

Zeitschrift:	Hispanica Helvetica
Herausgeber:	Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos
Band:	26 (2014)
Artikel:	"Pa'que veas que te pido perdón en delante toda España" : pragmalingüística y análisis del discurso en los diálogos del talk show televisivo "Diario de Patricia" (2001-2011) : aproximaciones teóricas y análisis
Autor:	Danilova, Oxana
Kapitel:	7: Sperber y Wilson : la Teoría de la Relevancia (1986)
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-840901

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

7. Sperber y Wilson: la Teoría de la Relevancia (1986)

Como ya se ha evocado, a pesar de que el Principio de Cooperación de Grice encuentre objeciones, ha proporcionado las bases para estudios posteriores, entre los cuales se encuentra la Teoría de la Relevancia¹⁴⁴ de Sperber y Wilson (a partir de ahora S&W). Estos autores han contribuido de manera importante al estudio de los procesos cognitivos para determinar lo implicado a partir de lo dicho. En efecto, es esencial la constatación que hace Grice de que la comunicación es posible en la medida en que exista alguna forma de reconocer las intenciones del emisor. Sugerir que este factor es el más importante para el proceso comunicativo fue quizás uno de los aportes más originales de este filósofo. Al emitir el hablante un enunciado, lo hace con determinada intención y procura que esta intención sea reconocida por el oyente. De este modo, el proceso de comunicación es viable siempre y cuando se logre el reconocimiento de dichas intenciones.

S&W señalan que uno de los méritos fundamentales de Grice es haber diferenciado dos modalidades comunicativas básicas en las lenguas naturales: la comunicación codificada y la comunicación inferencial. Lo codificado es solo una parte de lo comunicado pero en muchos casos los hablantes interpretan los mensajes mediante el proceso inferencial (implicaturas conversacionales). Pero para que se produzca este proceso inferencial es necesario un contexto determinado. De ahí que S&W (2002a: 249) digan que «according to the inferential model, a communicator provides evidence of her intention to convey a certain meaning, which is inferred by the audience on the basis of the evidence provided».

¹⁴⁴ También se le denomina *Teoría de la Pertinencia*, traducción del inglés *Theory of Relevance*.

Las cuatro máximas propuestas por Grice se ven reducidas a una, la que da el nombre a la teoría en cuestión, la *relevancia*, porque el acto comunicativo se produce al entenderse que el hablante está dando información relevante y que por esto se le presta la debida atención. Por otra parte, los autores reducen los diferentes tipos de significado del modelo griceano (las implicaturas convencionales y conversacionales, las generalizadas y las particularizadas, etc.) a dos categorías: *explicatura* e *implicatura*.

La Teoría de la Relevancia (TR) está basada en una definición de la noción de *relevancia* así como en dos principios generales: el *principio cognitivo de relevancia* y el *principio comunicativo*, nociones que explicaremos más adelante.

S&W postulan que los hablantes poseen un mecanismo cognitivo inherente que les permite elegir la interpretación correcta entre las diferentes interpretaciones posibles que un enunciado puede producir en un contexto comunicativo dado. Contrariamente a Grice, quien sugiere que los hablantes pueden ser cooperativos o no según su voluntad, los autores de la TR defienden que dicho mecanismo cognitivo, orientado siempre hacia la maximización de la relevancia y hacia la economía del procesamiento mental, es inconsciente e ineludible.

A continuación presentamos las nociones fundamentales de la Teoría de la Relevancia. Como en los capítulos precedentes, detallamos los puntos esenciales de la teoría, por un lado, para demostrar su funcionalidad así como su aplicación práctica a unos datos reales (dado que los autores ilustran sus propósitos con ejemplos inventados) y, por otro, para introducir y explicar el funcionamiento de una estrategia muy importante en el *DP*: la manipulación verbal. En nuestra opinión, la TR proporciona un marco teórico indicado para la descripción y la explicación de este fenómeno.

7.1. CODIFICACIÓN / DESCODIFICACIÓN

Tradicionalmente, las teorías de la comunicación se basaban en un solo modelo, el de *codificación / descodificación*, según el cual los mensajes se producen, se reciben y se descodifican. A su vez, hemos visto que filósofos como Grice parten de un modelo bastante diferente, en el que la comunicación se consigue más bien por medio de la

inferencia. Asimismo, S&W (1994) sostienen que la comprensión implica algo más que la simple descodificación de un signo lingüístico y proponen incorporar ambas aproximaciones al estudio del lenguaje. Así pues, la base de esta teoría reside en que no existe una correspondencia constante entre las representaciones semánticas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados y que estas se logran mediante el proceso de inferencia. Dicho de otro modo, en la TR se ponen en relación dos concepciones complementarias de la comunicación, la lingüística y la pragmática: «el proceso de comunicación codificada no es autónomo: está subordinado al proceso inferencial. El proceso inferencial sí es autónomo: su funcionamiento es esencialmente el mismo independientemente de que esté combinado o no con la comunicación codificada» (S&W 1994: 219).

7.2. COMUNICACIÓN OSTENSIVO-INTERFENCIAL

S&W (1986: 83) ofrecen la siguiente definición de la comunicación ostensivo-inferencial: «el emisor produce un estímulo que hace mutuamente manifiesto, para sí mismo y para el oyente, que mediante dicho estímulo, el emisor tiene intención de hacer manifiesto o más manifiesto para el oyente un conjunto de supuestos {I}».

Así, la comunicación se consigue cuando el emisor proporciona indicios de sus intenciones (ostensión) y el oyente infiere esas intenciones a partir de dichos indicios (inferencia). Este proceso ostensivo-inferencial se da porque los hablantes comparten el mismo principio cognitivo, es decir, el principio de relevancia que guía la obtención de las inferencias. La aplicación de este principio concierne tanto al locutor que produce un enunciado como al destinatario que lo interpreta. En una situación comunicativa dada, la relevancia se establece en dos ámbitos distintos pero complementarios: desde la óptica del hablante, ya que su enunciado conlleva *efectos cognitivos*, y desde la perspectiva del receptor, que va a interpretar el enunciado a través de *esfuerzos cognitivos* más o menos costosos.

Ahora bien, la comunicación ostensivo-inferencial parte de la noción de *intención*, esto es, comunicarse no implica necesariamente transmitir información, sino *comunicar la intención de comunicar*. Esta idea está basada en dos hipótesis:

- a. *intención informativa*: la intención de informar a un interlocutor de algo (es decir, la decisión de transmitir un mensaje)
- b. *intención comunicativa*: la intención de informar a un interlocutor acerca de una intención informativa propia, es decir, la decisión de establecer contacto con otros seres humanos (S&W 1994: 77, 80).

La comprensión del mensaje se produce cuando se cumple la intención comunicativa, es decir, cuando su destinatario reconoce la intención informativa. Dicho de otro modo, para realizar la intención informativa, el hablante tiene que manifestar la intención comunicativa. Hasta que el oyente no reconozca el hecho de que el hablante tiene dicha intención, la comunicación no se puede considerar lograda. Lo expuesto demuestra el carácter jerárquico de la intención. Así, en la comunicación verbal, el hablante tiene que utilizar aquellos mecanismos de expresión de su intención comunicativa que permiten al oyente reconocerla.

En general, la comunicación ostensivo-inferencial supone un estímulo ostensivo (un enunciado, por ejemplo) producido para atraer la atención del receptor y concentrarla en el significado del emisor. La Teoría de la Relevancia sostiene que el uso de un estímulo ostensivo genera unas expectativas de relevancia en el receptor. Así pues, dada la tendencia universal a maximizar la relevancia, un interlocutor solo prestará atención a un estímulo que le resulte lo suficientemente relevante para que su procesamiento merezca la pena. Esta es la base del *Principio Comunicativo de Relevancia* (S&W 2004: 246): todo estímulo ostensivo conlleva una presunción de su relevancia óptima propia.

La noción de *presunción de relevancia óptima* contiene dos vertientes (S&W 2004: 246):

- a. el estímulo ostensivo es tan relevante que merece el esfuerzo de procesamiento a cargo del receptor
- b. el estímulo ostensivo es el más relevante [posible] teniendo en cuenta las capacidades y preferencias del emisor.

En relación con la segunda faceta, S&W (2004: 247) especifican que:

Los participantes en un acto comunicativo no son, por supuesto, omniscientes, y no se espera de ellos que vayan en contra de sus propios intereses y preferencias. Es posible que haya porciones de información relevante que sean incapaces de proporcionar o que no deseen comunicar;

igualmente, es posible encontrar estímulos ostensivos que podrían transmitir sus intenciones de manera más económica, pero que ellos no deseen producir o sean incapaces de pensar en un momento determinado. Todas estas variables están previstas por la condición (b) de la definición de relevancia óptima, que afirma que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor DESEA Y PUEDE producir.¹⁴⁵

Ya no se trata de usar el estímulo más relevante que uno pueda encontrar, sino el más relevante de acuerdo con la capacidad y las preferencias del emisor, lo que incluye también la posibilidad de no querer ser más explícito.¹⁴⁶ Esto nos lleva a señalar que la relevancia es también una cuestión de grado. Lo que hace que un *input* (una percepción visual, un sonido, un enunciado, un recuerdo) merezca la atención, entre toda la multitud de estímulos que compiten por ser relevantes, no es solo que sea relevante, sino que sea más relevante que cualquier otro que se presente alternativamente en una misma ocasión. Hablando en términos de la TR, cuanto mayores sean los efectos cognitivos a los que se llegue procesando un *input* concreto, tanto mayor será la relevancia del mismo.

7.3. LA INFERENCIA

S&W denominan *comunicación por inferencia* a la que transmite no solo la información deseada, sino también la evidencia de la intención de comunicar dicha información.

Por *inferencia* se entiende una operación mental gracias a la cual los hablantes evalúan las intenciones de los demás y en las que basan sus respuestas, esto es, un proceso por el cual el interlocutor deriva el significado. La inferencia vendría, de este modo, a llenar el vacío que existe entre la representación semántica del enunciado y lo que

¹⁴⁵ Las mayúsculas son del original.

¹⁴⁶ Esta situación se encuentra en muchas ocasiones en nuestro corpus: los invitados se niegan a veces a detallar demasiado su vida o una situación determinada por distintos motivos personales. En estos momentos, si los detalles personales en cuestión son de gran interés para el público o para el desarrollo de la entrevista, la entrevistadora puede poner en marcha algunos mecanismos de manipulación verbal con la finalidad de conseguir que el informante dé estos detalles sin realmente darse cuenta de haber sido manipulado.

de hecho comunica el enunciado. De modo resumido, se trata de un mecanismo por el que se produce la interpretación: el oyente construye un supuesto sobre la base de las pruebas que ofrece la conducta ostensiva del emisor, y se supone que la información transmitida por el hablante es relevante, esto es, una vez procesada, tendrá un efecto contextual (o cognitivo) sustancial con un bajo coste de procesamiento.

Mediante el proceso de inferencia, un supuesto se acepta como verdadero o probablemente verdadero basándose en la verdad o la probable verdad de otros supuestos. Cabe aquí introducir la noción de contexto tal como la conciben los autores de la TR (S&W 1994: 28):

El conjunto de premisas que se emplean para interpretar un enunciado [...] constituye lo que generalmente se conoce como contexto. Un contexto es una construcción psicológica, un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene sobre el mundo. Son estos supuestos, desde luego, más que el verdadero estado del mundo, los que afectan la interpretación de un enunciado.

Con razón afirma Portolés (1994: 99) que «la concepción inferencial de la comunicación solo se puede explicar si se tiene en cuenta el contexto». Así pues, el contexto está formado por unas suposiciones que se hallan en la memoria o se crean en la comunicación y permiten la comprensión de los enunciados.¹⁴⁷

La inferencia permite diferenciar las posibles interpretaciones de un enunciado verbal o de una conducta no verbal del interlocutor en más o menos probables o en más o menos interesantes. La búsqueda de la pertinencia (o relevancia) permite al individuo hacer una selección acertada en el inmenso conjunto de conocimientos e informaciones que posee. El proceso de inferencia cesa cuando los efectos son suficientes en relación con los esfuerzos realizados: se considera que se ha llegado a una interpretación apropiada cuando el producto es satisfactorio y cuando el acto de comunicación ostensivo-inferencial es considerado pertinente.

A diferencia de Austin, Searle y Grice,¹⁴⁸ S&W ponen énfasis en la actividad inferencial del destinatario para dar sentido a la comuni-

¹⁴⁷ Véase §7.7.

¹⁴⁸ Véase §6.3.

cación cuando este infiere la intención informativa y la intención comunicativa de su interlocutor, es decir, cuando genera diferentes hipótesis sobre el propósito conversacional que posee un enunciado dado.

7.4. ENTORNO COGNITIVO

Es sabido que los participantes de una comunicación comparten determinada información. S&W (1994: 54-63) defienden la existencia de un *entorno cognitivo* de un individuo que es el conjunto de hechos manifiestos para él; es manifiesto aquel hecho que una persona puede representar en su mente y aceptar esta representación como verdadera o como probablemente verdadera. *Ser manifiesto* equivale, pues, a *ser perceptible* o *inferible*. En palabras de S&W (1994: 55): «El entorno cognitivo total de un individuo es un compendio de su entorno físico y de su capacidad cognitiva».

Por el hecho de que el entorno cognitivo es individual, el concepto de relevancia es diferente para cada persona. Sin embargo, en el caso de interacciones, los participantes gozan de un *entorno cognitivo mutuo*: los entornos cognitivos de dos individuos se entrecruzan, y esta intersección constituye un entorno cognitivo que estos comparten en una situación determinada. Una de las razones por las que los seres humanos se comunican consiste en un deseo de modificar y ampliar el entorno cognitivo mutuo.

7.5. LA RELEVANCIA

Ahora bien, «la búsqueda de la relevancia es una característica fundamental del conocimiento humano de la que los hablantes tienden a aprovecharse» (S&W 2004: 239). Hemos dicho que los procesos inferenciales funcionan a partir de representaciones mentales previas del individuo y de las que se crean en la conversación. Cada nueva suposición inferida se combina con las preexistentes para modificar y mejorar la representación general del mundo que posee todo ser humano, proceso que S&W (1994: 138) denominan *contextualización*.

7.5.1. Efectos contextuales

El receptor trata las suposiciones nuevas que se contrastan con la información ya almacenada y en este proceso se crean *efectos contextuales* (o *cognitivos*). Es decir, no solo conviene identificar las suposiciones, sino también evaluar las consecuencias que tiene el hecho de añadirlas a la información ya adquirida.

En términos de la TR, cualquier *input* es relevante para un sujeto cuando entra en contacto con una información de la que este dispone y produce un efecto cognitivo *positivo*.¹⁴⁹ En general, estos estímulos se relacionan con el contexto previo de tres formas (S&W 1994: 138):

- a. reforzando una suposición previa, esto es, cuando una información nueva proporciona nuevas pruebas a favor de viejos supuestos;
- b. contradiciendo e invalidando una suposición preexistente, es decir, una información nueva da pruebas en contra de los supuestos existentes; o
- c. combinándose con una suposición antigua para generar ulteriores efectos contextuales.¹⁵⁰

Al efecto cognitivo más importante los autores lo denominan *implicatura contextual*¹⁵¹ (S&W 2004: 240). Según ellos, el mayor núme-

¹⁴⁹ S&W (2002b: 602): «A positive cognitive effect is a genuine improvement in knowledge. When false information is mistakenly accepted as true, this is a cognitive effect, but not a positive one: it does not contribute to relevance (though it may seem to the individual to do so)».

Yus Ramos (2003: 216) comenta así el carácter positivo de los efectos cognitivos: «La nueva noción de efecto cognitivo *positivo* responde al intento de Sperber y Wilson de incorporar a su teoría la discusión sobre la verdad o falsedad de las suposiciones. Los autores sugieren que es necesario incorporar la verdad a su noción de relevancia, pero es un hecho que las suposiciones falsas tienden a reducir la eficacia de las operaciones cognitivas. Es por ello que Sperber y Wilson asumen que su relevancia actúa sobre los efectos cognitivos positivos y no simplemente sobre efectos contextuales».

¹⁵⁰ En este último caso se genera una serie de implicaciones contextuales que no se pueden derivar ni de la información nueva por sí misma ni únicamente del contexto, sino de la combinación de ambos elementos.

¹⁵¹ Es decir, una conclusión que se deduce de la información nueva (= *input*) y del contexto, nunca de uno de los dos elementos por separado. Los tipos de beneficios cognitivos positivos pueden ser el aumento del cono-

ro de efectos contextuales redunda en una mayor relevancia. Dicho de manera concisa, un efecto contextual se produce cuando un contexto es modificado de algún modo por la nueva información. Esta modificación (del contexto) desemboca en el fortalecimiento o el abandono de suposiciones previas.

Por otro lado, existen también casos en los que una suposición no produce un efecto contextual y, por ende, es irrelevante en un contexto determinado:

- a. la suposición aporta nueva información, pero esta información no está relacionada con ninguna información ya presente en el contexto;
- b. la suposición ya está presente en el contexto y su fuerza no es alterada por la presentación de la nueva información; o
- c. la suposición no tiene que ver con el contexto o es demasiado débil para alterarlo.

Así pues, tener efectos contextuales es una condición necesaria para la existencia de la relevancia (S&W 2004: 240): «De acuerdo con la teoría de la relevancia, un *input* resulta relevante para un sujeto cuando, y solo cuando, su procesamiento produce esos efectos cognitivos positivos».

7.5.2. Esfuerzos y beneficios

El procesamiento de la información requiere cierto esfuerzo mental¹⁵² y surte un efecto cognitivo particular. Hemos visto que el efecto conseguido es la modificación del entorno cognitivo de un individuo mediante la adición de nuevas creencias, anulación de antiguas o modificación de la fuerza de las creencias ya sostenidas, todo esto con la finalidad de mejorar el conocimiento del mundo de una persona. Se evalúa, pues, la relevancia sopesando los costos que genera (esto es, los esfuerzos de procesamiento) y los beneficios (es decir, los efectos contextuales positivos) que produce. Lo que hace que un *input* merezca la atención no es solo el número y la calidad de los efectos cognitivos que provoque: según las circunstancias, el mismo estímulo puede ser de mayor o menor importancia, los mismos supuestos contextuales de mayor o menor accesibilidad, y los mismos

cimiento (el más importante, según los autores) o de la memoria o de la imaginación, por ejemplo (S&W 2002b: 601).

¹⁵² Por *esfuerzo* se entiende en la TR un esfuerzo de atención, memoria y razonamiento.

efectos cognitivos más fáciles o más difíciles de obtener. Es, pues, lógico que cuanto mayor sea el esfuerzo requerido para una percepción, recuerdo o inferencia, menor será la recompensa que se alcance por su procesamiento y, por tanto, merecerá un menor grado de atención.

Por ende, la relevancia de un *input* consiste en lo siguiente:

- a. Si no intervienen otros factores, cuanto mayores sean los efectos cognitivos positivos conseguidos al procesar un *input*, tanto mayor será la relevancia del *input* para el sujeto en una ocasión determinada.
- b. Si no intervienen otros factores, cuanto mayor sea el esfuerzo de procesamiento realizado, tanto menor será la relevancia del *input* para ese sujeto en esa ocasión concreta.

Esta tendencia universal viene recogida en el *Principio Cognitivo de Relevancia* (S&W 2004: 243): el conocimiento humano tiende a la maximización de la relevancia.

Por lo tanto, el procesamiento efectivo es aquel que no obliga a un esfuerzo excesivo. A la vez, la eficacia cognitiva del ser humano le lleva a intentar mejorar su conocimiento del mundo tanto como pueda, según los recursos disponibles. Cuando la información nueva se combina con la que ya posee el hablante, se produce la creación de un número indeterminado de efectos que redundan en la producción de información nueva. Este proceso generativo es, según S&W, *relevante*: cuanto mayor es el número de efectos creados, tanto mayor es la relevancia.

En conclusión, la definición de la relevancia ha de formularse con dos condiciones (S&W 1994: 125):

- a. una suposición es relevante en un contexto siempre que el número de efectos contextuales sea alto;
- b. una suposición es relevante en un contexto siempre que el esfuerzo necesario para procesarla en este contexto sea pequeño.

7.6. COMUNICACIÓN VERBAL SEGÚN LA TR

Sabido es que el modelo desarrollado por S&W no se aplica únicamente a la interacción verbal sino que pretende explicar cualquier acto comunicativo.

Con respecto a la comunicación humana verbal, de modo resumi-do, la comprensión inferencial ocurre de esta manera: el interlocutor, siguiendo el camino del esfuerzo mínimo, después de haber recibido un significado lingüísticamente codificado, lo enriquece a nivel ex-plícito y lo completa a nivel implícito hasta que la interpretación resultante se adapte a sus expectativas de relevancia.¹⁵³

Ahora bien, son cuatro los ejes en los que se apoya la TR (Wilson 1994: 44):

1. cada enunciado posee varias interpretaciones;
2. el oyente no recibe todas estas interpretaciones posibles de la misma forma, sino que algunas requieren más esfuerzo de proce-samiento que otras;
3. los oyentes están dotados de un único criterio general para eva-luar las interpretaciones; y
4. este criterio es lo suficientemente poderoso como para excluir todas las interpretaciones excepto una, que es la que finalmente se acepta.

No obstante, el emisor puede fallar al intentar ser óptimamente relevante: un enunciado que resulta relevante para su emisor, no siempre produce este efecto en el receptor. Sin embargo, la suposición de relevancia parte de la idea de que, aunque falle la relevancia, al me-nos existía la intención de que la hubiera (Wilson 1994: 199).

7.6.1. Explicatura / implicatura

La TR cuenta con la noción de *explicatura*, que complementa a la de *implicatura* introducida por Grice,¹⁵⁴ con la finalidad de demostrar que las inferencias pragmáticas contribuyen no solo a lo que está

¹⁵³ La tarea global de interpretación puede ser subdividida en un cierto número de subtareas (S&W 2004: 252):

- a. Elaborar una hipótesis apropiada sobre el contenido explícito (explicaturas) mediante la descodificación, desambiguación, asignación de referente y otros procesos pragmáticos de enriquecimiento.
- b. Elaborar una hipótesis apropiada sobre los supuestos contextuales que se desean transmitir (premisas implicadas).
- c. Elaborar una hipótesis apropiada sobre las implicaciones contextuales que se pretenden transmitir (conclusiones implicadas).

Aclaran los autores que estas subareas no se efectúan de modo secuen-cial sino que, por el contrario, las hipótesis sobre las explicaturas, pre-misas y conclusiones implicadas se elaboran en paralelo.

¹⁵⁴ Véase §6.2.

implicado sino también a lo que se comunica explícitamente. Así, en las explicaturas se trata del contenido explícito, esto es, lo que dice el enunciado. Las *implicaturas*, en cambio, se obtienen por inferencia y remiten al contenido que se deduce y construye a partir de los supuestos anteriores, es decir, lo que comunica el enunciado.

7.6.1.1. *Explicaturas*

Las explicaturas se recuperan combinando descodificación e inferencia (S&W 2004: 251): «Por *contenido comunicado explícitamente* (o explicatura), entendemos una proposición recuperada mediante una combinación de descodificación e inferencia, que proporciona una premisa para la derivación de implicaciones contextuales y otros efectos cognitivos». La explicatura está relacionada con el contexto y, según los autores, cuanto menor es la necesidad de información contextual, tanto más explícita será la explicatura.

7.6.1.2. *Implicaturas (premisas implícitas y conclusiones)*

Se trata en este nivel de segundos procesos pragmáticos de enriquecimiento del enunciado (lo que está implicado).

La implicatura es un supuesto que el emisor trata de manifestar a su interlocutor sin expresarlo abiertamente y puede provenir del contexto directamente, recuperarse de los conocimientos almacenados, o bien deducirse, por inferencia, a partir de las explicaturas y del contexto.

A modo de ejemplo, véase un pasaje de *DP*:

Pr: Antonia ¿tienes mucho que agradecerle a tu madre?

A: muchísimo

Pr: Segundo // ¿tú también lo piensas / que tenéis mucho que agradecerle?

S: eh te lo voy a decir así así de sencillo /// eh aquí / yo he venido aquí a España llevo cinco años / y el único / primero Dios /// y segundo ella / el único amigo que verdaderamente he tenido ha sido ella

(E 18, 1. 51-55)

A primera vista, la respuesta de S no tiene nada que ver con la pregunta planteada por Patricia; sin embargo, todos inferimos de la intervención de S que, efectivamente, tiene mucho que agradecerle a la madre de Antonia.

7.7. CONTEXTO

El principio de relevancia explica cómo se selecciona el contexto apropiado para la interpretación de un enunciado. S&W no conciben el contexto como algo fijo y predeterminado sino como un proceso que se va construyendo durante el intercambio.

Los autores proponen que al iniciarse el proceso interpretativo existe un contexto inicial mínimo formado por los supuestos recogidos en la memoria del mecanismo deductivo (es decir, la interpretación del enunciado precedente). Estos supuestos constituyen el contexto dado de forma inmediata en el que podrá procesarse el siguiente enunciado. No obstante, este contexto inicial puede ser extendido en varias direcciones a lo largo del proceso interpretativo. Así, el oyente puede añadirle otras informaciones que provienen del discurso anterior o de los supuestos almacenados en la memoria enciclopédica o también del entorno inmediatamente observable, es decir, de la percepción sensorial (S&W 1991: 593).

Evidentemente, la expansión del contexto supone un gran coste de procesamiento que hay que compensar (con los beneficios). Así, el destinatario no puede acceder de un modo casual a todas estas vías de extensión, ya que esto supondría un debilitamiento de la relevancia global del enunciado que se está procesando.¹⁵⁵

Para S&W (1994: 179-180) existe un conjunto cerrado de contextos dispuestos por orden de accesibilidad:

El contexto inicial o contexto mínimo está dado de forma inmediata; a los contextos que incluyen solo el contexto inicial como subparte puede accederse en un solo paso y, por consiguiente, son los contextos más accesibles. A los contextos que incluyen como subparte el contexto inicial y las ampliaciones de primer grado puede accederse en dos pasos y, por lo tanto, son los siguientes contextos más accesibles, etc.

La posibilidad de extender el contexto inicial implica, pues, que cada contexto, excepto el primero, incluya otros; es decir, el conjunto de contextos accesibles está ordenado por una relación de inclusión.

¹⁵⁵ Cada ampliación produce nuevas posibilidades de crear implicaciones contextuales y, a la vez, puede aumentar innecesariamente (o no) el esfuerzo de procesamiento de la información con, en consecuencia, una posible pérdida de relevancia.

Esta, a su vez, supone una correspondencia con un orden de accesibilidad: cuanto más se haya de extender el contexto inicial, menos accesibles serán los supuestos que forman parte del contexto ampliado. Por ende, cuantos más pasos hayan de darse para acceder a los supuestos que constituyen el contexto, mayor será el esfuerzo de procesamiento.

La selección del contexto adecuado en un intercambio comunicativo viene determinada por la búsqueda de pertinencia. Por lo tanto, el receptor debe intentar seleccionar, de entre todas las posibilidades de que dispone, la información que sea más pertinente dado el contexto inicial (S&W 1994: 182):

Nosotros damos por sentado que un individuo tiende automáticamente hacia la máxima relevancia, y que son las estimaciones de esta máxima relevancia las que afectan a su conducta cognitiva. Conseguir una relevancia máxima implica seleccionar al mejor contexto posible para procesar un supuesto, es decir, el contexto que permita conseguir el mejor equilibrio posible entre esfuerzo y efecto. En los casos en que se consigue dicho equilibrio, diremos que el supuesto ha sido procesado de forma óptima.

Este equilibrio entre los efectos contextuales y el esfuerzo de procesamiento ha llevado a los autores a una redefinición de la noción de contexto: este no es único, ni le es dado de antemano al destinatario.

S&W dan así una visión dinámica e interactiva del contexto, donde tanto la información proporcionada por enunciados anteriores del mismo intercambio como la extracción de información enciclopédica a lo largo de la conversación forman el contexto que actúa como base para el procesamiento de la nueva información. Así, el destinatario va seleccionando, a medida que avanza, la interpretación más adecuada del contexto. Apoyándose en la pertinencia, el destinatario tiene a su disposición una serie de contextos que están psicológicamente jerarquizados por orden de accesibilidad. La accesibilidad de un determinado contexto está directamente relacionada con el grado de accesibilidad de los supuestos que lo constituyen: un supuesto es relevante para un individuo en un momento dado solo si es relevante en uno o más de los contextos accesibles para este individuo en ese momento. Por lo tanto, el primer contexto lo activa el enunciado que los destinatarios van extendiendo en el proceso de interpretación.

7.8. CRÍTICAS AL MODELO RELEVANTISTA

A pesar de sus importantes aportaciones y su gran influencia en el ámbito de la pragmática, el modelo propuesto por S&W no está exento de críticas. Una de ellas consiste en que la postura de sus autores es reduccionista, es decir, la actividad interpretativa del ser humano está orientada a un único fin: modificar y mejorar su conocimiento del mundo. S&W no cuentan con el hecho de que en muchas ocasiones la comunicación verbal tiene como objeto crear, reforzar o destruir las relaciones interpersonales. Así, Escandell Vidal (2002: 130) afirma:

Esta postura es reduccionista porque [...] parte del supuesto de que nuestro único objetivo es mejorar constantemente nuestra representación del mundo, almacenando cada vez más y mejor información sobre aquello que nos rodea. Sin embargo, parece claro que ni lo único que nos interesa a los humanos es acumular información, ni el propósito de toda la información que almacenamos es mejorar nuestra representación del mundo: en gran número de ocasiones nuestros fines son más prácticos y más inmediatos. [...] este enfoque tiende a borrar o desdibujar la dimensión social de la comunicación.

La segunda crítica a la TR es que se presenta como un modelo orientado casi exclusivamente hacia la interpretación: la TR explica cómo se interpretan los enunciados, cuáles son los pasos que efectúa el destinatario para llegar a las inferencias, descubrir la intención del hablante y conseguir una interpretación correcta. No obstante, apenas se hace referencia a cómo se producen los enunciados: qué mecanismos se ponen en marcha para verbalizar las intenciones del hablante, teniendo en cuenta el contexto comunicativo y la personalidad del emisor (Escandell Vidal 2002: 132).

En cuanto a nuestra propia apreciación en relación con la interacción en el *DP*, pensamos que la TR efectivamente no siempre resulta fácil de aplicar a unos datos reales porque no propone herramientas concretas para ello; y quizás precisamente porque no se fija en los procesos de producción sino en los de interpretación. No obstante, tenemos que subrayar su enorme utilidad en cuanto base teórica imprescindible para la explicitación del mecanismo de la manipulación

verbal,¹⁵⁶ fenómeno cuya descripción y explicación debe tener en cuenta tanto los procesos productivos –disimular la intención manipuladora– como los interpretativos. Asimismo, veremos en el apartado siguiente (§7.9.) que la TR constituye un instrumento sustancial para explicar la relevancia o importancia de determinadas partes de los intercambios aquí analizados (por ej., la presentación del invitado y de su historia), para la construcción de un entorno común o también para interpretar la aparición de silencios y de repeticiones y reformulaciones.

7.9. ANÁLISIS DEL CORPUS

En toda interacción verbal, y particularmente en las tertulias televisivas, las informaciones relevantes son aquellas que despiertan el interés del destinatario y que le aportan nuevos conocimientos. En el caso concreto de *DP*, lo íntimo, lo insólito y lo problemático es lo que «engancha» a la audiencia; por lo tanto, será pertinente toda información que se atenga a estos temas. De ahí que la relevancia tenga que ver también con el objetivo de la comunicación: puesto que se trata de crear un espectáculo a través de la palabra, serán relevantes aquellas realizaciones lingüísticas que produzcan sensación.

Por otra parte, hemos visto en el capítulo relativo a la expresividad que las emociones forman parte integrante de estos formatos (§4.1.2); así, cualquier estímulo que consiga despertarlas (tanto en el público como en los informantes) será también relevante. Las emociones suficientemente intensas provocan interés y lo que se busca es precisamente conmover al espectador. La tarea de la presentadora es resaltar lo insólito de una situación, esto es, presentar una historia como extraordinaria.

El público aficionado al programa es voluntario y exigente, por lo que las personas presentes en el plató deben estar a la altura de sus expectativas. El telespectador no quiere hacer grandes esfuerzos para seguir el hilo conductor de los relatos; su deseo es el entretenimiento. Por lo tanto, los participantes deben darle informaciones necesarias y completas que no exijan demasiado trabajo y cuyo procesamiento le sea benéfico. Patricia se encarga de satisfacerlo: ella va a tratar de

¹⁵⁶ Véase el capítulo 8.

conferir relevancia comunicativa máxima a las aportaciones de sus invitados.

7.9.1. La creación del contexto mutuo en *Diario de Patricia*

Hemos visto que algunos adeptos de la TR tienen una concepción cognitiva del contexto basada en dos supuestos: el contexto desempeña una función decisiva en la interpretación de todos los enunciados y no está predeterminado sino que se construye a lo largo del proceso interpretativo. S&W tienen una visión amplia del contexto, ya que lo conciben no solo como la información acerca del entorno físico inmediato o acerca de los enunciados anteriores, sino también como un conjunto de suposiciones instaladas en la memoria o accesibles por deducción y que participan en la interpretación de los enunciados. Estas premisas (o suposiciones) están constituidas por informaciones de varios tipos: las creencias, los saberes culturales, la experiencia de la vida cotidiana, el conocimiento enciclopédico del mundo, los recuerdos personales, las emociones,¹⁵⁷ etc. (Montolío 1998). En la TR el contexto es dinámico e interactivo, de modo que tanto la información proporcionada en enunciados anteriores como la extracción de información enciclopédica a lo largo del intercambio configuran el contexto básico que actúa como fondo para el procesamiento de la nueva información. De este modo, el contexto está en construcción permanente, no predeterminado, puesto que es la búsqueda de la relevancia lo que guía el proceso de su creación.

7.9.1.1. Presentación del tema y del invitado

Ahora bien, veamos cómo se configura el contexto en nuestro corpus. En primer lugar, la tarea de la presentadora consiste en situar en él el diálogo que se va a desarrollar durante la entrevista, esto es, crear un entorno cognitivo mutuo.¹⁵⁸ Los telespectadores desconocen la historia del invitado, por lo que es necesario dar información básica que explique la problemática.

- Secuencias de apertura

Las secuencias de apertura de las entrevistas se destinan al público y consisten, pues, en presentar en pocas palabras al informante así

¹⁵⁷ Es de mencionar, según Montolío (1998), que S&W omiten la consideración de las emociones en su reflexión sobre el contexto.

¹⁵⁸ Véase §7.4.

como su situación. Las consideramos imprescindibles ya que se trata de información nueva para la audiencia: provee indicaciones necesarias para procesar los datos que se van a proporcionar a lo largo de la entrevista. Patricia procura elaborar mensajes informativos lo suficientemente relevantes como para que los oyentes los interpreten según los deseos de la presentadora. Veamos algunos ejemplos:

Pr: muy buenas tardes a todos bienvenidos son las siete y veinte una hora menos en Canarias // **cuando las relaciones dentro de una pareja / no van bien cuando las cosas se tuercen / muchas veces se busca la culpa / en personas o cosas que NADA tienen que ver con la propia pareja ↓ / y es que / a veces / es difícil reconocer / ser culpable de la falta de amor / o de la falta de desamor / / / después de años de matrimonio nuestro primer invitado de esta tarde / está seguro / / / de que / sus ovejas (2") es verdad sus ovejas** (CERRANDO LOS OJOS Y AFIRMANDO CON LA CABEZA PARA SUGERIR QUE SE TRATA DE ALGO MUY EXTRAÑO E INHABITUAL) // **son las culpables de la crisis que está atravesando /** un aplauso para José Manuel

(E 4, l. 1-8)

Pr: ¡ay! fíjense **un poquito es lo que necesitaba nuestro próximo invitado para darse cuenta / / / que ha encontrado a la mujer de su vida / / y / es que / diez días / dan para mucho** un aplauso para Jaime

(E 17, l. 1-2)

Pr: [...] bueno dicho esto // les / voy a presentar a nuestra primera invitada / **el recuerdo de los tiempos felices / es lo único que hace que nuestra próxima invitada / no pierda la esperanza de recuperar / el cariño de la persona más importante de su vida /** un aplauso para Mercedes

(E 11, l. 47-50)

Pr: bueno vamos a ver // **engañada y estafada / por su pareja es así como se siente nuestra próxima invitada / que ha visto cómo su sueño de amor se ha convertido / pues casi diría yo en una pesadilla /** un aplauso para Vilma

(E 8, l. 1-3)

En todos estos fragmentos se trata de dar cuenta, sucintamente, del problema que ha llevado al informante al programa. Como puede observarse en los ejemplos presentados, se proporcionan muy pocos

datos pero en cantidad suficiente para despertar el interés, lo cual se consigue gracias a la utilización de diferentes técnicas lingüísticas (o gestuales) como el empleo de un léxico expresivo, construcciones enfáticas, alusiones a los sentimientos además de destacar el carácter singular de los hechos y, sobre todo, acentuar que se trata de situaciones problemáticas o anómalas. Además, Patricia hace un comentario muy general y algo enigmático sobre el asunto, lo que despierta la curiosidad del público.

Por otra parte, se encuentran secuencias de apertura que no proveen información concreta acerca del invitado ni de su situación sino que dejan entender que va a pasar algo importante que, por ende, merece la pena de ser visto. También en estos casos la relevancia consiste en producir estímulos que se consideran pertinentes para despertar el interés del público:

Pr: a ver / **Ángela (2'') sabe que esta tarde / va a ser muy importante para ella va a tener que tomar** /// **una decisión que cambie su vida /**
un aplauso para ella
(E 5, l. 1-2)

Pr: vamos a ver **el marido de nuestra próxima invitada está un poquito indeciso** /// **a la hora de / cumplir / su sueño** por eso su mujer ha sido la que ha decidido // **tomar la iniciativa /** un aplauso para María
(E 3, l. 1-3)

En el primer fragmento, a diferencia de los anteriores, no se menciona la situación de la invitada sino que se anuncia lo que va a ocurrir: un cambio importante en la vida de esta y del que los espectadores van a ser testigos. Estamos ante un estímulo ostensivo que avisa al público que esta entrevista es lo suficientemente relevante (o interesante) para que valga la pena detenerse delante de la pantalla. Hay una valoración anticipada (*importante*) de un suceso cuyos detalles serán revelados más tarde, lo que crea expectativas.

En el segundo pasaje, se enfatiza que el invitado tiene un sueño, sobreentendiéndose que dicho sueño se va a cumplir gracias al programa y que él no está al corriente.

En ambas citas, la manera de actuar de la conductora de *DP* crea el suspense: proporciona la información poco a poco, en momentos que considera adecuados, manteniendo así la atención de los televidentes.

- *Enunciados anteriores (creación del contexto sobre la marcha)*

Por otra parte, el contexto se crea a veces también en el transcurso de la conversación, esto es, es configurado por la información proporcionada anteriormente:

Pr: Vilma él // **ha tenido otra relación antes que la que tiene contigo / y tiene hijos de esa relación=**

V: sí

Pr: =**nunca se ha casado con la madre de sus hijos**

V: ° (no) °

Pr: **¿por qué crees que se va a casar contigo?** (2'') dime

V: (3'') no lo sé

(E 8, l. 165-170)

En sus primeros turnos Pr presenta dos hechos contradictorios para que V saque la conclusión adecuada, es decir, compara dos situaciones con diferentes grados de probabilidad: es más probable que un hombre esté casado o se case con su pareja al tener descendencia que cuando no la hay. La conclusión de todo esto es que si el hombre en cuestión no se ha casado con la madre de sus hijos, es poco probable que se case con V. Pr intenta llevar a V a sacar ella misma este conclusión, pero V evita hacerlo (probablemente porque le es penoso reconocerlo dado que todavía tiene una pequeña esperanza, razón por la cual ha acudido al programa, última posibilidad de conquistar a su novio).

En otras ocasiones, las preguntas van acompañadas por una explicitación de su pertinencia:

Pr: pero tú piensas que hay otra mujer / **porque tú me dices // no me parece normal que baje el volumen [cuando]=**

V: [claro]

Pr: =**chatea cuando tal ¿crees que hay otra mujer?**

V: él dice que no pero no sé

(E 8, l. 129-133)

Pr se refiere a las propias palabras de V para justificar su pregunta, esto es, que tiene una razón válida para plantearla e inferir *tú piensas que hay otra mujer* a partir de lo afirmado anteriormente en la entrevista *porque tú me dices no me parece normal que baje el volumen cuando chatea*. Este modo de proceder (referirse a lo dicho previamente por el interlocutor para apoyar o argumentar su propia conclu-

sión) reduce los esfuerzos de procesamiento de la información que tiene que efectuar el público y, al mismo tiempo, constituye una técnica de manipulación:¹⁵⁹ la presentadora condiciona de esta manera a la audiencia a sacar determinadas conclusiones o, más bien, a que acepte la conclusión proporcionada por ella. Así, Patricia impone una interpretación concreta de los hechos, apoyándose en lo afirmado por su interlocutor. El oyente considera relevante aquella información que produce más efecto con menos esfuerzo: al reducirse los esfuerzos de procesamiento, se toma como pertinente la conclusión proporcionada y, además, argumentada.

7.9.2. Esfuerzos y beneficios

Hemos dicho que la TR parte de la suposición de que los hablantes aspiran a rentabilizar al máximo los recursos cognitivos de que disponen en cualquier intercambio en el que participan. Para ello, intentan gastar el mínimo de energía en el procesamiento de la información requerida para interpretar los enunciados. Así pues, para lograr una eficiencia óptima del funcionamiento de una comunicación, el hablante tiene que potenciar al máximo los efectos cognitivos que sus enunciados puedan provocar en los receptores (es decir, conseguir la modificación de las creencias del destinatario), pero también debe limitar al máximo el coste de procesamiento necesario en esta operación de influencia sobre los destinatarios.

Recordemos que no son relevantes aquellos enunciados que no aportan información nueva, los que no tienen nada que ver con el tema tratado y aquellos que entran en contradicción con los supuestos previos de mayor evidencia.

En el *DP*, quien juzga el carácter pertinente o no de las intervenciones es Patricia; mientras que quien garantiza la relevancia (aunque se puede equivocar) es el emisor del mensaje, y para ello este último calcula los conocimientos de los receptores.

- El carácter relevante / irrelevante de la información según el destinatario

A lo largo de la interacción, numerosas intervenciones de la presentadora dan informaciones acerca del invitado. No obstante, según la perspectiva que se adopte, se pueden considerar pertinentes o no. Veamos un ejemplo:

¹⁵⁹ Véase, a este propósito, el capítulo 8.

Pr: ¿qué es lo que sientes tú que falta en tu vida?

M: pues el cariño de mi madre

Pr: el cariño de tu madre

M: sssí

Pr: es duro escuchar una hija decir eso ¿no has tenido el cariño de tu madre?

M: sssí / sí y no / no yo lo siento así

Pr: **oye yo sé que // todo cambió / cuando murió tu padre**

M: sí

(E 11, l. 56-63)

El enunciado de Patricia puesto de relieve es, según los postulados de TR, irrelevante ya que no aporta nada nuevo ni modifica los supuestos de la invitada y esta, pues, solo confirma. Sin embargo, desde la perspectiva del público, esta información es relevante ya que es nueva y ayuda a comprender mejor la situación de la informante. He aquí más ejemplos que ilustran lo mismo:

Pr: **tiene además un carácter fuerte**

M: sí

Pr: **chocáis mucho**

M: sí [sí]

(E 11, l. 80-83)

Pr: hasta que un día un vecino /// te dijo *oye Eva / no puedes estar así de deprimida Eva / ven a dar una vuelta conmigo y MI FAMILIA* /// **¿a quién conociste?**

E: a su hermano

Pr: **¿cómo se llama?**

E: Juan José

Pr: **cuando Juanjo te vio / por primera vez // ¿tú ya notaste que // a él le interesabas?**

E: no

Pr: **¿cuándo empezaste a notar que le gustabas?**

E: al segundo día§

(E 2, lín 31-39)

La información que da o pide Pr no aporta nada a las invitadas, en cambio a los espectadores sí.

Otra clase de preguntas son aquellas que solicitan información comprometedora cuya relevancia reside en el hecho de que pueden desembocar en situaciones conflictivas o en una confesión íntima,

momentos de gran interés para el público. Para la presentadora son relevantes porque le proporcionan datos que desea recibir y el invitado da la respuesta que considera pertinente respecto de la pregunta. En general, como veremos en el siguiente capítulo, estas preguntas denotan una actitud manipuladora por parte de Patricia:

Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?

R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]

Pr: ¿[tú has sido infiel] alguna vez Ramiro?

R: no / con mi mujer no

Pr: con ella no

R: no

Pr: con otras mujeres sí pero con ella no

R: s la vida me ha sido muuu- de novias muy corta (1") [tuve]

Pr: [corta de novias] (RISAS)

R: tuve (RISAS) /// tuve una novia y ahora mi mujer

Pr: y se acabó

R: y se acabó

(E 5, l. 149-161)

Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre // y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA PANTALLA) allí (LEYENDO) No me rechaces, yo te quiero ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?

J: (HACE EL GESTO DE NO SABER)

Pr: ¿ni idea? ¿has rechazado a algún hombre últimamente?

J: eh no

Pr: ¿no has rechazado a ningún hombre?§

J: § no

Pr: ¿algún hombre te quiere?

J: mi marido

Pr: tu marido te quiere↓

J: hombre / claro

Pr: vale /// normal es tu marido ¿no?

J: hmm

Pr: ¿has rechazado a tu marido?

J: no

Pr: pues entonces no será él

J: pues entonces lo tenemos claro (RISAS)

Pr: no sé /// Juani ¿has tenido alguna aventura en los últimos meses?

J: n sí / con las piezas de mi fábrica (RISAS)

Pr: ya // o sea que tampoco

J: no no vamos

(E 4, l. 168-190)

Tanto en el primer ejemplo como en el segundo, las preguntas de la presentadora conciernen a la vida afectiva de los informantes. Además, la cuestión del adulterio es un tema delicado que normalmente permanece oculto. Preguntar por una relación extramatrimonial puede desembocar en una situación atrayente para los televidentes si el informante confiesa en público alguna aventura; por lo tanto, la presentadora tienta suerte.

- *Informaciones irrelevantes*

Cuando Patricia considera una información irrelevante, así lo hace saber a su interlocutor:

Pr: Paco ¿tú has mentido mucho a través del chat?

P: sí / muchísimo

Pr: y ¿qué mentiras cuentas?

P: **aparte yo tengo una cámara web yyy segúúún / la chica pues / la pongo o no la pongo**

Pr: **ya pero ¿qué mentiras les has dicho / sobre ti?**

P: pues desdeee que soyyy no sé / piloto de aviones ooo (1") cosas así

(E 7, l. 93-98)

La intención de Patricia es profundizar en el tema de las mentiras. El invitado emite un enunciado que no tiene relación con la pregunta anterior. Deducir inferencias de esta intervención sería demasiado costoso y, además, no surte efectos contextuales; razón por la que la presentadora reitera su pregunta y reencauza la charla.

Véase otro ejemplo de información juzgada no pertinente por la entrevistadora:

Pr: y (2") tú se lo hiciste saber o ya le habías dicho que te gustaba aunque no te [gustaba]

P: [yo] se lo hice saber lo que pasa que se metió esta chica que te comentó↓

Pr: pero tú se lo haces saber=§

P: §sí

Pr: =dices *mira Ginet me he enamorado de ti*=§

P: §sí

Pr: =quiero que seas mi cibernovia

P: sí

Pr: y ella ¿qué te dijo?

P: que en principio que no↑ queeee que a ver que conocernos más↑ y (1") eh yo perdí // hace que he perdido el contacto con Ginet pues / acerca de dos años

Pr: y iniciáis una relación de / cibernovios

(E 7, l. 133-144)

7.9.3. Colaboración / no colaboración

Los invitados que acuden al programa por su propia iniciativa manifiestan la voluntad de comunicarse sobre un tema preciso y, por ende, suelen colaborar. En cambio, otros informantes, generalmente aquellos que han sido llevados al plató por falsos motivos, se pueden mostrar menos cooperativos. Sin embargo, es de subrayar que la gran mayoría de los intercambios son colaborativos.

7.9.3.1. Colaboración: respuestas a las peticiones de información

Al realizar sus preguntas o pedir información mediante diferentes mecanismos, Patricia manifiesta a su interlocutor que desea obtener cierta información y que la respuesta le dará los datos relevantes para ella (y, por tanto, para el público) y asimismo permitirá seguir con la entrevista. Es decir, al formular una pregunta, la entrevistadora demuestra una intención comunicativa (que quiere comunicar) y una intención informativa (qué es lo que quiere saber). A su vez, el entrevistado proporciona una respuesta que considera pertinente con respecto a la pregunta:

Pr: Jose // **vamos a ver // antes de llegar a dónde va /// vamos a a ir / un poquito / por partes // ha dicho muchas cosas / se siente estafada se siente engañada // lo dejó todo por ti / ¿qué ha pasado? / ¿por qué se siente así?**

J: pues la verdad / bueno // nosotros hemos hablado muchas veces en de estos temas concretamente // se siente engañada // puede ser / que se sienta engañada / por porque nosotros nos conocimos por un ordenador / por un pc ¿[no]?=

Pr: [sí]

J: =chateando / nos conocimos un día // y al tercer día / eh me dijo si yo me quería casar con ella y yo pues le dije sí / yo qué sé que que no sé pues le dije que sí=

Pr: hmm

J:= era una chica ehm una chica guapa y la veía muy simpática / muy / y le dije que sí // y claro después / pues no me he casado con ella y supongo que se siente engañada por eso [porque le dije]
(E 8, l. 282-293)

7.9.3.2. *No colaboración: información mínima / silencios*

Es sabido que los participantes en un acto comunicativo defienden sus propios intereses y preferencias. En *DP* hemos observado que, en ocasiones, los informantes son incapaces de dar información relevante o simplemente no desean comunicarla. La definición de relevancia óptima implica que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor desea y puede producir.¹⁶⁰ Según S&W (2004), esta aproximación explica la diferencia entre la conducta ostensiva y la no-ostensiva. Así, si un interlocutor permanece en silencio ante una pregunta, este mutismo puede constituir o no un estímulo ostensivo. Cuando no lo es, normalmente el oyente lo interpreta como una señal de que el enunciador es incapaz o no está dispuesto a responder a la pregunta. Si claramente está dispuesto a responder, se concluirá que es incapaz de hacerlo, y si es obviamente capaz de responder, su interlocutor se verá obligado a pensar que no desea hacerlo.

Dada la presunción de relevancia óptima, un silencio ostensivo puede ser analizado simplemente como algo que lleva consigo otro nivel de intención y, por tanto, que comunica –o implica– que el destinatario es incapaz de responder o no desea hacerlo.¹⁶¹

¹⁶⁰ Véase §7.2.

¹⁶¹ Una de las críticas que formulan Wilson y Sperber (2004: 248) a la teoría de Grice es el hecho de no tener en cuenta la no disposición de los hablantes a comunicar: «En el marco de una teoría como la de Grice, por el contrario, la buena disposición cooperadora del emisor para proporcionar la información requerida es algo que se da por sentado, y los paralelismos entre los silencios ostensivos y no-ostensivos se ignoran. En una teoría como la griceana, la violación de la primera máxima de cantidad se atribuye indefectiblemente a la INCAPACIDAD, más que a la NO-DISPOSICIÓN, de suministrar la información requerida. Esa no-disposición a realizar la propia contribución “tal como sea necesario” se adecua al Principio de Cooperación, ya que se origina a partir de un choque con la máxima de calidad. La no-disposición para hacer la contribución al acto comunicativo “tal como sea necesaria” supone una violación del Principio de Cooperación; y como las implicaturas conversacionales se recuperan solo si se asume la obediencia al Principio de

En lo que concierne a nuestro corpus, las secuencias de silencio o de respuestas mínimas se deben, en general, a la situación embarazosa en que se encuentra el hablante, al hecho de no saber cómo responder a un determinado estímulo del interlocutor. En los ejemplos que presentamos a continuación, los silencios de los invitados manifiestan sin duda el apuro en que se hallan:

Pr: tenéis comunicación↑ sois cariñosos↑

R: no / mi hermano no suele ser↑

Pr: cariñoso

R: sabiendo lo que ↑ yo sé lo que siente/ y cuando él quiere lo demuestra
Pr: tú sabes lo que siente↓ // eso dices tú // pero yo no sé si lo tienes tan claro (1") esta carta es para ti / a ver qué dice

VOZ DE MARCO: desde que éramos pequeños la relación con mi hermana ha sido muy difícil // siempre hemos desconfiado el uno del otro // y nos ha faltado mucha comunicación // quizás yo he sido muy estricto / y quizás ella no haya valorado todo lo(s) esfuerzo(s) / y sacrificio(s) que hemos hecho por ella / por eso / hemos estado semanas sin hablarnos // hace unos años / que ya no convivimos juntos // y hemos pasado a discutir / a ignorarnos / casi no tenemos roce / apenas nos vemos /// nos hemos convertido / en unos extraños que se cruzan / de vez en cuando / y no tienen nada que decirse /// ¿quién tiene la culpa de los dos?

Pr: fíjate cómo se siente tu hermano

R: (SILENCIO)

Pr: ¿qué dices Raquel?

R: (()) tampoco↑

(E 14, l. 226-238)

La invitada parece desconcertada por la carta que acaba de leer: no se esperaba que su hermano viera su relación de manera tan negativa. Ante el silencio de su invitada, Patricia formula una pregunta directa para que R se exprese. El hecho de no contestar en este caso concreto refleja el sentimiento de asombro de R.

Hemos registrado otra entrevista interesante desde la perspectiva de los silencios (y pausas largas): efectivamente, el invitado apenas pronuncia algunas palabras durante todo el intercambio y la que ha-

Cooperación, resulta imposible, por tanto, dentro de la teoría de Grice, pensar de alguien que no está dispuesto a suministrar la información requerida. Así que, mientras la cooperación es para Grice algo que se da por sentado, nosotros defendemos que no tiene un carácter esencial ni para la comunicación ni para la comprensión».

bla es Patricia. De acuerdo con la TR, los silencios del informante constituyen estímulos para dejar entender que no desea o no está dispuesto a hablar de su vida. A pesar de ello, Pr insiste en pedirle información, proporcionando datos de los que dispone y dando sus propias opiniones y conclusiones. Veamos un fragmento de este encuentro:

Pr: con la ayuda de nuestro próximo invitado porque los últimos meses las cosas no están yendo como a él le gustaría un aplauso para Carlos
(ENTRA CARLOS)
 Pr: Carlos aquí en elll naranja // buenas tardes Carlos
 C: buenas tardes
 Pr: oye parece que sí que necesita // ayuda / es tu matrimonio ¿no?
 C: (ASIENTE)
 Pr: ¿qué te parece lo que has estado escuchando?
 C: **(SILENCIO 7")**
 Pr: ¿estás nervioso?
 C: **(SILENCIO 7")**
 Pr: Carlos / no estás pasando por tu mejor momento ¿no?
 C: **(SILENCIO; SE PONE A LLORAR)**
 Pr: venga tranquilo hombre (PATRICIA SE ACERCA A CARLOS) que / que no hay mal que cien años dure ¿no? (2") (PATRICIA SE SIENTA AL LADO DE CARLOS) que todo tiene arreglo (1") o ¿no? (3")
 ¿mmm?
 C: (2") (ASIENTE)
 Pr: venga hombre tranquilo / yo quiero hablar un poquito contigo para que me expliques cómo estás viviendo todo esto porque debe ser muy duro para ti ¿no? primero una situación económica que es / que es agobiante ¿no? /// llegar a fin de mes es difícil (3") pues a uno le crea mucha angustia es normal que tú estés angustiado /// tienes hijos ↑ (2") Carlos relájate (PATRICIA LE TOCA EL HOMBRO A CARLOS) (()) dime algo que me asusta (2") ¿estás bien? pero dime sí dime con la voz por la me- por lo menos (()) la voz no sé cómo hablas todavía /// Carlos
 C: todo / todo todo todo es por los hijos
 (E 12, 1. 104-129)

Como se ha mencionado, se observan muchísimos silencios en este intercambio: el invitado no parece querer colaborar. Su mutismo revela un estado emocional negativo. Por otra parte, la actitud de Patricia no es muy cortés: sigue insistiendo en que C se exprese sobre asuntos personales dolorosos a pesar de su evidente desgana de hacerlo.

En la entrevista siguiente, la situación es algo diferente: la invitada es muy poco colaborativa al principio; sin embargo, Patricia no renuncia y consigue desarrollar el diálogo. Veamos la primera parte de ese encuentro:

Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?

J: va

Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*

J: va

Pr: ¿solo va?

J: va

Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)

J: (RISAS) va

Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien

J: vamos a ver / yo venía aquí porque venía // c- p- por una mujer no por un hombre §

Pr: § ¿quién te ha dicho eso?

J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o

Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla

(E 4, l. 197-209)

Está claro que la invitada no desea hablar de su vida matrimonial, y sus respuestas resultan irrelevantes ya que no da la información que se le pide. La presentadora, por su parte, reitera varias veces su petición, demostrando la intención de conseguir unos datos concretos, a saber, detalles acerca de la relación amorosa de esta mujer. Al cabo de un momento, la invitada señala que no ha venido al programa con el motivo de hablar de su marido sino que ha sido convocada por una mujer. Patricia pasa por alto lo dicho por su invitada y sigue con sus propias intenciones sin reconocer que los responsables del programa han mentido para traer a la invitada al plató.

En definitiva, se trata de un fragmento en que no se establece una colaboración porque las intenciones y las suposiciones de las interlocutoras están en conflicto, es decir, no se corresponden: una desea determinada información y la otra se niega a dársela (aunque más tarde la animadora se mostrará muy astuta y conseguirá desarrollar un diálogo).

Otras veces, las confidencias en público pueden llevar a resultados desagradables, pues los invitados se protegen y no proporcionan la información considerada relevante por la presentadora:

Pr: [Eva] / dices que han llegado a insultarte
 E: sí // me han tratado de marrana de guerra↑/ me han tratado de to- que
 si me acostaba con más de un hombre↑§
 Pr: §pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano
 (())]?
 E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él ///
 eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
 Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el prime-
 ro en decir esas cosas? /// ¿su familia?
 E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco**
quiero entrar en esos detalles ¿sabes?
 Pr: ya [no quiereees // ya]
 E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
 (E 2, l. 103-114)

Se puede observar cómo la informante señala claramente que no desea contestar a estas preguntas tan comprometedoras, aunque – como hemos visto en la sección precedente (§6.4.1) – en este caso la entrevistadora consigue obtener los datos que necesita.

7.9.4. Repetición / reformulación

En la visión relevantista de la comunicación, sabemos que los hablantes producen e interpretan la información orientados por la búsqueda de relevancia óptima. Desde esta perspectiva, los fenómenos de la repetición y reformulación permiten, por un lado, destacar una información que el emisor considera importante insistiendo en ella y, por otro lado, determinan en qué sentido debe interpretarse el enunciado (se aclara y explica lo que se ha querido decir). Es decir, al reformular, se restringe el conjunto de posibles interpretaciones y se favorece una en particular o, dicho de otro modo, se dan «instrucciones» sobre el procesamiento de unidades discursivas y así el esfuerzo para el procesamiento es menos costoso.

Dado que en el corpus las repeticiones y reformulaciones son abundantes y desempeñan múltiples funciones, les dedicamos un capítulo más adelante (número 9). Sin embargo, en esta sección analizaremos algunas muestras desde la óptica de la TR.

7.9.4.1. Repetición

En palabras de S&W (1990: 21), «[l]a repetición indica al oyente que el hablante está prestando atención a una representación (más que a un estado de cosas)». Asimismo, deja ver la actitud del emisor con

respecto a la representación repetida como, por ejemplo, acuerdo, sorpresa o ironía.

- *Auto-repetición*

La auto-repetición sirve para señalar al oyente que se trata de una información relevante y para insistir en ella:

L: nada yo le quiero decir a él de que // pf aunque estemos pasando por esto ahora /// él **siempre / siempre** yo estaré a su lado / **siempre / y**
Pr: pero díselo a él mírale
(E 12, l. 191-193)

R: **todo el tiempo que he perdido / lo voy a recuperar** / no la he sacado al cine en diez años que llevo casi dos veces contás no ha ido ni a la discoteca o sea he pasado de ella claramente // y **todo el tiempo perdido pues lo quiero ahora // recuperar**

Pr: o sea que te has dado cuenta cuando has perdido a Desiré lo mucho que vale

R: pero muchísimo
(E 13, l. 167-171)

En las intervenciones puestas de relieve se destaca que lo importante para los hablantes es dejar claros determinados asuntos, de ahí que repitan sus propias palabras. Asimismo, muestran su actitud ante lo dicho y las personas a las que se refieren.

- *Alo-repetición*

Las secuencias de alo-repetición pueden señalar acuerdo y comprensión. El hablante considera que es la mejor manera (o la más relevante) de expresar empatía y solidaridad; es decir, al repetir las palabras del interlocutor se genera la implicatura de que la opinión emitida por este no podría ser expresada de forma más apropiada:

Pr: [ya] vivíais juntos // y ¿cómo reacciona durante el embarazo↑ // cuando nace el niño?

D: pue(s) mal porque él empezó a salir de fiesta de dejarme sola

Pr: o sea hizo todo lo contrario de lo que debería haber hecho

D: todo

Pr: de juerga **todo el día**

D: **todo el día**

(E 13, l. 26-31)

Pr: ¿tú quieres separarte de tu mujer?

C: no / no quiero

Pr: no quieres /// ¿quieres hacerlo en un futuro?

C: no pero sí **quiero que esté mejor**

Pr: **quieres que esté mejor**

C: (())

(E 12, l. 157-162)

Como ya se ha mencionado, la repetición de las palabras emitidas por otro puede indicar comprensión pero igualmente permite insistir en la idea transmitida:

Pr: y ella me imagino que // pues alucinaba /// con tu actitud

R: claro

Pr: ¿te importaba / que le molestara?

R: pues en ese momento no

Pr: pasabas

R: **me daba igual todo**

Pr: **te daba igual todo**

(E 13, l. 109-115)

En esta secuencia, Pr no solamente se muestra comprensiva sino que también resalta la irresponsabilidad que demostró R con su comportamiento puesto que le *daba igual todo*.

7.9.4.2. Reformulación

- Auto-reformulación

La decisión de reformular puede deberse a que el hablante reconoce que su contribución primera no es lo suficientemente relevante y tiene que formularla otra vez para que esté conforme con sus intenciones comunicativas y para conseguir la relevancia óptima:

D: salía **me engañó me ha sido infiel / me fue infiel** /// salía con sus amigos me dejaba sola

Pr: ¿te fue infiel muchas veces?

D: muchas muchas

Pr: ¿muchas?

D: bueno las que yo le pillara

(E 13, l. 53-57)

Pr: es que tú tienes la autoestima por los suelos Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que

te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero echarte un cable si es posible (2") eso crees que podría /// **la economía es lo que está matándoos a vosotros ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas**

C: sí

(E 12, l. 167-171)

En otras ocasiones reformular permite insistir en una idea, destacar su importancia para el emisor:

Pr: Rosa ¿hay momentos en los que / ts sientes miedo por lo que has hecho piensas ¡ay Dios! igual me he equivocado // yo qué sé / dudas / en algún momento?

R: m- miedo no / lo **que siento es / es el haber hecho daño a // ts a los demás / [eso es lo que]**=

Pr: [ya]

R: =**más me preocupa** pero yo estoy muy feliz / o sea // yo el paso que he dado no me arrepiento en absoluto no es una persona maravillosa

Pr: porque claro has dado un paso importante // [conociste]=

R: [pero]

Pr: =a una persona a través de un ordenador / y a través de ese ordenador // se mmm se crea toda esta relación tan importante para vosotros=

R: sí

Pr: =que os ha llevado a vivir juntos y dejar a vuestras familias

R: sí /// **pero vamos que yo el único remordimiento que tengo es el haber hecho sufrido o sea el haber hecho sufrir a los / que tengo alrededor a los que tengo a mi marido↑// a mi madre a mi [familia]**

(E 9, l. 169-182)

Pr: oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?

R: pues pasiva pasaba de ella / **o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'lzá pa'cá // pasaba totalmente**

Pr: pasabas

(E 13, l. 136-140)

De las intervenciones puestas de relieve se desprende que lo importante para los informantes es explicitar determinados asuntos o comportamientos, de ahí que reformulen sus propias palabras.

En otros casos, mediante la reformulación se busca obtener informaciones más precisas:

Pr: **¿y cuál era tu idea? / ¿llegar y casarte?**

V: no (1") no / no porque yo venía por un mes (2") solo por un mes↓

Pr: **pero ¿tú venías con la idea de casarte?**

V: [sí venía con la idea]

Pr: [por eso viniste]

(E 8, l. 75-79)

La moderadora no considera relevante la respuesta de su informante y, por esta razón, reformula su pregunta. Por otra parte, obsérvese en este ejemplo una actitud manipuladora de Patricia: hace decir a su invitada exactamente lo que quiere que esta declare: *vine para casarme*. Sin embargo, al inicio de este pasaje, V reconoce claramente que venía solamente para pasar un mes. Al final, la presentadora afirma *por eso viniste* que seguramente influye en la interpretación de la audiencia. Efectivamente, al principio de esta entrevista, la invitada explica que unos días después de haber conocido a su novio por internet, le pidió matrimonio y que él consintió. Para conocer a su futuro marido V, que residía en Chile, vino a España. Finalmente, después de haber convivido juntos, el novio se negó a casarse. Así pues, volviendo al pasaje reproducido, es cierto que V venía con la idea de contraer matrimonio pero, por lo visto, no quiere reconocerlo y confesarlo en público. Patricia, no obstante, prescinde de los deseos de su informante y consigue su objetivo.

- Alo-reformulación

Reformular las palabras del interlocutor es un recurso que con frecuencia se utiliza para aclarar lo expresado anteriormente. Esta función de la reformulación se encuentra en las intervenciones que pertenecen a la presentadora:

Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?

E: pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie

Pr: o sea /// **dijiste se acabó**

E: sí§

Pr: § **yo no quiero volver a tener una relación**

E: no

(E 2, l. 24-30)

La relevancia de la reformulación radica en el hecho de que las explicaciones de la invitada resultan algo confusas, por lo que Pr se encarga de aclararlas. Asimismo, las intervenciones de Patricia sirven, a nuestro juicio, para insistir en el hecho de que la informante se encontraba, en aquel momento, desengañada de los hombres, ya que después, la entrevista versa sobre la relación amorosa que mantiene la invitada en el momento de la interacción. De esta manera, se destaca el contraste entre el pasado y el presente aunque se trata, esta vez también, de una relación complicada.

Veamos otra muestra:

P: no porqueee esta chica Almudena // hace muchas trampas porqueee si pue- cog- la dirección de Ginet la coge y se se mete // en la dirección [de Ginet]

Pr: [o sea] **¿crees que has hablado con Almudena pensando que era Ginet?**

P: sí

(E 7, l. 226-229)

Al ser la intervención de P poco clara, interviene Patricia para parafrasearla y reducir al mínimo los eventuales problemas de comprensión por parte del público. Asimismo, esta reformulación denota una actitud colaborativa, comprensiva y participativa de la presentadora.

A menudo, se observa una combinación de repeticiones y reformulaciones en un mismo pasaje:

Pr: ¿cuál es esa decisión?

V: que / si él me dice que no se casa /// yo te pediría a ti que / me buscas trabajo acá en Madrid /// aunque (()) puesto me quedare

Pr: ¿quieres que yo te busque trabajo?

V: o que alguien me lo puede ofrecer

Pr: hmm

V: y / **juntaría dinero y me iré con los míos**

Pr: ¿y? perdona ¿y?

V: **irme con los míos [con mis hijos]**

Pr: **[volver a Chile]**

V: **volver a Chile con mis hijos** y / con el dolor de mi corazón lo haría

Pr: **si él te dice no me voy a casar contigo /// dejarías de vivir con él // buscarías un trabajo / ahorrarías para comprar un billete de [avión]=**

V: [sí]

Pr: =supongo

V: claro

Pr: **y volver a Chile**

V: hmm

Pr: ¿lo tienes claro estás segura de eso?

V: (ASIENTE)

(E 8, l. 177-196)

En este fragmento, las mismas informaciones se reiteran varias veces. Según la máxima de cantidad de Grice, no se debe dar más información de la necesaria (§6.1.1). Sin embargo, en las entrevistas de *DP* se observa una tendencia a la redundancia, tendencia esta que la Teoría de la Relevancia explica por la búsqueda de los hablantes de la relevancia óptima. Así, en esta muestra, la intención de dejar claro cuál es la decisión que ha tomado la informante se transmite mediante repeticiones y reformulaciones. Por otro lado, la reiteración sirve para aminorar los esfuerzos de procesamiento de información por parte de la audiencia (los telespectadores pretenden entretenerte y no desean esforzarse demasiado; por tanto, los efectos contextuales deben lograrse sin mucho trabajo).

7.10. OBSERVACIONES FINALES

Antes de entrar de lleno en las observaciones finales relativas a este capítulo, nos gustaría evocar un campo de la lingüística en el que la propuesta teórica de Sperber y Wilson (1994) tuvo un considerable alcance: los marcadores discursivos.

Hemos visto que, según los postulados de la TR, los hablantes aspiran a la máxima relevancia en sus intercambios, por lo que, a la hora de construir su enunciado, el emisor emplea una serie de recursos lingüísticos que le ayudan a minimizar el esfuerzo y a maximizar los efectos. Los marcadores del discurso son un recurso importante para guiar al interlocutor en el procesamiento de lo comunicado y permiten obtener las inferencias oportunas (reforzando unas y/o invalidando otras). Es decir, respecto de los marcadores del discurso, la perspectiva relevantista da una base pertinente para su estudio en cuanto guías para las inferencias ya que justifica su empleo como una estrategia colaborativa de compensación del déficit lingüístico.

No nos detuvimos aquí en el estudio ni en el establecimiento tipológico de todos los marcadores discursivos que aparecen en nuestro

corpus para no correr el riesgo de repetir lo ya dicho en numerosas ocasiones (véase la bibliografía sobre este tema). No obstante, nos acercamos a algunos de ellos en diferentes capítulos de este estudio puesto que lo que nos interesa son las funciones que desempeñan en los diálogos de *DP*. Así, hemos analizado los marcadores reformulativos en el apartado correspondiente (§9.8.4.) y los que indican la actitud del hablante ante el mensaje o ante el interlocutor en la parte dedicada al análisis de la expresividad (§4.4.3.).

Ahora bien, respecto del análisis llevado a cabo en este capítulo, hemos pretendido demostrar, en primer lugar, y gracias a la Teoría de la Relevancia, que el discurso de *DP* conlleva muchas características del discurso manipulador. Pensamos que se trata de una estrategia utilizada con fines de entretenimiento y fidelización del público.

Asimismo, de la observación de los intercambios de *DP* se desprende que estos suelen ser colaborativos. En los pocos casos de no colaboración, la TR proporciona una explicación: se trata de situaciones de *no disposición* del hablante a expresarse. Así, las respuestas mínimas y los silencios son señales ostensivas de la voluntad de no cooperar. Mientras que en la propuesta de Grice se trataba de la violación del PC, la TR provee una explicación más convincente, a saber, que no siempre estamos dispuestos a colaborar sin que esto signifique necesariamente infringir los postulados.

Por otra parte, se ha observado que las entrevistas de *DP* se realizan de modo que proporcionan información lo más completa posible a los televidentes con la finalidad de reducir sus esfuerzos de procesamiento; de ahí la abundancia de repeticiones, reformulaciones, evaluaciones personales de la presentadora, precisiones, aclaraciones, etc.

