

Las teorías de Grice y Sperber y Wilson aplicadas a un corpus de mediaciones laborales

Susana Ridaó Rodrigo

(sridao@um.es)

UNIVERSIDAD DE MURCIA

Resumen

Pretendemos demostrar el carácter práctico de algunas de las primeras contribuciones (después de los legados de Austin y Searle) a la pragmática, al tiempo que las revisamos críticamente. Tras un modesto acercamiento al discurso como objeto de estudio, analizamos las teorías de Grice, y Sperber y Wilson, que se ejemplifican aquí con fragmentos extraídos de un corpus de mediaciones laborales.

Abstract

We want to demonstrate the practicability of the first contributions (after Austin and Searle's theories) that have been made to pragmatics, while we make a critical review of them. After making a modest approach to discourse as object of study, we analyze the theories offered by Grice, and Sperber and Wilson. These proposals will be exemplified with extracts from a corpus of labour mediations.

Palabras clave

Pragmática
Principio de cooperación
Implicatura conversacional
Principio de relevancia
Grice
Sperber y Wilson

Key words

Pragmatics
Cooperative principle
Conversational implicature
Relevance principle
Grice
Sperber and Wilson

AnMal Electrónica 31 (2011)
ISSN 1697-4239

INTRODUCCIÓN

El estudio de la lengua en contexto es propio del siglo XX. En nuestra opinión, la pragmática nos permite dar explicación a una serie de entramados comunicativos que caracterizan nuestras interacciones cotidianas. Frecuentemente estamos sometidos a procesos de persuasión, los cuales son cifrados a través de distintos medios, como pueden ser la argumentación, la entonación, el registro o incluso el

léxico empleado. En el caso que nos ocupa, las mediaciones laborales, nos encontramos con situaciones donde se fomenta la negociación entre trabajadores y empresarios. En estos contextos hallamos tres grupos de actores. Por un lado, los empleados, quienes piden una mejora en sus condiciones laborales; por otro, los representantes de la empresa, los cuales deben analizar si las peticiones del personal son económicamente sostenibles para el negocio. En medio de ambos se coloca una comisión de mediadores, formada por abogados de reconocido prestigio en el campo de la negociación y con amplios conocimientos de derecho laboral. A través del diálogo de estos tres tipos de actores distintos, y siempre en el marco legal que reconoce la administración, se acuerdan las nuevas condiciones de trabajo.

A pesar de que en España en la etapa franquista existían negociaciones laborales, hemos de señalar que el verdadero auge de este género discursivo se observa a partir de la década de los noventa y, sobre todo, en lo que llevamos de siglo XXI. El corpus con el que trabajamos en este artículo son cinco mediaciones laborales que tuvieron lugar entre los años 2003 y 2006 en el Centro de Mediación, Arbitraje y Conciliación (CMAC) de Almería capital. El texto completo de tales transcripciones puede ser consultado en Ridao (2009).

En cuanto a las investigaciones lingüísticas, hallamos un significativo cambio de enfoque aproximadamente a mitad del siglo XX, cuando los filósofos del lenguaje Austin y Searle diseñaron la teoría de los actos de habla. Austin derribó la arraigada idea que sostenía Platón de que el lenguaje tenía un perfil meramente descriptivo, al observar que en realidad mediante el lenguaje también podemos realizar acciones. Posteriormente su discípulo Searle se encargó de profundizar en los postulados de Austin, y de él destacamos que apreciara la existencia de actos de habla directos e indirectos. En [Ridao \(2010\)](#) encontramos un estudio de las teorías de Austin y Searle que está ejemplificado con transcripciones extraídas de mediaciones laborales. Por tanto, el presente trabajo puede ser entendido como una continuación de dicha investigación, aplicando el mismo corpus a los legados de Grice y Sperber y Wilson. Nuestros objetivos se centran en demostrar que tales teorías resultan muy útiles (frente a ecos que entienden que en estos momentos son ideas poco prácticas e inviables) para dar explicación a un corpus tan moderno y actual como son las mediaciones laborales, si bien somos conscientes de que debemos matizar algunos aspectos sostenidos por Grice y Sperber y Wilson.

LOS ORÍGENES DEL DISCURSO COMO OBJETO DE ESTUDIO

Conviene recordar que a comienzos del siglo XX se concebía que el cometido de la lingüística estaba centrado en un análisis del sistema fonológico, léxico y morfosintáctico en su totalidad, completamente separado del binomio emisor/receptor; esto es, no se investigaba la manera en que un hablante emite un mensaje y la forma en que el interlocutor lo interpreta en un contexto concreto. Por esas fechas, Saussure sorprendía con unos principios dicotómicos que han resultado de gran utilidad para el devenir de la lingüística:

El estudio del lenguaje comporta, pues, dos partes: la una, esencial, tiene por objeto la lengua, que es social en su esencia e independiente del individuo; este estudio es únicamente psíquico; la otra, secundaria, tiene por objeto la parte individual del lenguaje, es decir, el habla, incluida la fonación y es psicofísica (1972: 35).

Durante esta etapa, el lenguaje había sido abordado a través del plano de la lengua, olvidando el habla; por esto, se entendía que el lenguaje era un producto hecho y cerrado, analizándose desde una perspectiva sistemática, ordenada y no variable. De otra parte, también tenemos la relevante aportación de Chomsky con su idea de la gramática generativa, tendencia que, junto con el citado estructuralismo, ha consolidado la lingüística, de tal manera que puede ser considerada como una verdadera ciencia del lenguaje.

Uno de los pioneros en arremeter contra los postulados estructuralistas fue precisamente Bajtín (1982). Este autor estaba convencido de que las nuevas líneas de investigación de la lingüística debían enfocarse hacia el discurso como interacción verbal, de ahí que incidiera en el análisis de los géneros discursivos. Además, al acuñar el concepto de *polifonía*, desterró la idea de la unicidad del sujeto hablante, lo cual tuvo gran repercusión en los posteriores estudios sobre discurso. Desde otro enfoque, a partir de las reflexiones que aportaban filósofos del lenguaje durante los años sesenta y setenta, algunos lingüistas decidieron abandonar la oración como único objeto de análisis para ampliar en gran medida sus horizontes: ahora el discurso se convierte en el campo de estudio de una nueva lingüística. Como consecuencia, surgieron las teorías funcionalistas en gramática, la lingüística textual

y las distintas corrientes del análisis del discurso, mientras que la teoría de la literatura y la retórica pasaban a formar parte de la lingüística. Se apoyaba el estudio conjunto de disciplinas históricamente inconexas, tales como la lingüística, la psicología, la filosofía o la sociología, entre otras. Todos estos cambios se produjeron ante el escepticismo de un sector importante de expertos en la materia, quienes defendían que los tiempos venideros serían desastrosos.

Como señala Gutiérrez Ordóñez (2002: 143), podemos hablar de tres grandes etapas en los estudios sobre lingüística en función de sus *universos metodológicos*: en un principio existía un *paradigma tradicional*, a este le sucedió un *paradigma estructural-generativista* y en la actualidad vivimos en la fase de la *lingüística de la comunicación*. En consonancia con lo dicho en el párrafo anterior, en este último periodo resucitan disciplinas antiguas, como la etnolingüística, la psicolingüística o la semiótica, al tiempo que nacen otras nuevas, como es el caso de la sociolingüística, la lingüística del texto, el análisis del discurso, el análisis conversacional, o incluso la pragmática. A la par, las nuevas inquietudes que van surgiendo en el seno de la lingüística se ven apoyadas por el desarrollo tecnológico, ya que el invento y la difusión de aparatos que pueden grabar en audio repercuten directamente en el estudio del discurso oral. Esto conlleva una serie de cambios de gran envergadura que provoca que la lingüística se desarrolle a un ritmo sin precedentes; además, debemos añadir que la utilización de ordenadores y del que ya es considerado el medio de comunicación por antonomasia, internet, ha contribuido a la aceleración de las investigaciones lingüísticas. El aumento de trabajos que se basan en corpus orales ha ido creciendo paulatinamente desde la segunda mitad del siglo XX; sin embargo, será en la década de los noventa del pasado siglo cuando dicha tendencia ascienda de manera considerable.

En los años sesenta, el estudio de la gramática, que tradicionalmente había monopolizado la lingüística, encuentra un rival que, conforme pasan los años, le va a ganar terreno: las investigaciones de la lengua en contexto. Así, asistimos a una ampliación de la unidad de análisis, tal como demuestran la lingüística textual o el análisis del discurso; todo esto se ve solidificado por trabajos que surgen en el seno de la pragmática, resultando ser el punto de referencia para los estudios efectuados desde el análisis del discurso (Cortés 2002: 25-26). Por ello, se pasa de una lingüística ordenada a unos estudios más complejos y heterogéneos, tanto por los diversos modos de organización en que pueden manifestarse, como por los niveles que entran

en su construcción, los cuales van desde formas lingüísticas hasta elementos contextuales extralingüísticos o culturales, por citar algunas variables que pueden ser analizadas.

Desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días, las distintas aproximaciones a los estudios de español hablado han variado mucho. En la actualidad quedan muy lejanos los primeros trabajos donde se examinaban los rasgos de oralidad existentes en obras literarias. Sobre esto, Cortés (2002) distingue cuatro periodos fundamentales en los estudios de español con corpus orales entre 1950 y 1999. De esta manera, durante la primera etapa, comprendida entre los años 1950 y 1965, los investigadores se decantan por estudios dialectológicos y estilísticos. De 1966 a 1979 el panorama varía: los lingüistas se preocupan por los trabajos cuantitativos, más concretamente desde el enfoque de la dialectología social, de la sociolingüística y de la psicolingüística del desarrollo. El interés por el análisis del discurso, es decir, por investigaciones que están a caballo entre la oralidad y la cuantificación, se sitúa cronológicamente entre las fechas de 1980 y 1989. La última etapa que contempla este autor, desde 1990 hasta 1999, se caracteriza por el análisis de los distintos tipos de discurso oral —por los géneros, los registros, los modelos textuales y los sociolectos—. Según Cortés (2002: 19), el mayor problema con el que se encuentran los estudios sobre discurso oral en español es el hecho de carecer de una corriente propia, pues se aplican a esta lengua ideas y métodos que han sido elaborados y reconocidos en otros idiomas.

Uno de los primeros libros sobre discurso oral en español es elaborado por el alemán Beinhauer, quien en 1958 publica *El español coloquial* —aunque la primera edición de esta obra vio la luz en el año 1929 bajo el título *Spanische Umgangssprache*—, estudio argumentado con ejemplos extraídos de textos característicos del habla cotidiana que el autor ha recopilado mediante la lectura de diversas obras de teatro o novelas cuyos literatos han intentado reflejar el discurso oral. Pons (1994), tras reconocer la importancia de esta investigación, hace un estudio crítico de la misma, en concreto se centra en tres aspectos. En primer lugar, reflexiona sobre el desajuste cronológico existente entre el español hablado descrito en la obra y el español hablado actual. De otra parte, el hecho de que sus descripciones sean bastante impresionistas —según Pons— hace dudar del rigor científico. Y, por último, critica que se haya basado en material escrito para extraer

muestras propias del registro oral, si bien debemos ser conscientes de que en la etapa en que Beinhauer escribió dicho libro esta metodología era la imperante.

EL LEGADO DE GRICE

La importancia de este filósofo americano es fundamental en la pragmática, especialmente sus estudios de [1957](#), 1969 y 1975. Supera la tendencia de investigar las relaciones entre estructura gramatical y fuerza ilocutiva, situando, pues, su objeto de estudio en los principios que condicionan la interpretación de los enunciados, en especial trata de identificar y caracterizar los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo y el significado añadido.

El principio de cooperación

Esta teoría parte de la premisa de que, para que la comunicación funcione, los participantes deben estar dispuestos a cooperar. Grice se propuso explicar el porqué de la existencia del significado implícito en la comunicación humana; para tales fines, enunció el principio de cooperación, que describe los aspectos sociales que conllevan el buen funcionamiento lingüístico, de tal forma que la comunicación se lleve a cabo de manera satisfactoria. Se percató de que a menudo nuestras pretensiones comunicativas son mucho más amplias de lo que realmente decimos. El principio de cooperación parte de la teoría de que entre los individuos existe un acuerdo previo y tácito de colaboración en la comunicación. Dicho principio incluye cuatro normas que denomina *máximas*, haciéndose eco del modelo kantiano:

1. Máxima de cantidad:
 - 1.1. Que su aportación sea todo lo contributiva que requiera el propósito de la conversación.
 - 1.2. Que su contribución no sea más informativa de lo requerido.
2. Máxima de cualidad:
 - 2.1. No diga nada que crea falso.
 - 2.2. No diga nada de cuya verdad no tenga pruebas.
3. Máxima de relación: sea pertinente.

4. Máxima de modo:

- 4.1. Evite la oscuridad de expresión.
- 4.2. Evite la ambigüedad.
- 4.3. Sea breve (evite la prolijidad innecesaria).
- 4.4. Sea ordenado.

Aunque Grice haya formulado este principio haciendo uso del modo imperativo, su intención no era hacer un principio prescriptivo, sino descriptivo. En el fondo estamos ante cierto tipo de condición preparatoria sobre el que se espera que los hablantes sean conscientes de ella, porque, de no ser así, la conversación resultaría inconexa y absurda. El propio autor se dio cuenta de que tales máximas podían ser violadas, pongamos por ejemplo el caso de las expresiones figuradas, que suelen ser utilizadas para provocar alguna implicatura. También observa que podemos violar la máxima de cualidad porque la intención del emisor sea engañar al receptor, o bien porque el hablante no quiere herir los sentimientos de su alocutario. De hecho, Grice constata cuatro tipos de violaciones:

1. La violación oculta, cuyo prototipo es la mentira; por tanto, viola la máxima de cualidad. En el siguiente fragmento, la parte empresarial presenta, ante el asesor de los trabajadores, una propuesta como si fuera novedosa, cuando al parecer dicho planteamiento ya lo había efectuado en una reunión anterior en la que no estaba presente dicho asesor:

739- Presidente de la Comisión: si necesitáis verlo uuun // en un momentín podemos hacer un pequeño receso /// (2'')

740- Asesor de los trabajadores: ah vamos que esta propuesta yo creo que la lanzasteis / la lanzasteis en la última reunión / en estos términos [es la que tenía anota(d)aaa

741- Representante 1 de la empresa: (())] es novedosa si la he plantea(d)o °((ahora mismo)) ° es novedosa [(())

742- Asesor de los trabajadores: no pero]

743- Representante 1 de la empresa: =novedosa §

744- Asesor de los trabajadores: pero vamos a ver déjame déjame {nombre del representante 1 de la empresa} déjame // ¿eh? / que yo no me he podido expresar que en estos planteamientos cuando tú lo estabas lanzando / era con cláusula de revisión que si no te lo he transmiti(d)o te vuelvo a decir que me disculpes pero que

te estoy diciendo que estos porcentajes de IPC // salvo el cero cinco del dos mil seis // ya lo lanzasteis porque yo lo he toma(d)o de unas notas que tieneee que tiene {nombre de la representante de los trabajadores}§

745- Representante de los trabajadores: no [era (())]

746- Representante 1 de la empresa: pero] pero esas notas después ya quedaba en blanco el resto de cosas §

747- Asesor de los trabajadores: +((()))+ §

748- Representante 1 de la empresa: quedaba en blanco el resto de cosas § [Mediación 5]

2. La negación a cooperar. Hallamos un fragmento donde la parte empresarial indica que la responsabilidad de que no se consiga un acuerdo recae totalmente sobre la parte social, ante lo cual el representante de los trabajadores le contesta irónicamente:

342- Representante 1 de la empresa: es decir que yo veo una postura absolutamente inflexible ;no? por lo que estoy observando §

343- Representante de UGT: absolu[tamente

344- Representante 1 de la empresa: ;cómo] que no? §

345- Representante de UGT: muy inflexible § [Mediación 1]

3. La colisión entre dos máximas. A veces hay una gran tensión entre el derecho a guardar un secreto y la obligación de tener que contarlo. Nos podría servir de ejemplo el mismo fragmento que hemos empleado en el apartado de la violación oculta, puesto que interpretamos que el representante de la empresa intenta engañar al asesor de los trabajadores, transgrediendo la máxima de cualidad, al tiempo que enseguida hace uso de un discurso poco claro, por lo que viola la máxima de claridad:

750- Representante de los trabajadores: (())] superiores a las que [(())] [Mediación 5]

4. La violación abierta. Se da cuando el emisor infringe las máximas siendo consciente de que el interlocutor está interpretando su intención. La transcripción que proporcionamos nos ha parecido muy representativa, porque entendemos que el asesor de los trabajadores está jugando a dos bandas, pues viola la máxima de

cantidad consiguiendo que dicho enunciado sea interpretado de distinta manera por la parte empresarial y por la parte social, además de que logra establecer lazos de complicidad con estas dos partes:

485- Asesor de los trabajadores: {nombre del representante 1 de la empresa} de todas maneras te voy a decir una cosa ¿eh? yyy siempre vuelvo a decir lo mismo que si me callan están en suuu en su derecho ¿vale? / entiendo que el tema de los festivos / y yo lo estoy leyendo aquí / conforme lo estáis planteando / si tenemos más cosas // se puede vender ((bien)) plantilla / ¿¿me sigues!? / es decir estudia la oferta económica que estamos trayendo / danos una oferta económica / revísala y ya trasladaremos nosotros a la plantilla lo que le tengamos que trasladar y en la manera que lo tengamos que trasladar / en estas condiciones no / tú me dices estoy dispuesto a ver punto a / vale § [Mediación 5]

Una de las críticas más frecuentes de este principio se focaliza precisamente en el número de máximas, pudiendo verse reducido, ya que hay quienes defienden que unas máximas se solapan con otras —así opinan Sperber y Wilson (1986)—. Junto a esto, se le ha reprochado que no tenga en cuenta las relaciones de poder, los lazos afectivos y el problema de las metas compartidas. De otra parte, el hecho de que Grice haya formulado el modelo en imperativo ha provocado malas interpretaciones sobre su naturaleza real. Si bien resulta fácil observar que la mayor parte de los emisores infringen tales normas, no estamos ante la descripción de unos postulados cuyo fin último es conseguir un buen comportamiento en sociedad, «sino de un modo de expresar la categoricidad de sus presuposiciones que son consecuencia de la transgresión natural de las máximas» (Bertuccelli 1993: 56).

Lavandera (1985: 95-96) puntualiza que hay que ser cautos a la hora de interpretar las teorías de Grice, porque, en caso de asumirlas literalmente, podríamos caer en un error al considerar que estamos ante un ingenuo convencido de que todo hablante solo dice la verdad, todo lo que habla es relevante, únicamente comunica lo necesario y lo trasmite de manera apropiada. El investigador americano es consciente de que los participantes juegan como si todos creyesen tales reglas, y cuando tiene lugar la mínima transgresión de algunas de las máximas se produce una implicatura, de tal manera que el receptor entiende más de lo que el emisor ha dicho.

Afirma [Matsumoto \(1989\)](#) que la teoría de Grice, basada en el contenido proposicional de los enunciados, falla en la explicación de características sobresalientes de la conversación en japonés (la actitud del hablante hacia los referentes y la situación, y hacia los interlocutores), al deber codificarse en el nivel léxico en cualquier tipo de intercambio conversacional, y se espera que una determinada forma sea usada por los participantes en una situación dada. Las teorías de Grice parecen adaptarse mejor a lenguas como el inglés, donde el hablante está orientado a la elección de expresiones principalmente determinadas por la proposición que el emisor va a expresar. En japonés es mucho más frecuente que en inglés emplear actos de habla con determinadas codificaciones lingüísticas que den cuenta de las relaciones de cortesía. Los ejemplos sobre japonés que hemos podido leer en el trabajo de Matsumoto, sugieren que estas teorías necesitan ser corregidas para explicar la variación de la cortesía en diferentes culturas, y que los estudios interculturales en estos ámbitos deberían ser un prerrequisito para cualquier teoría que pretenda ser universal.

Del mismo modo, se ha desacreditado su enfoque reduccionista, porque hablar no es exclusivamente transmitir información objetiva de la mejor manera posible, tal como se desprende de una interpretación literal de la máxima que constituyen el principio de cooperación. No obstante, el propio Grice se percata de esta limitación, por lo que afirma que el esquema que él propone necesita ser ampliado para introducir propósitos generales como influir u organizar las acciones de otros. Aparte, señala la posibilidad de la existencia de otras máximas (por ejemplo, sociales, morales, etcétera) que complementan el modelo que él propone, ya que la acción de hablar implica, a su vez, establecer relaciones con nuestros interlocutores, producir efectos en los mismos y conseguir ciertos objetivos.

La implicatura conversacional

Es habitual que los libros sobre pragmática, para explicar la teoría de la implicatura conversacional, recurran al ejemplo que el mismo Grice expuso en su artículo «Lógica y conversación» (1975); en consecuencia, vamos a seguir esta tendencia. Imaginemos que hay dos personas: A y B, y que estos dos participantes están hablando de un tercer individuo, C. Este último trabaja en un banco. A decide

preguntar a B por C, más exactamente sobre cómo le va en su trabajo, ante lo cual B contesta: «Creo que muy bien; se lleva bien con sus compañeros y todavía no lo han metido en la cárcel». Resulta obvio que la respuesta es un tanto extraña. Aun así, a pesar de que no sepamos absolutamente nada del trabajo de C, intuimos que las palabras literales de B son bien distintas de lo que tiene en mente. Grice denomina a este significado añadido *implicatura conversacional*, que comprueba la diferencia existente entre lo que se dice y lo que realmente se comunica, aspecto de vital importancia en pragmática.

El término *implicatura* fue acuñado por el propio autor, tratándose de un tipo de implicación pragmática que se produce cuando combinamos el sentido literal y el contexto; por tanto, no forma parte del sentido literal de un enunciado. Este filósofo distingue entre dos tipos de implicaturas. Entiende por implicaturas *convencionales* aquellas que están asociadas siempre al significado de las palabras, pongamos por ejemplo las conjunciones, pues llevan el giro del pensamiento en un sentido determinado. En cambio, las implicaturas *no convencionales* son aquellas que dependen de los principios de la conversación, o sea, de obedecer o violar las máximas, de las diferentes ideologías o del contexto de situación.

En nuestro corpus encontramos un ejemplo bastante peculiar, pues el asesor de los trabajadores formula una implicatura conversacional no convencional con el fin de aminorar el desacuerdo mostrado con la propuesta que le está presentando la empresa:

281- Asesor de los trabajadores: nooo nooo / no me hagas no metas la burra de culo
§ [Mediación 5]

En la siguiente ocasión, la implicatura conversacional no convencional alude al mundo futbolístico y, como podemos comprobar, el actor, que es un trabajador, tiene una capacidad oratoria elogiada:

25- Representante de los trabajadores: pasa que (()) eeeh vamos a ver es es una cuestión que sabía la empresa en el mes de agosto / antes de la huelga / porque se le puso en lo alto de la mesa el tema de los servicios / y nos dijo / además ERA PRIORITARIO PARA LA EMPRESA / era prioritario para la empresa y lo puso en lo alto de la mesa en aquella reunión en la que estuve yo / NO SE PODÍA NEGOCIAR EL CONVENIO SIN NEGOCIAR LOS SEVICIOS / PORQUE AQUELLO ERA DE LOCOS / porque

era importante una cosa con otra // y además decía la empresa que tenía unos plazos (()) lo que pretendía la otra parte / en este caso mis compañeros / que se estaba equivocando en el planteamiento / eran muy malos muy malos porque no querían negociar los servicios y en este caso / se dejaba /// (1,5'') que había que negociar los servicios / qué casualidad / que cuando ya estaba todo +(ya no quiere negociar los servicios / ya lo deja / y cuando llega el plazo y llega (*golpea la mesa con los nudillos*) un momento que el ayuntamiento dice (*golpea la mesa con los nudillos*) oiga usted que tiene usted un contrato (*golpea la mesa con los nudillos*) y no lo ha cumpli(d)o / ahora lo pongo / oiga es que yo soy servicio público)+ / mire usted usted era servicio público en el mes de agosto / en el mes de marzo / y cuando usted le dieron la profesión usted era (*golpea la mesa con los nudillos*) usted era servicio público y lo sabía y usted como lo sabía / y además tenía un pliego de condiciones que está ahí / que lo sabía ÉL y nosotros / que tenía unas fechas // +(cuando se le pidió la negociación tenía que haberla inicia(d)o)+ / es decir que no nos venga ahora con (()) de los servicios públicos / porque evidentemente la culpa / LA CULPA de no haber puesto en funcionamiento ese servicio ANTES porque se había puesto en el mes de noviembre // en las condiciones que se hubiera pacta(d)o / la primera la empresa que no quiso negociar / que no ha querido negociar ni ha querido sentarse / +(y ha espera(d)o al plazo que marcaba el documento pa(ra) que el ayuntamiento le dijera (*golpea la mesa con los nudillos*) (()) como soy servicio público cómo voy a (()))+ / no mire usted LOS GOLES se los mete usted por la PUERTA DE ATRÁS al que quiera (*golpea la mesa con los nudillos*) / pero yo de fútbol todavía entiendo un ratillo (*golpea la mesa con los nudillos*) // ¿eh? como (()) o sea queee vayamos pa(ra) (a)llá § [Mediación 3]

Volviendo al principio de cooperación y la violación de las máximas, como hemos observado, Grice se interesa muy especialmente por un tipo de situaciones en que asistimos a la transgresión de una máxima y, a pesar de ello, no se deja de cooperar. Así, el emisor de la violación lleva a cabo tal acción siendo consciente de que su receptor va a identificar dicha infracción, de tal manera que este descubrimiento da lugar a un tipo especial de inferencia, lo que denomina implicatura, la cual no se basa en un enunciado al que le asignamos convencionalmente un sentido añadido, sino que ese significado no dicho depende del momento en que se produce. Ese es el motivo por el que a tales inferencias las denomina *implicaturas conversacionales no convencionales*.

LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA (O PERTINENCIA) DE SPERBER Y WILSON

El principio de relevancia fue desarrollado por un antropólogo francés y una lingüista británica, Sperber y Wilson, en *Relevance: Communication and Cognition* (1986), partiendo de la teoría de Grice sobre el principio de cooperación. Esta propuesta toma identidad propia, ya que sugiere un modelo diferente que dé cuenta del proceso de la comunicación lingüística. Así pues, los investigadores se centran en una de las máximas que proponía Grice, exactamente convierten la máxima de relación en un principio fundamental que rige la comunicación humana, aparte de que realizan un cambio terminológico, denominándola *principio de relevancia*. Sperber y Wilson se interesan por aspectos relativos al área de estudio de la psicología y la cognición, de tal manera que se cuestionan la información que comparten los individuos o lo que consideramos pertinente.

Esta teoría tiene como objetivo ofrecer un mecanismo deductivo explícito que describa tanto los procesos como las estrategias que llevan del significado literal a la interpretación. La noción de relevancia es un concepto que se mueve entre dos coordenadas: los efectos cognitivos que se producen al procesar una información determinada en un contexto dado, y el esfuerzo de procesamiento que es necesario invertir para recuperar dichos efectos. El principio de relevancia no se puede infringir, porque opera automáticamente. Tiene carácter universal e incluso innato, consistente en que cuando el receptor oye un enunciado lingüístico sea consciente de a qué está haciendo alusión el emisor de entre las posibles interpretaciones y ambigüedades.

Según estos autores, la comunicación humana se compone de dos mecanismos diferentes de operación: por un lado, los procesos de codificación-descodificación; por otro, los mecanismos propios de la ostensión y la inferencia. En cuanto a la nomenclatura, *relevancia* procede del término inglés *relevance*: en esta lengua engloba los significados de 'relevancia' y 'pertinencia', es decir, que el emisor ha de ser pertinente —decir algo que sea coherente con la temática— para que el receptor se percate de que el enunciado es relevante y, como consecuencia, desencadene un proceso de inferencia con la intención de lograr los efectos contextuales amplios con el menor esfuerzo posible.

Este principio comprende todos los actos comunicativos lingüísticos. Sperber y Wilson explican, a partir del funcionalismo de Grice, que los seres humanos son cooperativos en la comunicación con la idea de que tenemos una posición basada en el interés, en particular se refiere al conocimiento del mundo. Por supuesto, admiten grados de relevancia, pues un enunciado puede ser más o menos relevante, pero no podemos hablar de que se pueda medir en términos absolutos. Para calcular dicho grado entran en juego los efectos cognoscitivos y el esfuerzo de procesamiento. Así, ofrecen la siguiente formulación:

$$\text{Relevancia} = \frac{\text{Efectos cognoscitivos}}{\text{Esfuerzos de procesamiento}}$$

Los investigadores concluyen con la idea de que la información más relevante es procesada mejor, e incluso de manera automática, por los individuos; en consecuencia, la búsqueda de la relevancia determina la selección de un contexto concreto y los receptores se centran en los fenómenos más pertinentes.

Este principio no solo revolucionó la pragmática, sino que igualmente afectó a la semiología. Para Sperber y Wilson, la pragmática es la teoría de interpretación de los enunciados, y subrayan especialmente el rol principal de la inferencia en la fase de interpretación. Cuando entendemos un enunciado asistimos, como ya adelantábamos unas líneas más arriba, a dos fases: la primera, la descodificación de los signos lingüísticos, y la segunda, las inferencias, donde pasamos de lo literalmente dicho a lo implicado. El principio de relevancia es cognoscitivo, por tanto, se postula como universal. Como consecuencia, esta teoría supera las máximas del principio de cooperación, puesto que resultan superfluas, es decir, que con el principio de relevancia es suficiente para poder dar explicación a la comunicación humana. Además, este postulado no puede ser violado, tal como ocurre con las máximas, aunque haya casos donde el hablante no sea relevante y asistimos a un fracaso en su intento comunicativo. En esta teoría el contexto se define en términos psicológicos, dejando a un lado los aspectos sociales, culturales o discursivos. En definitiva, que el acto comunicativo culmine con éxito depende en gran medida del conocimiento mutuo de los actores implicados.

Resulta evidente que los trabajadores no tienen un dominio tan elevado de la regulación legal como los laboristas; a pesar de esto, la forma en que los empleados procesan la información más relevante es digna de mención. Nos percatamos de dicho procesamiento analizando la respuesta de los asalariados. Por ejemplo, en el fragmento que proporcionamos, el asesor de los trabajadores y la parte empresarial están abordando el tema de la revisión anual del IPC, de tal manera que sobre este aspecto equiparen la situación de esa empresa con la de la mayoría de los trabajadores en España. La reacción espontánea de una de las trabajadoras al ser consciente de que no ha disfrutado de un derecho medianamente generalizado es bastante alarmante, si bien no debemos olvidar que los fines laborales se concretan en la remuneración económica:

- 407- Miembro 1 de la Comisión: en el acuerdo estatutario está recogido como IPC real es decir que[ee
- 408- Asesora de Comisiones Obreras: por] lo tanto tienes que actualizar §
- 409- Miembro 1 de la Comisión: que hay que actualizar (*risa*) //
- 410- Representante de los trabajadores: ¿tres años perdi(d)os? §
- 411- Miembro 1 de la Comisión: no no tres años perdidos no §
- 412- Asesora de Comisiones Obreras: depende de la [(()
- 413- Representante de los trabajadores: depende] de cómo lo mires § [Mediación 5]

A su vez, la teoría conocida como *hipótesis del conocimiento mutuo* alude a que los hablantes comparten una parcela de información pragmática. Ha sido objeto de críticas; sin ir más lejos, los mismos Sperber y Wilson defienden que no es posible delimitar dicha parcela con precisión, ya que ningún emisor conoce perfectamente lo que sabe su interlocutor, de tal manera que basar el éxito de una conversación en tales parámetros no es un argumento sólido. Estos autores proponen hablar de *entorno cognoscitivo compartido*, entendiendo por tal la idea de que los participantes comparten un conjunto de hechos cuya representación mental dan como verdadera por ser directamente perceptible o inferible (Escandell 1993: 32). En este fragmento nos percatamos de que no todos los actores en la interacción son conscientes de las nociones que tienen el resto de los participantes, a pesar de que ya se conocían con anterioridad y de que son expertos en el tema en que se centra el discurso:

719- Representante 2 de la empresa: eh vamos a ver eeel dos mil seis pues la (())
medio punto más el IPC / el dos mil siete dos puntos y medio sobre IPC / el dos mil
ocho dos puntos y medio sobre IPC / y el dos mil nueve tres puntos sobre el IPC /
eeel plus de festivos un uno y medio del plus de festivos eeel para el para el dos mil
ocho §

720- Representante 3 de la empresa: °(explícale lo que es el plus de festivos no vaya
que se equivoque)° /

721- Representante 2 de la empresa: sí sabes lo que estamos hablando / él ya lo
sabe / [Mediación 5]

En este otro ejemplo, curiosamente es la parte social la que indica a un
representante empresarial que su propio compañero conoce perfectamente el
funcionamiento de la regulación del IPC:

443- Asesor de los trabajadores: =claro nooo pero tu compañero lo conoce a la
perfección el que hay senta(d)o a tu izquierda § [Mediación 5]

Aunque estemos ante un modelo bastante útil para entender cómo se negocia
la información, se le ha reprochado que no contemple una dimensión social, pues la
perspectiva cognitiva monopoliza la investigación. La comunicación humana es un
proceso muy complejo donde los factores socio-culturales no pueden ser obviados.
Una de las cuestiones más criticadas de esta teoría es el punto de partida que
adoptan Sperber y Wilson; los detractores discurren que estamos ante un postulado
muy reduccionista, el cual razona que la mente humana es únicamente un
mecanismo de procesamiento de información. Así pues, es de sobra conocido que el
punto central de nuestra actividad no es siempre la información: por ejemplo,
cuando sugerimos, pedimos u ordenamos algo, nuestros propósitos no hallan una
naturaleza cognoscitiva. De todo esto se desprende que en determinadas ocasiones el
objetivo básico de la comunicación no es la obtención y transmisión de la
información.

Otro aspecto que ha sido muy recriminado a esta teoría es la orientación
interpretativa del modelo, por pretender explicar la forma en que los enunciados son
interpretados. Para ello detalla minuciosamente las fases que sigue el receptor con
el fin de descubrir la intención del emisor y encontrar una interpretación coherente
con el principio de relevancia; en contraposición, apenas se indaga en el proceso que

efectúa el emisor a la hora de codificar el mensaje. En un principio esta propuesta recibió muchas críticas; sin embargo, a medida que ha pasado el tiempo se le ha ido reconociendo más importancia, hasta el punto de que se la considera, junto con las teorías de Grice, la mayor aportación a la pragmática. Por su parte, Calsamiglia y Tusón (1999: 204) admiten que el modelo de comunicación ostensivo-inferencial que proponen Sperber y Wilson permite explicar muchos malentendidos e incomprendiones «recurriendo a un error de cálculo entre lo que supone quien habla que sabe quien le escucha y lo que realmente sabe quien le escucha».

CONCLUSIONES

1. El estudio del lenguaje en contexto se inicia en el siglo XX. El nacimiento de la pragmática se sitúa en las aportaciones de los filósofos del lenguaje Austin y Searle, en particular en sus postulados sobre la teoría de los actos de habla, que destierra la arraigada idea platónica de que el lenguaje cumplía una función meramente descriptiva.

2. Para Gutiérrez Ordóñez (2002: 143), en la actualidad atravesamos la fase de la *lingüística de la comunicación*. Por ende, un corpus como el que estamos trabajando en esta investigación resulta de gran utilidad para dar explicación a los complejos entramados comunicativos de los que hacen uso los actores implicados. Así pues, en las mediaciones laborales hallamos constantemente estrategias de persuasión, pues las partes enfrentadas defienden sus intereses.

3. Grice analiza los principios que condicionan la interpretación de los enunciados, en particular los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo y el significado añadido. El principio de cooperación describe los aspectos sociales que conllevan el buen funcionamiento lingüístico. Especial relevancia adquiere el concepto de *implicatura conversacional*, entendiendo por tal la diferencia existente entre lo que se dice y lo que realmente se comunica.

4. Partiendo del principio de cooperación de Grice, enuncian Sperber y Wilson la teoría de la relevancia. Estos autores ofrecen un mecanismo deductivo explícito que describe los procesos y las estrategias que llevan del significado literal a la interpretación; esto es, se sitúan en el campo de estudio de la psicología y la cognición.

5. Como hemos podido comprobar en este artículo, los postulados de Grice y Sperber y Wilson resultan muy útiles para analizar los actos comunicativos que tienen lugar en las sesiones de mediación laboral, tratándose de un corpus muy actual. A su vez, debemos admitir que las teorías de estos investigadores han recibido matizaciones por parte de otros expertos en la materia, las cuales deben ser tenidas en cuenta a la hora de razonar tales legados. En definitiva, sostenemos la utilidad que presentan las aportaciones más tempranas en el campo de la pragmática.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- M. BAJTÍN (1982), *Estética de la creación verbal*, México, Siglo XXI.
- W. BEINHAUER (1958), *El español coloquial*, Madrid, Gredos.
- M. BERTUCCELLI (1993), *¿Qué es la pragmática?*, Barcelona, Paidós.
- H. CALSAMIGLIA y A. TUSÓN (1999), *Las cosas del decir, Manual de análisis del discurso*, Barcelona, Ariel.
- L. CORTÉS (2002), *Los estudios de español hablado entre 1950 y 1999. Períodos, disciplinas y corrientes*, Madrid, Arco/Libros.
- M. V. ESCANDELL (1993), *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel, 1996.
- P. GRICE (1957), [«Meaning»](#), *Philosophical Review*, 66, pp. 377-388.
- P. GRICE (1969), «Las intenciones y el significado del hablante», en *La búsqueda del significado*, ed. L. Valdés, Murcia, Tecnos, 1991, pp. 481-510.
- P. GRICE (1975), «Lógica y conversación», en *La búsqueda del significado*, ed. L. Valdés, Murcia, Tecnos, 1991, pp. 511-530.
- S. GUTIÉRREZ ORDÓÑEZ (2002), *De pragmática y semántica*, Madrid, Arco/Libros.
- B. LAVANDERA (1985), *Curso de lingüística para el análisis del discurso*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Y. MATSUMOTO (1989), [«Politeness and conversational universals: observations from Japanese»](#), *Multilingua*, 8, pp. 207-222.
- S. PONS (1994), «Relectura de Beinhauer», en *Pragmática y gramática del español hablado. Actas de II Simposio sobre Análisis del Discurso Oral*, ed. A. Briz et al., Zaragoza, Pórtico, pp. 351-356.
- S. RIDAO (2009), *Las mediaciones laborales. Materiales para su estudio lingüístico*, Murcia, Universidad.

- S. RIDAO (2010), [«Aplicación de los orígenes de la pragmática a un corpus de mediaciones laborales: Las teorías de Austin y Searle»](#), *Pragmalingüística*, 18, pp. 108-129.
- F. SAUSSURE (1972), *Curso de lingüística general*, Madrid, Alianza.
- D. SPERBER y D. WILSON (1986), *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell.