

DIÁNOIA

Diánoia

ISSN: 0185-2450

dianoia@filosoficas.unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de México
México

CHAVES RUIZ, JOSÉ E.

Significado y comunicación

Diánoia, vol. XLVIII, núm. 50, mayo, 2003, pp. 69-83

Universidad Nacional Autónoma de México

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=58405003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Significado y comunicación*

JOSÉ E. CHAVES RUIZ

Área de Lógica y Filosofía de la Ciencia

Universidad de Granada

josechp@fedro.ugr.es

Resumen: Grice puso de manifiesto la estrecha relación que hay entre *significado* y *comunicación*. No obstante, en la bibliografía posterior que ha tratado ambas nociones encontramos que la relación ha sido trazada de manera confusa. En este artículo analizamos uno de los mejores intentos de superar esta confusión: la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson. Aunque revelador, este intento no supone una solución adecuada ya que no consigue eliminar la confusión. Esto los hace asumir una propuesta del significado que supone un retroceso con respecto a la propuesta griceana, ya que se construye a partir de una serie de críticas injustificadas a la definición de *significado del hablante*, las cuales se diluyen al aclarar la relación entre las nociones tal y como las establece Grice. Asimismo, se señalará que si debemos entender la comunicación como un proceso racional, podría ser deseable apoyarnos en las mejores herramientas disponibles, esto es, hacer uso del aparato teórico que nos proporciona la teoría de la decisión racional.

Palabras clave: significado del hablante, decisión racional, intención del hablante, modelo inferencial

Desde que en 1957 Grice publicó “Meaning”, las nociones de *significado* y de *comunicación*, siendo diferentes, han ido estrechamente ligadas, al menos en el sentido de explicar la primera mediante una serie de intenciones dirigidas hacia la segunda. En este punto, y en adelante, *significado* debe entenderse como *significado del hablante*, esto es, lo que un hablante significa al realizar una proferencia, siendo una proferencia un acto susceptible de poseer lo que Grice denomina *significado no natural*.¹ De hecho, no es implausible suponer, desde la perspectiva inaugurada por Grice, que un acto de habla tiene significado cuando el hablante tiene la intención de que su interlocutor reconozca que el hablante tiene la intención de producir en el interlocutor una respuesta *r*. Cuando el interlocutor, mediante ciertos recursos, reconoce efectivamente esta intención, se logra la comunicación,

* Si a alguien deben de adscribirse los aciertos o méritos de este trabajo es a Esther Romero, a cuyo interés y continuas observaciones debo más de lo que se puede agradecer en una nota a pie de página. No obstante, los fallos me siguen perteneciendo. Asimismo, he de hacer extensivos mis agradecimientos al árbitro anónimo, ya que sus insinuaciones y correcciones me han ayudado a mejorarlo sustancialmente.

¹ La opción de hablar en términos de significado en vez de significado del hablante se ha tomado tanto por brevedad, como por seguir en lo posible la terminología de D. Sperber y D. Wilson. Véase M.J. Frápolli y E. Romero, *Una aproximación a la filosofía del lenguaje*, pp. 31–42, para la distinción entre el significado lingüístico y el significado del hablante.

aunque el acto es significativo simplemente porque el hablante tiene, entre otras, esa intención, a menudo denominada “comunicativa”, independientemente de que el interlocutor la reconozca o no.² Si bien, así delineada, la distinción es clara, hay que admitir que en la historia de ambos términos no siempre se ha caracterizado de ese modo, y se ha dado cierta confusión en casi toda la bibliografía sobre el tema.³

En los trabajos de Sperber y Wilson, especialmente en *La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*, encontramos uno de los mejores intentos no sólo de superar esta confusión, sino también de ofrecer una propuesta coherente de lo que es la comunicación humana. Para llevar a cabo esta tarea, los autores comienzan analizando los errores cometidos por los modelos que tradicionalmente han pretendido explicar cómo se logra la comunicación. Una vez evitados estos errores, se dedican a construir una nueva teoría que no sólo describa, sino que explique el proceso comunicativo.

Lo que se pretende mostrar en estas páginas es que los autores mencionados no consiguen superar la confusión entre significado y comunicación de una manera satisfactoria, lo cual los lleva a hacer una propuesta del significado que está equivocada. En concreto, se demostrará que las críticas que recibe la definición de *significado* propuesta por Grice están, por un lado, basadas en una concepción errónea de la comunicación, y, por otro, apoyadas en problemas que ya planteara y solucionara el propio Grice. De esta manera se defenderá que la propuesta de Sperber y Wilson supone un retroceso con respecto a la de Grice, pues, en realidad, no consiguen evitar los errores que, como veremos, le imputan injustificadamente a su predecesor.

Para ello, en la primera sección se hará un bosquejo de la argumentación y de la postura de Sperber y Wilson. En las siguientes secciones se demostrará en qué falla dicha argumentación y se señalará cómo esos fallos acarrearán ciertos problemas al modelo propuesto por estos autores. Asimismo, se señalará que si debemos entender la comunicación como un proceso racional, podría ser deseable apoyarnos en las mejores herramientas disponibles, esto es, hacer uso del aparato teórico que nos proporciona la teoría de juegos y la teoría de la decisión racional.

² Hay autores que consideran que puede llevarse a cabo un acto de habla significativo sin tener intención comunicativa, como parece ocurrir, por ejemplo, en los soliloquios. No obstante, en lo que sigue mantendremos la opinión de Grice a este respecto, considerando que todo pensamiento verbal que sea “forjado” por el hablante encaja dentro del análisis intencional (H.P. Grice, “Las intenciones y el significado del hablante”, p. 508).

³ Véase, por ejemplo, S. Levinson, *Pragmática*, p. 93. W.A. Davis, *Implicatures. Intention, Convention and Principle in the Failure of Gricean Theory*, pp. 122 y ss., es uno de los autores que explícitamente sigue la distinción que hemos trazado en este párrafo.

I

Sperber y Wilson intentan dar con una teoría general de la comunicación que englobe los dos modelos con los que independientemente se ha descrito la comunicación. Por un lado, la comunicación se ha explicado con el modelo del código, en el que se sostiene que se realiza mediante la codificación y decodificación de mensajes. Por otro lado, la comunicación se ha descrito con el modelo inferencial y en él se la considera una cuestión de producción e interpretación de pruebas.

Dado el objetivo de este artículo, dejamos a un lado los problemas del modelo del código para analizar algunas de las críticas que el modelo inferencial recibe.⁴ Para Sperber y Wilson, el modelo inferencial tiene errores achacables a sus inicios con Grice, errores que se producen tanto en la explicación como en la definición del significado y de la comunicación que este autor proporciona.⁵ En este artículo no se dirá nada acerca del valor explicativo de la teoría griceana, o de sus posibles reformulaciones, sino que se centrará en el plano de la definición del significado. Más concretamente, se centrará en los errores que los autores detectan en la definición y que exponen en la sección sexta del capítulo primero de *La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*, y será a la argumentación allí contenida a la que nos remitiremos.

Sperber y Wilson, siguiendo la formulación que Strawson⁶ hizo de la noción de *significado* de Grice, exponen la definición del siguiente modo:

[Ω] [...] para significar algo mediante una preferencia x , un individuo H tiene que querer que

- (27) (a) La preferencia de x por parte de H produzca una determinada respuesta r en un determinado oyente O ;
- (b) O reconozca la intención (a) de H ;
- (c) El reconocimiento de la intención (a) de H por parte de O actúe, por lo menos en parte, como la razón de O para su respuesta r .
(D. Sperber y D. Wilson, *op. cit.*, p. 43)

Hay que aclarar que por “preferencia” se entiende “cualquier acto o ejecución que sea o pueda ser candidato a [poseer] significado no natural” (H.P. Grice, “Las intenciones y el significado del hablante”, p. 486) y que la condición (c) excluye que la preferencia de x sea meramente una causa de la respuesta.

⁴ Para las críticas al modelo del código, véase D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*, pp. 17 y ss.

⁵ Por *definición* se entenderá aquello que nos proporciona una descripción adecuada del fenómeno comunicativo, mientras que el nivel explicativo se valora por la verosimilitud al explicar de qué manera nos comunicamos (D. Sperber y D. Wilson, *op. cit.*, pp. 46–47).

⁶ P. Strawson, “Intention and Convention in Speech Acts”, p. 178.

La tesis central de Sperber y Wilson, a este respecto, es que a la definición griceana de *significado* se le plantean dos problemas empíricos. En el primero se reconoce un exceso de intenciones en la definición de *significado*, mientras que en el segundo se señala que el análisis permite que actos que no tienen significado se ajusten a la definición y, por ello, desde la teoría se declaren como significativos.⁷

El primer problema que detectan Sperber y Wilson, siguiendo a Searle, consiste en mostrar que en el análisis del significado hay más intenciones de las necesarias para significar algo o para que la comunicación sea efectiva.⁸ En concreto, la última intención de la definición anterior, (c), es eliminable.

Para demostrar que podemos prescindir de esta tercera intención, Sperber y Wilson parten de las supuestas caracterizaciones de Grice de *significado* y *comunicación*: “Grice caracteriza al ‘significado’ con relación a las intenciones de un emisor. A la inversa, un acto de comunicación (en un sentido apropiadamente restringido del término) podría caracterizarse como un acto que cumple con las intenciones indicadas por Grice” (D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia*. . . , p. 42).

Estas caracterizaciones sirven para defender que las intenciones propuestas son excesivas para dar cuenta de la comunicación efectiva y, por tanto, del significado.⁹ En concreto, tomemos el ejemplo en que María profiere (1) en presencia de Pedro:

(1) Me duele la cabeza.

Según la formulación del significado de Strawson, para significar algo mediante la proferencia de (1), María ha de querer que:

- (a') Su proferencia de (1) produzca, en Pedro, la creencia de que a ella le duele la cabeza;
- (b') Pedro reconozca su intención (a'); esto es, quiere que su proferencia de (1) produzca en él la creencia de que a ella le duele la cabeza;

⁷ Estas dos críticas a la noción de *significado* que Grice presenta en 1957 también las reconoce él mismo en su artículo de 1969, “Las intenciones y el significado del hablante”. Lo que difiere notablemente es el modo en el que Grice, por su parte, y Sperber y Wilson, por la suya, se disponen a solucionarlas, como veremos en el apartado tercero de este trabajo.

⁸ Cfr. J.R. Searle, “What Is a Speech Act?”, y *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*.

⁹ Este último paso no se argumenta, lo dan. Esto se puede hacer si se considera que la relación que existe entre el significado y la comunicación es tan estrecha que la función del primero es tan sólo lo segundo. Una opinión que difiere, y que curiosamente va contra su argumento de autoridad, es Searle (“Meaning, Communication, and Representation”); pero incluso ellos, en el último capítulo de la obra comentada, niegan que dicha relación sea tan estrecha como parece exigir su argumentación.

- (c') El reconocimiento de la intención (a') por parte de Pedro actúe, por lo menos en parte, como la razón de Pedro para creer que a María le duele la cabeza.

Sin embargo, no es necesario que Pedro crea que a María le duele la cabeza, que se satisfaga la intención (a'), para que María consiga comunicarle que a ella le duele la cabeza y, por esta razón, Sperber y Wilson concluyen que la intención (a') no es una intención que se precise para la comunicación.¹⁰ Pero, además, como la tercera intención (c') depende del cumplimiento de la intención (a'), que acaban de demostrar innecesaria, debe ser eliminada del análisis del significado. Con esto, y con un pequeño cambio terminológico que no hacemos en estas páginas,¹¹ llegamos a una definición del significado que sólo consta de las dos primeras intenciones.

El segundo problema empírico que se le plantea a Grice refiere a que el análisis es demasiado permisivo y caracteriza como significativos ciertos actos que, como hablantes competentes, no estaríamos dispuestos a admitir que tienen esa clase de significado. Esta crítica puede ejemplificarse recurriendo al caso, señalado por los autores (*La relevancia...*, pp. 44–45), en el que María quiere que, sin pedirselo, Pedro le arregle su secador del pelo. Para conseguirlo, deja el secador a medio desmontar en un sitio visible para Pedro. Esta preferencia, el acto de dejar el secador a medio desmontar en un sitio visible, cumple las tres intenciones que señala Grice para que un acto tenga significado: con su acto, María tiene la intención de producir una respuesta en Pedro, que le arregle su secador; también tiene la intención de que Pedro reconozca que ella tiene la intención de que él le arregle su secador; y, por último, tiene la intención de que el reconocimiento por parte de Pedro de su intención de que le arregle el secador sea, hasta cierto punto, una razón para que él se lo arregle. Sin embargo, por la construcción misma del ejemplo, María no quiere pedirle nada a Pedro y, por tanto, no quiere decirle explícitamente nada: no tiene la intención de que Pedro piense que ella tiene la intención de que él piense que ella desea que él piense que ella quiere que le arregle el secador. La transmisión de información en este caso es encubierta, lo cual va contra la idea de que la comunicación ha de ser totalmente explícita. De este modo, lo que hacen Sperber y Wilson es sumarse a la crítica que Strawson ("Intention and Convention...") elabora contra la propuesta de Grice.

¹⁰ Esta intención, según Sperber y Wilson, puede describirse mejor como una intención de modificar el entorno cognoscitivo del oyente y no sus pensamientos (*vid.* D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia...*, pp. 63, 76–77). Posteriormente se aclarará en qué consiste el entorno cognoscitivo.

¹¹ El cambio al que nos referimos consiste en hablar de estímulos en vez de preferencias, y que, al adoptarlo, hace plausible la eliminación de la distinción entre significado natural y significado no natural. Por ello, dado que en este artículo se pretende defender esa distinción, mantendremos la terminología griceana.

Además, van más allá y demuestran que las pretendidas soluciones que tanto Strawson como Schiffer conciben para este tipo de contraejemplos a la noción de significado dependen de la admisión de nociones que son psicológicamente inaceptables. La solución de Strawson consistía en dejar el *analysans* abierto para introducir nuevas intenciones, cuyo contenido fueran otras intenciones anteriores, si el caso lo requería. La solución de Schiffer es suponer que tanto hablante como oyente han de conocer el mismo contexto, saber que el otro lo conoce. . . Ni las *metaintenciones* a las que apela Strawson, ni la noción de *conocimiento mutuo* de Schiffer resuelven adecuadamente el problema, ya que ambos postulan una regresión infinita de intenciones que, dadas las limitaciones de las capacidades psicológicas humanas, no son empíricamente plausibles.¹²

Al demostrar que dichas soluciones no son aceptables desde un punto de vista psicológico, Sperber y Wilson buscan una solución que no adolezca del mismo error. Dicha solución pasa por encontrar una noción menos comprometedora que la de *conocimiento mutuo*, pero que les asegure tanto al oyente como al hablante que pisan un terreno común que impide la transmisión soterrada de información. Así, ellos introducen nociones como *carácter manifiesto mutuo de un entorno*, donde por *entorno* se entiende un conjunto de supuestos a los que el hablante y/o el oyente tienen acceso, y por su *carácter manifiesto mutuo* se indica que el entorno es manifiesto a las personas que lo comparten.¹³ Así, para que la comunicación sea explícita, la segunda intención que caracteriza el significado no es que *O* reconozca la intención (a) de *H*, [Ω]b, sino tener la intención de hacer mutuamente manifiesto al oyente y al emisor que el emisor tiene la intención de hacer manifiesto o más manifiesto para el oyente un conjunto de supuestos. De esta manera, el ejemplo anterior no se consideraría como un caso de comunicación, pues aunque María tiene la intención de informarle a Pedro de que le gustaría que le arreglase su secador, no ha hecho mutuamente manifiesto su deseo de que Pedro le arregle su secador y, por tanto, el que Pedro le arregle o no el secador no depende del reconocimiento de la intención comunicativa de María, porque ella no tiene esa intención, es decir, no quiere que su intención de informarle a Pedro de su deseo sea mutuamente manifiesta.¹⁴

II

En este apartado trataremos el primero de los dos problemas empíricos que hemos expuesto en la sección I. Empezaremos viendo si, aun aceptando en

¹² Véanse D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia*. . . , pp. 30–40; H.P. Grice, “Las intenciones y el significado del hablante”, pp. 489–491.

¹³ Para ahondar en estas nociones, véase D. Sperber y D. Wilson, *op. cit.*, pp. 54–63.

¹⁴ Véase D. Sperber y D. Wilson, *op. cit.*, pp. 80–81.

general la crítica de Sperber y Wilson, la tercera intención es eliminable sin más del análisis de la noción de *significado*, atendiendo a la argumentación que ellos realizan.

Como hemos visto, su argumentación parte de (A) y (B):

(A) La primera intención, en el esquema de Strawson, no tiene que cumplirse para una comunicación satisfactoria;

(B) La tercera intención depende del cumplimiento de la primera,

y concluye en (C):

(C) La tercera intención es innecesaria o eliminable del análisis del significado.

Al movernos, por ahora, dentro del marco general que ellos proponen, no tenemos más remedio que aceptar la primera premisa (A). Por tanto, para ver si su argumento es o no correcto, tendríamos que comprobar que (B) es verdadera, esto es, debemos preguntarnos si efectivamente la tercera intención depende de la primera.

Tomemos la tercera intención tal y como ellos, siguiendo a Strawson, la formulan (D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia...*, p. 43):

(c) Que el reconocimiento de la intención (a) por parte de *O* actúe, por lo menos en parte, como la razón de *O* para su respuesta *r*.

En un principio puede parecer que la premisa (B) es cierta, ya que la intención primera (a) está contenida en esta formulación de la tercera intención (c). Sin embargo, si leemos atentamente (c), observaremos que no contiene, como tal, a (a), sino que su contenido es “el reconocimiento de la intención (a) por parte de *O*”, lo cual no es otra cosa que la segunda intención.¹⁵ Por tanto, la tercera intención depende de la segunda intención que, al ser a la única que los autores le conservan el carácter de necesaria, no nos permite reducir alegremente el análisis del significado.

Este argumento requiere cierta aclaración desde el momento en que la intención (c), al igual que (b), presupone la existencia de la primera intención (a), y, por lo tanto, se da cierta dependencia entre ambas intenciones. Sin embargo, no es esta dependencia la que está contenida en la argumentación de Sperber y Wilson (como muestra el que la segunda intención (b) no sea eliminable), sino la relación más fuerte que se daría entre el cumplimiento de la primera intención (a) y la tercera intención.

¹⁵ Esto se comprueba mejor en las sucesivas redefiniciones del análisis que realiza H.P. Grice en “Las intenciones y el significado del hablante”.

Pero pretendemos ir más allá y demostrar que es toda la crítica de Sperber y Wilson, y no sólo una parte, la que está mal fundada. Para ello debemos añadir la premisa (O), que faltaba en la argumentación anterior. El argumento ahora parte de:

- (O) Las definiciones de Grice: O1, la noción de significado depende de las intenciones del hablante; y O2, un acto de comunicación es aquel que cumple las intenciones del hablante;
- (A) La primera intención, en el esquema de Strawson, no tiene que cumplirse para una comunicación satisfactoria;
- (B) La tercera intención depende del cumplimiento de la primera,

y concluye en (C):

- (C) La tercera intención es innecesaria o eliminable del análisis del significado.

Una vez que uno admite las definiciones involucradas en (O) hay que aceptar, si no se admite la crítica anterior a la premisa (B), que el análisis griceano hace aguas por todos lados. La cuestión es si efectivamente Grice defiende las definiciones contenidas en (O).

Dentro de (O), O1 es irrefutable como muestran las siguientes líneas: “Comenzando con el supuesto de que la noción de significado ocasional del hablante puede ser elucidada, de cierto modo, en términos de las intenciones de un hablante” (H.P. Grice, “Las intenciones y el significado del hablante”, p. 484). Sin embargo, no hay evidencia directa de que Grice haya sostenido O2. Además, si consideramos cómo este autor entiende la comunicación, más bien debemos rechazar O2 en la medida en que Grice no se compromete con la propuesta de que en la comunicación se deban cumplir las intenciones del análisis del significado. En “Meaning Revisited” (1982), al aclarar Grice cuál puede ser la relación entre el significado natural y el significado no natural, encontramos una justificación de cada una de las intenciones que aparecen en la noción de *significado* mediante su uso en la comunicación. La comunicación se ve, entonces, como un acto en el que están involucrados dos individuos y que se hace efectivo cuando el oyente consigue recuperar las intenciones del hablante.¹⁶ Por tanto, no se trata de “cumplir” cada una de las intenciones, sino de reconocer o recuperar el contenido de las mismas. Pero “recuperar” no significa siempre “cumplir”, como tendría que serlo para que el argumento de Sperber y Wilson

¹⁶ Suponemos que hay dos individuos por comodidad en la redacción, aunque no hay ningún problema en aumentar, o en disminuir en casos particulares, el número de involucrados en un acto comunicativo.

se sostenga. No siempre un acto de comunicación es el que cumple todas las intenciones del hablante. Podemos recuperar la primera intención sin que se lleve a cabo la respuesta que le da contenido; basta con reconocer que esa respuesta es su contenido. En cambio, reconocer el contenido de la segunda intención sí es cumplirla, porque es recuperar la intención de que reconocemos que la primera intención está siendo reconocida. De ahí que la exigencia de Sperber y Wilson de que se tengan que cumplir las intenciones del análisis de Grice al reformular su propuesta pase sólo a ser una exigencia con respecto a la segunda intención y que, por consiguiente, el argumento de estos autores no sea concluyente al no poderse sostener O2.

En definitiva, si tomamos desde un principio la adecuada definición de comunicación, no hay ninguna razón para limitar el análisis intencional del significado a dos intenciones. De todas formas, esto no demuestra que la propuesta de Sperber y Wilson sea errónea, sino que sus argumentos no la apoyan. Su propuesta sería incorrecta si se demostrara que la introducción de la tercera intención en el análisis de Grice está motivada y justificada.

No queda más remedio, pues, que volver a los escritos de Grice. En el texto ya citado (*"Meaning Revisited"*, pp. 293–294), encontramos que, aunque la reconstrucción de cómo deriva el significado no natural de las preferencias del significado natural no sea más que un mito con carácter explicativo más que descriptivo, la razón fundamental que se aduce para mantener las tres intenciones es que todas ellas están teóricamente motivadas. Estas motivaciones se encontraban ya, aunque de un modo más confuso, en el trabajo de 1957, cuyo ejemplo vamos a analizar a continuación.

Grice nos pide que consideremos el caso en que Herodes le muestra a Salomé la cabeza de Juan el Bautista en una bandeja; ¿podríamos decir que aquí Herodes le *"quería decir algo"* a Salomé? No, pues no parece que enseñar la cabeza de Juan el Bautista a alguien sea un acto que tenga el tipo de significado que estamos caracterizando. Sin embargo, este ejemplo satisface las dos primeras intenciones del análisis, ya que Herodes tiene la intención (a), de que al enseñarle la cabeza de Juan el Bautista en una bandeja a Salomé, ésta crea que Juan el Bautista ha muerto, y tiene la intención (b), de que Salomé reconozca que él tiene la intención de que ella crea que Juan el Bautista ha muerto. De hecho, y respetando nuestras creencias presistemáticas acerca del significado, Grice reconoce que con sólo estas dos intenciones el análisis es defectuoso. El modo de evitar que estos ejemplos sean considerados ejemplos con significado es introduciendo la tercera cláusula que exige que el hablante tenga la intención de que su acto sea reconocido como una razón, y no, por ejemplo, como una mera causa para provocar la respuesta de la primera intención. Es decir, para que el acto de Herodes signifique que Juan el Bautista está muerto, el reconocimiento de la intención de Herodes de que Salomé crea que Juan el

Bautista está muerto al enseñarle su cabeza debe funcionar como la razón de Salomé para tener esta creencia. Pero esto no es así, porque la creencia de Salomé no depende del reconocimiento de la intención de Herodes, sino de que cuando uno ve la cabeza de alguien en una bandeja, suele creer que está muerto; la cabeza de alguien separada del cuerpo significa, naturalmente, fallecimiento.

Si la propuesta reductiva de Sperber y Wilson se acepta, el ejemplo significaría algo en contra de nuestras creencias presistemáticas al respecto. Así pues, el análisis de Sperber y Wilson supone un retroceso, puesto que, al eliminar la tercera intención, abre paso a contraejemplos de este tipo. No obstante, esto no tiene por qué ser un verdadero problema, ya que las intuiciones mencionadas, al igual que el aparato teórico que las conservan, están justificadas por una distinción que ellos pretenden eliminar. Esta distinción es la que Grice introduce entre significado natural y significado no natural.

Estos teóricos consideran que la distinción es inadecuada, pese a las intuiciones de los hablantes competentes, pues pretenden ver la comunicación como un fenómeno continuo; en sus palabras: “no existen dos clases distintas y bien definidas, sino un continuo de casos de ostensión que abarcan desde ‘mostrar’, [...] hasta ‘decir que’” (D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia*. . . , pp. 71–72).

Sin embargo, esta postura no es coherente si uno afirma, como vimos en la sección I y volveremos a ver en la III, que la comunicación ha de ser explícita. En primer lugar, porque no se puede primero apelar a las intuiciones, como se hace en el argumento de la explicitud de la comunicación, y luego negarlas según el punto de vista de nuestro discurso. En segundo lugar, porque aceptar que la comunicación ha de ser explícita es aceptar de antemano la diferencia entre significado o comunicación natural y comunicación no natural, ya que esta última es una cuestión de reconocimiento de intenciones y, por lo tanto, deben estar abiertamente disponibles para la audiencia.¹⁷

III

Enfrentémonos ahora al segundo de los problemas empíricos aducidos contra Grice y expuesto en la sección I.

Como ya hemos visto, el problema estriba en que nuestras intuiciones nos dicen que la comunicación ha de ser explícita y no encubierta, mientras que la teoría inferencial no puede dar cuenta de dichas intuiciones, al menos en principio. Una forma de solucionar este desajuste entre la teoría y

¹⁷ Esta idea puede rastrearse en diversos puntos de la obra de Grice como “Meaning Revisited” y “Las intenciones y el significado del hablante”, pp. 487–498. Asimismo, esta relación entre lo explícito y lo no natural se defiende en F. Recanati, *Literal Meaning*, pp. 15–16.

nuestras intuiciones era apelar a nociones como la de *conocimiento mutuo*, introducida por Schiffer, o como la de *metaintenciones* (Strawson). Pero ambas soluciones no son psicológicamente realistas (véase nota 10 *supra*).

La pregunta que nos gustaría hacer es: ¿qué ocurre con la solución del propio Grice? En efecto, en 1969, Grice trató este mismo problema, así como las soluciones propuestas por Schiffer y Strawson.¹⁸ Allí se alejó de ellas y propuso otras dos, de las que aceptó la última. Estas soluciones eran:

- En primer lugar, se señala que el miedo a caer en un regreso al infinito en una solución tipo Strawson está empíricamente injustificado. Esto se debe a que es bastante dudoso que puedan construirse contraejemplos que nos obliguen a tener un análisis con más de cinco o seis intenciones. Sin embargo, Grice se da cuenta de que ésta no es una solución satisfactoria, ya que aunque no cae en un círculo vicioso, no resulta inocua, pues no parece aceptable la variación para la definición de significado según el ejemplo en cuestión. Por esa razón propone una segunda solución.
- La segunda solución consiste en darse cuenta de que los contraejemplos de este tipo involucran un elemento de inferencia que *H* quiere que *O* utilice pero que no quiere que *O* sepa que él quiere que lo utilice. Por tanto, para solucionar el problema, bastaría con impedir, desde el análisis, que esta posibilidad se diese. La reformulación del análisis del significado quedaría como sigue:

“*H* quiso decir algo mediante *x*” es verdadero si, y sólo si (para algún *O* y para alguna *r*):

(a) *H* profirió *x* con la intención de que:

- 1) *O* llevase a cabo *r*;
- 2) *O* pensara que *H* tenía la intención 1;
- 3) La satisfacción por *O* de 1 se basa en la satisfacción por *O* de 2;

(b) No existe ningún elemento de inferencia *E* tal que *H* profiriese *x* con la intención tanto (1') de que la determinación de *r* por parte de *O* contara con *E*, como (2') que *O* pensara que *H* tenía la intención de que (1') fuese falsa. (H.P. Grice, “Las intenciones y el significado del hablante”, p. 494)

La última solución puede dar cuenta de todos los contraejemplos que muestran que la comunicación, o incluso el significado, ha de ser explícita y, en principio, no hay ninguna razón para no aceptarla desde la psicología. Volvamos al ejemplo del secador. Por las razones que sea, María no desea

¹⁸ Éste no es el único lugar donde Grice trata este problema; en “Meaning Revisited” corrobora la solución aquí expuesta.

pedirle a Pedro que le arregle su secador; pero su acto de dejar el secador a medio desmontar en un sitio visible para Pedro se lleva a cabo con las intenciones de que: (i) Pedro le arregle el secador; (ii) Pedro piense que María tiene la intención de que él le arregle el secador, y (iii) él le arregle el secador porque piensa que María quiere que se lo arregle. Lo que hace que este ejemplo no signifique algo, en el sentido técnico de *significa*, es que hay un elemento de inferencia, a saber, su acto de dejar el secador a medio desmontar es una prueba de que desea que, si Pedro puede y quiere, le arregle el secador como una muestra de amabilidad y sin deuda alguna de María a Pedro, porque no se lo está pidiendo, y este elemento de inferencia es tal que María realiza ese acto con la intención de que la determinación de la respuesta por parte de Pedro, que le arregle su secador, cuente con el elemento de inferencia y con la intención de que Pedro piense que María no tenía la intención de que Pedro arreglara el secador porque tiene en cuenta la inferencia anterior.¹⁹

Pero la cuestión no es que se ignore o deje de ignorarse una solución que puede parecer válida, sino que tal vez sea una opción más plausible que la que se ven obligados a tomar Sperber y Wilson.²⁰

Vamos a tomar partido por Grice. Para ello, lo primero es darse cuenta de que la comunicación, al menos en todo modelo inferencial, se entiende como un problema de coordinación de intereses, esto es, la comunicación es una acción entre dos sujetos de la que o se benefician los dos o no se beneficia nadie, entendiendo por *beneficio* la transmisión y adquisición de información. Por tanto, si permitimos que haya conductas no cooperativas, estamos impidiendo que la comunicación se lleve a cabo. Así pues, si impedimos desde un principio tales conductas, estaremos evitando que se produzcan contraejemplos como los anteriores.

Esto es lo que en realidad hace Grice al introducir una segunda parte en el análisis: está asegurando que una conducta que en principio parece ser cooperativa lo sea de hecho, pues se impide el engaño en ella (lo cual no quiere decir que no se pueda engañar mediante ella). Pero esto no es aceptable únicamente como solución teórica, sino que parece razonable pensar que los agentes reales involucrados en una situación comunicativa mantengan esta restricción para poder alcanzar una solución en el problema de coordinación de intereses en el que participan.

¹⁹ Véase D. Sperber y D. Wilson, *La relevancia*. . . , p. 45.

²⁰ La solución que ellos plantean consiste en buscar una noción menos fuerte que la de conocimiento mutuo y que pueda ser psicológicamente aceptable. En concreto, ellos introducen la noción de carácter manifiesto mutuo. Pero esta solución es susceptible de diversas críticas, como pueden ser, entre otras, que descansa en supuestos fuertes acerca de la mente humana, así como que es insuficiente para dar cuenta de la comunicación humana. Véanse Sperber y Wilson, "Précis of Relevance: Communication and Cognition", donde encontramos diferentes críticas a dicha noción y sus correspondientes réplicas, y S. Schiffer, *Remnants of Meaning* para una crítica más general contra todo intento de utilizar nociones psicológicas.

Luego, la solución de Grice puede justificarse sin tener que apelar a nada más que al marco general en el que se mueve toda teoría inferencial de la comunicación; es decir, que la comunicación y el significado pueden explicarse desde la conducta racional, lo cual nos permite no hacer uso de nociones que portan cargas teóricas adicionales. Ésta es una ventaja que se les escapa a Sperber y Wilson, ya que ellos necesitan introducir unas nociones que, como señalamos en la nota 19, resultan problemáticas o, al menos, objetables.

La descripción de la comunicación como un problema de coordinación de intereses nos lleva a otra posible justificación de la solución griceana que, aun no habiendo sido explotada por ningún teórico, creemos que puede proporcionarnos una herramienta muy útil para explicar la comunicación y el significado de nuestros actos. Nos referimos a la posibilidad de emplear la teoría de la decisión racional y la teoría de juegos para explicar la comunicación. Esto nos permitiría abandonar una noción intuitiva de racionalidad a favor de una más técnica y precisa. Además, creemos que, en principio, tener un aparato teórico más preciso nos ayudaría a dilucidar qué tipo de interacción es la comunicación y qué tipos de mecanismos son los necesarios para que se dé. Así, por ejemplo, nuestra apuesta es que la comunicación puede explicarse como un juego de información incompleta con un equilibrio perfecto, esto es, un juego donde no todos los participantes conocen todas las variables, pero que, una vez dada la estrategia del primer jugador (el hablante), el segundo jugador está obligado a una determinada estrategia si quiere obtener el máximo beneficio.²¹ Esto entronca con la solución griceana, pues en ella se nos asegura que la estrategia del hablante está dada explícitamente y que, por lo tanto, el oyente conoce la estrategia y puede actuar en consecuencia.

En una terminología más próxima a la filosofía del lenguaje, diríamos que el oyente no sabe de antemano qué se le quiere comunicar (de ahí que sea de información incompleta), pero sí sabe cómo se lo quieren comunicar (obteniendo el máximo beneficio para ambos), y, por ende, puede inferir lo comunicado. No obstante, la explicación anterior no estará completa mientras no definamos cuál es el máximo beneficio en un juego de comunicación; *i.e.* necesitamos definir la racionalidad restringiéndola al ámbito de la comunicación. Ésta es la función que parecen intentar cumplir principios como el de cooperación de Grice, el de relevancia de Sperber y Wilson, etc. Por tanto, una tercera ventaja que nos proporcionaría la teoría de juegos sería la de tener los parámetros necesarios para evaluar y para decidir qué principio de racionalidad está involucrado en la comunicación.²²

²¹ Un juego es una situación en la que el resultado depende de las elecciones de los agentes involucrados.

²² Con lo anterior no queremos sostener que todos los principios mencionados actúen en el mismo nivel ni con las mismas pretensiones teóricas, sino que parece pertinente una eva-

Las tres ventajas expuestas son las razones por las que se defiende que este camino puede ser útil y, de ahí, que se considere deseable un futuro trabajo sobre el tema capaz de arrojar más luz que la lacónica explicación que aquí se ha ofrecido.

Por último, señalar que aunque a lo largo del texto se sostenga que la solución de Sperber y Wilson está menos justificada que la ofrecida por Grice, no se pretende sostener que las nociones introducidas por esos autores no sean útiles ni de interés. Lo único que se quiere afirmar es que, manteniendo la distinción entre definición y explicación que ellos utilizan, la solución de Grice parece funcionar mejor en el nivel de la definición; esto no quiere decir que a la hora de la explicación no sea necesario recurrir a nociones que pongan un terreno común entre hablante y oyente; pero eso pertenece ya a la forma en que el oyente recupera la información y no a cómo el hablante dota de significado a sus actos.

BIBLIOGRAFÍA

- Davis, W.A., *Implicatures. Intention, Convention and Principle in the Failure of Gricean Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.
- Frápolli, M.J. y E. Romero, *Una aproximación a la filosofía del lenguaje*, Síntesis, Madrid, 1998.
- Grice, H.P., “Las intenciones y el significado del hablante”, trad. Juan José Acero, en L. Valdés (comp.), *La búsqueda del significado*, Tecnos, Madrid, 1991, pp. 481–510; 1a. ed.: “Utterer’s Meaning and Intentions”, *The Philosophical Review*, vol. 78, 1969, pp. 147–177.
- , “Logic and Conversation”, en P. Cole, y J.L. Morgan (comps.), *Syntax and Semantics. Speech Acts*, Academic Press, 1975, vol. 3; reimpresso en H.P. Grice, *Studies in the Way of Words*. [Versión en castellano: “Lógica y conversación”, trad. Juan José Acero, en L. Valdés (comp.), *La búsqueda del significado*, Tecnos, Madrid, 1991, pp. 511–530.]
- , “Meaning”, *The Philosophical Review*, vol. 66, 1957, pp. 377–388; reimpresso en *Studies in the Way of Words*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1989. [Versión en castellano: *Significado*, trad. Aline Menassé, Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, México, 1977 (Cuadernos de Crítica 1).
- , “Meaning Revisited”, en N.V. Smith (comp.), *Mutual Knowledge*, Academic Press, Londres, 1982, pp. 223–243.
- , *Studies in the Way of Words*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1989.
- Levinson, S., *Pragmatics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983. [Versión en castellano: *Pragmática*, trad. Africa Rubiés Miravet, Barcelona, Teide, 1989.]
- Recanati, F., *Literal Meaning*, en prensa, transcrito en <http://www.institutniod.org>.
- Schiffer, S., *Meaning*, Clarendon Press, Oxford, 1972.
- , *Remnants of Meaning*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1989.

luación de los mismos conforme a su relación con la racionalidad, entendida ésta desde las teorías señaladas.

- Searle, J.R., "Meaning, Communication, and Representation", en R. Grandy y R. Warner (comps.), *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*, Clarendon, Oxford, 1986, pp. 209–226.
- , *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University Press, Londres, 1969. [Versión en castellano: *Actos de habla: Un ensayo de filosofía del lenguaje*, Cátedra, Madrid, 1979.]
- , "What Is a Speech Act?", en M. Black, *Philosophy in America*, Allen and Unwin, Londres, 1965. [Versión en castellano: "¿Qué es un acto de habla?", trad. Luis M. Valdés Villanueva, *Cuadernos Teorema*, Valencia, 1977; también en L. Valdés (comp.), *La búsqueda del significado*, Tecnos, Madrid, 1991, pp. 431–448.]
- Sperber, D. y D. Wilson, *La relevancia: comunicación y procesos cognitivos*, trad. Eleanor Leonetti, Visor, Madrid, 1994; 1a. ed.: *Relevance: Communication and Cognition*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- , "Précis of Relevance: Communication and Cognition", *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 10, no. 4, 1987, pp. 697–754.
- Strawson, P., "Intention and Convention in Speech Acts", *The Philosophical Review*, vol. 73, no. 4, 1964, pp. 439–460; reimpresso en *Logico-Linguistic Papers*, Methuen, Londres, 1971. [Versión en castellano: "Intención y convención en los actos de habla", en *Ensayos lógico-lingüísticos*, trad. Alfonso García Suárez y Luis M. Valdés Villanueva, Tecnos, Madrid, 1983.]

Recibido el 9 enero de 2001; revisado el 15 de diciembre de 2002; aceptado el 24 de enero de 2003