

SOBRE LA COMUNICACIÓN NO INTENCIONAL

José María Gil

Universidad Nacional de Mar de Plata,
Argentina.

Resumen

En filosofía del lenguaje, el estudio de la comunicación y los procesos cognitivos le ha correspondido tradicionalmente a la pragmática. Dentro de este campo, uno de los objetivos fundamentales es caracterizar los procedimientos involucrados en la transmisión y el reconocimiento del significado intencional. En efecto, la pragmática puede explicar la comunicación en términos de dicho significado intencional. Sin embargo, hay también un fenómeno muy común en el uso cotidiano del lenguaje: Muchas veces, con muy buenas razones, el oyente interpreta que el enunciado del hablante evoca ciertos significados que poco o nada tienen que ver con la intención. A este fenómeno tan cotidiano lo podemos llamar comunicación no intencional. El análisis filosófico permite pues explicar que, por ejemplo, un acto fallido es un hecho comunicativo en el cual los significados que interpreta el oyente a partir del enunciado son muy diferentes de (y hasta incompatibles con) el significado intencional del hablante.

Palabras clave: *comunicación; procesos cognitivos; significado intencional; significado no intencional; redes relacionales.*

Recibido: 09 de abril de 2017. Aprobado: 02 de noviembre de 2017.

On unintentional communication

Abstract

In philosophy of language, the study of communication and cognition has been a task developed by pragmatics. Within this field, one of the fundamental aims is to characterize the procedures involved in the transmission and the recognition of intentional meaning. Pragmatics can indeed account for communication in terms of such intentional meaning. However, there is also a very common phenomenon in everyday language use: Many times, and because of good reasons, the hearer interprets that the speaker's utterance evokes certain meanings that do not have much to do with the speaker's intention. This so common phenomenon can be called unintentional communication. Thus philosophical analysis allows us to explain that, for example, a Freudian slip is a communicative phenomenon in which the meanings that are recognized by the hearer on the basis of the utterance are very different (and even incompatible with) the intentional meaning of the speaker.

Keywords: *Communication; Cognition; Intentional meanings; Unintentional meaning; Relational networks.*

José María Gil. Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar de Plata, Argentina. Doctor en Filosofía. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (2003), por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Cargos actuales: Investigador Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET) y Profesor Titular Regular del área de Teoría del Conocimiento del Departamento de Filosofía, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP). Becas internacionales: De la City University of Hong Kong (2010), la Comisión Fulbright en EE.UU. (2009), de la Región Autónoma de Toscana en Italia (1999), del British Council en Inglaterra (1996-1997) y de Rotary Internacional en México (1996). Áreas de investigación: Lingüística, filosofía del lenguaje, enseñanza de la lengua.
E-mail: josemaria@gilmdq.com

SOBRE LA COMUNICACIÓN NO INTENCIONAL

José María Gil

Universidad Nacional de Mar de Plata,
Argentina.

Introducción

Después de evocar el enunciado de un expresidente norteamericano (problemático en más de un sentido), en la primera sección de este trabajo se hace una reseña de la idea de comunicación en el ámbito de la pragmática. Según el enfoque de esta importante corriente filosófico-lingüística, hay comunicación cuando el emisor hace mutuamente manifiesto para sí mismo y para sus destinatarios que tiene la intención de hacer manifiesto un determinado contenido informativo. En otras palabras, para que haya comunicación, no solo es necesario que el emisor haga evidente su intención de informar lo que informa, sino que además sus destinatarios tienen que reconocer dicha intención. Esta idea se capta con total claridad, por ejemplo, en el Principio Cooperativo de Grice y en el Principio Comunicativo de Relevancia de Sperber y Wilson.

En la segunda sección se muestra cómo, sin embargo, los mismos Sperber y Wilson admiten que ciertos enunciados pueden evocar significados cuya interpretación no tiene que ver con la intención del hablante.

En la tercera sección del trabajo se retoma el enunciado problemático del expresidente y se presenta otro ejemplo relativamente parecido. Por medio del análisis de estos ejemplos significativos se empieza a mostrar que un acto fallido evoca significados débiles o muy débiles, esto es,

significados que son del todo independientes de (o aun incompatibles) con la intención del hablante. Este trabajo presenta un aporte metodológico novedoso y conclusiones más firmes sobre el análisis de la comunicación no intencional, el cual ya se ha desplegado en términos lingüísticos (Gil, 2014) y en términos filosóficos (Gil, 2015). En efecto, este artículo constituye una síntesis metodológica de las investigaciones de varios años porque recurre a explicaciones lingüísticas de base neurocognitiva (Gil, 2013; Lamb, 1999, 2004, 2005, 2013, 2016) y a los aportes tradicionales de la filosofía del lenguaje. En este sentido, los ejemplos considerados revisten una complejidad tal que no sólo permite, sino que además requiere el complejo análisis lingüístico-filosófico que aquí se desarrolla.

Sobre la base del análisis precedente, en las conclusiones se defiende la idea de que el estudio de la comunicación y los procesos cognitivos, que en gran medida le corresponde a la pragmática, no debería descartar los significados no intencionales.

I. La comunicación intencional: De Grice a la teoría de la relevancia

116 Comencemos con un ejemplo que puede sonar inquietante. El 5 de agosto de 2004, en Washington D.C., el por entonces presidente de los EE.UU., George W. Bush, estaba hablando sobre el presupuesto para defensa. En un pasaje de su discurso dijo lo siguiente:

(1) Our enemies are innovative and resourceful, and so are we. They never stop thinking about new ways to harm our country and our people, and neither do we.

Nuestros enemigos son creativos e ingeniosos, y nosotros también. Nunca dejan de pensar en nuevas formas de agredir a nuestro país y a nuestro pueblo, y nosotros tampoco.

El caso está registrado, entre otros, en el video de Youtube titulado ‘Classic George Bush Freudian Slip’¹, y constituye uno de los ejemplos más famosos de las frases equívocas o brutales del exmandatario norteamericano, las cuales han llegado a denominarse *bushisms*, expresiones propias del habla de George Bush, presidente de los EE.UU. entre 2001 y 2009.

Si se toman al pie de la letra, las palabras finales del segundo enunciado de (1) literalmente expresan que el Sr. Bush estaba pensando en cómo dañar a los EE.UU. y a su pueblo. Sin embargo y por razones obvias, no parece que el Sr. Bush haya querido comunicar públicamente esto. Pero, es

¹ Véase en <https://www.youtube.com/watch?v=Sy05zj0X23M>

precisamente eso (que Bush quería agredir a los EE.UU.) lo que buena parte de su audiencia interpretó. En otras palabras, muchos entendemos que al Sr. Bush se le deslizaron (se le escaparon sin querer) sus malas intenciones para con su país y sus compatriotas. De esta forma, para entender el segundo enunciado del expresidente Bush como un fenómeno comunicativo habría que responder, al menos, las dos preguntas siguientes:

- (a) *¿Quiso decir* el Sr. Bush que él estaba pensando en agredir a su propio país y a su pueblo? En otras palabras, *¿tuvo él* la intención de hacer mutuamente manifiesto para él y para sus oyentes que él estaba pensando en agredir a su propio país y a su pueblo?
- (b) *¿Interpretaron* al menos algunos de sus oyentes que, al emitir *and neither do we* [*y nosotros tampoco*], el Sr. Bush informó que estaba pensando efectivamente en agredir o dañar a su propio país y a su propio pueblo?

Retomaremos estas preguntas después de considerar análisis canónicos de la pragmática de tradición griceana, que es una de las corrientes más importantes de la filosofía del lenguaje, en especial en lo referido al análisis de la comunicación humana y los procesos mentales involucrados en ella. En este sentido, es fundamental que una de las principales corrientes de la lingüística (tal vez la principal) es la teoría generativa, iniciada por Chomsky en la década de 1950. De acuerdo con la perspectiva chomskyana, el lenguaje no está configurado por ni para el uso (Chomsky, 2000, p. 76; 2005, p. 3), razón por la cual el estudio de los fenómenos comunicativos resulta una tarea periférica, subsidiaria y no siempre pertinente para la ciencia del lenguaje.

Dentro de esta perspectiva canónica, la “pragmática filosófico-cognitiva” se complementa con el enfoque generativista: Sperber y Wilson (1995, p. 173) definen al lenguaje como “un sistema representacional regido por una gramática” y destacan que el lenguaje es esencialmente un sistema de procesamiento y almacenamiento de información (y no un sistema configurado para la comunicación). Así y todo, la lingüística dominante admite que el lenguaje sí se usa para la comunicación (lo cual constituye un fenómeno obvio), más allá de que la comunicación no sea su función esencial. De esta forma, la pragmática adopta una posición complementaria con la teoría generativa y se dedica a estudiar los fenómenos de la comunicación y los procesos cognitivos involucrados en ella.

La “pragmática filosófico-cognitiva” tiene, como su nombre lo indica, antecedentes que se encuentran tanto en la filosofía como en la ciencia cognitiva. El origen de este enfoque se remonta a la obra de Grice (1957; 1968; 1981; 1982; 1989; 2002), que a su vez guarda vínculos fuertes con los

trabajos de Strawson (1950), Wittgenstein (1988), Austin (1988) y Searle (1969, 1975, 1977), entre otros. La naturaleza cognitiva de esta tendencia se corresponde con el tratamiento de los procesos mentales que hacen posible la producción y comprensión de enunciados, una inquietud que ya estaba sugerida en los trabajos pioneros de Grice.

Así las cosas, la pragmática busca dar cuenta de la producción y la comprensión de enunciados. Y desde luego, hay innumerables fenómenos cotidianos que pueden considerarse casos de comunicación, es decir, de producción y comprensión de enunciados: una persona dice o escribe algo y otra persona puede entender aquello que se ha dicho o escrito.

Una de las hipótesis fundamentales de la pragmática filosófico-cognitiva sostiene que el significado del hablante cuenta como una intención mutuamente manifiesta para el hablante y para el oyente. En otras palabras, hay comunicación si el oyente identifica con claridad el significado que el hablante quiso transmitir (esto es, el significado intencional).

En este sentido, los grandes autores de la pragmática siempre han señalado que, en pos de reconocer el significado intencional del hablante, el oyente se ve guiado por la expectativa de que los enunciados son consistentes con alguna norma racional y universal: he aquí otra hipótesis fundamental de la pragmática. Así, las condiciones de fortuna de Austin, el Principio Cooperativo de Grice, las reglas constitutivas de Searle, el Principio de Relevancia de Sperber y Wilson, cuentan como (conjuntos de) normas racionales y universales en virtud de las cuales los oyentes pueden entender lo que los hablantes quisieron decir.

Podría destacarse además que para este enfoque hay una distinción tajante entre la semántica y la pragmática o, dicho de otro modo, entre los significados del sistema lingüístico, por un lado, y los significados puestos en uso, por el otro (Asher y Lascarides, 2003; Blutner y Zeevat, 2003; Kadmon, 2001; Stalnaker, 1999). Entonces, de acuerdo con el análisis canónico de Grice, todo significado que se comunica, ya sea de forma explícita o implícita, es un supuesto bien determinado del cual el hablante se hace absolutamente responsable. En otras palabras, todos los significados comunicados no solo son individualmente transmitidos por parte del hablante, sino que además son individualmente reconocidos por el oyente. Para ilustrar estos asuntos podríamos partir del ejemplo (2), que reproduce una interacción real entre dos amigas que conversaban sobre sus proyectos familiares.

- (2) (a) *Susana*: ¿Te gustaría tener un Audi?
 (b) *Claudia*: Yo nunca manejaría un auto caro.

En los conocidos términos de Grice, Claudia ha violado ostensiblemente la segunda máxima de cantidad, de acuerdo con la cual la contribución del hablante no tiene que ser más informativa de lo requerido (Grice, 2002, p. 722). En efecto, Claudia podría haber respondido de manera directa *No, no quiero manejar un Audi*, pero emite un enunciado más extenso en el que ofrece bastante más información de la estrictamente requerida. Sin embargo, la respuesta de Claudia es comprensible en el marco del diálogo porque su enunciado se corresponde con el supuesto general de que ella está observando el Principio Cooperativo. Al decir (2b) [*Yo nunca manejaría un auto caro*], resulta manifiesto que Claudia se ha pasado por alto de modo ostensible la segunda máxima de cantidad. En otras palabras, Claudia fue cooperativa y dio lugar a una implicatura conversacional; su oyente, Susana, reconoce que María dijo (2b) pero implicó fuertemente (3).

(3) Claudia no quiere tener un Audi.

Cuando se produce una implicatura conversacional como esta se dice que se ha explotado una máxima conversacional. La implicación (3) es un ejemplo de “implicatura conversacional particularizada” (Bach, 2006; Carston, 2004; Horn, 2004). El enfoque de Grice acerca de la comunicación y los procesos cognitivos es inferencial y le sirve de punto de partida a la teoría de la relevancia, según la cual la comunicación es un proceso ostensivo-inferencial basado en la transmisión y el reconocimiento de intenciones (Dascal, 1999a, p. 15). En este contexto, Sperber y Wilson entienden que la forma proposicional de (2b) no responde de forma directa la pregunta efectuada en (2a), pero le brinda al oyente un “acceso inmediato a su información enciclopédica” (Sperber y Wilson, 1995, p. 194), en este caso acerca de los autos caros. Dicha información enciclopédica bien puede incluir un supuesto como (4).

(4) Un Audi es un auto caro.

Cuando Susana (la oyente) procesa la forma proposicional del enunciado (2b) en su propio entorno cognitivo, que seguramente incluye un supuesto como (4), deriva la implicación (3), que (en el marco de la teoría de la relevancia) no se concibe como una “implicatura conversacional particularizada” sino como una “implicación contextual”. En la teoría de la relevancia, una implicatura es una implicación contextual que un hablante intenta hacer manifiesta al oyente al intentar que su enunciado sea manifiestamente relevante.

Se distinguen aquí dos clases de implicaturas. La implicación (4) es una premisa implicada de (2b) [*Yo nunca manejaría un auto caro*], mientras que la implicación (3) [*Claudia no quiere tener un Audi*] es una

conclusión implicada que se obtiene sobre la base de la forma proposicional del enunciado (2b) y de la premisa implicada (4). Este análisis y estas distinciones sutiles nos ayudan a entender que la teoría de la relevancia trasciende la obra pionera de Grice puesto que ahora tanto el significado explícito como el implícito se reconocen por medio de complejos procesos inferenciales. En otras palabras, el análisis filosófico de la comunicación y los procesos cognitivos se ocupa no solo de las implicaturas, sino además de las explicaturas: una explicatura es una conclusión implicada cuya forma proposicional coincide con la del enunciado emitido por el hablante.

Llegamos en nuestra argumentación a un punto en que puede entenderse bien el papel de la relevancia en la comunicación y los procesos cognitivos. El Principio de Relevancia tiene una dimensión cognitiva y otra dimensión comunicativa:

- *Principio Cognitivo de Relevancia*: Los procesos cognitivos del ser humano tienden a buscar la optimización de la relevancia.
- *Principio Comunicativo de Relevancia*: Todo acto de comunicación abierta conlleva la presunción de su relevancia óptima.

120

Por su parte, la presunción de relevancia óptima no solo dice que el enunciado es lo suficientemente relevante como para que su procesamiento sea valioso: Además establece que el enunciado emitido es el más relevante que se pudo haber emitido porque es el más compatible con las intenciones del comunicador. De esta forma, la heurística de la comprensión guiada por la búsqueda de relevancia se ve determinada por la intención del hablante. El oyente deberá seguir el camino más corto (el que exija menos esfuerzo) para construir una interpretación del enunciado. Así, en el sistema cognitivo del oyente tendrán lugar varios procesos cognitivos: resolución de ambigüedades e imprecisiones referenciales, búsqueda de significados que trascienden el significado lingüístico, provisión de supuestos contextuales, computación de explicaturas e implicaturas. El oyente terminará con estos procesos cognitivos cuando haya satisfecho su expectativa de relevancia, la cual por cierto tiene como faro la intención del hablante.

Se sigue del Principio Comunicativo de Relevancia que una respuesta indirecta como (2b) le permite al hablante esperar que el oyente obtenga efectos cognitivos/contextuales que no obtendría por medio de una respuesta directa como *No, no quiero tener un Audi*, el cual no requeriría el esfuerzo adicional de procesar (2b) en relación con la premisa implicada (4) para obtener (3) como conclusión implicada.

El enunciado (2b) le permite a Susana acceder a su conocimiento enciclopédico sobre los autos de alta gama, de modo que ella puede recuperar

los nombres de otras clases de autos caros y derivar la conclusión de que Claudia nunca los querría tener. Por ejemplo, un ítem informativo típico establecerá que el Mercedes Benz es un auto caro y otro establecerá que la Ferrari es un auto caro. Por lo tanto, es razonable que Susana agregue las premisas (5) y (6) a su entorno cognitivo y derive las conclusiones (7) y (8) con sus subsiguientes efectos contextuales:

- (5) Un Mercedes Benz es un auto caro.
- (6) Una Ferrari es un auto caro.
- (7) Claudia no quiere tener un Mercedes Benz.
- (8) Claudia no quiere tener una Ferrari.

Pero Susana no solo podría derivar (7) y (8) como conclusiones implicadas, sino que además podría construir algunas premisas como (9), que es lo bastante plausible en el entorno cognitivo mutuo de Susana y Claudia. A partir de (9) y (2b), Susana podría obtener la conclusión implicada (10).

- (9) Las personas que no quieren tener autos caros desaprueban el lujo y el boato.
- (10) Claudia desaprueba el lujo y el boato.

Las implicaturas (7), (8), y (10) no podrían caracterizarse en términos ortodoxamente griceanos: Claudia no tiene por qué haber intentado específicamente que Susana proveyera las premisas (5), (6) y (9) para derivar las conclusiones (7), (8) y (10). Dado que diversos subconjuntos de premisas y conclusiones implicadas son los que Susana podría haber usado para acceder a la relevancia óptima de la interpretación buscada, ninguna de ellas tiene que haber sido intencionalmente transmitida por Claudia, cuya intención mutuamente manifiesta es solo hacer manifiesto algún supuesto como (3), mientras que supuestos como (7), (8) y (10) pueden considerarse supuestos que ella hace “débilmente manifiestos”.

En efecto, al emitir el enunciado (2b), Claudia ofrece evidencia muy fuerte como para entender que ella considera que el Audi es un auto caro [premisa implicada (4)] y que no está dispuesta a tener uno [conclusión implicada (3)]. Pero Claudia también ofrece evidencia menos fuerte como para entender que ella no está dispuesta a tener un Mercedes o una Ferrari [conclusiones implicadas (7) y (8)]. En verdad, sería raro sugerir que el enunciado (2b) no le permite a Susana pensar que Claudia en efecto no está dispuesta a tener un Mercedes o una Ferrari.

De acuerdo con el análisis de Sperber y Wilson, las conclusiones implicadas (7), (8) y (10) no son supuestos comunicados de forma totalmente intencional, pero sería erróneo considerarlas como supuestos totalmente no-intencionales, es decir, como supuestos cuya derivación le

corresponde nada más que al oyente. Dado que Claudia (como todo hablante) comunica su presunción de relevancia óptima, ella espera que se deriven algunas implicaturas adicionales que están débilmente manifiestas. Así, las conclusiones implicadas (7), (8), y (10) son ejemplos de implicaturas débiles, pero respaldadas claramente en la intención del hablante.

Digamos que las implicaturas fuertes son premisas y conclusiones implicadas que el oyente se ve fuertemente estimulado (nunca forzado) para obtener, por ejemplo (4) y (3). Cuando el estímulo es más débil, el rango de posibilidades de elección para el oyente se hace más amplio y, en consecuencia, las implicaturas son más débiles, por ejemplo (7), (8) y (10). Por supuesto, el oyente tendrá menos confianza para creer que las implicaturas débiles que deriva representan de modo fiel el pensamiento del hablante. Esta indeterminación no es problemática en sí misma, sino que más bien da cuenta de cómo funcionan la comunicación y la cognición humana. Personas diferentes tienen creencias diferentes, aunque compartan un mismo entorno cognitivo. El objeto de la comunicación entre seres humanos no es la duplicación de pensamientos, sino el incremento y la mejora de los entornos cognitivos.

122

Supongamos ahora que Susana cree el supuesto (11) y encuentra relevante derivar (12) como implicación contextual de (11) junto con (2b):

(11) Las personas que no quieren tener autos caros tampoco quieren usar joyas.

(12) Claudia no quiere usar joyas.

Para Sperber y Wilson (1995, p. 199), “es muy dudoso” que Claudia haya estimulado a Susana a proveer la premisa (11) para así derivar la conclusión (12). Ocurre que no hay, ni tiene por qué haber, un límite fijo para separar los supuestos fuertemente sostenidos por el hablante y los supuestos derivados bajo la exclusiva responsabilidad del oyente. La conclusión implicada (12) es un ejemplo concreto de la enorme complejidad de la comunicación porque se trata de una implicatura débilmente manifiesta, cuya derivación depende de los procesos cognitivos del oyente y de la evidencia provista por el hablante, *pero no de la intención comunicativa del hablante*.

¿Qué se podrá decir entonces del ejemplo (1)? ¿Quiso decir el Sr. Bush que él estaba pensando en cómo agredir al pueblo norteamericano? Retomaremos esta pregunta en la sección 3, después de analizar algunas consecuencias teóricas vinculadas a los significados no intencionales, en la sección 2.

II. Significados no intencionales

Sperber y Wilson admiten que (12) [*Claudia no quiere usar joyas*] es un tipo particular de implicación contextual: Se trata de una implicatura muy débil de (2b) [*Yo nunca manejaría un auto caro*], aun a pesar de que Claudia (la hablante) no haya tenido la intención de comunicarla. Esta concepción es muy diferente del “griceanismo clásico”, para el cual la comunicación es un proceso donde el hablante transmite significados individualmente intencionados y el oyente los reconoce. Esta idea rígida de la comunicación es lo que da lugar a lo que Dascal (1999b, p. 32) llama “exclusión de Grice”. En efecto, la inferencia (12) caería dentro de esta exclusión porque no depende de los significados individualmente intencionados por parte del hablante, sino de una peculiar asociación del oyente. En conclusión, si se sigue el camino trazado por los autores de tradición estrictamente griceana (Atlas 2005; Dascal 1999b; Horn 2004; 2005, 2007; Levinson, 2000, 2006a, 2006b), simplemente hay que descartar el estudio de implicaciones como (12) y enunciados como (1). Habría que dejarlos para que los traten la semiótica o alguna rama de la psicología, quizá el psicoanálisis.

Pero si recorremos el sendero abierto por la teoría de la relevancia, entonces podemos aceptar que el oyente puede hacerse responsable de sus interpretaciones, que estas interpretaciones a veces se alejan del significado individualmente intencionado del hablante y que, por ello, hay implicaturas débiles (y muy débiles). Aquí ya no es del todo necesario decidir si una implicatura muy débil no tiene del todo que ver con la intención del hablante, porque a mayor responsabilidad de la interpretación del oyente, menor fuerza de la implicatura.

Sin embargo, no todo parece estar resuelto aun cuando se acepte la hipótesis de la comunicación débil de la teoría de la relevancia. (Habría comunicación débil cuando el oyente infiere implicaturas con diversos grados de debilidad). A continuación, en los trece puntos de (13) se despliega un razonamiento por medio del cual se muestra que la teoría de la relevancia cae en una indeseable inconsistencia:

(13)

- i. Susana pregunta (2a): *¿Te gustaría tener un Audi?*
- ii. Claudia contesta (2b): *Yo nunca manejaría un auto caro*
- iii. Susana infiere la implicatura fuerte (3): *Claudia no quiere tener un Audi.*
- iv. Susana infiere la implicatura (relativamente) débil (7): *Claudia no quiere tener un Mercedes Benz.*

v. Susana infiere la implicatura débil (10): *Claudia desaprueba el lujo y el boato.*

vi. Las implicaturas débiles como (7) y (10) guardan relación con las intenciones de Claudia (no dependen exclusiva ni fundamentalmente de Susana).

vii. Pero, sobre la base de (11) [*Las personas que no quieren tener autos caros tampoco quieren usar joyas*], Susana también infiere la “implicatura” muy débil (12): *Claudia no quiere usar joyas.*

viii. La implicatura muy débil (12) depende fundamentalmente de la interpretación de Susana. (Por ejemplo, Claudia podría cancelar esa implicatura al decir que ella no quiso comunicar que no quiere usar joyas, sino que sus objeciones se reducen a los autos caros).

ix. De acuerdo con el Principio Comunicativo de Relevancia, el enunciado del hablante será óptimamente relevante para el oyente si el oyente identifica la intención comunicativa del hablante.

x. Sin embargo, la implicatura muy débil (12) no se ha derivado a partir de la intención comunicativa de la hablante, precisamente porque (12) depende más que nada de la interpretación de la oyente.

xi. Ahora, si la derivación de (12) no depende de la intención comunicativa de la hablante, entonces (12) no se deriva del Principio Comunicativo de Relevancia. Esto es así porque, de acuerdo con dicho principio, un supuesto será óptimamente relevante para un oyente si el oyente identifica la intención comunicativa del hablante.

Por lo tanto:

xii. Si el Principio Comunicativo de Relevancia rige la comprensión de enunciados, entonces no puede haber implicaturas muy débiles como (12), simplemente porque la inferencia de tales implicaturas muy débiles no se ve guiada por el reconocimiento de la intención comunicativa del hablante.

xiii. Pero si hay implicaturas muy débiles como (12), cuya derivación no se ve regida por la identificación de la intención comunicativa del hablante, entonces parece que el Principio Comunicativo de Relevancia no rige la comprensión de todas las clases de enunciados.

En otras palabras, Sperber y Wilson dicen algo verdadero cuando sostienen que los oyentes interpretan significados muy débiles cuya derivación no depende de la intención del hablante. Pero dicen algo falso cuando sostienen que el Principio Comunicativo de Relevancia rige toda interpretación de enunciados, justamente porque hay interpretaciones

que se escapan del camino trazado por el reconocimiento de la intención comunicativa. Ergo, el Principio Comunicativo de Relevancia podría no tener alcance universal.

De todos modos, sigue siendo muy importante el hecho de que para entender ciertos significados no hace falta identificar la intención del hablante (más allá de que los significados no intencionales puedan desde luego guardar alguna conexión con el significado intencional). En la sección que sigue se tratará de dar cuenta de los significados débiles o muy débiles que se evocan en un acto fallido, concretamente en el ejemplo (1). Un objetivo fundamental de este análisis es mostrar que en efecto *existe* el fenómeno de la comunicación no intencional.

III. Los actos fallidos como muestras de la comunicación no intencional

Retomemos ahora el ejemplo (1):

(1) Our enemies are innovative and resourceful, and so are we. They never stop thinking about new ways to harm our country and our people, and neither do we.

Nuestros enemigos son creativos e ingeniosos, y nosotros también. Nunca dejan de pensar en nuevas formas de agredir a nuestro país y a nuestro pueblo, y nosotros tampoco.

¿Qué se puede decir de él? En primer lugar, debe reconocerse que hay un significado presumiblemente intencional. En efecto, el entonces presidente debe haber tenido la intención de hacer manifiesto para él y para su audiencia un supuesto que puede expresarse en los términos de:

(14) El presidente Bush piensa en proteger al pueblo de los EE.UU.

Por supuesto, puede haber muchas otras implicaturas más o menos fuertes, por ejemplo las asociadas a la política de defensa de los Estados Unidos o a las posturas del Partido Republicano. Sin embargo, es muy interesante que los oyentes seamos capaces de reconocer *un significado presumiblemente intencional que por cierto es muy diferente de la “explicatura”*. En síntesis, los usuarios del lenguaje somos tan creativos o sagaces que podemos inferir un significado intencional que no se ha hecho explícito y además podemos inferir un significado no intencional que sí se hizo explícito. Por ello, la pragmática no debería interesarse nada más que por el significado intencional, sino que también tendría que prestarle atención al significado no intencional. En este sentido no es inapropiado sugerir que, cuando escucharon la secuencia *and neither do we*, al menos algunos de los oyentes de Bush evocaron significados que pueden parafrasearse en los términos del supuesto (15):

(15) El presidente Bush piensa en agredir al pueblo de los EE.UU.

He aquí un esquema del planteo sobre los significados que *se comunican de forma no intencional* por medio de un acto fallido:

- i. El Sr. Bush tuvo la intención de informar y comunicar (14).
- ii. El Sr. Bush *no* tuvo la intención de informar ni comunicar (15).
- iii. Pero muchos oyentes interpretaron (15) sobre la base del enunciado (1).
- iv. La implicación (15) depende principal (o exclusivamente) de la interpretación de algunos oyentes.
- v. La implicación (15) es no solo independiente de, sino además incompatible con la intención comunicativa del Sr. Bush. (La agresión al pueblo de los EE.UU. es obviamente incompatible con la protección de dicho pueblo).

126 Para decirlo otra vez, pero de otro modo, nuestros sistemas cognitivos son tan complejos y eficaces que tienen la capacidad de procesar y distinguir simultáneamente significados intencionales como los expresados por (14) y significados no intencionales como los expresados por (15). Todas estas consideraciones nos deberían permitir dar con una respuesta a las preguntas (a) y (b), que se hicieron en la introducción.

- a. *¿Quiso decir* el Sr. Bush que él estaba pensando en agredir a su propio país y a su pueblo? En otras palabras, ¿tuvo él la intención de hacer mutuamente manifiesto para él y para sus oyentes que él estaba pensando en agredir a su propio país y a su pueblo? *Respuesta:* No. No tuvo la intención de hacer mutuamente manifiesto para él y para su audiencia que él estaba pensando en agredir a su pueblo y a su país.
- b. ¿Interpretaron al menos algunos de sus oyentes que, al emitir *and neither do we* [y nosotros tampoco], el Sr. Bush informó que estaba pensando efectivamente en agredir o dañar a su propio país y a su propio pueblo? *Respuesta:* Sí. Hubo comunicación sin intención, porque al menos parte de la audiencia entendió que el Sr. Bush estaba pensando en agredir a su país y a su pueblo [inferencia (15)].

Lo que recién se llamó “comunicación sin intención”, o “comunicación no intencional”, se pone de manifiesto por medio de fenómenos visibles, por ejemplo, el enunciado (1) y su “implicatura (muy) débil” (15). Así las cosas, la exclusión de Grice parece mal encaminada. Los significados no intencionales, que podrían considerarse “naturales” en los conocidos términos de “Meaning” (Grice, 1957), constituyen fenómenos observables

en la medida que son evocados por los enunciados y en la medida que los oyentes los reconocen, lo cual implica que forman parte de los procesos cognitivos de los oyentes. Su condición de “naturales” o “no intencionales” obviamente no los hace inexistentes, y una teoría lingüística que quiera entender la comunicación en toda su complejidad no tiene el derecho de deshacerse fenómenos observables que no le conviene explicar.

El ejemplo (1) viene muy al caso porque el gobierno de Bush es muy severamente criticado, entre otras cosas, por no haber actuado de forma eficaz o idónea ante los ataques que sufrieron varias ciudades de EE.UU. en 2001 y por haber aducido razones falsas para que su país invadiera Irak en 2003. En el ejemplo que nos incumbe, lo que presumiblemente ocurrió (jamás podemos estar del todo seguros de ello) es que *en el sistema conceptual del Sr. Bush* el concepto de AGREDIR se activó con más fuerza que el concepto de PROTEGER en sus conexiones con el concepto de PUEBLO DE EE.UU. Por ello, y dado que la producción lingüística va *grosso modo* desde la planificación de los significados al léxico (y de ahí a la fonología), el nodo léxico para *harm* recibió más activación que otros (por ejemplo, que el nodo para *protect*) y fue activado. (Luego el nodo léxico le mandó activación a los nodos de producción fonológica). Este proceso cognitivo general se representa en la Figura 1, donde se usan rudimentos de la “notación fina” de la teoría de redes relacionales (Lamb, 1999, p. 78). Los círculos representan nodos y las flechas representan activaciones que parten de un nodo hacia otro precisamente en el sentido de las flechas.

La Figura 1 permite vislumbrar que el sistema lingüístico es una red de relaciones y que la información lingüística se representa por medio de nodos y conexiones entre nodos (Lamb, 1999, 2004, 2005, 2013). La activación de los umbrales de los nodos y de las conexiones tienen grados de fuerza variable, por ello, las conexiones que tienen más fuerza se representan en negro y las más débiles se representan en gris.

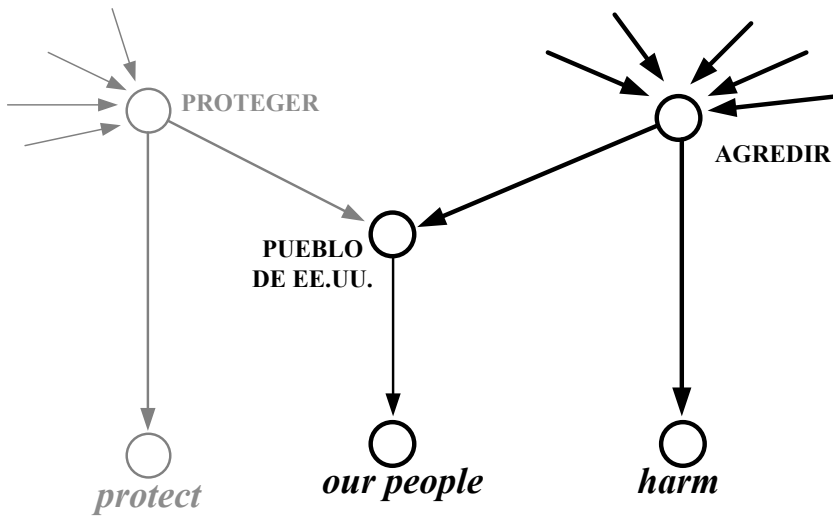


Figura 1. Activación de *harm* (en lugar de *protect*) por parte del entonces presidente de EE.UU., George W. Bush, Washington D.C., 05/08/2004. En negro: Nodos y conexiones que se activaron con más fuerza y determinaron la activación de *harm*.

128

La idea de que el lenguaje es una red de relaciones no es novedosa. Muy por el contrario, se remonta a los mismos orígenes de la lingüística contemporánea. Así, Saussure destacaba que los signos del sistema de la lengua no se definían ni se identificaban positivamente, sino de forma negativa: cada uno de ellos es lo que los demás no son. En esta misma línea, Hjelmslev señalaba que la idea de que los objetos del sistema lingüístico puedan ser algo diferente de las relaciones constituye una hipótesis metafísica de la cual la ciencia del lenguaje deberá librarse (Hjelmslev, 1943, p. 23). La teoría de redes relacionales desarrollada por el lingüista norteamericano Sydney M. Lamb permite entre otras cosas visualizar estas ideas de Saussure, Hjelmslev y muchos otros colegas suyos, por ejemplo, Badouin de Courtenay y Halliday.

En síntesis, la Figura 1 es una red relacional esquemática por medio de la cual se describe la estructura de la pequeña parte del sistema lingüístico del Sr. Bush en el preciso momento en que él emitió el enunciado (1). Así pues, la evidencia lingüística proveniente de enunciados en los que se evocan significados no intencionales parece compatible con las redes relacionales.

Consideremos otro enunciado, esta vez de la expresidenta de Argentina entre 2007 y 2015, la Dra. Cristina Fernández de Kirchner. Durante la inauguración de un hospital pediátrico, el 7 de mayo de 2015, la entonces primera mandataria de ese país anunció un plan de obras públicas para

provincias del norte. En un pasaje de su discurso emitió el enunciado (16), del cual hay registros en varios sitios de Internet. Puede consultarse, por ejemplo, el video de Youtube titulado “Cristina: Vamos a llamar a “robar” a licitación...”².

(16) Vamos a llamar a robar a licitación 250 kilómetros del tramo entre Las Breñas y Tostado, en Santa Fé.

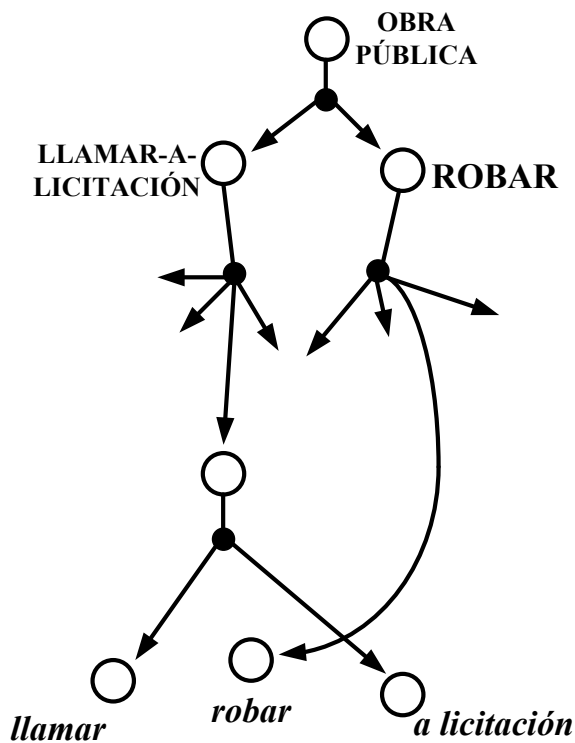
El ejemplo (16) también es pertinente porque el gobierno de la Dra. Kirchner viene siendo objeto de numerosas y graves denuncias por casos de corrupción. De hecho, desde mediados de 2016 y debido a esas denuncias, varios de los altos funcionarios de su gobierno (y ella misma) están afrontando diversos juicios penales. Incluso algunos exfuncionarios de su gobierno ya han sido detenidos o condenados a prisión efectiva. Lo cierto es que en el enunciado (16) a la hablante se le deslizó que estaba pensando en la acción de robar mientras anunciaba un plan de obra pública. En efecto, el ejemplo (16) constituye otro caso de acto fallido. Lo que ocurrió aquí es comparable a lo que ocurrió en el enunciado (1). En cada caso el hablante terminó expresando algún significado que resultaba incompatible con su intención. En el ejemplo (16) la expresidenta Kirchner desliza la expresión *robar* en el contexto de la expresión *llamar a licitación*.

A continuación, la Figura 2 vuelve a representar la estructura lingüística interna de un hablante al momento de emitir un acto fallido y permite visualizar lo que debe haber pasado. En este caso, *en el sistema conceptual de la Dra. Kirchner*, el concepto de OBRA PÚBLICA está fuertemente conectado con los conceptos LLAMAR A LICITACIÓN y ROBAR (una asociación por desgracia muy común a lo largo de la historia política argentina). La Figura 2 (al igual que la Figura 1) representa un caso de producción lingüística, por lo cual puede verse que el concepto ROBAR se activó con tanta fuerza que mandó activación a su correspondiente nodo léxico *robar*. En el proceso de planificación lingüística se activan varios nodos conceptuales al mismo tiempo, que luego activan los nodos léxicos, los cuales a su vez luego activarán los nodos fonológicos de manera secuencial (uno después de otro). De alguna manera, la simultaneidad en el nivel del significado incide en la secuenciación en el nivel fonológico porque *robar* se desliza en la mitad de la expresión *llamar a licitación*. (Por razones de brevedad y claridad expositiva los nodos fonológicos no se han representado en ninguna de las dos figuras, pero podrían desde luego estar representados).

La Figura 2 recurre a convenciones básicas de la notación “fina” de las redes relacionales de un modo más preciso y sutil que la Figura 1.

² Véase en https://www.youtube.com/watch?v=TI1ve1eGB_4

Los círculos en blanco representan ahora los umbrales de los nodos, a los cuales llega la activación. Por su parte, los círculos negros más pequeños representan la salida de la activación del nodo que ha sido activado. Por ejemplo, el concepto OBRA PÚBLICA activa el concepto ROBAR, del cual sale activación para el nodo léxico *robar*. (El círculo blanco para el nodo umbral y el círculo negro más pequeño para la distribución de la activación constituyen los límites internos del nodo en notación fina).



130

Figura 2. Activación de *robar* en el contexto de la expresión *llamar a licitación* por parte de la expresidenta de Argentina, Buenos Aires, 07/05/2015.

En conclusión, los actos fallidos evocan significados no intencionales, los cuales no solo son reconocidos por al menos algunos oyentes, sino que además revelan parte de la estructura del sistema lingüístico del hablante. Y en dicho sistema pueden distinguirse tanto los significados intencionales como los no intencionales, los cuales coexisten. Las redes relacionales permiten captar esta complejísima serie de fenómenos.

IV. Conclusiones

i Hay fenómenos visibles de la comunicación no intencional.

Los enunciados que evocan significados no intencionales son fenómenos muy comunes en el uso cotidiano del lenguaje. Por ello, la filosofía del lenguaje no debería descartarlos. Hay implicaturas muy débiles cuyo reconocimiento depende principal (o exclusivamente) de la interpretación del oyente, por ejemplo, la implicación (12) [*Claudia no quiere tener joyas*], que se deriva del enunciado (2b) [*Yo nunca manejaría un auto caro*] y de otras premisas y conclusiones implicadas. Por añadidura, los actos fallidos como (1) y (16), emitidos dos expresidentes, son casos de lo que aquí estamos llamando comunicación no intencional. Los actos fallidos parecen ejemplos arquetípicos de cómo se evocan significados que no han sido individualmente intencionados por parte del hablante. Ahora bien, si hay significados reconocidos por el oyente que son independientes de la intención de hablante, entonces esos significados no se derivan sobre la base del Principio Comunicativo de Relevancia. Por lo tanto, dicho principio no puede tratar con muchos de los casos fundamentales que “una teoría pragmática debería explicar en lugar de hacer caer en abstracto” (Sperber y Wilson, 2005, p. 370).

Conviene señalar brevemente que aquí surge un problema terminológico que podría causar confusión. En efecto, el rótulo “implicatura débil” puede ser confuso para referirse a fenómenos que consisten en la evocación de significados interpretados por el oyente, *pero no intencionados* por parte del hablante. Dicho de otro modo, alguien podría interpretar que el hablante implica algo que no quiso decir, lo cual es contradictorio. Pero en realidad esta confusión puede evitarse. Una forma de hacerlo entender que cuando hablamos de implicaturas débiles nos referimos a significados implícitos del enunciado (y no del hablante). Estaríamos así pues ante un tipo particular de implicaturas, las cuales pondrían de manifiesto que ciertos significados pueden quedar implícitos sin necesidad de que el hablante haya tenido la intención.

Una solución tal vez más simple y efectiva para el problema terminológico del párrafo anterior consiste en encontrar un rótulo más general que la posible confusión. Así, por medio de la expresión “significados no intencionales” puede hacerse referencia a todos aquellos significados que reúnen estas tres características: (1) son significados evocados por el enunciado del hablante, (2) son significados interpretados por el oyente, (3) son significados independientes de (y aun incompatibles con) el significado intencional del hablante.

ii. La comunicación no intencional es un desafío para la filosofía del lenguaje.

La interpretación de Susana que se representa en (12) [*Claudia no quiere tener joyas*] se sostiene en el reconocimiento de significados no intencionales. Es un ejemplo de comunicación sin intención. También son ejemplos de comunicación no intencional las interpretaciones según las cuales el expresidente Bush estaba pensando en dañar a su pueblo y la Dra. Kirchner estaba pensando en robar. En este contexto, los actos fallidos (fenómenos que han sido tradicionalmente descartados por la filosofía del lenguaje) constituyen datos anómalos de inmenso valor porque revelan información muy importante sobre la estructura del sistema lingüístico que subyace a nuestras habilidades comunicativas. Obsérvense en efecto las estructuras de las figuras 1 y 2: Dichas estructuras lingüísticas (que den cuenta del léxico y los significados) son las que nos permiten que hablemos y que entendamos lo que los otros dicen. Quien tenga una visión tal vez más ortodoxa o más rígida de la pragmática y de la comunicación podrá sugerir que la comunicación no intencional no existe y que el término mismo involucra una contradicción ya que la comunicación es transmisión y reconocimientos de intenciones. Sin embargo, esta maniobra argumentativa parece decepcionante si se le exige a la pragmática (o a cualquier teoría que quiera dar cuenta la comunicación y los procesos cognitivos) que en efecto dé cuenta de *todos* los fenómenos observables en las interacciones verbales, y no solo de los fenómenos que le convienen. De acuerdo con la ya mencionada “exclusión de Grice”, las contribuciones no intencionales como las de los actos fallidos se consideran impertinentes porque no integran el significado no natural. Pero esto no forma parte del juego limpio de la ciencia, dado que cualquier teoría o hipótesis podría salvarse de la refutación si se decidiera ignorar ciertos fenómenos, aun cuando esta decisión se base en una propuesta filosófica de larga tradición y prestigio (como la distinción entre significado natural y significado no natural efectuada por Grice). En síntesis, las investigaciones de Sperber y Wilson en torno a la comunicación débil y las implicaturas débiles nos permitieron empezar a vislumbrar que hay fenómenos que pueden interpretarse como casos de comunicación no intencional. Por su parte, la teoría de las redes relacionales nos permite empezar a entender cómo interactúan los significados intencionales y los significados no intencionales en la producción y en la comprensión de un acto fallido (véanse de nuevo las figuras 1 y 2). Parece entonces que los fenómenos de la comunicación no intencional coexisten con los fenómenos de la comunicación intencional. La filosofía del lenguaje no puede dejar de

lado ni a unos ni a otros. De hecho, el significado intencional sigue siendo un punto de referencia ineludible en la comprensión de enunciados.

iii. Deberíamos reconocer, y abandonar, la “falacia intencional”.

Gracias a Austin, hace ya tiempo, los filósofos del lenguaje reconocieron, y descartaron “la falacia descriptiva”. Advirtieron que es absurdo creer que el significado de una oración cualquiera se reduce a su valor de verdad. Por culpa de la falacia intencional la filosofía había menospreciado los enunciados no asertivos y otras clases de significados. Después del trabajo de Austin, Grice, Searle y muchos otros, la filosofía del lenguaje empezó a prestarles atención a aquellos problemas que habían sido objeto de menosprecio. Hoy advertimos sin embargo que la filosofía del lenguaje puede llegar a chocar con otro muro excluyente, el que le impone la “falacia intencional”. Si los estudios de la comunicación y los procesos cognitivos se circunscribieran fundamental o exclusivamente a la transmisión y el reconocimiento de significados intencionales, entonces despreciarían fenómenos concretos de la conducta verbal que revelan información valiosísima sobre la comprensión lingüística y sobre la estructura del sistema lingüístico interno de los hablantes. La pragmática clásica, entendida en términos rígidamente griceanos, superpone intención y comunicación. Luego, sin abandonar la rica corriente de la pragmática filosófico-cognitiva, la teoría de la relevancia se anima a buscar la explicación de ciertos fenómenos de comunicación no intencional. Gracias a todo este trabajo previo terminamos entendiendo que en la comunicación participan tanto el significado intencional como en el significado no intencional. Por ello, la filosofía del lenguaje debería prestarles atención a ambos.

133

Referencias bibliográficas

- Asher, N. y Lacarides, A. (2003). *Logics of Conversation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Atlas, J. (2005). *Logic, Meaning, and Conversation: Semantical Underdeterminacy, Implicature, and Their Interface*. Oxford: Oxford University Press.
- Austin, J. L. (1988). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós. (Trabajo original publicado en 1962).
- Bach, K. (2006). The top 10 misconceptions about implicature. En B. Birner & G. Ward (Eds.), *Drawing the boundaries of meaning: Neo-Gricean studies in pragmatics and semantics in honor of Laurence R. Horn* (pp. 21-30). Amsterdam: John Benjamins.
- Blutner, R. y Zeevat, H. (2003). *Optimality Theory and Pragmatics*. Londres: Palgrave.

- Carston, R. (2004). Relevance theory and the saying/implicating distinction. En L. R. Horn & G. Ward (Eds.), *The handbook of pragmatics* (pp. 633-656). Oxford: Blackwell.
- Chomsky, N. (2005). Three Factors in Language Design. *Linguistic Inquiry*, 36(1), 1-22.
- Chomsky, N. (2000). *On nature and language*. Nueva York/Cambridge: University Press.
- Dascal, M. (1999a). Presentación. En M. Dascal (Ed.), *Filosofía del Lenguaje II: Pragmática* (pp. 11-20). Madrid: Trotta.
- Dascal, M. (1999b). La pragmática y las intenciones comunicativas. En M. Dascal (Ed.), *Filosofía del Lenguaje II: Pragmática* (pp. 21-51). Madrid: Trotta.
- Gil, J. M. (2013). A Neurocognitive Interpretation of Systemic-Functional Choice. En L. Fontaine, T. Bartlett & G. O'Grady (Eds.), *Choice: critical considerations in Systemic Functional Linguistics* (pp. 179-204). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gil, J. M. (2014). *Significados no intencionales en la comunicación*. *Lenguaje*, 42(1), 43-66.
- Gil, J. M. (2015). *Significados no intencionales: de la exclusión a la inclusión*. *Dianoia*, LX(74), 53-80.
- Grice, H. P. (1957). Meaning. *Philosophical Review*, 66, 377-388.
- Grice, H. P. (1968). Utterer's meaning, sentence meaning and word meaning. *Foundations of Language*, 4, 225-242.
- Grice, H. P. (1981). Presupposition and conversational implicature. En P. Cole (Ed.), *Radical pragmatics* (pp. 183-198). Nueva York: Academic Press.
- Grice, H. P. (1982). Meaning revisited. En N. V. Smith (Ed.), *Mutual Knowledge* (pp. 223-243). London: Academic Press.
- Grice, H. P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Cambridge: Harvard University Press.
- Grice, H. P. (2002). Logic and conversation. En D. J. Levitin (Ed.), *Foundations of cognitive psychology: Core readings* (pp. 719-732). Cambridge: MIT Press. (Obra original publicada el 1967).
- Hjelmstedt, L. (1943). *Prolegomena to a theory of language*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Horn, L. (2004). Implicature. En L. Horn & Gregory Ward (Eds.), *The Handbook of Pragmatics* (pp. 3-28). Oxford: Blackwell.
- Horn, L. (2005). The Border wars: A neo-Gricean perspective. En K. Turner & K. V. Heusinger (Eds.), *Where Semantics Meets Pragmatics* (pp. 21-48). Amsterdam: Elsevier.
- Horn, L. (2007). Neo-Gricean pragmatics: A manichaeian manifesto. En N. Burton-Roberts (Ed.), *Pragmatics* (pp. 158-183). Londres: Palgrave.
- Kadmon, N. (2001). *Formal Pragmatics: Semantics, Pragmatics, Presupposition and Focus*. Oxford: Blackwell.
- Lamb, S. M. (1999). *Pathways of the Brain: The Neurocognitive Basis of Language*. Amsterdam: John Benjamins.

- Lamb, S. M. (2004). *Language and Reality*. Londres: Continuum.
- Lamb, S. M. (2005). Language and Brain: When experiments are unfeasible, you have to think harder. *Linguistics and the Human Sciences*, 1, 151-178.
- Lamb, S. M. (2013). Systemic networks, relational networks, and choice. En L. Fontaine, T. Bartlett & G. O'Grady (Eds.), *Choice: critical considerations in Systemic Functional Linguistics* (pp.137-160). Cambridge: Cambridge University Press.
- Lamb, S. M. (2016). Linguistic structure: A plausible theory. *Language under Discussion*, 4(1), 1-37.
- Levinson, S. (2000). *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*. Cambridge: MIT Press.
- Levinson, S. (2006a). Cognition at the heart of human interaction. *Discourse Studies*, 8, 85-93.
- Levinson, S. (2006b). On the human 'interaction engine. En N. Enfield & S. Levinson (Eds.), *Roots of Human Sociality. Culture, Cognition and Interaction* (pp. 39-69). Oxford: Berg.
- Searle, J. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. (1975). A Classification of Illocutionary Acts. *Language in Society*, 5(1), 1-23.
- Searle, J. (1977). Actos de habla indirectos. *Teorema*, VII(1), 23-53.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1995). *Relevance. Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D., & Wilson, D. (2005). Pragmatics. *UCL Working Papers in Linguistics*, 17, 353-388.
- Stalnaker, R. (1999). *Context and Content: Essays on Intentionality in Speech and Thought*. Oxford: Oxford University Press.
- Strawson, P. (1950). Sobre el referir. En L. M. Valdés Villanueva (Comp.), *La búsqueda del significado* (pp. 60-84). Madrid: Tecnos.
- Wittgenstein, L. (1988). *Investigaciones filosóficas*. (A. Suárez & U. Moulines, Trad.). México: UNAM. (Trabajo original publicado 1953).s