

# UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA A LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

Alejandro Villamor Iglesias\*

## RESUMEN

En este trabajo se lleva a cabo una caracterización de la teoría de la relevancia como una de las principales propuestas intencionalistas que surgen del trabajo de Grice. Para ello, se presentan sus novedades con respecto al modelo griceano así como su interpretación del entendimiento comunicativo. Posteriormente, se introducirán algunas críticas, haciendo especial énfasis en aquella que acusa a la teoría de la relevancia de ser reduccionista. Estas se valorarán críticamente desde la propia teoría.

**Palabras clave:** teoría de la relevancia, intencionalismo, principio de relevancia, reduccionismo, Grice.

## A CRITICAL APPROACH TO RELEVANCE THEORY

### ABSTRACT

This work makes a characterization of the relevance theory understood as one of the main proposals that emerge from the work of Grice. For this, it will be present some novelties with respect to the Gricean model as well as its own interpretation of the communicate understanding. Subsequently, some criticisms will be introduced with special emphasis on that which accuses the relevance theory of being reductionist. These will be evaluated critically from the theory itself.

**Keywords:** Relevance theory, intentionalism, Principle of Relevance, reductionism, Grice.

---

\* Máster en formación de profesorado de educación secundaria, Universidad de Santiago de Compostela. Estudiante de Máster de Lógica y Filosofía de la Ciencia, Universidad de Salamanca. alejandrovillamoriglesias@yahoo.es

## INTRODUCCIÓN

De entre los enfoques intencionalistas postgriceanos, la teoría de la relevancia propuesta por Deirdre Wilson y Dan Sperber en su *Relevance. Communication and Cognition* (1986) formará parte de aquellos que, en la actualidad, gocen de una mayor influencia (Pons, 2004: 9). Tomando como punto de partida el esquema conceptual griceano, que comprende la actividad comunicativa de un modo contextual e inferencial –si bien en la teoría de la relevancia las inferencias serán primordialmente deductivas, no inductivas–, esta teoría hará especial énfasis en los componentes psicolingüísticos que forman parte de la comunicación. Así, entre otras diferencias que mantendrán con el modelo griceano, Wilson y Sperber negarán la importancia tanto del Principio de Cooperación de Grice como el recurso a cualquier tipo de convención comunicativa (Sperber & Wilson, 2004: 239). Este principio es formulado del siguiente modo: “Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged” (Grice, 1975: 45). Según Grice, el Principio de Cooperación se desenvuelve en cuatro categorías o máximas: (i) cantidad, vinculada a la información que se debería aportar; (ii) cualidad, que afirma que la información debe ser verdadera; (iii) relación, en virtud de la cual la información aportada debe ser relevante; (iv) modalidad, que demanda la claridad expositiva. Este modelo griceano será substituido en la teoría de la relevancia por un único principio, al cual se podrían reducir todas las máximas de Grice, el principio de relevancia. Además de ser sumamente intuitivo, este nuevo modelo, basado en la relevancia, cuenta entre sus ventajas que permite explicar no solo el funcionamiento del lenguaje, sino el proceso comunicativo humano en su conjunto. Además de presentarse como una teoría empírica verificable. Con todo, esta propuesta no está exenta de una serie de problemas que trataremos en este trabajo.

En el apartado 1, realizaremos una somera caracterización de la teoría de la relevancia con el fin de, en el apartado 2, presentar algunos de los problemas que se le han atribuido. Considerando que la mayor parte de los críticos de la teoría de la relevancia se han centrado en ello (Núñez, 2015), en este punto haremos especial hincapié en la acusación de ser una teoría reduccionista, realizado, entre otros, por Walker (1989) y O'Neill (1988). Analizaremos, asimismo, el recorrido de cada una de estas críticas. Finalmente, realizaremos una recapitulación conclusiva.

## 1. LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

Enunciada en pocas palabras, la teoría de la relevancia establecida por Sperber y Wilson es una propuesta pragmática que pretende explicar el proceso comunicativo humano en toda su riqueza, gravitando sobre un único principio: el principio de relevancia. Todo *input* que, por ejemplo, un oyente reciba de un hablante es susceptible de ser considerado relevante. En opinión de los autores de la teoría, cualquier información (por caso, auditiva o visual) es significativa para un sujeto cuando se relaciona con una información previamente almacenada por el sujeto; de tal modo que este puede considerar que le “incumba” (Sperber & Wilson, 2004: 239). Así, la visión de una mosca será relevante para mí en la medida en que tenía la sospecha de que lo que estaba escuchando era efectivamente el sonido del aleteo de un insecto. Para la teoría de la relevancia, el sistema cognitivo humano ha evolucionado de tal modo que tiende en todo momento a organizar eficientemente la información que recibe. En palabras de Carston:

According to the RT framework, human cognitive systems quite generally are geared towards achieving as many improvements to their representational contents and to their organization as possible, while ensuring that the cost to their energy resources is kept as low as reasonably possible (2012: 164).

Esta aforismo, según el cual el sistema cognitivo humano tiende a buscar la máxima relevancia, es conocido con el nombre de principio cognitivo de relevancia (Sperber & Wilson, 2004: 243).

Bajo la presuposición fáctica de este primer principio, el modelo de Sperber y Wilson desarrolló un nuevo modelo de comunicación humana<sup>1</sup> ostensivo-inferencial. El elemento de la ostensión, no presente en el modelo griceano (Wilson, 2017: 79), consiste en la manifestación de una intención por medio de un estímulo por parte del emisor dirigido hacia un receptor. A partir del aspecto ostensivo del lenguaje, y teniendo presente el principio cognitivo de relevancia, se presentará un segundo principio conocido como principio comunicativo de relevancia en virtud del cual: “Todo estímulo ostensivo conlleva una presuposición de su relevancia óptima propia” (Sperber & Wilson, 2004: 246). Este principio recoge la máxima de la relación de Grice, destacada en la introducción, es decir, ante un acto comunicativo por parte de

---

<sup>1</sup> Como aclara Pons, en *Conceptos y aplicaciones de la Teoría de la Relevancia* (2004), siguiendo la propuesta de Grice, en la teoría de la relevancia únicamente se consideran actos comunicativos aquellos en los que existe una intencionalidad por parte del hablante. Por ello, se puede considerar comunicación el hecho de que un aficionado al fútbol me muestre ostensivamente la bufanda de su equipo; pero no ocurre lo mismo cuando yo veo al mismo aficionado caminando tranquilamente con esa misma bufanda (Pons, 2004: 11-12).

un emisor, el oyente está legitimado a esperar que el estímulo sea tan relevante como para que su procesamiento valga la pena.<sup>2</sup>

Una vez entendidas las dos redefiniciones del principio de relevancia, se comprende con claridad que la relevancia de una determinada información viene dada por el balance existente entre el esfuerzo cognitivo que requiere el procesamiento de la nueva información y los efectos cognitivos positivos que esta tendrá (Sperber & Wilson, 2004: 241). Un caso de efecto cognitivo positivo es aquel en que el *input* propicie un reforzamiento de una red de creencias del sujeto o satisfaga el cumplimiento de un deseo. Así, en virtud del balance de relevancia, es posible que un individuo rechace una información que entre directamente en colisión con un sistema de creencias fuertemente arraigado, ya que eso requeriría un notable esfuerzo cognitivo –eliminar o substituir muchas de sus creencias. Un caso paradigmático de esta índole lo ilustran los numerosos rechazos que se produjeron en los siglos XVI y XVII contra el heliocentrismo, a pesar de las numerosas evidencias en su favor y en contra del modelo geocéntrico.

Dentro del entorno cognitivo compartido por hablante y oyente, según la teoría de la relevancia, las deducciones realizadas por el receptor de la información requieren de algo más allá de las implicaturas de Grice. Siguiendo la teoría de la infra-determinación, Sperber y Wilson consideran la necesidad de introducir las explicaturas con el fin de que el oyente pueda inferir el significado explícito de un enunciado (Yus, 2015). La información no expresada explícitamente (la implicatura), la teoría de la relevancia la recupera cuando “el hablante comunica abiertamente”, la explicatura (Carston, 2012: 169). Consecuentemente, la primera tarea para la interpretación de un enunciado, por parte del oyente, recaerá en la comprensión de la explicatura, esto es, el qué me está queriendo decir, exactamente, mi interlocutor. Esta labor es llevada a cabo en las siguientes fases: la “descodificación”, la “desambiguación”, la “asignación de referentes” y “otros procesos pragmáticos de enriquecimiento” (Sperber & Wilson, 2004: 252). Por otra parte, la determinación de las implicaturas, que pueden ser fruto del contexto o de un conocimiento que se supone mutuo entre los miembros de entorno cognitivo compartido, se puede subdividir en tres partes: el destinatario debe poder dar sentido a la proposición infiriendo una o varias premisas implícitas, ulteriormente debe “combinar la premisa implicada con el supuesto explícitamente comunicado, para extraer de la combinación de ambos una conclusión coherente” y,

---

<sup>2</sup> Tal y como sucede con esta, para Sperber y Wilson todas las máximas propias del principio de cooperación de Grice son reducibles al principio de relevancia.

finalmente, “utilizará todos los supuestos anteriores para obtener la conclusión implicada general, que servirá como respuesta...” (Escandell Vidal, 1996: 125-126).

Sin entrar en mayores pormenores acerca del proceso de comunicación y comprensión de la teoría de la relevancia, cabe realizar ciertas observaciones relativas a sus supuestos generales. Nos referimos en particular a la teoría cognitiva que le subyace. Siguiendo una teoría modular de la mente, según la cual el funcionamiento de la mente está dividido en una serie de módulos que cumplen distintas funciones que se dirigen a un procesador central (Yus, 2015), y en virtud del principio de relevancia, la teoría de la relevancia se presenta como una propuesta empíricamente verificable (Sperber & Wilson, 2004: 271). Un clásico ejemplo, propuesto por los mismos autores acerca de la posibilidad de contrastar empíricamente su teoría, es el siguiente (Sperber & Wilson, 2004: 274; Pons, 2004: 25): imaginemos que caminando por la calle decidimos preguntar la hora a los viandantes. Siguiendo el principio de relevancia –que al contrario del Principio de Cooperación no es optativo, sino que está inscrito en nuestra propia naturaleza–, estos no nos contestarían comúnmente con la hora exacta. Es decir, en el caso de que fuesen las 13:57, usualmente nos contestarían que son las 14:00 en aras de la relevancia cognitiva óptima que suponen que busco. Ejemplos de este tipo nos permitirán, según Sperber y Wilson, entender que la teoría de la relevancia es científica.

## **2. OBJECIONES A LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA**

Realizada la anterior caracterización de la teoría de la relevancia, nos encontramos ahora en condiciones de introducir los que se consideran sus principales inconvenientes. Un problema atribuido a la teoría de la relevancia, recogido por García Suárez (2011: 242), es el propuesto por Wayne Davis. Lejos de superar las trabas de la teoría griceana, para este autor, Sperber y Wilson tienen concretamente dos deficiencias semejantes (Davis, 2014 [2005]). La primera de ellas reside en la posibilidad de que el principio de relevancia no se siga en ciertos casos en los que el hablante se guíe más por los principios de cortesía o de estilo (respecto a estos principios, véase: Leech, 1983). Davis propone el siguiente ejemplo: supongamos que asistimos a un recital musical en el que participa nuestra hija. Después de que este termina, nuestra hija pregunta por nuestra opinión, a lo que respondemos humorísticamente que “la actuación no fue especialmente brillante”. Si bien la oración “la actuación fue horrible” produciría las mismas implicaciones contextuales que la primera, y con un menor esfuerzo en su procesamiento, posiblemente nosotros

escogeríamos la primera de ellas. Vemos así como, en aras de no herir los sentimientos de nuestra hija, muchos padres se decantarían por la opción menos eficiente cognitivamente. El segundo problema de Davis tiene que ver con la vaguedad de la que adolecen algunos conceptos clave de la teoría de la relevancia. En concreto, a pesar de que esta fue presentada como una teoría empíricamente verificable, no está nada claro que se puede calcular con precisión, para casos particulares, cual es el equilibrio entre los efectos cognitivos positivos y los costes de procesamiento: “So ‘the maximum ratio of contextual effects to processing costs’ is generally either undefined or unknowable” (Davis, 2014 [2005]).

Estrechamente vinculados a estos problemas, Salvador Pons (2004) recoge algunas de los inconvenientes achacados a la teoría de la relevancia por Stephen Levinson (1989). Tal y como apunta Davis, dado que no hay ninguna manera de medir empíricamente el equilibrio exigido por el Principio de Relevancia, Levinson sostiene que la teoría de la relevancia no es científica, sino que, de hecho, resulta “axiomática”, al postular algo que no se puede comprobar (Pons, 2004: 73). En consecuencia, su capacidad predictiva carece de fuerza no solo ante la ausencia de contextos particulares, sino ante el carácter axiomático del principio sobre el que reposa.

En este punto, cabe realizar algunas observaciones a las críticas señaladas. En lo que concierne al primer problema achacado por Davis, no está claro que exista realmente una oposición entre los principios de cortesía y de estilo con el principio de relevancia. De hecho, podemos considerar que, dada la caracterización aportada del último, los relevantistas optarían por señalar que, de hecho, la relevancia incluiría a la cortesía o estilo. Rememorando el ejemplo de Davis (2014 [2005]), un relevantista podría estipular que el mayor costo cognitivo producido por el procesamiento de “la actuación no fue especialmente brillante” en lugar de “la actuación fue horrible”, se encuentra compensado por los efectos cognitivos positivos logrados. De esta manera, el principio de cortesía se amoldaría al esquema del principio de la relevancia.

Con respecto al segundo problema de Davis mencionado, como a los de Levinson, un relevantista podría apelar al hecho de que la teoría no pretende aportar una definición cuantitativa de la relevancia, sino simplemente cualitativa (García Suárez, 2011: 242). Por otra parte, es cierto que ni la teoría de la relevancia en general ni el principio de la relevancia en particular son susceptibles directamente de una falsación empírica. Sin embargo, esto es algo que ya adelantaron Sperber y Wilson: “Tal y como sucede con otras teorías de objetivos semejantes, sus postulados más generales pueden comprobarse solo de modo indirecto” (2004: 271). Siendo esto

algo que ilustran con el mencionado ejemplo del viandante que pregunta por la hora. Esta es una idea que siguen defendiendo los autores en la actualidad pues, según Wilson, el principio de relevancia no es, únicamente, predictivamente en términos generales, sino que, de hecho, permite realizar predicciones verificables acerca de la percepción humana, la memoria y mecanismos inferenciales (2017: 84). Por este motivo, aunque sucede que la teoría no es demostrable directamente, sí tiene en su apoyo otro tipo de evidencias empíricas indirectas, así como una sólida base intuitiva. Como señala Escandell Vidal: “[A]unque es cierto que la relevancia es difícil de evaluar desde un punto de vista teórico, parece innegable que la optimización de la relación entre esfuerzo y efectos es una tendencia constante de todos los tipos de actividad humana” (1996: 132).

Si bien estas críticas, que hemos podido observar livianamente, son una constante que deben afrontar los teóricos de la relevancia con cierta asiduidad, Núñez señala que “[l]a mayoría de sus críticos se centran en la acusación de ser una teoría reduccionista” (2015). Debido a este hecho, haremos una mención aparte de este problema.

## **2.1. El problema reduccionista**

El problema atribuido a autores como Walker (1989) u O’Neill (1988-89) asegura que la teoría “desdibuja la dimensión social de la comunicación” (Escandell Vidal, 1996: 130). La teoría de la relevancia se presenta como una teoría reduccionista al asumir que la única función que cumple nuestro sistema cognitivo es almacenar toda la información relevante posible con el fin de mejorar y ampliar nuestra representación del mundo. Sucede, como apunta Walker, que esto no es de facto así: “It is true that we are, as Sperber and Wilson say, information-processing devices, but it is clearly false that that is all we are, and that we are simply interested in amassing more and more information for its own sake” (1989: 154-155). Es decir, no toda la conducta comunicativa humana está dirigida a la emisión y recepción de información, sino que tiene unos fines más prácticos, como sucede cuando “sugerimos, ordenamos o pedimos algo” (Escandell Vidal, 1996: 130).

Con el fin de amoldar el principio de relevancia a esta dimensión social de la comunicación humana, O’Neill se basa en una definición propuesta por Keynes en *A Treatise on Probability* para proponer una formulación más laxa, al ser probabilística, de la relevancia: “ $h_1$  is relevant to  $x$  on evidence  $h$ , if the probability of  $x$  on  $h_1$   $h$  is not the same as the probability of  $x$  on  $h$ ” (1988-89: 249). El autor defiende que esta

ampliación de la teoría de Sperber y Wilson permite dar cuenta, por ejemplo, de conversaciones en las cuales los hablantes no pretenden aportar nueva información, sino crear lazos sociales, fortalecerlos o realizar un ejercicio de poder (O'Neill, 1988-89: 257). Un ejemplo, propuesto por O'Neill, consiste en el fortalecimiento de un tipo de relación social. Una pareja que se dice mutuamente "te quiero", no tiene que estar aportando necesariamente nueva información para que esta oración sea considerada relevante para ambos. Más bien, al proferir esta oración, lo que están procurando los interlocutores es reforzar su relación, aunque, reiteramos, posiblemente ambos ya manejan dicha información.

Más allá de la reelaboración del concepto de relevancia de O'Neill, cabe preguntarse si realmente podemos considerar casos en los cuales una información pueda ser simultáneamente relevante, que "incumbe" al receptor (Sperber & Wilson, 2004: 239), y carente de nueva información. Pongamos nuevamente el caso de la pareja de enamorados. Si bien es cierto que en la red de creencias del sujeto que escucha "te quiero" podría encontrarse previamente la creencia de "me quiere", este considerará relevante ese enunciado en la medida en que le permite reforzar dicha creencia. Ahora bien, este reforzamiento no se puede considerar informacionalmente aséptico, sino que, en la medida en que interese al sujeto, debe aportarle alguna información adicional. En este caso, bien podría ser la creencia de que la pareja le quiere, dada la reiteración, mucho más de lo que creía. O que, por el contrario, dependiendo del contexto, ese "te quiero", debido a su sospechosa reiteración, contiene la implicatura de que, en realidad, el hablante no quiere tanto al oyente, lo que haría variar la información que disponía previamente.

## **CONCLUSIÓN**

La teoría de la relevancia es, en la actualidad, una de las teorías pragmáticas que cuenta con mayor influencia. Sin embargo, esto no es óbice para que gran cantidad de autores la hayan criticado desde distintos flancos. Tras una breve presentación de la teoría, en este trabajo se han expuesto algunas críticas basadas en dos supuestos: i) el hecho de que, aunque el principio de relevancia se presente como una tendencia cognitiva natural, parecen existir casos donde esto no es así, como aquellos en los que prima el principio de cortesía o el principio de estilo; ii) a pesar de presentarse como una teoría empíricamente verificable, no está claro de qué forma se podría contrastar el principio de relevancia. A estos dos supuestos, sobre los que se sostienen otras críticas mencionadas, hemos ofrecido dos posibles respuestas: i) más



allá de las apariencias, aquellos casos en los que no parece primar el principio de relevancia son reducibles a este; y ii) si bien el principio de relevancia posiblemente no sea contrastable empíricamente, esto no es razón para desechar a la teoría de la relevancia como no científica. Al igual que sucede con otras teorías semejantes, existen pruebas a través de las cuales esta se puede verificar indirectamente.

Dada su importancia, las acusaciones que atribuyen a la teoría de la relevancia el ser reduccionista han sido valoradas en un punto aparte. Ante este problema, se han ofrecido dos posibles soluciones. La primera, presentada por John O'Neill (1988-89), consiste en redefinir de una manera más amplia el concepto de relevancia con el fin de poder dar cuenta de aquellos casos, relativos a la dimensión más social de la comunicación, que no parecía estar incluida la teoría. La segunda ha planteado una posible réplica sostenida sobre la presunción de que no es posible que un sujeto pueda considerar una información como relevante sin que esta aporte ningún conocimiento al ya disponible. Se considera, así, que todos los ejemplos propuestos para sostener la crítica reduccionista (sugerencias, órdenes, peticiones,...) aportan, en la medida en que interesan al sujeto, algún tipo de información adicional. La cual, entendemos, variará en virtud del contexto inferencial y del sujeto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carston, Robyn.** 2012. "Relevance Theory". En G. Russell & D. Graff Fara (Eds.) *The Routledge Companion to the Philosophy of Language*, Nueva York: Routledge, pp. 163-176.
- Davis, Wayne.** 2014 [2005]. "Implicature". En E. N. Zalta (Ed.) *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en: <https://plato.stanford.edu/entries/implicature/> [Consulta 09/02/2018].
- Escandell Vidal, M.<sup>a</sup> Victoria.** 1996. *Introducción a la pragmática*, Barcelona: Ariel.
- García Suárez, Alfonso.** 2011. *Modos de significar: Una introducción temática a la filosofía del lenguaje*, Madrid: Tecnos.
- Grice, Herbert Paul.** 1975. "Logic and Conversation". En P. Cole and J. Morgan (Eds.) *Syntax and Semantics*, Vol. 3: *Speech Acts*, Nueva York: Academic Press.
- Leech, Geoffrey.** 1983. *Principles of Pragmatics*, Londres: Longmans.
- Levinson, Stephen.** 1989. "Relevance". En *Journal of Linguistics*, 21, pp. 455-472.
- Núñez, Nancy.** 2015. "Lineamientos y críticas a la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson", *Lógoi: Revista de Filosofía*, p. 28. Disponible en: <http://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/temas/index.php/logoi/article/viewFile/3317/2875> [Consulta 22/12/2017].
- O'Neill, John.** 1988-89. "Relevance and Pragmatic Inferences", *Theoretical Linguistics*, 15, pp. 241-261.
- Pons, Salvador.** 2004. *Conceptos y aplicaciones de la Teoría de la Relevancia*, Madrid: Arco Libros.
- Sperber, Dan & Wilson, Deirdre.** 1995. *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford: Blackwell.

- Sperber, Dan & Wilson, Deirdre.** 2004. "La teoría de la relevancia". En *Revista de Investigación Lingüística*, 7, pp. 233-282.
- Walker, Ralph.** 1989. "Review of *Relevance: Communication and Cognition*", *Mind and Language*, 4, pp. 151-159.
- Wilson, Deirdre.** 2017. "Relevance Theory". En Y. Huang (Ed.) *The Oxford Handbook of Pragmatics*, Oxford: Oxford University Press, pp. 79-100.
- Yus, Francisco.** 2015. "Teoría de la relevancia". En J. Gutiérrez (Coord.) *Enciclopedia de Lingüística Hispánica*, vol. 2, Abingdon: Routledge, pp. 760-766.