

# Relevancia e Inferencia: Procesos cognitivos propios de la comunicación humana\*

Constanza Moya Pardo  
mcmoyap@unal.edu.co

*Universidad Nacional de Colombia*  
*Departamento de Lingüística*

---

## **Resumen**

Este artículo pretende mostrar los planteamientos cognitivos más representativos de la *Teoría de la Relevancia* propuesta por Spelber & Wilson con respecto al modelo ostensivo-inferencial. Este modelo plantea un mecanismo deductivo explícito que da cuenta de los procesos y estrategias que permiten el paso del significado literal a la interpretación pragmática de los mensajes en el proceso de comunicación humana.

**Palabras clave:** Interpretación, relevancia, inferencias, ostensión, supuestos.

---

## **Introducción**

El proceso de comunicación humana se caracteriza por el conjunto de actividades racionales que se llevan a cabo y que permiten que podamos no sólo obtener información del entorno a través de la percepción, sino inferir nuevos conocimientos a partir de otros ya adquiridos. Todas estas capacidades cognitivas son esencialmente representacionales; todas ellas involucran significados, aunque no se trate de significados lingüísticamente expresados. Racionalidad, inferencia y sentido están indisolublemente ligados en la actividad sociocomunicativa del hombre.

La teoría de la relevancia brinda un aporte importante a la comprensión del fenómeno complejo de la comunicación verbal humana. Al igual que otras propuestas que surgen desde una perspectiva pragmática, intenta explicar lo que ocurre cuando hablantes y oyentes producen e interpretan el lenguaje. Es decir,

---

\* Dedicado al profesor Felipe Pardo por su admirable constancia y disciplina. *In memoriam*.

\* Artículo recibido: 15-01-05, Artículo aceptado: 09-05-05

pretenden dar cuenta de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación humana.

Sperber y Wilson afirman que la comunicación verbal empieza propiamente cuando se reconoce, no que el hablante está sencillamente hablando, ni tampoco que está simplemente comunicándose al hablar, sino que le está diciendo algo a alguien:

La descripción de la comunicación en términos de intenciones e inferencias es, en cierto sentido, una cuestión de sentido común. Todos somos hablantes y oyentes. Como hablantes, queremos que nuestros oyentes reconozcan nuestra intención de informarles de un determinado estado de cosas. Como oyentes, intentamos reconocer de qué tiene la intención de informarnos el hablante..... La comunicación tiene éxito no cuando los oyentes reconocen el significado lingüístico del enunciado, sino cuando infieren el “significado que el hablante le atribuye”<sup>1</sup>

Sin lugar a dudas, uno de los conceptos básicos más importantes de la teoría de estos autores es el que atañe al *principio de relevancia*. La relevancia no es una propiedad intrínseca de los enunciados sino una cuestión de grado que se deriva de la relación entre un supuesto dado y un contexto. Aquí se sugiere evaluar la relevancia de un supuesto en términos semejantes a los que se utilizan para medir la productividad, es decir, sopesando tanto los costos como los beneficios. No basta con calcular el efecto contextual; es necesario relacionarlo también con el esfuerzo que ha sido necesario invertir para lograr dicho efecto.

*La teoría de la relevancia* plantea que si un hablante pretende lograr una eficiencia óptima de funcionamiento en las situaciones comunicativas, deberá satisfacer dos condiciones restrictivas:

1) Por una parte, el comunicador tiene que intentar potenciar al máximo el efecto cognitivo que sus enunciados puedan tener sobre el auditorio (el hablante debe modificar efectivamente un determinado conjunto de creencias que sus interlocutores poseen con anterioridad al enunciado).

2) Y por la otra, el comunicador deberá emplear, en esa operación de influencia, el mínimo coste de energía de procesamiento posible.

Según los autores, esa eficacia en el funcionamiento inferencial del sistema cognitivo responsable del tratamiento de la información pragmática (el procesador central) se debe a que está guiado por un único principio: *el seguimiento de la relevancia*. La relevancia entendida como un principio cognitivo, puede evaluarse comparativamente, calculando el nivel de beneficio frente al nivel de coste que comporta su seguimiento en la producción e interpretación de enunciados.

---

<sup>1</sup> Sperber, D. Y Wilson, D, (1994: 37)

Los procesos mentales, como cualquier otro proceso biológico, se realizan empleando un esfuerzo o gasto de energía determinado en su ejecución, ese esfuerzo de procesamiento de un enunciado (productivo e interpretativo) es un factor negativo ya que cuanto más elevado sea el gasto de energía empleado, menor será el grado de relevancia del enunciado. De este modo, *la relevancia* se configura no tanto como un concepto clasificatorio, sino como un concepto comparativo: la relevancia no se juzga en términos absolutos sino relativos. Es decir, un supuesto es relevante en un contexto: en la medida en que sus esfuerzos contextuales son amplios, y en la medida en que el esfuerzo requerido para obtenerlos es pequeño.

Por otro lado, el contexto no viene dado de antemano, sino que el destinatario de un enunciado lo elige y modifica en cada momento, el que interpreta un estímulo lo hace pensando en que puede ser relevante; para lo cual busca entre su conjunto total de supuestos aquellos que le conduzcan a la interpretación más relevante posible (la que con un coste de procesamiento mínimo, produzca la mayor cantidad posible de efectos contextuales). Por lo tanto, lo dado no es el contexto mismo sino la presunción de que lo que se ha dicho es relevante.

Ser relevante no es una característica intrínseca de los enunciados. Se trata más bien de una propiedad que surge de la relación entre enunciados y contexto, esto es, entre el enunciado, por una parte, y un individuo con su particular conjunto de supuestos en una situación concreta, por la otra. Lo que puede ser relevante para alguien en un momento dado, puede no serlo para otra persona, o puede no serlo para él mismo en otras circunstancias <sup>2</sup>

En una conversación se parte siempre del supuesto de que hay la intención de comunicar, es decir, cualquier acto de comunicación comunica automáticamente una presunción de relevancia la cual se manifiesta en las dos vertientes: en cuanto a los efectos y en cuanto al esfuerzo. En consecuencia, se presume que los efectos obtenidos serán suficientemente importantes como para que merezca la pena el esfuerzo de procesar el enunciado. Y además, se supone que el esfuerzo que se invierte no será mayor de lo necesario para conseguir los efectos contextuales. Esta presunción de relevancia, además de ayudar a interpretar el enunciado, actúa también como un principio organizador en la producción de mensajes. Este principio de relevancia supone que el que comunica utiliza el estímulo que le parece más relevante para la persona cuyo entorno trata de modificar. *“todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima”* Este principio se aplica sin excepción, se sigue aunque no se conozca y no se puede violar ni aun queriendo.

---

<sup>2</sup> Escandell, M.V. (1996: 120)

Resumiendo podemos decir que uno de los objetivos cognitivos del hablante es potenciar al máximo la relevancia de sus enunciados, a fin de que su interlocutor tenga un punto de apoyo desde el cual pueda procesar de una manera óptima la información comunicada intencionadamente, es decir, el hablante intentará elegir el estímulo lingüístico más relevante, el que produzca mayores efectos contextuales, teniendo en cuenta que ha de ser también aquel que su interlocutor pueda procesar, de un modo pertinente, con un esfuerzo menor. Y esto es así dado que el hablante quiere ser comprendido, por eso cualquier incremento innecesario en el esfuerzo de procesamiento por parte del oyente aumentaría el riesgo de malentendidos y acabaría deteriorando el grado de relevancia del enunciado.

Dentro de este modelo, el proceso de la comunicación verbal se resumiría así: un enunciado es, desde el punto de vista físico, una modificación perceptible del entorno hecha de manera intencional por un emisor. Desde el momento en que lo reconoce como un estímulo ostensivo de carácter lingüístico, la mente del destinatario pone en marcha de manera automática diferentes tipos de procesos, comenzando por el más mecánico de descodificación y siguiendo por otros de naturaleza inferencial, desde la desambiguación y la asignación de referente hasta la identificación de la intención del emisor.

## **1. El proceso de comunicación humana**

Sperber y Wilson parten de dos planteamientos básicos: por una parte que comunicarse no consiste en “empaquetar” los pensamientos o ideas en forma de palabras y enviarlos a un destinatario para que recupere dichos pensamientos o ideas que están en la mente del emisor, y por la otra, que la comunicación humana no es simplemente cuestión de codificar y descodificar información. Con respecto al primer planteamiento, ciertamente, la mayoría de las oraciones pueden usarse para expresar un número muy elevado de pensamientos o supuestos distintos, sin embargo, la representación semántica de una oración no puede corresponder exactamente a todos y cada uno de los pensamientos que es capaz de representar en cada uno de los diferentes momentos, sino que debe ser de naturaleza más abstracta. El entorno y el contexto aportan los elementos necesarios para enriquecer dichas representaciones y acercarlas a los pensamientos. Y en cuanto al segundo planteamiento, es claro que hay una gran distancia entre lo que se dice literalmente y lo que se pretende decir ya que este proceso está mediado por una serie de mecanismos inferenciales de naturaleza muy compleja y contenidos implícitos.

En este sentido, la comunicación es un proceso que implica la existencia de dos dispositivos de procesamiento de la información. El primero de ellos modifica el entorno físico del otro, mientras que el segundo dispositivo construye unas

representaciones semejantes a las que ya estaban almacenadas en el primero. La comunicación oral, por ejemplo, consiste en una modificación del entorno acústico del oyente realizada por el hablante, como resultado de la cual el oyente concebirá unos pensamientos semejantes a los del hablante.

De manera general se cree que lo que se comunica son significados, información, proposiciones, pensamientos, ideas, creencias, actitudes, emociones etc. Sperber y Wilson hablan de la comunicación de pensamientos, supuestos o información, entendiendo por *pensamientos* representaciones conceptuales (frente a representaciones sensoriales o estados emocionales); por *supuestos* entienden pensamientos que el individuo considera representaciones del mundo real (frente a deseos, invenciones, etc.) y por *información* no sólo los hechos, sino también los supuestos dudosos o falsos que son presentados como supuestos objetivos. Sin embargo, los autores consideran que más importante que la cuestión de qué se comunica es cómo se consigue la comunicación.

## 2. Modelo de códigos vs modelo inferencial

Parece haber un acuerdo general sobre el hecho de que no existe una teoría general de la comunicación. De hecho, como lo afirman Sperber y Wilson:

Desde Aristóteles hasta la semiótica moderna, todas las teorías de la comunicación han estado basadas en un único modelo llamado modelo de código, en el cual la comunicación se consigue mediante la codificación y descodificación de mensajes. Por el contrario, autores como Grice y Lewis han propuesto un modelo diferente al que se le llamará modelo inferencial, en el que la información se consigue mediante la producción y la interpretación de pruebas.<sup>3</sup>

El modelo de código y el modelo inferencial no son incompatibles, existen varias maneras de combinarlos. Se ha demostrado que la comunicación incluye a la vez procesos de codificación y procesos inferenciales, por consiguiente ambos modelos pueden contribuir al estudio de la comunicación verbal. Sin embargo, Sperber y Wilson consideran que:

...la comunicación puede conseguirse codificando y descodificando mensajes, y también produciendo pruebas que originen la inferencia deseada... cada uno de los dos modelos resulta adecuado para un determinado tipo de comunicación: de ahí que elevar a cualquiera de ellos a la condición de teoría general de la comunicación sea un error.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Sperber (1994: 22)

<sup>4</sup> Ibid: 26

Si bien es cierto que en la comunicación participan a la vez mecanismos de codificación y mecanismos inferenciales y que pueden interactuar, es importante advertir que son intrínsecamente independientes el uno del otro y que la comunicación en general es independiente de ambos. Para la Teoría de la Relevancia, mientras que la gramática estudia el proceso modular de la descodificación de la información lingüística, la pragmática se ocupa del proceso inferencial de interpretación de los enunciados en el que interviene el procesador central.

En la interpretación de un enunciado intervienen una serie de procesos, tanto modulares como inferenciales, tanto gramaticales como pragmáticos. Por un lado los procesos gramaticales implicados se centran en la descodificación oracional, en el emparejamiento de representaciones fonéticas o sintácticas con representaciones semánticas. Los procesos pragmáticos, por otro lado, permiten salvar la distancia entre la representación semántica de una oración y su interpretación como enunciado realizado en un contexto <sup>5</sup>

En el llamado modelo de código se concibe código como un sistema que empareja mensajes con señales, haciendo que dos dispositivos de procesamiento de información (organismos o máquinas) puedan comunicarse. Un mensaje es una representación interna de los dispositivos de comunicación y una señal es una modificación del entorno exterior que puede ser producida por uno de los dispositivos y reconocida por el otro. El modelo de Shannon y Weaver (1949) citado por Sperber y Wilson muestra cómo un mensaje originado por una fuente de información puede ser reproducido en el lugar de destino como resultado de un proceso de comunicación:

La fuente y el destino podrían ser, por ejemplo, dos empleados de la sección de telecomunicaciones, el codificador y el descodificador podrían ser dos aparatos de telex, el canal un cable eléctrico, el mensaje un texto, es decir, una serie de letras, y las señales una serie de impulsos eléctricos. La fuente teclea el mensaje en el teclado del codificador. El codificador contiene un código que asocia a cada letra una determinada secuencia de impulsos eléctricos. El codificador envía estos impulsos al descodificador a través del canal. El descodificador contiene un duplicado del código del codificador, y lo emplea para entregar al destino la serie de letras y de signos asociados con el código de impulsos eléctricos que ha recibido.

La comunicación se consigue codificando un mensaje en forma de una señal y descodificando dicha señal en el terminal de recepción. La existencia de ruidos en el canal de transmisión puede destruir o distorsionar la señal. Mientras esto no

---

<sup>5</sup> Bonilla, S.( 1999: 19)

ocurra, y siempre que los dispositivos funcionen correctamente y los códigos sean iguales en ambos terminales, el éxito de la comunicación está asegurado.

Para el caso específico de la comunicación verbal humana Sperber y Wilson proponen un modelo en el que la fuente y el destino son procesos centrales de pensamiento, el codificador y el descodificador son capacidades lingüísticas, el mensaje es un pensamiento y el canal es el aire que transporta una señal acústica. En la base de esta propuesta hay dos supuestos: el primero es que las lenguas humanas son código; el segundo es que dichos códigos asocian pensamientos con sonidos. Con respecto a este modelo de código, dicen:

la idea de que la comunicación se consigue codificando pensamientos en forma de sonidos está tan arraigada en la cultura occidental que resulta difícil considerarla como una hipótesis, y no como un hecho. Y sin embargo, el modelo del código de la comunicación verbal no es sino una hipótesis, con méritos bien conocidos y no tan bien conocidos defectos. Su mérito principal consiste en que es explicativa: los enunciados consiguen comunicar pensamientos, y la hipótesis de que los codifican es una forma de explicar cómo lo consiguen. Su principal defecto, es que descriptivamente resulta insuficiente: la comprensión implica algo más que la simple descodificación de una señal lingüística.

Si bien es cierto que una lengua empareja representaciones fonéticas y representaciones semánticas de oraciones, también es cierto que existe un vacío entre la representación semántica de las oraciones y los pensamientos realmente comunicados por los enunciados. Este vacío no se llena con más codificación, sino con inferencia. En este sentido, la comunicación es un proceso de reconocimiento inferencial de la intención del emisor.

Si el proceso comunicativo se realizara según los modelos de descodificación, los pensamientos de los hablantes, codificados en un enunciado, se reproducirían en la mente del oyente mediante un proceso automático de descodificación y el resultado de la comunicación verbal sería la reproducción exacta en la mente del oyente de los pensamientos que el hablante desea comunicar, lo cual está lejos de ser verdad, ya que en cualquier conversación se evidencia un alto porcentaje de información implícita propio de cualquier enunciado contextualizado por lo que esa reproducción exacta no se conseguiría.

En cuanto a los *modelos inferenciales*, Sperber y Wilson precisan que los procesos inferenciales se diferencian bastante de los procesos de descodificación en que los primeros parten de un conjunto de premisas y desembocan en una serie de conclusiones que derivan de forma lógica de las premisas, o por lo menos, están garantizadas por las mismas, mientras que, un proceso de descodificación parte de una señal y desemboca en la recuperación de un men-

saje que es asociado a la señal por un código subyacente. En general las conclusiones no son asociadas a sus premisas por un código, y las señales no garantizan el mensaje que transmiten.

Escandell (1996) presenta este modelo diciendo que la comunicación humana pone en funcionamiento dos tipos de mecanismos diferentes: uno basado en la codificación y descodificación, y otro basado en la ostensión y la inferencia.

Al igual que lo son codificación y descodificación, ostensión e inferencia son dos caras de la misma realidad, y se refieren, respectivamente, a la producción y a la interpretación de evidencia o pruebas. En consecuencia, los hombres nos comunicamos por dos medios diferentes: Uno de tipo convencional en el cual se utilizan correspondencias constantes y establecidas entre señales y mensajes, otro de naturaleza no convencional que se basa en atraer la atención del interlocutor sobre algún hecho concreto para hacerle ver e inferir el contenido que se quiere comunicar... ...Dentro de este modelo se dice que un hecho es manifiesto para un individuo en un momento dado sólo si dicho individuo es capaz de representárselo mentalmente y si considera verdadera esa representación. A su vez, se denominará ostensivo a cualquier comportamiento que hace manifiesta la intención de hacer manifiesto algo. La inferencia es el proceso por el cual se otorga validez a un supuesto sobre la base de la validez de otro supuesto <sup>6</sup>.

En la comunicación ostensivo-inferencial el que comunica produce un estímulo ostensivo que hace mutuamente manifiesto a él y al otro que, por medio de dicho estímulo, está tratando de hacer manifiesto un conjunto de hechos: el estímulo ostensivo atrae la atención del otro y la enfoca en la intención del emisor, tratando de revelar cuál es esa intención. Por ejemplo, si una persona quiere comunicarle a otra que *debe irse* puede hacerlo de diversas maneras. La codificación puede ser un enunciado como: *Debo irme*, para descifrar el mensaje, basta con conocer el valor que el código asigna a dicha secuencia de fonemas. Sin embargo, el hablante hubiera podido optar por no pronunciar palabra alguna y en cambio, mirar reiteradamente su reloj en cuyo caso habría producido un estímulo que indudablemente atraerá la atención del otro. Aunque esta reacción es normal o habitual frente a esta situación por lo que el interlocutor puede llegar de manera natural a la conclusión de que el hablante *debe irse*. Ninguno de estos estímulos está convencionalmente asociado a un mensaje concreto: de hecho uno puede mirar el reloj para saber la hora, para tomar una medicina, o para llegar a tiempo a una cita.

Para que la comunicación se lleve a cabo con éxito, la persona a la que va dirigido el estímulo tiene que darse cuenta de que se trata de un estímulo inten-

---

<sup>6</sup>Escandell: 110-115

cional, que dicho estímulo va dirigido a ella y que es una modificación del entorno hecha conscientemente para atraer su atención sobre algún conjunto de hechos. A partir de ese primer reconocimiento de que existe una intención comunicativa, debe inferir qué información está siendo señalada; y con qué intención está siendo señalada.

Podemos decir entonces que la comunicación ostensiva crea pruebas que atraigan la atención sobre un hecho para comunicar que algo es de una determinada manera, con la intención de que el otro infiera a qué realidad se está refiriendo y con qué objetivo. La ostensión proporciona dos niveles de información diferentes: por una parte, la información que ha sido directamente señalada; por otra, la información de que los hechos han sido intencionalmente señalados.

Teóricamente, ambos niveles son independientes, sin embargo, en la mayoría de los casos, el reconocimiento de que tras el comportamiento ostensivo hay una intención que lo regula suele ser una condición necesaria para la adecuada interpretación del estímulo. En este sentido, quien produce un estímulo ostensivo tiene, en principio, bastantes posibilidades de éxito- ya que parece ser una tendencia natural conceptuar todo comportamiento humano en términos de intenciones.- y, por el contrario, si uno reconoce que tras un determinado gesto no hay una intención comunicativa, seguramente no le otorgará ningún significado especial.

Ambos mecanismos: *codificación-descodificación* y *ostensión-inferencia* son en principio independientes. Sin embargo, habitualmente se combinan para reforzarse mutuamente y garantizar la eficacia de la comunicación. Se puede decir: *debo irme* mientras miramos el reloj. Hay sin embargo, casos en los que puede combinarse codificación y ostensión, es decir, el mensaje codificado funciona como un estímulo ostensivo. En estos casos, el estímulo verbal no codifica directamente el mensaje que se desea transmitir, sino que señala otra realidad para que sea el interlocutor quien construya la inferencia necesaria que le permita recuperar la intención comunicativa que hay tras el enunciado.

### 3. Ostensión e Inferencia

Hemos dicho que la comunicación humana no es simplemente cuestión de codificar y descodificar información. El entorno y el contexto cognitivo<sup>7</sup> aportan

---

<sup>7</sup> S y W conciben el *contexto* como una construcción psicológica dada por un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene sobre el mundo y que emplea en la interpretación de enunciados. El contexto no viene dado de antemano, sino que el destinatario de un enunciado lo elige en cada momento.

Villanueva (1991) lo define como el *stock* de información derivado no sólo del discurso precedente, sino también de la memoria, la observación y la inferencia. Citado por Moya, Constanza en *Visión panorámica del contexto*. Lenguaje y cognición

los elementos necesarios para enriquecer dichas representaciones y acercarlas a los pensamientos de los demás. La comunicación oral, por ejemplo, consiste en una modificación del entorno acústico del oyente realizada por el hablante, como resultado de la cual el oyente concebirá unos pensamientos semejantes a los del hablante. Se ha demostrado que la comunicación incluye a la vez procesos de codificación y procesos inferenciales.

En la interpretación de un enunciado intervienen una serie de procesos, modulares e inferenciales así como gramaticales y pragmáticos. Por un lado los procesos gramaticales implicados se centran en la descodificación oracional, en el emparejamiento de representaciones fonéticas o sintácticas con representaciones semánticas. Los procesos pragmáticos, por otro lado, permiten salvar la distancia entre la representación semántica de una oración y su interpretación como enunciado realizado en un contexto.

Supongamos que: Ana le dice a María: *Juan es transparente*. No basta con que María reconozca el significado lingüístico codificado para que el proceso de comunicación sea exitoso, es necesario que pueda inferir cuál es el verdadero significado que el hablante quiso dar y por lo tanto, el contenido que quiso transmitir en este caso: *Juan es "sincero"- "honesto"*.

La estrategia empleada combina codificación e inferencia: se codifica un mensaje diferente del que se quiere transmitir para que sirva como estímulo a partir del cual el destinatario infiera el contenido que se quiso comunicar. De hecho, María no aplica literalmente al aspecto físico de Juan la afirmación: *Juan es transparente* ya que le resultaría falsa. Sin embargo, un proceso de inferencia adecuado puede recuperar una interpretación pertinente que conduzca a la consecuencia deseada.

La comunicación intencionada que se realiza por medio del lenguaje articulado es un tipo de comportamiento característicamente ostensivo-inferencial. Una conducta comunicativa es ostensiva cuando el hablante, mediante la utilización de un enunciado, hace evidente a su interlocutor la intención con la que lo ha producido, y el oyente interpreta el enunciado ostensivo en la misma dirección prevista por el hablante.

La comunicación ostensiva o intencionada implica la presunción de que la información que se comunica es óptimamente relevante, es decir, parte de la suposición de que los hablantes son mecanismos eficientes de procesamiento de la información y que emplean el mínimo gasto posible de energía en el procesamiento de la información requerida para producir e interpretar enunciados.

La comunicación ostensiva-inferencial está basada en la relevancia en donde la mayoría de los estímulos - lingüísticos o no lingüísticos - que se utilizan son representaciones (representaciones públicas más que mentales). Una represen-

tación reconocible puede utilizarse para atraer la atención del oyente hacia conceptos que no están ejemplificados en el entorno inmediatamente perceptible.

Así por ejemplo, si queremos que alguien piense en un objeto cuando no está cerca, o no podemos señalar, tendremos que usar la representación de ese objeto: un dibujo, su función, la imitación, la onomatopeya etc. Este modelo sostiene que:

Puesto que se trata de una conducta ostensiva, nuestro destinatario supondrá que nos estamos comunicando, que la información que estamos comunicando merece su atención, que el estímulo que utilizamos es económico, y que, por consiguiente, no estamos haciéndole concebir gratuitamente la representación mental de ese objeto, y que la primera representación inferible coherente con esos supuestos tendría que ser la correcta.<sup>8</sup>

Desde la Teoría de la Relevancia, la comunicación verbal implica que un hablante emita un enunciado como interpretación pública de uno de sus pensamientos y que el oyente construya una interpretación mental de dicho enunciado, y por consiguiente del pensamiento original. En este sentido, se podría decir que un enunciado es una expresión interpretativa de un pensamiento del hablante y que el oyente construye un supuesto interpretativo sobre la intención informativa del hablante. No existen razones para pensar que la expresión interpretativa, óptimamente relevante, de un pensamiento tenga que ser siempre la más literal. Se supone que el hablante tiende a la óptima relevancia, no a la verdad literal ya que la óptima expresión interpretativa de un pensamiento tendría que proporcionarle al oyente información sobre ese pensamiento que fuera suficientemente relevante como para que merezca ser procesada y debería requerir tan poco esfuerzo de procesamiento como fuera posible.

Aquí se afirma que: “un oyente sólo debería interpretar un enunciado como plenamente literal cuando nada sino la plena literalidad pueda confirmar la presunción de relevancia. En general hay que esperar un cierto grado de aproximación en la expresión”<sup>9</sup>. Por ejemplo, cuando alguien dice: “son las cinco de la tarde” no habría que reprenderle si resulta que faltan cinco minutos o dos minutos para la hora en punto, a menos que la relevancia del enunciado dependa de esa clase de exactitud.

De acuerdo con la Teoría de la Relevancia existe una gran diferencia entre *interpretación y descripción* en el marco de la comunicación ostensiva-inferencial en donde la mayoría de los estímulos - lingüísticos o no lingüísticos - que se emplean son representaciones que se utilizan para atraer la atención del

---

<sup>8</sup> Sperber (1994:27)

<sup>9</sup> Sperber (1994:286)

oyente hacia conceptos que no están ejemplificados en el entorno inmediatamente perceptible.

En este sentido, cualquier enunciado puede utilizarse de dos maneras distintas para representar cosas. Puede representar un estado de cosas en virtud de que su forma proposicional refleja fielmente ese estado: en ese caso se dice que es una descripción, o puede representar a otra representación que también tenga una forma proposicional (un pensamiento por ejemplo) en virtud del parecido que existe entre ambas formas proposicionales: en ese caso diremos que la primera representación es una interpretación de la segunda, o que se utiliza interpretativamente.

En el caso de una petición la forma proposicional del enunciado se utiliza para representar un estado de cosas deseables. En este sentido, los enunciados también son fenómenos y pueden por lo tanto utilizarse para referirse a algo con lo que guardan parecido. Las citas directas son el ejemplo más obvio de un enunciado que no se emplea para representar lo que describe, sino aquello a lo que se parece. Lo cual sugiere que deben compartir algunas propiedades lógicas, por ejemplo, tienen que tener implicaciones contextuales parcialmente idénticas en algunos contextos.

Además de los usos anteriores, existe un uso interpretativo de los enunciados todavía más esencial: a nivel más básico, todo enunciado se utiliza para representar un pensamiento del hablante. Uno de los supuestos que un hablante pretende hacer manifiesto es que está concibiendo un determinado pensamiento con una determinada actitud, puesto que ésta es la base sobre la que se puede guiar al oyente para que conciba un pensamiento similar con una actitud similar.

La comunicación verbal implica que un hablante emita un enunciado como interpretación pública de uno de sus pensamientos y que el oyente construya una interpretación mental de dicho enunciado, y por consiguiente del pensamiento original. En este sentido, se podría decir que un enunciado es una expresión interpretativa de un pensamiento del hablante y que el oyente construye un supuesto interpretativo sobre la intención informativa del hablante. Del concepto de comunicación inferencial se desprende que un enunciado tendría que ser una expresión interpretativa de un pensamiento del hablante. Que sea una interpretación más o menos cercana, y en particular que sea literal, es algo que se puede determinar sobre la base del principio de relevancia.

Uno de los aspectos más importantes de la Teoría de la Relevancia es el que se refiere al *proceso de la inferencia por parte del destinatario*. La inferencia es el proceso que nos hace aceptar como verdadero un supuesto sobre la base de la verdad de otro supuesto. Es decir, la inferencia crea un supuesto a partir de otro o lo relaciona. Un supuesto es cada uno de los pensamientos que

un individuo tiene catalogados como representaciones del mundo real y que acepta como verdaderas.

Según Sperber y Wilson la fuerza de un supuesto depende de la manera como éste se ha adquirido, es decir, cuando es resultado de la experiencia directa individual su peso es mayor y tiende a mantenerse, le siguen en orden de importancia aquellas que han sido transmitidas por otros individuos. Y en ese caso, la fuerza del supuesto depende del mayor o menor crédito que le otorguemos a quien nos lo ha transmitido. El peso de estos supuestos puede modificarse con el tiempo y las circunstancias. Este mayor o menor peso de los supuestos es decisivo a la hora de extraer inferencias dado que un supuesto cuya veracidad es casi absoluta dará lugar a una inferencia más fuerte que la que pueda obtenerse de un supuesto dudoso.

Escandell propone un sistema de deducciones cuyo mecanismo se concibe como un “autómata” con diferentes capacidades: memoria, capacidad de almacenar, leer, escribir, y borrar datos de esa memoria, acceso a la información deductiva contenida en cada entrada léxica y capacidad de comparar propiedades formales:

En la memoria se colocan algunos supuestos iniciales. A partir de ahí, comienza su funcionamiento deductivo. En primer lugar, lee los supuestos iniciales y aplica todas las reglas deductivas que satisface cada una de las entradas léxicas. Luego, escribe las deducciones obtenidas, con los siguientes ajustes: no escribe las redundancias y, si ha llegado a alguna contradicción, la resuelve de acuerdo con la mayor o menor fuerza relativa de los supuestos que han entrado en contradicción.<sup>10</sup>

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

*Las implicaciones analíticas* de un determinado supuesto son intrínsecas al mismo, son recuperables (siempre que el propio supuesto sea recuperable), con sólo volver a procesar el supuesto a través del mecanismo deductivo. *Las*

---

<sup>10</sup>Escandell (1994:116)

*implicaciones sintéticas*, por el contrario, no son intrínsecas a ninguno de los miembros del conjunto de supuestos del que han sido derivadas. Una implicación sintética se basa necesariamente en dos supuestos elementales diferentes, y para derivarla no basta con tener estos supuestos almacenados en algún lugar de la memoria: es necesario reunirlos en la pequeña memoria de trabajo del mecanismo deductivo. Una vez allí, no hay garantías de que vuelvan a reunirse nunca, y sus implicaciones sintéticas pueden perderse si no son calculadas en el momento.

Tal como lo afirma este modelo, los supuestos que entran en la memoria del mecanismo deductivo proceden de cuatro posibles fuentes: pueden venir de la percepción, de la decodificación lingüística o de la memoria enciclopédica, o pueden añadirse a la memoria del mecanismo como resultado del propio proceso deductivo. En un sentido intuitivo, los supuestos derivados o recuperados a partir de entradas enciclopédicas constituyen una información vieja, mientras que los supuestos derivados de la percepción o de la decodificación lingüística constituyen una información recientemente presentada, que se vuelve vieja en el curso de su procesamiento.

Dado que el gran interés de Sperber y Wilson es precisamente el efecto de la información recientemente presentada y en particular de los supuestos derivados a través del sistema lingüístico de aducto sobre la información vieja extraída de una representación del mundo preexistente, los autores proponen el término de *implicación contextual* para explicar por una parte, el efecto del contexto sobre la interpretación del enunciado y por la otra, por qué se procesa la información en un contexto en vez de otro.

Por consiguiente, dicen ellos: “queremos examinar el efecto de las deducciones en las que el conjunto de tesis iniciales se encuentran en la memoria del mecanismo deductivo puede dividirse en dos subconjuntos: (P) y (C), donde (P) puede considerarse como información nueva y (C) como información vieja. A la deducción basada en la unión de (P) y (C) como premisas, vamos a darle el nombre de *contextualización de (P)* en el contexto (C)”.

A este respecto, aclaran los autores, la información reciente se considera como información que se añade o que interactúa con otra información extraída de una preexistente representación del mundo. Por lo tanto, añadir nueva información a un contexto de información vieja acarrea implicaciones no sólo contextuales, sino también analíticas y, tal vez, incluso implicaciones sintéticas propias. No obstante, estas implicaciones a diferencia de las implicaciones contextuales, son independientes en el plano contextual.

De acuerdo con Sperber y Wilson, una función esencial del dispositivo deductivo es, por consiguiente, la de derivar espontánea, automática e inconscientemente, dentro de un contexto de información vieja las implicaciones contextuales

de cualquier información recientemente presentada. Cuantas más implicaciones contextuales produzca esta nueva información más se enriquece la representación del mundo preexistente que posee el individuo.

En general, la información nueva no es necesariamente información que es nueva para el organismo, sino información que está siendo nuevamente procesada. La información recuperada de la memoria podría ser información nueva en este sentido más amplio. El organismo tiene que tener alguna base racional para decidir si, dado un elemento de información P nuevamente recuperado, es mejor añadirlo al contexto en el que se está procesando otra información Q o tratarlo como información nueva y procesarlo en un contexto que contenga Q. Aquí, al igual que en otros aspectos del conocimiento, las consideraciones sobre la relevancia deberían ser fundamentales <sup>11</sup>

Como hemos visto, este mecanismo deductivo, tiene como función importante derivar automáticamente las implicaciones de cualquier información nueva en relación con los supuestos e informaciones que ya se tienen. A este tipo de inferencia se le llama: *implicación contextual* dado que aquí se concibe contexto como el conjunto de premisas que se usan en la interpretación de un enunciado.

Este mecanismo deductivo deriva primero las implicaciones analíticas del nuevo supuesto, y elabora luego todas las implicaciones sintéticas que se pueden obtener por combinación del nuevo supuesto con otros supuestos ya existentes en su memoria. Los resultados de esta combinación se conocen como *efectos contextuales* y son de dos tipos: *reforzamientos*: la información nueva refuerza un supuesto previo; y *contradicciones*: la información nueva debilita o entra en contradicción con los supuestos previos.

En conclusión, en la interpretación de enunciados se activa un mecanismo de obtención de implicaciones contextuales, es decir, toda nueva información que nos llega es automáticamente procesada por nuestro sistema deductivo en relación con los supuestos almacenados en nuestra mente. “No basta, por tanto, con identificar el contenido del enunciado; es imprescindible ver si, cuando se combina con la información ya conocida, se producen efectos contextuales, de qué clase son dichos efectos (reforzamiento o contradicción), y qué consecuencias generales se derivan de ello”.<sup>12</sup> En este sentido, lo primero que hay que tener en cuenta es si se obtienen o no efectos contextuales, dado que no toda la información que recibimos en un momento dado los produce, en ese sentido decimos que la información es irrelevante. Por el contrario, una información resulta *relevante* en un contexto si da lugar a efectos contextuales.

---

<sup>11</sup> Sperber (1994: 149-150)

<sup>12</sup> Escandell (1996:117)

## Conclusiones

Por todo lo anterior, podemos afirmar que la comprensión de un enunciado o un texto no depende sólo del significado de su estructura superficial sino de su significado interno, de lo implícito. Existen una serie de estructuras verbales en las que lo implícito juega un papel fundamental en la comprensión, entre ellas podemos contar las expresiones con sentido figurado, las comparaciones y los proverbios; en ninguna de ellas se puede tener en cuenta solamente el significado denotativo de las palabras empleadas en la expresión, sino que hay que atender a lo que a través de ellas se connota. Esta connotación puede ser comprendida en la medida en que se comparta el contexto cultural, social y lingüístico en que la expresión tiene lugar. De ahí que la teoría de la relevancia, formulada por Sperber y Wilson enfatice la idea de que no hay una correspondencia biunívoca y constante entre las representaciones semánticas abstractas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados: “*lo que se dice no siempre coincide con lo que se quiere decir*”. Este modelo pretende ofrecer un mecanismo deductivo explícito que de cuenta de los procesos y estrategias que permiten el paso del significado literal a la interpretación pragmática.

## Referencias

- Bonilla, S. (1998) *Información y Relevancia*. Una hipótesis acerca de cómo procesamos los seres humanos la información. Págs. 1-19.
- Blakemore, D (1996) Linguistic form and pragmatic interpretation: the explicit and the implicit. Chapter two. En Hickey, L, (ed.). *The pragmatics of Styles*, Londres, Routledge.
- Carston, R. The semantics -Pragmatics distinction: a view from relevance theory. University College London. Págs 1- 43
- Escandell, M. V. (1996) *Introducción a la pragmática*. Editorial Ariel, Barcelona.
- Moya Pardo, C. (2001) *Visión panorámica del contexto. Lenguaje y Cognición*. Universos Humanos. IV tomo colección aguas vivas. Ediciones Universidad Salamanca-Instituto Caro y Cuervo. Bogotá. Págs.145-166.
- . (2004) Procesos de decodificación e inferencia presentes en la interpretación de mensajes: A propósito de la Teoría de la Relevancia. *Revista Interacción*. Facultad de Educación. Universidad Libre. Bogotá.
- Sperber, D. Y Wilson, D, (1994) *La Relevancia*. Comunicación y procesos cognitivos. Visor, Madrid.
- . (1993) Linguistic form and relevance. *Lingua* 90. Págs.1-25.
- . (1987) *Précis of Relevance :Communication and Cognition*. Behavioral and Brain Sciences. Cambridge University Press, Págs. 697- 712.
- . (1986) Loose Talk., en S. David (1991). Págs. 540-549
- Valdes, Villanueva, L.M. (ed.) (1991). *La búsqueda del significado*. Tecnos, Madrid, Págs. 583-598
- Van Dijk, T. A. (1999) *Ideología. Una aproximación multidisciplinaria*. Gedisa, Barcelona. Págs. 266-286