

RELEVANCIA, TEORÍA DE LA

Francisco Yus

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Dificultades y problemas

La teoría de la relevancia (a partir de ahora TR) se inserta en la orientación cognitiva de la pragmática y aspira a identificar los mecanismos subyacentes, enraizados en la psicología humana, que explican cómo los seres humanos se comunican entre sí (Sperber y Wilson 1986: 32; véase también Sperber y Wilson 1987, 1995; Wilson y Sperber 2002, 2012; Yus 2006, 2010). La idea central que subyace en esta teoría es que la cognición humana siempre aspira a obtener la máxima relevancia, a extraer el máximo provecho de los estímulos que procesa, los cuales pueden provenir del entorno físico, de los propios pensamientos en un contexto determinado y, sobre todo, de los enunciados verbales (o conductas no verbales) que, de forma ostensiva, acceden a nuestro sistema de procesamiento cuando otras personas se comunican con nosotros.

Si, en general, la pragmática estudia cómo las personas convierten lo que se les dice en lo que se les desea comunicar, desde la TR se enfatiza sobre todo el papel de la inferencia en rellenar ese “hueco” informativo que existe entre lo que se codifica y lo que se desea comunicar, ya que entre lo codificado y lo inferido solo hay una relación de semejanza (modelo inferencial). Con este presupuesto teórico, la TR descarta el modelo del código, que prevé un duplicado de pensamientos entre lo que el emisor codifica y lo que el interlocutor interpreta. Aunque es obvio que usamos la codificación del lenguaje (palabras) para transmitir pensamientos a los demás, la mayor parte de la actividad interpretativa no es descodificadora, sino inferencial. Para ello, tomamos como “input” la esquemática información de las palabras pronunciadas por el hablante y las transformamos en proposiciones ya contextualizadas y comunicativamente válidas.

Al ser una teoría pragmática, la TR subraya el contexto como elemento fundamental para la actividad interpretativa. Uno de los patrones recurrentes es combinar la información nueva que accede a la mente (por ejemplo un enunciado) con la información del contexto para obtener conclusiones relevantes. Esto se realiza de forma sistemática tanto en el procesamiento de enunciados verbales como en el procesamiento de estímulos de índole visual que provienen del entorno circundante.

2. PRAGMÁTICA POST-GRICEANA

En los años 70 del pasado siglo, Grice estableció los cimientos de la pragmática actual (de corte filosófico-cognitivo) con su énfasis en la importancia del reconocimiento de intenciones y la acuñación del término “implicatura,” aparte del ya conocido Principio de Cooperación (Grice 1975). En la actualidad, se pueden establecer dos tipos de continuadores de sus ideas: los *post-griceanos*, que asumen la importancia de Grice en la historia de la pragmática pero son muy críticos con sus presupuestos teóricos centrales; y los *neo-griceanos*, que opinan que sus ideas son correctas, aunque introducen alguna matización en la forma de entenderlas.

La TR se inscribe en la primera de estas posiciones, ya que critican ideas centrales de Grice, como la necesidad de un principio de cooperación como base para entender la comprensión humana. Sin embargo, siguen a Grice en su propuesta de que la interpretación se rige por principios pragmáticos de corte racional. Además, desde la TR se valora mucho el énfasis en el reconocimiento de intenciones como parte consustancial de la comprensión. De hecho, se propone una dualidad de intenciones en la comunicación ostensiva: la *intención comunicativa*, que sirve para alertar al destinatario, y la *intención informativa*, que se refiere al contenido informativo (“una serie de supuestos,” en terminología de la TR) que la primera de estas intenciones ha revelado (ha hecho manifiesta).

Al mismo tiempo, Sperber y Wilson valoran la utilidad del término “implicatura” acuñado por Grice (que Sperber y Wilson mantienen con matices, véase 5 *infra*), cuya interpretación está ligada totalmente al contexto y no es extraíble directamente del contenido proposicional del enunciado, sino de la conjunción de éste con la información del contexto, como ocurre con la interpretación de Ana en (3), solo obtenible combinando la información que comunica explícitamente el enunciado de Luis en (1) con la información contextual en (2):

(1) Ana: ¿Vas a venir a la fiesta del sábado?

Luis: Mis padres están de viaje este fin de semana.

(2) Contexto: Si los padres de Luis están de viaje, él tiene que ocuparse de cuidar a su abuela, que vive con ellos y está enferma.

(3) Interpretación implicada (implicatura): Luis no podrá ir a la fiesta del sábado.

A continuación se enumeran brevemente otras disonancias entre Grice y la TR:

1. Grice enfatizó la importancia del contexto en la extracción de implicaturas pero no tanto para la obtención del significado literal o explícito del enunciado (“lo dicho”), para lo cual Grice solo preveía la asignación de referentes y la desambiguación. Sin embargo, los análisis relevantistas bajo la premisa de la *teoría de la infra-determinación* (todo enunciado es literalmente menos informativo que lo que el hablante desea comunicar con él) han demostrado que hace falta mucha información contextual para obtener dicha interpretación explícita, con operaciones inferenciales más allá de la asignación de referentes o la desambiguación, y que incluyen el enriquecimiento libre, la recuperación de material elidido o el ajuste conceptual (Carston 2002).

2. Grice distinguía varios tipos de implicatura que la TR, o bien no contempla o conceptualiza como parte de la comunicación explícita. Por su parte, la TR propone tipologías y grados de implicaturas no previstas por Grice (véase el epígrafe 5 *infra*).

3. PRINCIPIOS Y CONDICIONES DE RELEVANCIA

Al comienzo de esta entrada se comentaba que el punto de partida de esta teoría es la afirmación de que toda la actividad cognitiva del ser humano está orientada a la relevancia, a extraer el máximo beneficio de los estímulos (de índole verbal o no verbal) que la mente procesa. Esta tendencia está reflejada en el *principio cognitivo de la relevancia*: “La cognición humana está orientada a la maximización de la relevancia.” Dentro de este principio general existe un principio de aplicabilidad concreta a la comunicación ostensiva (la que corresponde a estímulos - verbales o no verbales- que el hablante produce de forma intencionada y cuya intención

comunicativa es reconocida por el interlocutor), el denominado *principio comunicativo de la relevancia*: “Todo acto de comunicación ostensiva porta la presunción de su relevancia óptima.” Dicho principio está asociado a la conceptualización de la presunción de relevancia como basada en dos condiciones básicas: (a) El estímulo ostensivo es suficientemente relevante como para que valga la pena el esfuerzo que exige procesarlo; y (b) el estímulo es el más relevante y compatible con la capacidad y preferencias del hablante.

Esta idea de la cognición humana orientada a la relevancia subyace en la conceptualización general de la teoría sobre cómo el oyente elige una interpretación concreta a partir de un enunciado emitido, que se concreta en dos instrucciones: (a) Procese posibles interpretaciones por orden de accesibilidad y (b) deténgase cuando sus expectativas de relevancia queden satisfechas. En efecto, todo enunciado posee una serie de interpretaciones, todas compatibles con la información que ha sido codificada, pero el oyente no construye todas esas interpretaciones de forma simultánea, ya que algunas interpretaciones exigen más esfuerzo mental para obtenerlas que otras. Con la capacidad cognitiva para evaluar interpretaciones que posee el oyente, éste realizará una valoración de esas interpretaciones y elegirá la más relevante en ese contexto, deteniendo su actividad cognitiva en ese punto. En este sentido, “la más relevante” se describiría como la interpretación que ofrece un mejor equilibrio entre las siguientes dos condiciones: (a) una información es relevante en un contexto si el número de efectos cognitivos (el interés) que proporciona es alto; y (b) una información es relevante en un contexto si el esfuerzo mental necesario para procesarla es bajo.

4. COMPRENSIÓN

La TR prevé una actividad interpretativa marcada por la inferencia y en la que el oyente ha de contestar a tres preguntas (en un ajuste mutuo en paralelo): (a) ¿Qué desea comunicar el hablante de forma explícita?, (b) ¿qué desea comunicar de forma implícita?, y (c) ¿a qué información espera el hablante que su interlocutor acceda para obtener (a) y (b) de forma adecuada?

Para responder a estas preguntas, el oyente utiliza un criterio cognitivo que le permite acceder a la interpretación pretendida tras realizar esa actividad inferencial de “rellenado,” ya mencionado, del hueco que existe entre lo que el hablante ha codificado (es decir, ha dicho, escrito, teclado, etc.) y lo que el hablante realmente desea comunicar con dicho estímulo verbal codificado. Dicha actividad conlleva una serie de fases (aunque, en realidad, se trata más bien de estrategias efectuadas en paralelo):

En primer lugar, el módulo del lenguaje aprehende una secuencia de palabras y las identifica como susceptibles de ser interpretadas. La TR sigue, por lo tanto, la teoría de la modularidad de la mente (Fodor 1983), según la cual en la mente existe un procesador central de información que es alimentado de información por una serie de módulos especializados y encapsulados que solo procesan un determinado tipo de input y que son de activación automática cuando está disponible la clase de información que están preparados para procesar. Uno de los módulos es el módulo de la percepción, que solo se activa cuando hay información visual para procesar y que envía al cerebro información de esta índole. Y otro módulo es el módulo del lenguaje, que solo se activa cuando existen estímulos verbales reconocibles como susceptibles de ser interpretados por el oyente (es decir, de una lengua conocida o dominada). Esta idea inicial de la modularidad ha ido evolucionando dentro de la TR, con propuestas posteriores como la de la “modularidad masiva” de la mente, la propuesta de que en la mente existe un módulo

inferencial especializado que solo se activa cuando detecta una actividad comunicativa de corte ostensivo (intencionado), o la existencia de un “módulo social” especializado en el procesamiento y almacenamiento de la información de índole social.

El resultado de esta identificación es lo que se denomina “forma lógica del enunciado.” Se trata de una secuencia gramatical que aún necesita ser enriquecida por el contexto para tener validez comunicativa. Aquí termina la parte de codificación del enunciado y la parte que corresponde a una semántica oracional. A partir de entonces se pasa a una etapa inferencial de la interpretación, objeto inherente de la pragmática.

En la segunda fase de enriquecimiento, hay una serie de estrategias inferenciales que han de acometerse según los requisitos del enunciado que está siendo procesado:

1. Identificación de referentes. Es algo típico de palabras vacías de significado como los deícticos, nombres propios, etc., para los cuales hay que buscar un referente.
2. Desambiguación. A veces hay que elegir entre dos significados alternativos de una palabra.
3. Enriquecimiento libre. Tiene lugar cuando el enunciado exige del oyente una actividad de “rellenado inferencial” de alguna parte elidida sin la cual el enunciado no tiene sentido, a pesar de ser gramaticalmente correcto, como se observa en (4):

(4) Ella es la mejor candidata [¿para qué?].

El paracetamol es mejor [¿que qué?] [¿para qué?].

4. Ajuste conceptual. Hay muchos casos en los que un concepto al que remite una palabra es ajustado pragmáticamente, de forma que el concepto que se supone que desea comunicar el hablante es diferente del concepto lexicalizado típico asociado a esa palabra (como se encuentra en un diccionario, por ejemplo). Ese nuevo concepto puede ser más relajado que el concepto prototípico, como en (5), o más específico, como en (6), o alguna combinación de ambos, como en la metáfora (7), de forma que lo que finalmente se comunica (el llamado *concepto ad hoc*) solo se parece, en parte, al concepto prototípico que el hablante ha codificado en el enunciado:

(5) Entramos al pub, pero nos salimos porque estaba *vacío*.

[no literalmente vacío, más bien con poca gente].

(6) El cine está *a cierta distancia* de aquí.

[específicamente a demasiada distancia para ir andando].

(7) Estoy encantada con mi hija. Es una *princesa*.

[el concepto que se desea comunicar es más relajado que el codificado porque incluye a mujeres que no son literalmente princesas. Por otra parte, también es más específico, porque se refiere a un sub-grupo de princesas, las que son encantadoras, guapas, etc.].

Esta idea de conceptos *ad hoc* subyace en la propuesta actual de la TR respecto a la comprensión del lenguaje figurativo y, en concreto, de las metáforas. Se ha producido una notable evolución en el seno de esta teoría desde una aproximación inicial a la metáfora como parte de la semejanza interpretativa entre lo que se dice y lo que se comunica. Desde esta perspectiva, la metáfora comunicaría interpretaciones en forma de implicaturas más o menos fuertes o débiles más allá de lo expresado de forma explícita y sin que la proposición expresada por el enunciado juegue un papel relevante en dichas interpretaciones. En la actualidad, por contra, se propone que el contenido explícito del enunciado sí se comunica, si bien requiere el

ajuste de conceptos guiado por la búsqueda de relevancia. Por lo tanto, aunque la interpretación metafórica sigue residiendo en la derivación de implicaturas fuertes o débiles, el significado explícito sí forma parte de lo que comunica el hablante con su enunciado.

Otra de las líneas de investigación más fructíferas en el seno de la TR y que afecta a la teorización sobre los conceptos es la que investiga la cualidad “conceptual frente a procedimental” de determinadas palabras (Blakemore 2002). Si bien la mayoría de las palabras poseen conceptos subyacentes, determinadas palabras como *pero*, *después de todo*, *mientras que*, etc. poseen un papel “facilitador” de la actividad interpretativa (son *procedimentales*) y reducen el esfuerzo mental necesario para interpretar determinadas partes de los enunciados a los que acompañan. Esto ocurre sobre todo con los conectores, pero la lista de elementos procedimentales ha sido ampliada en los últimos años para incluir, por ejemplo, la entonación (véase, por ejemplo, Escandell Vidal 1998).

El resultado de estas operaciones inferenciales es la denominada “proposición expresada” por el enunciado. Esta proposición está contextualizada y es comunicativamente relevante. El oyente puede entonces utilizarla como la hipótesis interpretativa sobre lo que el hablante desea comunicar de una forma explícita (la denominada *explicatura*) o usarla como parte de las premisas contextuales que sirven para la derivación de conclusiones implicadas (implicaturas). En este aspecto, la TR difiere de otras posiciones como las de Grice o Bach (véase el siguiente epígrafe). En esta fase se obtienen también las denominadas *explicaturas de nivel superior*, esquemas en los que el enunciado es insertado para indicar la actitud proposicional o la fuerza ilocutiva que acompaña a la emisión del enunciado. En general, la mera interpretación de la proposición expresada (como (8b) respecto al enunciado de María) no es suficiente para que ésta sea relevante, y el oyente estará muy interesado en determinar también las posibles explicaturas de nivel superior, como las listadas en (8c-e):

- (8) a. María [a Pedro]: “Te vas.”
b. María ha dicho a Pedro que él se va.
c. María está informando a Pedro de que tiene que irse.
d. María supone que Pedro se va.
e. María está pidiendo a Pedro que confirme si se va o no.

5. COMUNICACIÓN EXPLÍCITA E IMPLICADA

Existe una idea más o menos intuitiva de qué información es comunicada de una forma explícita (*explicatura*) y qué información es implicada (*implicatura*). Para la TR la diferencia es clara (Sperber y Wilson 1995: 182): Un supuesto comunicado por un enunciado E es una explicatura si y solo si es un desarrollo de la forma lógica codificada por E. Cualquier supuesto comunicado, pero no de forma explícita, es una implicatura.

En el caso de las implicaturas, Grice (1975) distinguía entre la implicatura convencional (9), que invariablemente es extraída con independencia del contexto; la conversacional generalizada (10), que está ligada al contexto pero suele ser obtenida en la mayoría de éstos; y la conversacional particularizada (11), que está totalmente ligada al contexto y que sin éste sería imposible de obtener:

- (9) Algunos participantes se quedaron hasta el último día.

- Implicatura: No todos los participantes se quedaron hasta el último día.
- (10) Ella cogió las llaves y abrió la puerta.
Implicatura: Ella cogió las llaves y [después] abrió la puerta [con esas llaves].
- (11) ¿Te gustó la barbacoa que hicimos ayer?
Soy vegetariana.
Implicatura: No me gustó la barbacoa de ayer.

Para la TR, por contra, no existiría una división de tal calado, sino que las implicaturas convencionales y las conversacionales particularizadas serían parte de lo que el hablante comunica de una forma explícita. Bach (1994), por su parte, propone el término *implicatura*, a medio camino entre la explicatura y la implicatura. De nuevo, dicho término estaría bajo el campo de acción de la comunicación explícita, de acuerdo con la TR.

Por otro lado, la TR prevé diferentes tipos y grados de implicatura no contemplados por Grice. Se distingue, en primer lugar, entre implicaturas fuertes e implicaturas débiles. Las primeras están sustentadas por el hablante, previstas por éste. Cuanto más débiles sean, más papel y protagonismo posee el oyente en su derivación. Aunque el enunciado las ha desencadenado en todos los casos, a menudo estas implicaturas débiles son obtenidas más allá de las intenciones concretas del hablante. Clark (2013) lo ilustra con este ejemplo, donde el enunciado de Ben en (12) implica, como implicaturas fuertes sustentadas por él, las interpretaciones (13a-b); pero su enunciado también desencadena la extracción de implicaciones débiles como (14a-c), no pretendidas por Ben sino construidas por Ken más allá de las intenciones comunicativas de Ben:

- (12) Ken: ¿Temes que el precio de la gasolina suba otra vez?
Ben: No tengo coche.
- (13)a. Ben no compra gasolina.
b. A Ben no le preocupa el precio de la gasolina.
- (14)a. Ben no cree que deba preocuparse de los coches.
b. A Ben no le gusta la gente que tiene coches.
c. A Ben le preocupa el medio ambiente.

En segundo lugar, la TR distingue entre *premisas implicadas* y *conclusiones implicadas*. Ambas serían implicaturas, pero las primeras son obtenidas como parte de la información contextual necesaria para la obtención de las segundas. Un ejemplo sería (15):

- (15) Juan: ¿Te apetece una cerveza?
Tomás: Soy musulmán.
Premisas implicadas: a. La cerveza es una bebida alcohólica.
b. Los musulmanes no beben alcohol.
Conclusión implicada: Tomás no desea una cerveza.

Por último, tanto para la comunicación explícita como para la comunicación implicada, existen grados dependiendo del nivel de esfuerzo mental que el oyente ha de realizar para obtener la interpretación explícita o implicada pretendida por el hablante. Para el caso de la comunicación explícita, cuanto mayor contenido es codificado en el enunciado, más explícito es

el mismo. Para el caso de la comunicación implicada, cuantos más supuestos contextuales sean necesarios para obtener la implicatura, más implícita será dicha implicatura.

ENTRADAS RELACIONADAS

Pragmática; Presuposición e implicatura.

BIBLIOGRAFÍA

Bach, K. (1994) 'Conversational implicature,' *Mind and Language*, vol. 9, pp. 124-162.

Blakemore, D. (2002) *Relevance and Linguistic Meaning. The Semantics and Pragmatics of Discourse Markers*, Cambridge: Cambridge University Press.

Carston, R. (2002) *Thoughts and Utterances*, Oxford: Blackwell.

Clark, B. (2013) *Relevance Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

Escandell Vidal, V. (1998) 'Intonation and procedural encoding: The case of Spanish interrogatives,' en Rouchota, V. y Jucker, A. (eds.) *Current Issues in Relevance Theory*, Amsterdam: John Benjamins, 169-204.

Fodor, J. (1983) *The Modularity of Mind*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.

Grice, H. (1975) 'Logic and conversation,' en Cole, P. y Morgan, J. (eds) *Speech Acts (Syntax and Semantics 3)*, Nueva York: Academic Press, 41-58.

Sperber, D. y D. Wilson (1986) *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford: Blackwell.

Sperber, D. y D. Wilson (1987) 'Précis of *Relevance: Communication and Cognition*,' *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 10, pp. 697-754.

Sperber, D. y D. Wilson (1995) *Relevance: Communication and Cognition* (2ª edición), Oxford: Blackwell.

Wilson, D. y D. Sperber (2002) 'Relevance Theory,' *UCL Working Papers in Linguistics*, vol. 14, pp. 249-290.

Wilson, D. y D. Sperber (2012) *Relevance and Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press.

Yus, F. (2006) 'Relevance theory,' en Brown, K. (ed.) *Encyclopedia of Language and Linguistics*, (2ª edición), vol. 10, Amsterdam: Elsevier, pp. 512-518.

Yus, F. (2010) 'Relevance theory,' en Heine, B. y Narrog, H. (eds.) *The Oxford Handbook of Linguistic Analysis*, Oxford: Oxford University Press, pp. 679-701.

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Blakemore, D. (1992) *Understanding Utterances*, Oxford: Blackwell.

Vicente, B. (1999) 'La teoría de la pertinencia,' en Dascal, M. (ed.) *Filosofía del lenguaje I: Pragmática*, Madrid: Trotta, pp. 115-136.

Yus, F. (2003) *Cooperación y relevancia. Dos aproximaciones pragmáticas a la interpretación*, Alicante: Universidad de Alicante, Servicio de Publicaciones.

PALABRAS CLAVE

relevancia, pragmática cognitiva, conceptos ad hoc, inferencia, intención, comunicación ostensiva

GLOSARIO ESPAÑOL-INGLÉS

relevancia	relevance
pragmática cognitiva	cognitive pragmatics
conceptos ad hoc	ad hoc concepts
inferencia	inference
intención	intention
comunicación ostensiva	ostensive Communications

NOTA BIOGRÁFICA

Francisco Yus imparte pragmática en la Universidad de Alicante (España). Se ha especializado en la pragmática cognitiva y la ha aplicado a áreas como el estudio del humor, la ironía, los malentendidos o los medios de masas. Dentro de esta última, ha propuesto un análisis pragmático-cognitivo de la comunicación por Internet denominado ciberpragmática.