

RELEVANCIA, INFERENCIA Y COMUNICACIÓN

Esther Romero

Con algo de retraso aparece la traducción a nuestro idioma del libro de Dan Sperber y Deirdre Wilson *Relevance: Communication and Cognition* (Oxford, Basil Blackwell, 1986), uno de los textos de referencia obligada para conocer el modelo inferencial de la comunicación cuyas raíces se hunden en las propuestas de Grice (1957, 1975)¹. El texto en su versión castellana se titula *La Relevancia: Comunicación y Procesos Cognitivos* (Madrid, Visor, 1994). Aunque hay que reconocer que traducirlo no era una tarea fácil, lamentamos la presencia de algunas erratas² y errores de traducción³. No obstante, la carencia más

¹ El libro de Sperber y Wilson se ha reseñado en muchas ocasiones, incluso ellos mismos elaboraron un resumen para responder a las críticas hechas en tales reseñas. Este resumen, las distintas reseñas y las preguntas pueden encontrarse en *Behavioral and Brain Sciences* (1987), 10: 4, 697-754. Lo que haré a continuación será señalar los aspectos más novedosos de la obra o los que ayudan a contextualizar lo mejor de la propuesta de Sperber y Wilson.

² Seguramente las más llamativas son «Sperver» en el lomo del libro; en la definición de intención comunicativa que aparece en la página 80, 1.7, debería decir «informativa» en vez de «comunicativa»; esto mismo ocurre en la página 204, 1.4: donde pone «intención comunicativa» debe poner «intención informativa»; y en la página 116, segundo párrafo, falta la última línea que consistiría únicamente en la palabra «verdad».

³ Sin duda, el error de traducción más significativo es el de «utterance» por «enunciado» y no por «proferencia» o por «emisión». El problema es que, al menos en el ámbito filosófico, «enunciado» suele usarse para indicar lo que decimos mediante las oraciones declarativas o como sinónimo de oración declarativa y habitualmente es la traducción de la palabra inglesa «statement». La pala-

La Balsa de la Medusa, 36, 1995.

significativa e injustificable es la del índice analítico que aparece en la versión original. A pesar de ello, se agradece el tener a disposición la traducción de un libro indispensable en ramas tan diversas del conocimiento como la Filosofía del Lenguaje, la Psicolingüística, la Lingüística, la Sociología, la Antropología y la Crítica Literaria.

La tarea que se aborda en *La Relevancia: Comunicación y Procesos Cognitivos* es la de elaborar un modo nuevo de aproximarse al estudio de la comunicación humana. El diseño del proyecto se delinea en el primer capítulo y su desarrollo descansa en el respeto al funcionamiento general de los procesos cognoscitivos, presentado a su vez en los capítulos segundo y tercero. En este último encontramos desarrollada la tesis principal que expuesta brevemente viene a decir que todo acto de ostensión (mostrar algo a alguien) conlleva una garantía de relevancia óptima (*Principio de Relevancia*) que hace manifiesta la intención que hay detrás del acto mismo. Por último, en el capítulo 4, se presentan algunas aplicaciones del Principio de Relevancia a la explicación del funcionamiento de la comunicación verbal que en definitiva es la que más preocupa a sus autores.

El principio de relevancia

La comunicación en general puede lograrse de dos modos: codificando y decodificando mensajes (comunicación codificada) o dando evidencia para que el oyente infiera la intención del emisor a partir de ella (comunicación ostensivo-inferencial).

Un proceso de decodificación toma una señal y tiene como resultado un mensaje asociado a la señal por medio de un código, es así un sistema que empareja mensajes o representaciones internas con señales externas. Un proceso de inferencia parte de un conjunto de premisas de las que obtendrá conclusiones que se siguen de él o que al menos las hace verosímiles. En general, las conclusiones no están asociadas con sus premisas por un código y las señales no garantizan los mensajes que comunican. La comunicación es inferencial porque se infiere la intención del emisor a partir de las pruebas que produce con este propósito.

El modelo inferencial tiene como punto de partida la definición de significado del hablante de Grice (1957). El significado del hablante coincide con lo que el hablante quiere informar y se establece en la medida en que se reconoce su intención comunicativa o su intención de informar al oyente de su intención informativa, esto es, su intención de informar al oyente de algo. Pero esta propuesta, al igual que la de Grice (1957), incluye como casos de *comunicar algo* ejemplos que no estaríamos dispuestos a considerar como tales. De ahí que autores como Strawson (1964) y Schiffer (1972) hayan propuesto que la

bra inglesa «utterance» significa el resultado de un acto y es un estímulo físico, por ejemplo, el resultado de emitir una oración declarativa. Hay otros errores de traducción con menor repercusión, como son el de «cognitive» por «cognitivo» y no por «cognoscitivo», por sólo poner un ejemplo.

definición incluya algún requisito que contempla la idea de que la comunicación debe ser explícita. Strawson apela a una serie de metaintenciones, mientras que Schiffer elabora la noción de *conocimiento mutuo*. Pues bien, para evitar los contraejemplos, Sperber y Wilson introducen la noción de *entornos cognoscitivos mutuos*, dado que para ellos la noción de *conocimiento mutuo* propuesta por Schiffer es empíricamente incorrecta.

Un *entorno cognoscitivo* de un individuo es un conjunto de supuestos que le son manifiestos, donde los *supuestos* son pensamientos que el individuo considera representaciones del mundo real. Un supuesto es manifiesto si y sólo si el individuo es capaz de representarlo mentalmente y de aceptar su representación como verdadera o como posiblemente verdadera. El entorno cognoscitivo de un individuo es un conjunto de supuestos al que el individuo tiene acceso y es una función de las habilidades cognoscitivas y del entorno físico del individuo. De hecho, la gente no comparte su entorno cognoscitivo totalmente porque el entorno físico no es nunca idéntico y las habilidades cognoscitivas están condicionadas por información previamente memorizada. Por ello, los entornos cognoscitivos de varios individuos difieren en muchos aspectos, aunque también existen entornos cognoscitivos mutuos en los que se comparten supuestos y supuestos sobre esos supuestos. De este modo, la comunicación ostensivo-inferencial se entiende como aquella en la que el emisor produce un estímulo con el objetivo de hacer mutuamente manifiesto para él mismo y su oyente que el emisor tiene la intención de hacer manifiesto o más manifiesto para el oyente un conjunto de supuestos y que lo hace mediante dicho estímulo.

El modelo inferencial describe fielmente la comunicación ya que como emisores queremos que los oyentes reconozcan nuestra intención de informarles de algo y como oyentes intentamos reconocer la intención del emisor de informarnos de algo. Sin embargo, este modelo no explica cómo el estímulo ostensivo hace manifiesta la intención informativa del emisor. Este poder explicativo puede alcanzarlo, según Sperber y Wilson, recurriendo a otra propuesta de Grice (1975), a saber, a aquella en la que se indica que las conversaciones están regidas por el Principio de Cooperación, aunque no basta para interpretar los estímulos comunicativos. Si queremos justificar las distintas inferencias (no deductivas) que determinan la intención del hablante, habremos de apelar al Principio de Relevancia⁴. Pero éste sólo tiene verdadero poder explicativo si partimos de una noción de *relevancia* que considere cómo se representa mentalmente la información y se procesa inferencialmente. Los seres humanos procesarán sólo aquellos supuestos que les merezca la pena procesar y la relevancia rige la elección. El individuo debe intentar en cada momento dirigir sus recursos hacia la información más relevante: información que produce el mayor número de efectos contextuales al menor esfuerzo procesador.

⁴ La diferencia entre el Principio de Cooperación y el Principio de Relevancia está expuestas en las páginas 202-3.

Los procesos de comprensión por los que se derivan los efectos contextuales son no demostrativos ya que la evidencia dada por el comunicador no cuenta como una prueba de su intención informativa. Quien los aplica puede usar como premisa cualquier información conceptual representada a la que tenga acceso. La inferencia no demostrativa es aquella que se produce automática e inconscientemente desde unos supuestos a otros y, a diferencia de la demostrativa, se caracteriza porque la verdad de las premisas no garantiza la verdad de la conclusión, sino que la hace probable. Comprender una conducta ostensiva implica construir y confirmar una hipótesis sobre la intención comunicativa del emisor. Cada supuesto obtenido por inferencia representa un estado de cosas y dependiendo de la cantidad de procesamiento implicado en su formación y de las veces que se haya accedido a él, será más o menos accesible, tendrá más o menos fuerza.

Ahora bien, no hay que pensar que la deducción no juega un papel importante en la inferencia no demostrativa. La función central de recurso deductivo es derivar de un modo espontáneo, automático e inconsciente las *implicaciones contextuales* de cualquier información presentada novedosamente en un contexto de información dado (conjunto de premisas que se emplean para interpretar una preferencia que es un subconjunto de los supuestos del intérprete). La información procesada, ya sea nueva y derivada de los sistemas de aducto o ya sea antigua y derivada de la memoria, llega en la forma de supuestos que tienen una fuerza variable, según su accesibilidad. Las conclusiones heredan la fuerza de las premisas. De ahí que podamos distinguir tres tipos de *efectos contextuales* al procesar información nueva en un contexto: i) la derivación de información nueva como implicaciones contextuales; ii) el reforzamiento de información antigua, y iii) la eliminación de información antigua a favor de supuestos nuevos que la contradicen.

La noción de *efecto contextual* es central para determinar la noción de *relevancia*, pero también hay que tener en cuenta que la relevancia es una noción comparativa. Los distintos grados de relevancia se pueden considerar analizándola como un proceso coste/beneficio. Los efectos contextuales de un supuesto en un contexto serían el beneficio obtenido, el esfuerzo llevado a cabo por los procesos mentales (procesos biológicos) que producen tales efectos sería el coste. En las mismas condiciones, un supuesto con más efectos contextuales es más relevante que otro, mientras que, bajo las mismas condiciones, un supuesto con menos esfuerzo de procesamiento es más relevante que otro. Cuando efectos y esfuerzos varían en la misma dirección, la comparación es imposible. Por otro lado, hay que tener en cuenta que la relevancia está relacionada con los individuos. Para un individuo un supuesto es relevante si los efectos contextuales que consigue procesándolo óptimamente (seleccionando el contexto que consiga el mejor equilibrio entre efectos y esfuerzo) son amplios y si los esfuerzos de procesamiento son pequeños. Por último, debemos tratar la relevancia como una propiedad de ciertos fenómenos perceptibles y no de supuestos, ya que los individuos se enfrentan directamente a los primeros. Así, Sperber y Wilson convierten la definición de la relevancia de un supuesto en un contexto

en una definición de *la relevancia de un estímulo para un individuo* añadiéndole al lado del esfuerzo de procesamiento el esfuerzo que se necesita para pasar del estímulo (acto de ostensión) al supuesto en un contexto.

Una vez que Sperber y Wilson definen *la relevancia*, consideran cómo el Principio de Relevancia explica el paso del estímulo ostensivo a la intención informativa del emisor. Cuando queremos comunicar algo a alguien llamamos su atención con un estímulo ostensivo que hace que el destinatario tenga la expectativa de que tal estímulo sea el más relevante para él; el estímulo ostensivo conlleva así una presunción de relevancia óptima. La presunción de relevancia óptima significa que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor ha podido elegir, que el nivel de efectos contextuales no será inferior al que requiere el esfuerzo de procesarlo y que éste no será mayor del necesario para obtener tales efectos. Lo que el Principio de Relevancia hace es determinar uno de los supuestos: la presunción de relevancia del estímulo. Este supuesto trata sobre el resto de los supuestos comunicados que o bien demuestran su falsedad o lo verifican. De hecho, los emisores racionales deben esperar que el procesamiento de los estímulos ostensivos que producen confirme la presunción de relevancia que manifiestan al destinatario. La tarea del destinatario es construir los supuestos que satisfacen a tal criterio. Los primeros supuestos elaborados por el destinatario coherentes con el Principio de Relevancia constituirán la interpretación correcta del estímulo. Si ésta, en el caso de que la haya, no coincidiera con la intención comunicativa del emisor, la comunicación habrá fallado.

La comunicación verbal

Hasta aquí la propuesta general de la comunicación de Sperber y Wilson. Sin duda es de gran interés, aunque, independientemente de su corrección desde un punto de vista psicológico y filosófico, tras nueve años de la publicación del libro, lo que seguramente interese más al lector sea la aplicación de la Teoría de la Relevancia a un caso particular de comunicación: la comunicación verbal. Lo más atractivo de este libro es, en mi opinión, el posible éxito en la aplicación de la Teoría de la Relevancia a casos concretos de comunicación verbal. El trabajo, en este punto, aporta una perspectiva completamente nueva que estimula a enfrentarse a ciertos problemas que desde otras no se pueden solucionar. Muchos autores⁵, siguiendo el camino iniciado por Sperber y Wilson, han desarrollado y elaborado sus propias teorías.

Según este modelo, la comunicación verbal es una forma de comunicación compleja en la que se combinan los dos modelos de comunicación descritos. Una lengua es un código que empareja representaciones fonéticas con representaciones semánticas de oraciones. Sin embargo, hay un vacío entre la representación semántica de las oraciones y los pensamientos realmente comunica-

⁵ Cfr., por ejemplo, Blass (1990), Blakemore (1992), Carston (1988), Gutt (1991), Rebout (1986) y Soria (1993).

dos por las preferencias. Este vacío se llena infiriéndolo. La representación semántica de una oración tiene que ver con el núcleo común de significado que subyace a todas las preferencias de esa oración, aunque las distintas preferencias de una misma oración pueden diferir en su interpretación. Lo que el hablante quiere decir está lejos de ser lo codificado (el significado lingüístico) en la oración emitida; lo codificado meramente ayuda al intérprete a inferir el significado del hablante. Así, el significado lingüístico de una preferencia, recuperado por procesos de decodificación especializados, sirve como punto de partida para la aplicación de los procesos inferenciales centrales y no especializados a partir de los cuales puede reconocerse la intención del comunicador. Esta tarea es posible si los hablantes comparten no sólo el mismo lenguaje, sino también el mismo conjunto de premisas usadas para la interpretación de la preferencia, lo que se conoce como *contexto*. ¿Cómo consigue el oyente para cada preferencia encontrar el contexto previsto por el hablante para comprenderla adecuadamente? No sólo se trata de usar los supuestos que hablante y oyente comparten, sino de usar aquellos que saben que comparten. El Principio de Relevancia explica la interacción del significado lingüístico y los factores contextuales y en la medida en que indica que cada preferencia tiene a lo sumo una interpretación consistente con él permite evitar los casos de ambigüedad, determinar la asignación de referencia, elaborar implicaturas, interpretar metáforas, ironías, descubrir la fuerza ilocucionaria y otros aspectos de la comunicación verbal que están infradeterminados lingüísticamente. Veamos algunos casos.

La primera tarea de la comprensión inferencial es completar la forma lógica recuperada por decodificación para identificar el contenido explícito de la preferencia. Los supuestos que se comunican explícitamente se producen por la combinación de la decodificación lingüística completados inferencialmente por los rasgos contextuales que dan lugar a formas proposicionales explícitas. Siempre hay una contribución lingüística que varía según determine total o parcialmente el contenido explícito. Cuando la contribución lingüística no determina totalmente el contenido, hay varias subtareas: eliminar las ambigüedades en la forma lógica, identificar los referentes de las expresiones referenciales y enriquecer el esquema seleccionado. ¿Cómo elige el intérprete el contenido explícito correcto –el que estaba en la intención del hablante? Éste será el que conduzca a una interpretación general coherente con el Principio de Relevancia. ¿Qué procedimiento general puede usar el intérprete para identificar las formas proposicionales que son coherentes con el Principio de Relevancia? En cada una de las etapas (eliminación de ambigüedades, asignación de referencias, enriquecimiento y determinación de las actitudes proposicionales), el intérprete tendría que elegir la solución que implique menos esfuerzo y sólo debe abandonarse tal solución si produce una interpretación incoherente con el Principio de Relevancia. Esta explicación del contenido explícito permite, según Carston (1988), eliminar los problemas que motivaron la introducción de las máximas de Grice (1975). Las conectivas lógicas y sus contrapartidas en el

lenguaje natural no difieren en significado y las diferencias que muestran dependen del nivel de lo explícito y no de las implicaturas. Así, la conexión causal que suele darse en las preferencias de una conjunción es parte del supuesto explícitamente comunicado, aunque ni viene dado por el contenido lingüístico ni se precisa en la proposición que se evalúa como verdadera o falsa. Esta aplicación de la definición de explicatura permite eliminar la noción, bastante confusa a mi modo de ver, de *implicatura convencional*.

Sperber y Wilson distinguen pues entre las *explicaturas* y las *implicaturas*. Esta distinción tiene su antecedente en la distinción griceana (1975, 1978) entre *decir e implicar*⁶. Una preferencia que expresa explícitamente un pensamiento puede transmitir otros de forma implícita, sin que estos últimos tengan que mantener ninguna correspondencia con la representación semántica de la preferencia. Estos son los casos de implicaturas. Así, una vez identificado el contenido explícito de la preferencia podemos inferir de él y del contexto ciertas implicaturas. Unas pueden ser *premisas implicadas* y otras *conclusiones implicadas*. Las implicaturas de una preferencia se recuperan haciendo referencia a las expectativas manifiestas del hablante sobre cómo debería alcanzar su preferencia la máxima relevancia. Las implicaturas, sean premisas sean conclusiones, pueden ser más o menos débiles. Existe un continuo de casos, desde implicaturas que se espera que el hablante recupere hasta aquellas que sólo se pretenden que sean manifiestas. De este modo, los efectos más sutiles pueden explicarse recurriendo a implicaturas débiles (estilo y tropos).

Uno de los puntos más interesantes de la explicación de la comunicación verbal que Sperber y Wilson ofrecen es la explicación homogénea tanto de la fuerza ilocucionaria como de los tropos que se basa en la distinción entre la capacidad interpretativa y descriptiva de las representaciones. Las relaciones entre una representación y el objeto que representa pueden ser de dos tipos: basadas en la semejanza o en la verdad. Cualquier objeto puede usarse para representar a otro que se le parezca. Un objeto con un contenido proposicional puede usarse para representar a otro de dos modos: i) puede representar algún estado de cosas en virtud de ser verdadero de ese estado de cosas, la representación es una *descripción* o se usa descriptivamente; ii) o, como cualquier otro objeto, puede representar algo que se le parezca y en concreto puede representar otra representación con un contenido proposicional similar; la primera representación es una *interpretación* de la segunda o es usada interpretativamente. El único uso interpretativo reconocido de las preferencias es el de la reproducción del discurso o pensamiento, como en las comillas y resúmenes.

⁶ Autores como Gazdar (1979) y Levinson (1983) han entendido esta distinción como la que hay entre significado decodificado lingüísticamente y cualquier otro significado. De este modo, el resultado de la asignación de referencia para ciertas expresiones y de la eliminación de ciertas ambigüedades son entendidos como casos de implicatura. En este sentido, la distinción delineada por Sperber y Wilson está más en la línea del análisis original de Grice; su definición de lo explícitamente expresado por una preferencia incluirá estos resultados, aunque no se establecen sólo por decodificación.

Pero hay un uso interpretativo esencial de las preferencias: cada preferencia se usa interpretativamente para representar un pensamiento de los hablantes y los pensamientos son a su vez representaciones que pueden ser usadas descriptiva o interpretativamente. Cualquier preferencia admite al menos dos niveles de representación: interpretativamente representa un pensamiento del hablante, el cual descriptivamente representa algún estado de cosas real o posible o interpretativamente representa otra representación. Para explicar las relaciones básicas que explotan los tropos y las fuerzas ilocucionarias basta con apelar a estos factores. Así, la metáfora incluye una relación interpretativa entre la forma proposicional de una preferencia y el pensamiento que representa; la ironía incluye una relación interpretativa entre el pensamiento del hablante y los pensamientos o preferencias atribuidos a otros; las aserciones incluyen una relación entre el pensamiento del hablante y un estado de cosas real; las peticiones y consejos incluyen una relación descriptiva entre el pensamiento del hablante y un estado de cosas deseado; las preguntas y exclamaciones incluyen una relación interpretativa del pensamiento del hablante y otros pensamientos deseados, etcétera.

Para comunicar el número de supuestos S , el hablante puede producir una preferencia cuyo contenido explícito implique lógicamente o contextualmente S . Lo que el oyente debe hacer es determinar las implicaciones, según su accesibilidad, que el hablante considera y añadirlas a la interpretación de la preferencia hasta que sea lo suficientemente relevante como para que la interpretación sea consistente con el Principio de Relevancia. La preferencia expresará literalmente un pensamiento del hablante cuando ambos tengan la misma forma proposicional. Una preferencia expresará no literalmente un pensamiento cuando su forma proposicional no comparta todas las propiedades lógicas con la forma proposicional del pensamiento. No hay razones para creer que la expresión interpretativa más relevante de un pensamiento tenga que ser la más literal. La presunción de relevancia óptima no implica una presunción de verdad literal como ocurre con la máxima de cualidad griceana que supone que los tropos, la ambigüedad deliberada, el discurso indirecto libre son desviaciones del uso literal y privilegiado del lenguaje. Una preferencia alcanza su relevancia óptima cuando interpreta el pensamiento del hablante con menos esfuerzos de procesamiento para alcanzar los mismos efectos contextuales. Normalmente las formas proposicionales de la preferencia y el pensamiento no coinciden totalmente. Según el grado de semejanza, estaremos en usos aproximados del lenguaje o ante unos figurados. En estos últimos, sobre todo si son creativos, la diferencia entre las formas proposicionales es grande. Lo que tienen en común son algunas implicaciones contextuales y lógicas identificables.

Las metáforas, como usos figurados del lenguaje, ponen en relación las entradas enciclopédicas de conceptos que normalmente no aparecen juntos. El resultado de poner en relación tales entradas (caracterizadas por contener la información acerca del objeto, evento o propiedad al que refiere el concepto) es una gama de implicaciones contextuales, algunas de las cuales constituirán

los efectos contextuales. Estas implicaturas débiles son las que establecen la relevancia de las metáforas. Sin embargo, esta propuesta, a mi juicio, adolece de una generalidad extrema que poco indica de las metáforas como procedimientos distintos de otros en el lenguaje. ¿Podemos decir que siempre que aparezcan dos conceptos que no usamos normalmente juntos estamos ante una metáfora que es relevante por sus implicaturas débiles? Si fuera así, algunas preferencias sin sentido y algunos discursos de ficción serían casos de metáforas⁷. No obstante, el mayor problema de esta propuesta de la metáfora no es de demarcación, sino de interpretación, ya que no indica nada acerca de cómo se relacionan los conceptos que aparecen juntos en una preferencia metafórica; sabemos las características que el resultado debe tener, pero no cómo obtenerlo⁸.

Por último, consideraré la propuesta que hacen Sperber y Wilson de la ironía. El objetivo concreto de su teoría es explicar por qué se producen preferencias irónicas y por qué éstas ocasionalmente, aunque no siempre, implican lo opuesto de lo que dicen. A diferencia de la propuesta de Grice no se incluye ningún mecanismo de sustitución y se asume que hay una condición necesaria, aunque no suficiente, para que una preferencia sea irónica. Ésta consiste en que la preferencia sea un caso particular de interpretación resonante (de eco)⁹, esto es, un caso especial en el que el hablante considera lo que otra persona (o lo que él mismo) ha dicho o piensa¹⁰ y mantiene cierta actitud hacia ello. Como puede observarse, esta condición nada tiene que ver con la idea de que las ironías transgreden la máxima griceana de cualidad. Además, hace que lo que se significa, tanto lo que se dice como lo que se implica, pase a un segundo plano. El primer plano lo ocuparía la actitud del emisor. Los ejemplos de ironías, según Sperber y Wilson, tienen en común que el que los profiere no puede más que separarse del contenido de su preferencia, toma una actitud de rechazo hacia lo que se dice. A mi juicio, la explicación de la ironía que Sperber y Wilson hacen es la más adecuada de la bibliografía.

Un comentario bibliográfico no puede ser un sustituto de una obra y menos aún si ésta es de la importancia y complejidad de la aquí comentada. El mío, en todo caso, habría cumplido su objetivo si hubiera animado al lector a

⁷ Por ejemplo, los discursos de ficción evidentes no presentarían en principio ninguna diferencia con las metáforas. Dudo mucho, sin embargo, que el discurso de ficción pueda entenderse como las metáforas una vez que se complete de algún modo la propuesta de la metáfora de Sperber y Wilson. Una aproximación a las diferencias entre metáforas y discurso de ficción puede encontrarse en E. Romero y B. Soria (1993).

⁸ El problema de la demarcación y de la interpretación de la metáfora, partiendo de las propuestas básicas de Sperber y Wilson, ha sido tratado en B. Soria (1993).

⁹ En Sperber y Wilson (1981) la condición señalada es que la ironía mencionaba implícitamente el pensamiento de alguien. El problema es que la mención no abarca todos los casos deseables, ya que la mención sólo es un caso especial del uso de una forma proposicional para representar no esa misma forma proposicional, sino otra a la que se parece más o menos.

¹⁰ El discurso directo o el indirecto alcanza su relevancia informando al oyente del hecho de que cierto hablante ha dicho algo o piensa algo.

sumergirse por sí mismo en los intrincados matices de la Teoría de la Relevancia, presentada en el trabajo, ya imprescindible, de Sperber y Wilson.

Referencias bibliográficas

- Blakemore, D., 1992, *Understanding Utterances*. Oxford, Blackwell.
- Blass, R., 1990, *Relevance Relations in Discourse*, Cambridge, CUP.
- Carston, R., 1988, «Implicature, Explicature and Truth-Theoretic Semantics». En R. Kempson (ed.), *Mental Representations: The Interface Between Language and Reality*, 155-181, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gazdar, G., 1979, *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*, New York, Academic Press.
- Grice, H. P., 1957, «Meaning», *Philosophical Review*, 66, 377-388. Traducido en 1967, «Significado», México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- 1975, «Logic and Conversation», en P. Cole y J. Morgan (eds.), 1975, *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, 41-58, New York, Academic Press. Traducido por «Lógica y Conversación», en L. Valdés (ed.), 1991, *La Búsqueda del Significado*, 511-530.
- Gutt, E. A., 1991, *Translation and Relevance: Cognition and Communication*, Oxford, Blackwell.
- Levinson, S., 1983, *Pragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press. Traducido en 1989, *Pragmática*, Barcelona, Teide.
- Reboul, A., 1986, «L'interprétation des énoncés de fiction», *Cahiers de Linguistique Francaise*, 7, 27-41.
- Romero, E., y Soria, B., 1993, «Características del Discurso de Ficción», en Actas del *I Congreso de la sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia*, pp. 228-231.
- Schiffer, S., 1972, *Meaning*, Oxford, Clarendon Press.
- Soria, B., 1993, *Teoría Comunicativa de la Metáfora en Lengua Inglesa*, Tesis doctoral, Departamento de Filología Inglesa, Universidad de Granada.
- Sperber, D., y Wilson, D., 1981, «Irony and the Use-Mention Distinction», en P. Cole (ed.), 1981, *Radical Pragmatics*, 295-318, New York, Academic Press.
- 1986, *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford, Basil Blackwell. Traducido en 1994, *La Relevancia: Comunicación y Procesos Cognitivos*, Madrid, Visor.
- Strawson, P. F., 1964, «Intention and Convention in Speech Acts», *Philosophical Review*, 73, 439-60. Reimpreso en Strawson, 1971, *Logico-Linguistic Papers*, London, Methuen. Este último traducido en 1983, *Ensayos lógico-lingüísticos*, Madrid, Tecnos, «Intención y Convención en los Actos de Habla», 171-93.