos bajo el término *proposición*. Sin embargo, es interesante matizar cómo en ocasiones lo que denominamos *proposición*, tan solo hace referencia a la forma lógica. Entendemos así la forma lógica como el esqueleto de la *proposición* en un punto donde no se le han asignado referentes. De este modo, la forma lógica “se lo diré mañana” es incomprendible si desconocemos los referentes asociados a ambos pronombres átonos (“se”, “lo”) y al adverbio temporal “mañana”. Además, me parece interesante añadir que no únicamente hablaremos de forma lógica cuando tengamos unidades gramaticales tales como pronombres o adverbios, es decir, desprovistos en cierta manera de contenido semántico o, por lo menos, ensombrecidos por su forma lingüística. En formas del tipo “Lucas compró petardos por la mañana”, aunque en un principio pueda parecer que sus referentes están identificados, es igualmente necesaria esa asignación referencial para dar cuenta de qué Lucas, qué petardos o en qué momento de la mañana o de qué día. Por tanto, con la oración anterior tan solo nos encontramos ante la forma lógica de lo que constituirá una *proposición*. Los elementos contextuales añadirán esa información ausente a lo que hemos denominado esqueleto de la *proposición* para que así, tras la descodificación de dicha forma lógica, se proceda a la inferencia de sus referentes.

Si yo enunció una *proposición* como “Lucas compró petardos por la mañana”, el receptor deberá rescatar elementos del contexto para saber, por ejemplo, que ese Lucas al que hago referencia es conocido por ambos (ya que esto cumpliría con el principio de relevancia que busca el emisor) o que “por la mañana”, según el contexto en el que se enmarca la conversación (la noche, por ejemplo), hace referencia a la mañana de ese mismo día. Este aspecto que puede presentar la forma lógica (formado por unidades con contenido semántico pleno, pero desprovisto en principio de referentes) es obviado por Teso en su exposición, asumiendo únicamente como forma lógica y, por ende, como esqueleto de la *proposición*, a las formas con unidades cuasi vacías semánticamente (pronombres, adverbios, etc.).

Además, Teso nos habla de dos momentos a la hora de inferir información: uno en la forma lógica, dando lugar a la *proposición* y a lo que Sperber y Wilson denominan ex-

plicatura, y otro en la propia explicatura, infiriendo así el sentido final que se ha deseado comunicar. Así, podríamos señalar el carácter doble del proceso inferencial que prima en la comunicación humana frente al único momento de descodificación que se lleva a cabo en la forma lógica. Pongamos como ejemplo el siguiente diálogo:

- ¿Tienes abuelos?
- Los tuve.

En la respuesta “los tuve” podemos observar los tres fenómenos comunicativos que describe Teso. En primer lugar, nos encontramos con la descodificación de la forma lógica que nos presenta la estructura de la futura proposición. A continuación, se produce la asignación de referentes mediante un proceso inferencial (en este caso el pronombre personal átono “los” referenciando a “abuelos”), dando lugar así a la proposición o explicatura. Por último, un segundo proceso inferencial que da lugar a las implicaturas (en este caso, su respuesta tiene el sentido de una negación, es decir, no tiene abuelos). Además, en la implicatura el receptor podría inferir más información del emisor, incluso sin que este último tenga la intención de transmitirla. Por ejemplo, de su respuesta “los tuve” podríamos inferir, además de que sus abuelos ya han fallecido (según el principio de relevancia sería la implicatura más fuerte), que responde con cierto humor (mostrando así que puede ser una persona divertida, por ejemplo) ya que la obviedad de su respuesta (todos hemos tenido abuelos) puede inferirse con un cariz cómico.

Relacionando todo esto con la indeterminación, Teso nos recuerda que es en el primer proceso inferencial, es decir, en la composición de la explicatura, donde más fenómenos de indeterminación se dan. Además, afirma que atendiendo a esta fase de explicitud de los enunciados podemos dividirlos o graduarlos en diferentes niveles: de menos a más explícito. Lógicamente, cuanto menos explícito sea un enunciado, mayor será la indeterminación que genere, es decir, “un enunciado será intrínsecamente más indeterminado que otro si la información que codifica es implicada por más proposiciones, porque entonces será susceptible de más desarrollos” (Teso, 1998: 47).

La indeterminación se da cuando un emisor emite un enunciado con un contexto que no comparte el receptor que lo recibe. Por ejemplo, si alguien dice “iza la bandera”, refiriéndose a un mástil del que cuelgan cinco banderas diferentes, el receptor, a no ser que comparta el contexto del emisor (ambos saben que es el Día de Asturias, por ejemplo), no sabrá a qué bandera de las cinco se refiere su interlocutor. No obstante, como

hemos anotado, esta indeterminación no depende únicamente del enunciado emitido, sino del contexto en el que se emite. Mientras que en una situación donde ambos interlocutores no compartan el contexto, el enunciado se muestra como más indeterminado, en otra situación donde el contexto es compartido estaríamos ante un enunciado más explícito.

Además, otra distinción que establece Teso es la de especificidad en contraposición a explicitud. Para él una misma explicatura puede valorarse según estos dos índices. Por un lado, una explicatura será más o menos específica según “la unidad conceptual que el hablante asocia con sus palabras” (Teso, 1998: 56), es decir, corresponde a la cantidad de información que el hablante pretende comunicar. Por otro lado, la explicatura puede ser más o menos explícita dependiendo de la carga semántica de su enunciado y, por ende, de la información implícita que puede ser inferida.

Así, la indeterminación es un fenómeno que está directamente relacionado con la capacidad de variación del contexto, dando lugar a enunciados más o menos explícitos según la situación comunicativa. Por esta razón, Teso advierte que el fenómeno de la indeterminación es un fenómeno plenamente pragmático, ya que el mensaje se puede volver inadecuado cuando entran en la ecuación los sujetos hablantes, su estado cognitivo y la situación que les rodea. No obstante, la semántica también distingue entre unos enunciados más explícitos que otros, por ejemplo, “compré un vehículo acuático” es menos explícito que “compré una moto de agua”.

También puede haber indeterminación en las implicaturas. Del mismo modo que ocurría en las explicaturas, esta indeterminación se debe a los sujetos que intervienen en la comunicación, su estado cognitivo y la situación en la que se encuentran. No obstante, dicha indeterminación se produciría en una fase distinta del procesamiento del enunciado. Pongamos como ejemplo el siguiente suceso. Un alemán que sabe hablar español con algo de dificultad se encuentra tomando algo con unos amigos españoles durante sus vacaciones en España. De repente, una de sus amigas españolas se levanta de la mesa y se da un golpe en la cabeza con la lámpara que había encima de ella. El alemán, que es bastante alto, dice “Yo podría escribir un libro sobre eso”. Ante esta afirmación su amiga le mira extrañada y se marcha sin decir nada. Sin duda, la comunicación ha fracasado. El alemán ha traducido directamente un dicho propio de su país “*Ich könnte bucher schreiben davon*”, el cual se utiliza cuando a alguien le ocurre algo que a uno

mismo le ocurre constantemente. Él, al ser alto, choca constantemente al igual que le ha ocurrido a su amiga, sin embargo, su traducción literal no produjo efectos contextuales en ella. Por lo tanto, se ha dado una indeterminación producida por la incomprensión del mensaje implícito que subyace en la proposición. Esto, a su vez, se debe a un fallo en la traducción del refrán, ya que se ha traducido su contenido lingüístico y, por tanto, semántico, en lugar de traducir el sentido último de este, incluyendo así sus connotaciones extralingüísticas².

La nula familiaridad de la amiga con el idioma alemán produjo un fallo en la comunicación que, quizás, si conociese la expresión alemana podría haber inferido las implicaturas que su amigo alemán le estaba intentando comunicar, a pesar de la inexistencia de ese refrán en español.

² Coseriu habla en *Principios de Semántica Estructural* (1981) de estos errores de traducción que se dan al no distinguir el significado de la designación.

4. La perspectiva estructuralista: Teoría de la Argumentación

Hasta ahora hemos abordado diferentes teorías donde prima una perspectiva cognitivista. Todas estas provienen de la tradición anglosajona y conciben el estudio de la comunicación y del lenguaje desde una óptica claramente mentalista. Sin embargo, no podemos dejar de lado otros modelos explicativos de la comunicación que prefieren centrarse en la estructura del lenguaje para explicar la existencia de algunos fenómenos comunicativos. Antes de comenzar es necesario recordar la diferencia existente entre una perspectiva cognitivista y otra estructuralista. Mientras el cognitivismo concibe el

lenguaje y, por tanto, la comunicación como una capacidad cognitiva más del ser humano, defendiendo su concepción en uno de los módulos mentales en los que se dividen las capacidades humanas, el enfoque estructuralista considera el lenguaje como un sistema de signos y defiende su estudio priorizando la estructura lingüística con sus unidades y relaciones correspondientes como objeto de análisis. De esta manera, observamos una gran diferencia entre ambas perspectivas: el estructuralismo no incluye al hablante dentro de la ecuación comunicativa.

Entre las distintas teorías de la comunicación que hemos visto en este trabajo, es el Modelo del Código la que más se aproxima con el estudio estructuralista del lenguaje. Como habíamos visto en este modelo, la mente no es una variable que dé cuenta del fenómeno comunicativo, sino que se centra en la transferencia de un código claramente semiótico, un sistema de signos como defendía Saussure en su *Curso de Lingüística General* (1916).

Sin embargo, dedicaremos este capítulo a una teoría distinta que intenta abordar el fenómeno de la comunicación desde el estructuralismo. Hablamos aquí de la Teoría de la Argumentación de Anscombe y Ducrot presentada fundamentalmente en su obra *L'argumentation dans la langue* (1983). Hay que tener en cuenta que esta teoría bebe de conceptos de otras teorías anteriores a ella. Nace de la semántica estructural y se nutre principalmente de la teoría de la enunciación de Benveniste, publicada en el segundo volumen de *Problemas de lingüística general* (1974), además de las teorías de Austin y Searle donde se distingue entre contenido proposicional (perspectiva objetiva) y fuerza ilocutiva (perspectiva subjetiva) (Anscombe y Ducrot, 1983: 11). En la teoría de Benveniste se concibe el lenguaje como la capacidad para mostrar la subjetividad del hablante, es decir, gracias a él se conforma la existencia del sujeto (yo) que, al mismo tiempo, precisa un equilibrio dialógico con un oyente (tú). Además, toma como objeto de estudio al enunciado: la realización activa del lenguaje en una situación enunciativa determinada. Por su parte, Anscombe y Ducrot defienden en su teoría de la argumentación una semántica no veritativa, sintagmática y no opuesta a la pragmática, es decir, aglutinadora de ambos campos (Pons, 2003: 508). De esta manera, al ser una semántica no veritativa nos estamos alejando bastante de las leyes de la lógica clásica. Así, la comprensión del significado de una oración no está directamente relacionada con la

comprensión de las condiciones necesarias que deben darse para que esa oración sea verdadera.

Esta teoría de la argumentación expone los principios que determinan la adecuación de los enunciados según el contexto lingüístico en el que aparecen. De esta manera, se valora qué es adecuado y qué no en la continuación de una oración. Del mismo modo, no se tienen en cuenta aspectos extralingüísticos para valorar las interpretaciones que se puedan hacer de las distintas oraciones, sino que se defiende la propia estructura de las oraciones como causantes de su propia continuación. En el discurso se suelen encadenar diferentes oraciones con una clara dirección ilocutiva. Estos encadenamientos son lo que Anscombe y Ducrot denominan *argumentación*. Su propósito principal es mostrar cómo es la propia estructura lingüística la que permite y rige estos encadenamientos oracionales. Asimismo, con esta teoría buscan explicar la capacidad que posee la estructura lingüística para influir en la conformación de los diferentes encadenamientos posibles, así como en su interpretación. Por esta razón hemos dicho que conciben la semántica como un campo aglutinador de la pragmática, ya que intentan explicar la interpretación de las oraciones mediante las relaciones estructurales que ocurren dentro de la propia oración.

En la misma línea, debemos dejar claro qué entienden los autores con el término *argumentar*. Alejándonos de la definición que nos da el diccionario, en esta teoría podemos relacionar la argumentación tanto con la perspectiva retórica de la palabra como con su perspectiva lógica. Sin embargo, lo entenderemos de la siguiente manera: ofrecer razones a favor de una determinada conclusión. De esta manera, hay argumentación “cuando, en un discurso, un segmento discursivo es presentado como *justificación* de otro, entendido este segundo como *conclusión*” (Anscombe y Ducrot, 1983: 17). Pongamos como ejemplo el siguiente diálogo:

- ¿Estás listo para marchar?
- Sí, solo me queda recoger la habitación.

Como podemos observar en este diálogo, se produce una contradicción lógica en la respuesta. Por un lado, vemos que uno de los interlocutores responde que sí a la pregunta de “¿Estás listo para marchar?” por lo que lo entenderíamos como “Sí, estoy listo”.

Sin embargo, continúa diciendo que le queda por recoger la habitación, por lo que entendemos “No, no estoy listo”. La oración es perfectamente entendible y así podemos observar cómo un argumento a favor de una conclusión puede alejarse de las leyes de la lógica clásica.

Por otro lado, esta teoría también aboga por la primacía de la forma lingüística de los enunciados frente a su contenido y los elementos de tipo contextual para determinar el carácter argumentativo de un enunciado. En conclusión, esta teoría se ocupa de los medios formales proporcionados por la lengua a sus hablantes con el fin de orientar argumentativamente sus enunciados, al mismo tiempo que prestará atención a los medios formales que le sirven al destinatario para conformar su interpretación del enunciado.

Además, en esta teoría se establece una distinción clave entre la argumentación lógica y la argumentación discursiva, así como se exponen los distintos marcadores argumentativos que ayudan a guiar la interpretación del enunciado (dejando de lado así a los elementos extralingüísticos como participantes en el proceso interpretativo), dividiéndolos a su vez en operadores argumentativos (afectan a un único enunciado) y conectores argumentativos (enlazan dos o más enunciados). Pero, sin duda, una de las nociones más característica de esta teoría es el concepto de los *topoi*. Por ello, también conocemos a esta teoría como Teoría de los *topoi*. Ducrot toma este término de la lógica aristotélica para definir aquel “garante del encadenamiento discursivo” (Pons, 2003: 509), es decir, un conocimiento mutuo compartido por una comunidad que hace posible el paso de un argumento a una conclusión. Por ejemplo, si yo digo “Está en plena forma, no falta ningún día al gimnasio”, existe un conocimiento común en las comunidades de hablantes que da por hecho que una persona que no falta ningún día al gimnasio seguramente esté en buena forma. No obstante, esto no quita para que se pudieran argumentar respuestas en contra a esta afirmación, aunque lo importante de esta teoría es que los *topoi* funcionan como principios imprescindibles a la hora de regular las relaciones argumentativas.

Por mi parte, veo algunas contradicciones en la teoría de las *topoi*, con respecto a la perspectiva estructuralista del lenguaje. En un principio aglutina la semántica y la pragmática en un solo campo para, de esta manera, desvincularse de los elementos extralingüísticos. Al plantear este estudio desde una mirada estructuralista, conceptos co-

mo “mente” o “cognición” no juegan ningún papel en esta teoría, sin embargo, a la hora de hablar de la interpretación de los enunciados recurre a un concepto que nos redirige al conocimiento compartido de una comunidad. Este conocimiento compartido es, en mi opinión, puramente extralingüístico ya que incluso algunos autores se refieren a él como una regla aceptada por el *sentido* común (Escandell Vidal, 1996: 106). Para comprender de dónde nace esa intuición que nos ayuda a interpretar cómo en la oración “Está en plena forma, no falta ningún día al gimnasio” existe una relación entre la conclusión y el argumento, necesitamos poseer un conocimiento intuitivo que se almacena en nuestra mente gracias a la experiencia cognitiva del mundo que nos rodea. Según esto, esta teoría precisa de un elemento puramente cognitivo y memorístico, inexistente en la estructura lingüística de la oración y, por tanto, claramente pragmático, para concebir la interpretación final del enunciado comunicado. Sin este fenómeno cognitivo la teoría de la argumentación cojea a la hora de explicar la interpretación de un enunciado. Además, en ningún momento se menciona el desarrollo de enunciados con información implícita, donde el sentido final de estos solamente puede ser entendido mediante un proceso inferencial. Por último, la división que realiza Ducrot de los *topoi* en componente lingüístico y componente retórico (este último aludiendo a los efectos contextuales y situacionales y, por tanto, extralingüísticos) remarca nuevamente la contradicción que esta teoría estructuralista está llevando a cabo, necesitando un fenómeno puramente cognitivo como es la selección contextual del *topoi* adecuado para interpretar correctamente un enunciado concreto, algo que se aleja por completo de la estructura lingüística del mensaje.

5. Conclusiones

Al inicio de este trabajo pretendía presentar las teorías de la comunicación más importantes o con mayor repercusión que aparecieron a lo largo del siglo XX para comentar críticamente algunos aspectos de aquellas que más me llamaran la atención. Además, pretendía señalar cómo el estructuralismo no atiende a muchas de estas cuestiones pragmáticas de la lengua. Varias han sido las críticas que he podido reflejar en este trabajo sobre algunas de las teorías abordadas. Destaco sobremanera las realizadas a algunos aspectos de los actos de habla de Searle, al Principio de Cooperación de Grice con la formulación de la denominada “Hipótesis de la comunicación permanente”, así como las contradicciones de la teoría estructuralista de la argumentación.

No obstante, comencé este trabajo intentando configurar una crítica al nulo análisis del proceso comunicativo que se realiza desde la perspectiva estructuralista. Sin embargo, la teoría de la argumentación de Anscombe y Ducrot que se menciona en el último capítulo de este trabajo supuso la redefinición de mis objetivos. Su lectura y análisis me hizo ver el tratamiento puramente estructuralista que recibe el proceso de la comunicación para estos autores, entendiendo algunos conceptos claros como los marcadores argumentativos como índices que van señalando cómo interpretar el enunciado en concreto o el discurso en su conjunto, basándose así en una perspectiva que toma a la es-

estructura de la lengua, un sistema compuesto de signos lingüísticos, como método de análisis de los fenómenos comunicativos.

Por otro lado, lo más interesante se descubre cuando se contrastan distintas teorías que buscan explicar el mismo fenómeno. Considero que es necesario que esta teoría estructuralista beba de aspectos cognitivistas para explicar la interpretación de los enunciados. Según esto, no estaríamos ante una teoría puramente estructuralista, ya que no tiene otro remedio que utilizar fenómenos cognitivos en su explicación de algunos procesos que se producen en la comunicación. Además, hay otros muchos factores que no se explican (y no se pueden aclarar desde una perspectiva estructuralista) como sería la elección de los *topoi* adecuados para interpretar un enunciado y que encuentra su mejor explicación en la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson. Vuelvo a esta teoría para remarcar la sencillez y exactitud de su exposición, así como la importancia de la perspectiva cognitivista que se defiende para analizar la interpretación de los mensajes en la comunicación. Ninguna teoría ha explicado este fenómeno de manera tan detallada y atendiendo tanto a la consecución del fenómeno (exponiendo así el propio principio) como a los casos donde se producen usos equívocos de la teoría (las indeterminaciones).

Además, los procesos inferenciales que se llevan a cabo para comprender las implicaturas de los mensajes se explican con mayor detalle y claridad tanto en los escritos de Grice como en la posterior readaptación que hacen Sperber y Wilson. Todo esto me lleva a optar por una perspectiva mayoritariamente cognitivista para conseguir un análisis exitoso de la comunicación, siendo el análisis de la mente un aspecto fundamental para comprender fenómenos tales como la interpretación de los mensajes. Puntualizo con el adverbio “mayoritariamente” ya que considero que en los primeros estadios del análisis comunicativo donde se descodifica un código y se infieren ciertos aspectos contextuales que dan a lo que Sperber y Wilson denominan *explicatura*, se puede utilizar un método estructuralista. De hecho, recordemos que el modelo descrito en la Teoría de la Relevancia también se conoce como modelo mixto, ya que toma aspectos del Modelo del Código, que casan perfectamente con una visión estructural del lenguaje, junto a otros aspectos cognitivistas que se pueden encontrar en el método de ostensión-inferencial descrito por Grice.

También es importante destacar una crítica que se repite en varias de las teorías que hemos abordado en este trabajo: observar la comunicación como un fenómeno cuya única finalidad es la transmisión de información. Probablemente, esta sea la crítica más fuerte que puedan recibir estas teorías, ya que en ningún momento se concibe el proceso comunicativo como un fenómeno que busca establecer relaciones interpersonales, por ejemplo. Hay muchas funciones del lenguaje que llevamos a cabo todos los días y que, sin embargo, estas teorías no prestan atención. Funciones como fortalecer vínculos, romperlos o evitar la incomodidad (como mencionamos con el ejemplo de las típicas conversaciones “meteorológicas” en el ascensor), no se toman como objeto de estudio en el análisis de la comunicación humana, siendo el traspaso de información la única finalidad existente para estas teorías.

En todo caso, a pesar de que los componentes interpersonales sean más fuertes que los informativos en la comunicación humana (pensemos, por ejemplo, como cuando contamos una anécdota transmitimos información, pero mayoritariamente buscamos establecer algún tipo de vínculo con nuestro interlocutor), los métodos de análisis que se han llevado a cabo en las distintas teorías aquí descritas nos acercan a la comprensión de la herramienta que nos define como especie, el lenguaje, y de su funcionamiento práctico: la comunicación.

6. Obras citadas

- ANSCOMBRE, Jean Claude y DUCROT, Oswald (1983). *La argumentación en la lengua*. Gredos.
- AUSTIN, J. L. (1962). *Cómo hacer cosas con palabras*. Paidós.
- BENVENISTE, Emile (1974). *Problemas de lingüística general II*, Siglo Veintiuno.
- COSERIU, Eugenio (1981). *Principios de Semántica Estructural*. Gredos
- ESCANDELL VIDAL, M^a Victoria (1996). *Introducción a la pragmática*. Ariel.
- FODOR, Jerry (1983). *La modularidad de la mente*. Morata.
- GALÁN RODRÍGUEZ, Carmen (1994). «La teoría lingüística en Wilhelm von Humboldt». *Anuario de Estudios Filológicos*, 17, pp. 165- 185.
- MORGAN, Jerry L. (1978). «Two Types of Convention in Indirect Speech» Acts. *Syntax and Semantics 9: Pragmatics*, edited by Peter Cole. Academic Press, 1978, p. 261-280.
- PONS RODRÍGUEZ, L. (2003). «Aportaciones de la teoría de la argumentación a la lingüística histórica». *Res diachronicae*, 2, 508-516.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2023). *Diccionario de la lengua española* (23^a ed.).
- SAUSSURE, Ferdinand de (1916). *Curso de lingüística general*. Akal.

- SEARLE, John (1969). *Actos de habla*. Cátedra.
- SHANNON, Claude E. y WEAVER, Warren (1949). *The mathematical theory of communication*. Illini Books.
- SPERBER, Dan y WILSON, Deirdre (1986). *La Relevancia*. Visor.
- TESO, Enrique del (1998). *Contexto, situación e indeterminación*. Departamento de Filología Española.
- VALDÉS VILLANUEVA, L. M. (1991). *La búsqueda del significado*. Tecnos.