



## **Relevancia, Cooperación e Intención. Contrapunto a la perspectiva lingüística y comunicativa de Sperber y Wilson**

*Relevance, Cooperation and Intention. Counterpoint  
to Sperber and Wilson's linguistic and communicative  
perspective*

**Cristián Santibáñez Yáñez**  
Universidad Diego Portales  
Chile

### **Resumen**

El *principio de relevancia* de Sperber y Wilson (1995) subestima el papel de la cooperación, y su inclinación hacia una intención individual es problemática. Estas son dos de las observaciones críticas que este trabajo plantea a la teoría de estos autores. En un contrapunto constante con la aproximación de Sperber y Wilson, en cada sección de este artículo se analizan y discuten los argumentos centrales de la teoría. La discusión permitirá observar por qué se hace necesario incluir en la explicación de *relevancia* las ideas de cooperación e intención colectiva, pero también el concepto de *confianza*. Finalmente, también es pertinente incluir la distinción entre los modos conversacionales informativo y argumentativo, respectivamente, para entender el funcionamiento de la relevancia.

**Palabras clave:** confianza; cooperación; evolución; intencionalidad; principio de relevancia.

### **Abstract**

*The principle of relevance of Sperber and Wilson (1995) underestimates the role of cooperation, and the theory's inclination toward an individual intentionality is problematic. These are two of the critical observations that this paper introduces and discusses. Through a constant counterpoint with the aforementioned authors, the core arguments of their theory are analyzed*

---

Afiliación: Cristián Santibáñez Yáñez: Centro de Estudios de la Argumentación y el Razonamiento, Facultad de Psicología, Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.

Correo electrónico: cristian.santibanez@udp.cl.

Dirección postal: Av. Holanda 3222, Depto. 204, Ñuñoa, Santiago.

Fecha de recepción: septiembre de 2010

Fecha de aceptación: diciembre de 2011

*in each section of this paper. The discussion will allow us to observe why it is necessary to include the notions of cooperation and collective intention in the explanation of the relevance theory, and at the same time, the concept of trust. Finally, it is also important to stress the distinction between the informative and argumentative conversational modes to achieve a full understanding of relevance.*

**Keywords:** *cooperation; evolution; intentionality; principle of relevance; trust.*

## 1. Introducción\*

Si partiera diciendo que todo lo que esta revista publica en este número carece de relevancia, no solo sería una falta a la verdad, una descortesía, una mala estrategia retórica para comenzar un artículo, sino además un extraño uso del sentido de lo que es relevante, un enunciado que me autorrefuta de entrada y una desviación patente de mi competencia pragmática.

El presente artículo trata, precisamente, acerca de cómo llegamos a tener un sentido natural de lo que es relevante en la comunicación cotidiana y especializada, en virtud de qué razones se puede hablar de un *principio de relevancia* y de qué manera este mecanismo forma parte de un sistema más amplio de cognición.

Para acercarse a una respuesta a estas importantes preguntas, el artículo se concentrará en una de las reflexiones que, se considera, es de las más acabadas respecto de la definición y explicación del concepto *relevancia*. En *Relevance. Communication and cognition* (1995, segunda edición), Dan Sperber y Deirdre Wilson entregan un ángulo que ha dado lugar a investigaciones empíricas sobre el fenómeno y ha contribuido en el desarrollo de explicaciones pragmáticas del lenguaje. Pero, ¿hasta qué punto el *principio de relevancia* allí ofrecido se apoya en evidencia?, ¿está realmente vinculado este principio con la facultad

---

\* Artículo producido en el marco del segundo año de mi investigación postdoctoral titulada "Principio de Relevancia: Dimensiones cognitiva y argumentativa" (proyecto N° 3090017, del Programa Fondecyt, Chile). Agradezco a Frans van Eemeren haberme recibido como investigador postdoctoral visitante en el departamento de Comunicación, Teoría de la Argumentación y Retórica de la Universidad de Ámsterdam, entre septiembre de 2009 y febrero de 2010. En el transcurso de esta estadia pude acceder a bibliografía actualizada en los ámbitos que este escrito cubre. También agradezco al evaluador anónimo quien con sus detallas y agudas observaciones mejoró sustancialmente este artículo.

o competencia lingüística y comunicativa así como se explica, por ejemplo, desde teóricos de la evolución lingüística?

Para encarar los temas y problemas planteados, en las siguientes secciones (2.1. y 2.2., respectivamente) se pondrá en perspectiva el problema de la relevancia considerando el fenómeno de la cooperación en la comunicación humana desde el ángulo evolutivo en el marco de la tesis de la motivación social o grupal, y se analizará el papel que le cabe a la *confianza* en la construcción de la relevancia. En la sección 3.1. se abordará el problema de la intencionalidad en tanto un componente esencial de la propuesta de Sperber y Wilson de la relevancia, y luego en la sección 3.2. se discutirá el problema a partir de la noción de *intencionalidad colectiva*. En la sección 4 se discutirán algunas precisiones al concepto de *principio de relevancia* que Sperber y Wilson (1995) añadieron en el posfacio de la segunda edición de *Relevance*, ya que allí en vez de ofrecer nuevos elementos se persiste en un ángulo *modular*. En las conclusiones (sección 5) se ofrece una distinción que podría ayudar en la comprensión del problema de la *relevancia*, a saber, la distinción entre tipos o modos tanto conversacional informacional como argumentativo. La importancia de esta distinción no solo radica en la forma en que la competencia lingüística se expresa, sino además porque la dimensión argumentativa ha sido abordada últimamente por Dan Sperber.

## **2. Cooperación y confianza**

### **2.1. Cooperación**

De acuerdo con Maynard-Smith y Harper (2003), muchos biólogos consideran que en el mundo biológico la comunicación no necesita ser ni intencional ni cooperativa, porque definen comunicación en este amplio contexto como cualquier estímulo producido por un organismo que afecta el comportamiento de otro organismo. Sin embargo, esta tesis ha sido puesta en duda por Tomasello (1999, 2008), para quien la idea de una continuidad biológica sin matices es imprecisa, ya que no repara en la comunicación intencional compartida ni en los procesos de llamada de atención que se observa en la comunicación de varias especies de mamíferos.

En un medio ecológico de llamada de atención permanente en el que hay una sensibilidad por el estado atencional del que recibe la comunicación, como en el caso de los primates o en el de los humanos, la interacción frecuente ayuda a promover la cooperación estable. Esto sucede a pesar de que los primates, y muy a menudo los humanos, desconozcan o no se preocupen por las relaciones causales que se encuentran en la base de la cooperación estable.

En un marco de interacción frecuente y cooperación estable entre miembros que se perciben como cooperantes, la expansión de bases comunes se facilita (Clark, 1996). Las bases comunes son los cimientos sociales que mantienen unidos a sus individuos, ya que permiten eliminar o reducir confrontaciones innecesarias, convencionalizar expectativas, coordinar diferencias y acotar conflictos. Es precisamente en este marco evolutivo de la especie humana que el dominio de la intención compartida florece como algo único (Tomasello 2008; 2010 y otros).

¿Qué vínculo hay entre este comportamiento cooperante con la idea, concepto o principio de relevancia? Primero fue una intuición filosófica (Grice, 1989) que vinculó la cooperación, en tanto comportamiento racional, con la relevancia, en tanto orientación –máxima– comunicativa y conversacional. A esta intuición filosófica hoy se le adhiere soporte evolutivo. Tomasello (2008), por ejemplo, ha dedicado veinte años a observar primates e infantes humanos entre cero y tres años para concluir que lo que considerábamos un comportamiento racional de cooperación no es sino un acoplamiento entre comunicación no codificada (es decir, prelingüística) y estructuración de intencionalidad mental y social en función de vida comunitaria<sup>1</sup>. En este escenario, relevancia simplemente significa *contexto*. ¿Por qué somos capaces de comunicarnos de una forma tan compleja como es la forma cooperativa? Porque ha devenido en ventajoso para los homínidos, en particular para los humanos, dividir y distribuir el trabajo dentro del marco de la atención conjunta de sus miembros. Hubiese sido desastroso para nosotros que cada vez que nos comunicáramos hubiésemos tenido

---

<sup>1</sup> Otros fenómenos vinculados al papel de la cooperación en la evolución, en particular del lenguaje, como la empatía, el altruismo recíproco, la selección por parentesco, la reciprocidad, por nombrar algunos, no podrán ser desarrollados aquí, pero son frecuentemente integrados en la explicación de la conducta cooperativa lingüística (Desalles, 2007; Hurford, 2007).

que explicar cada una de nuestras intenciones referenciales e intenciones sociales. Desde esta perspectiva, relevante entonces es una conducta de condescendencia permanente que rebasa la perspectiva egocéntrica de los individuos y sus subjetividades. Incluso, como señala bien Tomasello (2008: 77): *In direct competition, shared common ground trumps individual personal relevance every time*. [En directa competencia, las bases comunes compartidas triunfan cada vez sobre la relevancia personal e individual]. Relevante es lo que filtra y profundiza a las bases comunes para el entendimiento constante y económico, es lo que moviliza la acción conjunta.

Es por esta razón que, por ejemplo, lo que le enseñamos a nuestros niños como valor social no es primero cómo reconocer las diferencias o desconfiar de sus congéneres, sino por el contrario, los habituamos a cómo ser cooperativos sobre la base del entendimiento de las intenciones sociales y lo que se presume en el intercambio lingüístico y comunicativo. Es tal el éxito que perseguimos en nuestra enseñanza de presunciones e implicaciones, que no dudamos en adiestrar a nuestros infantes en todo tipo de trucos para hablar poco y decir mucho, ya con los ojos, gestos o vocalizaciones sugerentes. Pero todo esto solo es posible si antes el pequeño aprende a reconocer la sensibilidad atencional de su semejante, a compartir las bases comunes y gestionar lo que le une con su par.

¿Hay algo que pueda determinar más directamente la relevancia, algo que la albergue y le dé sentido? La respuesta que han dado Sperber y Wilson (1995, 1996, 2002; Wilson y Sperber, 2004), y especialmente Sperber (1994, 2001a, 2005), a quienes se reconoce como los gestores de la explicación más acabada de la noción de *relevancia*, se relaciona con la hipótesis de la modularidad de la mente. Es la estructura modular y la información encapsulada que cada módulo posee la que sirve de red para que la relevancia fluya. La modularidad de la mente, que puede complejizarse constantemente –pues se crean nuevos módulos conceptuales en el tiempo en virtud de la flexibilidad de los sistemas cognitivos–, se coordina mediante un dispositivo que Sperber (2005) llama *atencional*. De acuerdo con la perspectiva de Sperber que combina los aportes de Fodor (1983, 2001), entre los módulos existe una relación inferencial por medio de los *inputs* que se envían. En este contexto, el dispositivo orienta la información en función de la “relevancia” de tales *inputs* para garantizar lo óptimo, que Sperber llama “eficacia cognitiva”. Así, la relevancia es una propiedad de *input* en los procesos cognitivos.

La relevancia, desde este punto de vista, está al servicio de una mente que está constituida íntegramente de forma modular y que debe ser muy flexible y sensitiva al contexto para lograr éxito de supervivencia. Esta propiedad de *input* en los procesos cognitivos involucrados en la comunicación humana, en particular en la comunicación lingüística, procesa el estímulo en función de un mecanismo que se caracteriza por ser ostensivo e inferencial.

## 2.2. Confianza

Sin embargo, se puede ofrecer otra respuesta a la pregunta planteada respecto de si hay algo que determine de forma más específica a la relevancia. A nuestro juicio, el nivel de *confianza* entre los participantes de un diálogo determina de manera más importante el comportamiento comunicativo relevante, ya que cuando la confianza entre los agentes está en interdicto, entonces el mecanismo que se ha dado en llamar *relevancia* no funciona o, al menos, pierde vitalidad. Aquí Sperber y Wilson (1995: 121) responderían que si el contexto de diálogo es de desconfianza y que si lo comunicado sea constantemente enunciados irrelevantes, entonces estos contenidos irrelevantes se convertirán en un hecho altamente relevante, ya que la conducta expresiva misma comunica tal estado de desconfianza, subyaciendo así la fuerza de la presunción del acto comunicativo (Sperber y Wilson, 1987). El problema con este tipo de posición es que se llega a plantear como una tesis *ad hoc* permanente para cualquier forma de comunicación, ya que por cualquier estrategia de *aclaración* algo deviene en relevante en segundo o tercer orden metacomunicativo.

No obstante, la realidad muestra situaciones distintas: apuntamos, acusamos y nos resistimos a la irrelevancia de maneras distintas. Incluso, como lo apuntaron en su momento Sperber y Wilson (1995: 160-161) tratando de responder a la pregunta por la *cantidad* de relevancia que un emisor debe comunicar para merecer la atención del destinatario, hay factores como el tiempo, momento, agudeza del destinatario, circunstancia y contexto cultural, que delimitan la interpretación del estímulo ostensivo, siendo la desconfianza, se propone aquí, el caso límite en el que se obstaculiza por entero tal interpretación<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Sperber y Wilson (1995: 159) señalan que, aun cuando es algo poco común en la comunicación, los obstruccionistas, como el caso de ciertas participaciones en el parlamento inglés, hacen uso estratégico y brillante de todas las marcas

Es interesante notar que, como señala Hurford (2007: 325), el propio comportamiento lingüístico es típicamente un acto de confianza. Como hablantes, cada uno de nosotros confía en que el oyente no usará en nuestra contra, o para nuestro costo, lo que le decimos. La confianza para una de las partes es una inferencia de confiabilidad para la otra. ¿Cómo emerge la confianza? La membresía a un grupo, el parecido familiar y el funcionamiento hormonal de los humanos (oxitocina), desarrollan la confianza base que preexiste al comportamiento lingüístico y, por extensión, a sus mecanismos específicos, como podría ser la relevancia.

En la pragmática lingüística (Leech, 1983; Huang, 2007), con mayor o menor convicción, se establece que la comunicación humana se basa en un comportamiento cooperativo, especialmente a partir de lo que Grice (1989) describió como el *principio de cooperación*. Incluso en aquel tipo de comunicación en la que un emisor deliberadamente engaña, el hablante al menos coopera utilizando un código que el oyente entiende. Momentáneamente, durante la producción y traspaso de tal comunicación engañosa, hablante y oyente están jugando el mismo juego. Pero este tipo de juegos no es la regla en la comunicación humana, pues de lo contrario, si estuviéramos presos de la comunicación engañosa, el intercambio eficaz no sería posible en nuestras comunidades y la evidencia pareciera ser que muestra lo opuesto. La cooperación, a diferencia del altruismo por ejemplo, arroja beneficios a todos los actores involucrados en el intercambio.

La tesis de la confianza como precondition de la cooperación no es novata ni muy arriesgada. Quien es citado como fuente por varios psicólogos de la comunicación (como Tomasello) o filósofos del lenguaje y lo social (como Searle, 1995), es Raimo

---

del discurso aparentemente relevante, pero en realidad no tienen en absoluto la intención de alcanzar la relevancia óptima. Considero que en esto la perspectiva de Sperber y Wilson es problemática. El obstruccionismo es más común de lo que se piensa, en especial cuando se trata de comunicación pública (política, económica, etc.), donde los interactantes están calculando las proporciones de sus mensajes que se podrían observar como relevantes con el objeto de retrasar decisiones, postergar resultados, invalidar a los oponentes, desvirtuar opiniones contrarias, entre otros propósitos más o menos conscientes. Lo que asegura la estabilidad y continuidad de los objetos en el mundo es la institucionalidad de base, incluso se podría decir que el obstruccionismo es un juego temporal solo posible bajo la confianza en que las instituciones funcionan a pesar de estos comportamientos de irrelevancia evidente o no cooperación.

Tuomela (2010; Tuomela y Tuomela, 2005). Respecto del papel de la confianza en la cooperación, Tuomela y Tuomela (2005: 71) señalan:

“Our first thesis in this section is that, at least on conceptual and rational grounds, some kind of trust is needed for rationally initiating and maintaining intentional (I-mode or we-mode) cooperative action between conditional cooperators. Rational people do not enter into cooperative action with partners that are likely to refrain from doing their share. A central problem is that a participant might not know that the others will cooperate. Systems of control and sanctions are costly but yet they do not always have a deterring effect on free riders. There may be loopholes and even when cheaters get to pay for their breaches there will be lost resources when the cooperative action is harmed. The existence of codes of honour is helpful, but only if it is known that your partners adhere to them. An inner commitment to fair play may be based on various motives, one of them being the (collective and individual) advantage resulting from cooperation. However, we cannot be sure about the inner commitment of others nor of their other motives, e.g., of how important the gain of cooperation is for another person. When knowledge is lacking, trust is needed for cooperation”.

[Nuestra primera tesis en esta sección es que, al menos sobre bases conceptuales y racionales, algún tipo de confianza se necesita para iniciar racionalmente y mantener intencionalmente (modo-yo o modo-nosotros) la acción cooperativa entre cooperadores condicionales. La gente racional no entra en una acción cooperativa con socios que probablemente no cumplan con su parte. Un problema central es que un participante puede desconocer que los otros cooperarán. Los sistemas de control y sanción son costosos, pero incluso así no tienen un efecto disuasorio sobre usuarios libres. Puede haber vacíos e incluso cuando los deshonestos pagan por sus faltas habrá una pérdida en los recursos una vez que la acción cooperativa es dañada. La existencia de códigos de honor es de ayuda, pero solo si es sabido que tus socios adhieren a ellos. Un compromiso interno de juego limpio puede estar basado en varios motivos, uno de ellos puede ser la ventaja (colectiva e individual) que resulta de la cooperación. Sin embargo, no podemos estar seguros respecto de los compromisos internos de los otros ni de sus motivos, por ejemplo, qué tan importante es la ganancia de la cooperación para otra persona. Cuando hay un vacío de conocimiento, la confianza se necesita para la cooperación.]

¿Cómo vincular el ejercicio de la confianza en las relaciones de cooperación con la idea de relevancia que finalmente es, a

juicio de Sperber y Wilson, materia de la cognición o propiedad de los sistemas cognitivos? Una respuesta posible es la siguiente: los talentos y propiedades cognitivas que tenemos son resultado de una especie que evolucionó esencialmente como social, cuyo logro evolutivo primordial fue la creación de bases comunes. Las bases comunes incluyen todo lo que los pertenecientes a un grupo conocen, desde los hechos del mundo, pasando por las formas de actuar de las personas en ciertas situaciones, hasta lo que típicamente los individuos de tales grupos consideran interesante e importante. Este conocimiento es necesario para el recipiente de una comunicación, para determinar tanto la intención referencial como la intención social de quien comunica. En algún momento del proceso evolutivo humano, la selección puso a una parte de la población en disposición de actividades colaborativas y no competitivas, pero ese momento debió basarse en relaciones de confianza y tolerancia para generar tanto una inversión de roles como un mutualismo beneficioso. Solo en este contexto nuestras hazañas cognitivas nacieron y tienen sentido.

Sperber y Wilson (1995: 267) sostienen que la relevancia es una propiedad de *inputs* en los procesos cognitivos, que se refleja en el comportamiento comunicativo de los individuos y que no requiere la disposición o condición de cooperación. Sin embargo, parte sustancial del comportamiento comunicativo de los individuos es lingüístico y el lenguaje es producto de una actividad cooperativa. Como bien ha sostenido Tomasello (1999) respecto de la adquisición del lenguaje, para adquirir el uso convencional de un símbolo lingüístico los infantes tienen que ser capaces de determinar las intenciones comunicativas de sus pares adultos y luego se comprometen en un mecanismo de imitación de inversión de roles en el que posteriormente el infante usará el símbolo del mismo modo y con el mismo sentido comunicativo que tuvo el adulto. Dicho de otro modo: cuando internalizamos un símbolo lingüístico, es decir, cuando aprendemos las perspectivas humanas incorporadas en ese símbolo, nos representamos cognitivamente tanto los aspectos perceptuales y motores como los modos en que pueden ser interpretados atencionalmente tales símbolos por un *nosotros*, los usuarios del lenguaje. Esta explicación, evidentemente, ayuda a apreciar también la idea de un mecanismo ostensivo inferencial y su propiedad nuclear: la relevancia.

No obstante, ¿cómo definir directamente *confianza*? La confianza es una relación de dependencia sin consideración

de riesgo y basada en el respeto mutuo (Tuomela y Hofmann, 2003). La importancia de la capacidad de, y comportamiento en, confianza es que permite el *descanso energético* que supone pensar y estar consciente de que cuando un individuo distingue al otro para un intercambio colaborativo, el otro, precisamente, está haciendo lo mismo. La confianza es necesaria para el altruismo recíproco, fuente importante de nuestra sociabilidad.

Con una noción de *confianza* más elaborada se podría seguir explicando, al menos en parte, varios hechos, como por ejemplo, por qué la cooperación fue y es posible (ya se sabe que la cooperación es una de las mejores estrategias de sobrevivencia y, sin ella, además, la posibilidad de representación de agentes, metas y referencias hubiese sido lejana (Axelrod, 1997; Hurford, 2007); por qué el lenguaje fue y es posible (de otra forma el tiempo perdido en la autosustentación permanente hubiese jugado en contra de la fijación semántica que supone la vida en común entre agentes que se comunican (Carey, 2009)); y por qué el aparato cognitivo es tan complejo (tanto la flexibilidad y capacidad de memoria como la capacidad de procesar y ordenar categorías y esquemas, están ligados a la compleja actitud y comportamiento de tolerancia para desligarnos de nuestra fase egocéntrica y vinculados a la consistente creación de una disposición a la expectativa positiva (Carey, 2009)).

### **3. Seres colectivos e intencionales**

#### **3.1. Intencionalidad en el *Principio de Relevancia de Sperber y Wilson***

No obstante, lo que importa para la descripción y explicación de la conducta cooperativa estrictamente humana es la cooperación intencional. El capítulo de la intencionalidad tiene larga data en la historia de la filosofía occidental (Acero, 2001; Cohen, Morgan y Pollock, 1990; Moya, 2006). Desde una perspectiva evolutiva, como indica Hurford (2007: 320-322), aunque no hay acuerdo total en la definición de intencionalidad, pareciera ser que se impone la idea de que puede haber intencionalidad compartida sin un lenguaje compartido. La intencionalidad compartida la demuestra el bebé antes de comenzar a hablar cooperando en el juego de la imitación y la comunicación, aunque no esté presente una meta específica. La cooperación

material, que puede ser violentada por oraciones con contenidos disruptivos, es intermitente en lo social.

El problema de la intencionalidad en la teoría de la relevancia en Sperber y Wilson pareciera ser esencial, no obstante, los autores no le dedican un capítulo especial. La intencionalidad para ellos se entiende en el marco del comportamiento o comunicación ostensiva. En realidad, para Sperber y Wilson (1995: 46-50) el principio de relevancia es la cara operativa de la ostensión. La ostensión la definen como aquella conducta que hace manifiesta la *intención* de hacer manifiesto algo. Los autores despejan el punto del siguiente modo:

Ostensive behaviour provides evidence of one's thoughts. It succeeds in doing so because it implies a guarantee of relevance. It implies such a guarantee because humans automatically turn their attention to what seems most relevant to them. The main thesis of this book is that an act of ostension carries a guarantee of relevance, and that this fact –which we will call the principle of relevance – makes manifest the intention behind the ostension. We believe that it is this principle of relevance that is needed to make the inferential model of communication explanatory (1995: 50).

[El comportamiento ostensivo provee evidencia de los pensamientos de uno mismo. Tiene éxito en hacerlo así porque implica una garantía de relevancia. Implica tal garantía porque los humanos automáticamente ponen atención a lo que les parece más relevante. La tesis principal de este libro es que un acto de ostensión conlleva una garantía de relevancia, y que este hecho –el que llamaremos principio de relevancia– hace manifiesta la intención detrás de la ostensión. Creemos que es este principio de relevancia el que se necesita para hacer explicativo el modelo inferencial de la comunicación.]

Si la ostensión consiste en hacer manifiestas nuestras intenciones de hacer manifiesto un nivel básico de información, entonces, para Sperber y Wilson, la comunicación ostensiva inferencial se puede describir tanto en términos de *intención informativa* como en clave de *intención comunicativa*. Como en otras divisiones de la intencionalidad (por ejemplo: *intencionalidad individual e intencionalidad social* (Searle, 1995)), esta distinción obedece a un énfasis teórico.

Por intención informativa, Sperber y Wilson (1995: 54-59) entienden aquella intención de modificar directamente ya no los pensamientos del oyente, sino su entorno cognitivo, y por entorno cognitivo (1995: 35) entienden el conjunto de supuestos

o hechos disponibles que, en tanto representaciones que un agente acepta o podría aceptar como verdaderos, se activan según contextos y actividades. Así, la intención para Sperber y Wilson es un estado psicológico cuyo contenido está mentalmente representado. La intención informativa del emisor, en un contexto específico, es hacer manifiestos algunos supuestos particulares, que se pueden transmitir incluso por evocación o impresión. Por su parte, la intención comunicativa (Sperber y Wilson, 1995: 60-4) es el comportamiento del emisor que hace mutuamente manifiesto para él y para el oyente que el emisor tiene una intención comunicativa particular.

Con la distinción de estos dos tipos de intenciones, Sperber y Wilson (1995) dan cuenta de dos tipos de comportamientos comunicativos intencionales. Uno, es aquel que se muestra al informar y que tiene como resultado el que se altere el entorno cognitivo del oyente. El otro, es aquel que efectiva y finalmente se muestra como comunicativo y que tiene como resultado la alteración del entorno cognitivo de ambos, emisor y oyente; al haber un cambio en el entorno cognitivo de ambos, es decir mutuo, entonces se abre un cambio en las posibilidades de interacción, pasando de una importancia cognitiva –la intención informativa– a una importancia social –la intención comunicativa<sup>3</sup>.

La explicación que dan Sperber y Wilson sobre lo que consideran el mecanismo nudo del comportamiento comunicativo ostensivo inferencial, la relevancia, tiene como objetivo explícito el tratamiento de un fenómeno psicológico (Sperber y Wilson, 1995: 32). Pareciera ser, al menos intuitivamente, que no hay contradicción con la idea de cooperación y que tampoco ocurre algo similar con la idea de intención colectiva. No obstante, se podría sostener lo contrario, ya que, primero, descartan explícitamente el principio de cooperación de Grice (1989) y luego el

---

<sup>3</sup> Una de las temáticas estrechamente conectadas con esta visión, pero que Sperber y Wilson no desarrollan en su publicación principal sobre relevancia, es la que se denomina en inglés *Mindreading* (Goldman, 2006). La importancia de esta discusión es que en virtud de hacer manifiestos algunos supuestos a un oyente, se produce el que tal oyente pueda identificar los procesos inferenciales del hablante, identificar sus prioridades e intenciones posibles, es decir, en la comunicación natural los hablantes construyen “teorías de la mente” sobre los demás y, en particular, se ponen en el caso del otro a partir de estímulos de todo tipo. Este es, además, un logro evolutivo estrictamente humano. Otra forma de nombrar este fenómeno es el de “empatía”.

dominio completo de la cooperación; en segundo lugar, pareciera ser que no se encuentra en la explicación que dan ninguna referencia a la posible existencia de una intencionalidad colectiva, que aquí se intenta mostrar como esencial para entender y explicar la comunicación mediante el lenguaje.

Respecto de la discusión con la teoría de Grice, Sperber y Wilson (1995: 161-162) señalan que existen muchas diferencias con el enfoque que proponen. Entre otras, que la de ellos es una tarea científica que explora lo que consideran en funcionamiento para todo tipo de comunicación, independientemente de si los sujetos están conscientes de la aplicación de *un* principio de relevancia; mientras que Grice, de acuerdo con la interpretación que entregan, al tratar la relevancia como máxima solo busca la observancia de la aplicación de una norma. El argumento central con que los autores cuestionan que la cooperación sea una directriz del funcionamiento psicológico de la comunicación es el siguiente: debido a que el principio de relevancia es omnipresente, independiente de todo tipo de consideración de conocimiento de su existencia, una actitud o comportamiento cooperativo no incide y no viola la comunicación misma, de modo que el nivel de cooperación con el que los hablantes participan en una comunicación y el funcionamiento de la relevancia son cosas distintas. El objetivo de Sperber y Wilson es explicar por qué y cómo los humanos perseguimos la comunicación satisfactoria –o exitosa– y demostrar cuáles serían las razones por las que no se logra, y la cooperación, por lo pronto, es un comportamiento muchas veces costoso que no se condice con organismos que deben ahorrar energía y ahorrar a los demás esfuerzos innecesarios. Para Sperber y Wilson se puede ser relevante sin ser cooperativo. Pero como se ha tratado de explicar, la evidencia mostraría que la ruta evolutiva es todo lo opuesto.

De acuerdo con Sperber y Wilson (1995), las conductas intencionales solo se dejan ver por sus efectos, observando sus logros. En la comunicación ostensiva el efecto comunicativo que se pretende es el reconocimiento de la intención informativa. El papel del destinatario en esto es crucial. En la teoría de Sperber y Wilson, el papel del destinatario parte de un supuesto: que el emisor se comunica racionalmente, que tiene buenas razones para pensar que el estímulo que envía tendrá los efectos deseados. La intención del emisor, entonces, está determinada por la reacción del oyente. Esta última idea de Sperber y Wilson es la que podría otorgar a la cooperación una función primordial

que los autores, al parecer, no reconocen del todo. Con relación a tal papel del destinatario u oyente, sostienen:

“By making her informative intention mutually manifest, the communicator creates the following situation: it becomes mutually manifest that the fulfillment of her informative intention is, so to speak, in the hands of the audience. If the assumptions that she intends to make manifest to the audience become manifest, then she is successful; if the audience refuses to accept these assumptions as true or probably true, then she has failed in her informative intention” (1995: 62).

[Al hacer su intención informativa mutuamente manifiesta, el comunicador crea la siguiente situación: llega a ser mutuamente manifiesto que el cumplimiento de su intención informativa está, por decirlo así, en las manos de la audiencia. Si las asunciones que tiene para hacer manifiesto a la audiencia llegar a ser manifiesto, entonces es exitoso; si la audiencia rechaza aceptar estas asunciones como verdad o probablemente verdad, entonces ha fallado en su intención informativa.]

Que finalmente el cumplimiento de la intención esté en manos del destinatario requiere también, la mayor parte de las veces, que exista la inclinación a la cooperación no solo para la comprensión correcta, sino para participar adecuadamente en el tipo de actividad lingüística y comunicativa que tiene lugar en tal intención. Una puerta que se deja abierta con este tipo de argumentos en Sperber y Wilson es que, eventualmente, la intención del emisor no tenga poder causal, esto es, que la intención de ser relevante en tanto intención previa no tenga ningún efecto si el auditorio no *lee* adecuadamente la información enviada. Dicho de otra forma, no sabremos nunca, en tal tipo de escenarios, si el contenido proposicional de la intención del hablante era relevante. Tal hablante podrá sostener y explicar luego que era relevante por ciertas razones, con lo que clarifica todo lo posible sus enunciados, pero esto solo se daría una vez que el oyente pregunte por aclaraciones, lo que ya costaría mucha más energía y tiempo, siendo incluso la petición de aclaración un comportamiento cooperativo básico de la comunicación –que se sepa, los humanos son los únicos seres que piden aclaración (Tomasello, 2008: 83).

Si el emisor tiene la intención de cooperar cuando da respuesta a la petición de información, cuando expone una opinión o cuando expresa una creencia, entonces se requeriría de una noción de *intencionalidad colectiva*, ya que daría cuenta

del tipo de actividad en la que se está inmerso: una actividad colectiva y social.

### 3.2. Relevancia e intencionalidad colectiva

La intencionalidad colectiva es un fenómeno biológico primitivo, que va de la mano de la cooperación (Searle, 1990; Tomasello y otros, 2005; Tomasello y otros, 2010). La intencionalidad colectiva no se puede reducir o desagregar en individuos. La intencionalidad individual, para los efectos y contextos comunicativos lingüísticos entre humanos, se proyecta a partir de la intencionalidad colectiva (Searle, 1995). La intencionalidad colectiva es aquella intencionalidad que se refiere, y es sobre hechos institucionales como el lenguaje y las acciones comunitarias. Para participar en ella no necesitamos ninguna creencia particular ni estado intencional específico, es connatural a nuestra organización colectiva, porque es parte del trasfondo estructural de lo humano (Searle, 2010). Desde que la intencionalidad compartida emergió entre los humanos, en algún momento de su evolución, la acción colectiva y el modo conversacional se convirtieron en dos de sus rasgos esenciales. Searle (2002) llama a las intenciones colectivas *We-intentions* y sostiene explícitamente respecto de ellas y su vínculo con la cooperación lo siguiente: *“The reason that we-intentions cannot be reduced to I-intentions, even I-intentions supplemented with beliefs and beliefs about mutual beliefs, can be stated quite generally. The notion of a “we-intentions”, of collective intentionality, implies the notion of cooperation.* [La razón por la cual nosotros-intención no puede ser reducida a Yo-intención, incluso Yo-intenciones complementadas con creencias y creencias sobre creencias mutuas, puede ser apuntada de forma muy general. La noción de un “nosotros-intenciones, de una intencionalidad colectiva, implica la noción de cooperación] (Searle, 2002: 95).

Si aceptamos la idea de Sperber y Wilson respecto de que la relevancia es un principio computacional en el sistema mental mediante el que se economiza tiempo y energía tanto al hablante como al oyente que busca afección cognitiva, entonces debiéramos aceptar que es un principio tal en virtud de la intencionalidad común o colectiva entre tal hablante y tal oyente que quieren economizar tiempo y energía; no es solo una de las partes que tiene ese objetivo. Entendida así, la relevancia podría ser un ejemplo de intencionalidad colectiva difícilmente divisible, tal

como parece que lo sugiere Searle (1995). De modo que la relevancia sería una fórmula colectiva, no psicológica. Su contexto natural sería la comunicación y el diálogo.

La investigación desde la psicología evolutiva resumida por Tomasello (2008; Tomasello y otros, 2010) que se discutió en la subsección 2.1. de este artículo, muestra la misma inclinación. Esta perspectiva otorga a la intencionalidad compartida y a la cooperación un lugar infraestructural en la comunicación humana. A diferencia de Searle (1990, 1995, 2002), y Tuomela (2010), la perspectiva de Tomasello, como la de Sperber y Wilson, es psicológica. No obstante, entre Tomasello y Sperber y Wilson, la diferencia sería conceptual y de evidencias o pruebas.

La idea de relevancia en Tomasello (2008: 74) está atada conceptualmente a las nociones de *contexto* e *intersubjetividad compartida*, lo que fue llamado por Clark (1996) *bases comunes*, y Tomasello (2008) rebautiza como *marco de atención conjunta*. Otro concepto importante en Tomasello (2008: 105) es el de *recursividad*, que alude al hecho social que se caracteriza por tener una estructura subyacente iterativa cuando enviamos mensajes –“yo sé que tú sabes que yo sé que...”–, y que es de conocimiento mutuo y muestra que tales mensajes tienen intención comunicativa y referencial. De esto se sigue que la comunicación humana es recursiva solo porque es totalmente cooperativa. ¿En qué términos cooperativa? En los siguientes: existen normas de cooperación, se comparten objetivos e intenciones, existe atención conjunta, se manifiesta en razonamiento cooperativo y hay convenciones comunicativas.

El concepto de *bases comunes* suena a menudo como un término muy amplio. Pero pueden distinguirse, al menos, tres categorías de una tipología de bases comunes. Primero, existe un ambiente perceptual inmediato que es común a los involucrados y que, en el contexto comunitario, preexiste con experiencias pasadas compartidas. En segundo término, existen bases comunes que emergen de dos procesos distintos: uno de ellos es el de los *procesos de metas*, como por ejemplo cuando los actantes persiguen una meta conjunta y saben que los dos al mismo tiempo se concentran en elementos que son relevantes para la meta conjunta; el otro, es el de los *procesos de resultado*, como por ejemplo cuando dos personas que están juntas reciben un estímulo y se percatan que algo hicieron en conjunto. En tercer lugar, las bases comunes pueden estar sustentadas en

generalizaciones culturales, a veces no totalmente explícitas o a veces altamente conocidas o convencionalizadas, y se introducen en contextos comunicativos por marcadores culturales de distinto tipo.

Se debe hacer notar que Tomasello (2008) llega también a la idea de intencionalidad colectiva por medio de la idea de motivación social, es decir, analizando los tipos de actos que, desde una perspectiva evolutiva, tuvieron un papel esencial en configurar el tipo de comunicación que tenemos hoy entre los humanos. Dos de esos actos son los de *ayudar* y *compartir*. Los humanos poseemos un abanico enorme de formas en las que ayudamos y pedimos ayuda a los demás. A diferencia del imperativo gestual de los simios –del tipo: ¡dámelo o te rompo los dientes!–, somos una especie tremendamente flexible a la hora de pedir y dar ayuda, pues lo hacemos con énfasis emocionales de distinto orden. En este espectro de actividades, otro rasgo esencial es que damos ayuda sin que se nos haya pedido y compartimos sentimientos y actitudes sobre objetos y terceras personas sin que nos reporte, en el contexto inmediato, beneficios directos. Todas estas facetas del intercambio comunicativo se convirtieron en motivos sociales por medio de una evolución que finalmente permitió a los grupos crear normas e instituciones, cuando el individuo pasó desde la normatividad racional de su acción a la normatividad social de las acciones racionales conjuntas.

#### **4. Principio de relevancia: posfacio**

Aunque austera la forma en que la hemos discutido, la perspectiva evolutiva aquí no es azarosa ni gratuita. Obedece también al intento de Sperber y Wilson por clarificar su postura en la segunda edición de *Relevance* (1995) mediante un posfacio que comenta los alcances evolutivos de la noción de relevancia, en particular en lo concernido a la especialización cognitiva. Sostienen allí que dos son los *principios de relevancia* en consideración, uno cognitivo y el otro comunicativo. Con relación a lo cognitivo, sostienen que la cognición humana simplemente tiende a estar orientada hacia la maximización de la relevancia; por el lado de lo comunicativo, la definición ya se ha dado: cada acto de comunicación ostensiva comunica su propia presunción de relevancia (Sperber y Wilson, 1995: 260).

De acuerdo con Sperber y Wilson (1995: 262), la cognición tendería a la maximización de la relevancia porque sería un mecanismo biológico beneficioso y desarrollado en el tiempo y seleccionado naturalmente en tanto mecanismo con *efectos cognitivos* de gran importancia y con bajo costo energético. Pero esta explicación podría ser similar a cualquier otra que describiera por qué se da otra adaptación, puesto que lo que asumen expresamente Sperber y Wilson (1995: 261; Sperber, Cara y Girotto, 1995) es que la cognición es una función biológica y que como tal sus mecanismos son adaptaciones.

Fiel a la visión modular, los autores señalan que la cognición es también el producto conjunto de varios mecanismos especializados. En su sumatoria, los mecanismos constituyen el sistema cognitivo y la eficiencia del sistema cognitivo como un todo dependerá de cómo entre ellos se articulan y cómo comparten los recursos, siendo el caso que la articulación y la ubicación de los recursos debe ser tal que maximice su funcionamiento recolectando la información más relevante disponible por medio del procesamiento más relevante a la mano (Sperber y Wilson, 1995: 262). He aquí la importancia de un proceso tal como la relevancia: funciona como filtro constante entre los módulos especializados.

Aun cuando tanto Dan Sperber (2001b, 2005; Mercier y Sperber, 2009) como Deirdre Wilson (2005), con posterioridad a la segunda edición de *Relevance*, han moderado su visión respecto de la modularidad de la mente y de la cognición, pareciera ser que persiste la idea de que la mente y la cognición están constituidas por núcleos especializados de facultades verticales (visión, audición, control motor, lenguaje (Jackendoff, 2007)). Deirdre Wilson (2005), sin embargo, ha introducido un ángulo aún más convergente con otras perspectivas. Wilson (2005) ha argumentado a favor de la existencia de un sistema cognitivo compuesto por mecanismos *dedicados*, en tanto adaptaciones naturales, y la relevancia como uno de los procedimientos inferenciales con *propósito especial*, siendo una de sus características centrales el que provoque un ajuste mutuo entre la información y/o contenido explícito y lo implicado en una comunicación, en particular cuando el hablante *lee la mente* –*mindreading*– del oyente para enviar su mensaje. De acuerdo con Wilson (2005), y criticando a Fodor (1983), la evidencia muestra que Grice, finalmente, concibió de forma adecuada que el comportamiento pragmático natural de los humanos sea un fenómeno inferencial.

## 5. Conclusiones: relevancia y argumentación

La reflexión en torno al problema de la naturaleza y función de la inferencia en la comunicación es crucial en *Relevance*. No por nada es el segundo capítulo del escrito y el primero en realidad en adentrarse en particularidades.

Quizás siguiendo esta línea de trabajo, Dan Sperber recientemente (Mercier y Sperber, en prensa; Sperber y Mercier, en prensa; Mercier y Sperber, 2009; Sperber, 2001) ha añadido un nuevo fenómeno y ciertamente toda una nueva dimensión en su reflexión, a saber, la argumentación. La argumentación es, de acuerdo con varios autores y teorías (Johnson, 2000; van Eemeren y Grootendorst, 2004; Walton y Krabbe, 1995), una actividad social donde se expresan competencias mentales como la inferencia y en donde la relevancia es un criterio fundamental para evaluar críticamente la comunicación. Esta definición general también podría coincidir con la idea de razonamiento cooperativo de Tomasello (2008).

De acuerdo con Johnson (2000), la relevancia en la argumentación se relaciona básicamente con tres directrices: 1) la relevancia tópica, es decir, si las razones esgrimidas por un agente son pertinentes al asunto en discusión, 2) relevancia interna, si las razones, en tanto premisas, permiten o no extraer la conclusión aducida por una parte, y 3) relevancia para la audiencia, esto es, si las razones utilizadas son pertinentes para el o los oyentes a los que va dirigido el argumento. Así, la relevancia es: 1) un fenómeno de grados (está fuertemente atada al contexto, lo que puede ser muy atingente al problema puede ser al mismo tiempo menos pertinente para la audiencia), 2) por definición un asunto dialéctico (depende de los intercambios entre los involucrados en una discusión, pues lo que puede parecer irrelevante en el comienzo de un diálogo puede transformarse en importante en una etapa posterior así se continúe el intercambio), y 3) en absoluto un problema que pueda ejemplificarse con intercambios automáticos y triviales (muchas veces los intercambios automáticos que a primera vista son conflictivos, una vez que se les analiza más en profundidad se convierten en pseudoproblemas).

Bajo esta perspectiva, vincular en estas palabras finales el fenómeno de la relevancia con la argumentación permitirá exponer críticas a la postura inicial de Sperber y Wilson, al mismo tiempo que permitirá observar la reevaluación que el propio Sperber ha hecho de conceptos como *confianza*.

Una de las críticas fundamentales que se podría plantear a la obra *Relevance*, es que los ejemplos ofrecidos por los autores para demostrar el funcionamiento inferencial de la relevancia en la comunicación cotidiana son, la mayor parte de las veces, ejemplos triviales, que no miden finalmente el alcance del *principio de relevancia*, toda vez que el comportamiento relevante y/o irrelevante preocupa a las personas cuando en la comunicación hay algo que se disputa o evalúa. Estas últimas son acciones que involucran la puesta en escena de razones y factores estratégicos del discurso. Los ejemplos triviales dan cuenta de situaciones casi automáticas y no de problemas en los que se transa local y globalmente la pertinencia comunicativa.

En estos últimos escritos, Sperber explica la función de la argumentación desde un ángulo evolutivo<sup>4</sup>. Sperber (2001) considera que la argumentación evolucionó como un mecanismo especializado para procesar lo comunicado que, desde el punto de vista del comunicador, se dirige a la persuasión, y desde el punto de vista de la audiencia funciona como *vigilancia epistémica* (Mercier y Sperber, en prensa; Sperber y Mercier, en prensa). También sostiene Sperber (2001) que el origen de este módulo radicaría en la necesidad del oyente, o audiencia, de desarrollar formas de calibrar la *confianza* entre el proceso de aceptación de información, que efectivamente debiera ser beneficiosa para mantener la comunicación, y los costos que tiene justamente procesarla. Dicho de otra manera, para Sperber en sus últimas reflexiones, la argumentación vendría a ser un módulo *relevantista* por definición, pero sobre la base de un mecanismo de *confianza*. Sostiene Sperber (2001: 406): ... [in argumentation] *the potential benefits are so important, and the risks of deception so serious, that all available means of calibration of trust may well have evolved*. [...[en la argumentación]

---

<sup>4</sup> En la mayoría de sus escritos Sperber ha optado por acercarse a la realidad humana con un prisma evolutivo. También en una de sus últimas publicaciones (2007) ha tratado de describir los vínculos, o semejanzas, entre naturaleza y cultura mediante la noción de *artefactos*, en tanto adaptaciones de funciones biológicas y/o culturales, respectivamente. En este trabajo, como en otros (Sperber y Wilson, 1997), se decanta por una teoría naturalista de las ciencias sociales y del comportamiento, incluidas en ellas la lingüística y la psicología. Cabe destacar, además, que el fuerte acento que pone en la necesidad de explicar la cultura desde una base psicológica (Sperber, 2006), sitúa a las ideas de *cadena cognitiva causal*, *imitación* y *cadena cognitivo cultural casual* como un patrón epidemiológico en el que lo mental es el engranaje que une las representaciones cognitivas con las sociales, esto es, lo que cabe como contenido comunicable.

los beneficios potenciales son tan importantes, y los riesgos de engaño tan serios, que todos los medios disponibles de calibración de confianza pudieron bien haber evolucionado].

En un reciente intento por describir la competencia argumentativa, Desalles (2007: 309) pone en duda la teoría de Sperber y Wilson (1995) en lo relativo al funcionamiento de la relevancia en situaciones de conflicto cognitivo, ya que la considera una teoría de la comunicación demasiado amplia que no ayuda a entender en qué fortalece a las personas tener lenguaje en situaciones de evaluación argumentativa. Desde una perspectiva informativa trivial, la relevancia es un parámetro que mide la probabilidad de que un mensaje sea de utilidad, mientras que desde un punto de vista argumentativo, la relevancia debiera estar vinculada con el mecanismo que detecta conflictos cognitivos y pone en marcha su posterior resolución. Dicho de otra forma, la relevancia en estos dos contextos distintos –informativo o argumentativo– se ejecuta con competencias también diferentes.

Puesto que no sería conveniente extenderse en estas palabras finales sobre los alcances de estas nuevas reflexiones de los autores en torno a la definición de argumentación, lo que es interesante de notar es que los conceptos de *cooperación* y *confianza* estarían finalmente incorporados de forma indirecta –conceptualmente hablando– tanto en la teoría del principio de relevancia de Sperber y Wilson (1995) como en preocupaciones posteriores de estos autores.

*Cooperación* y *confianza* son conceptos que forman parte de explicaciones evolucionistas de las competencias comunicativas, y no son disposiciones sociales convencionales, como intentarían sugerir Sperber y Wilson. Para que una teoría o principio de relevancia sea completa, se requeriría que se inserten las variables que hacen posible su expresión lingüística, como son justamente los conceptos de cooperación y confianza, pero también el de intencionalidad colectiva. La recursividad en el modo argumentativo del comportamiento conversacional, que procede en virtud de la exposición social y colectiva de puntos de vista entre los participantes que piden razones y encadenamientos de razones progresivamente de acuerdo con los resultados de tales encadenamientos, devela no solo la inteligencia específica de nuestra especie, sino además, y sobre todo, su origen comunitario, entre individuos que confían en la estabilidad de cooperar lingüísticamente.

## Bibliografía citada

- ACERO, Jorge, 2001: "El lenguaje y el origen de la intencionalidad", en María del Carmen PAREDES (ed.): *Mente, Conciencia y Conocimiento*, Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, 29-54.
- AXELROD, Robert, 1997: *The Complexity of Cooperation*, New Jersey: Princeton University Press.
- CAREY, Susan, 2009: *The origin of concepts*, New York: Oxford University Press.
- CLARK, Herbert, 1996: *Uses of Language*, Cambridge: Cambridge University Press.
- COHEN, Philip, Jerry MORGAN y Martha POLLOCK (eds.), 1990: *Intentions in Communication*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- DESALLES, Jean-Louis, 2007: *Why We talk. The Evolutionary Origins of Language*, New York: Oxford University Press.
- EEMEREN, Frans van y Rob GROOTENDORST, 2004: *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-dialectical Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FODOR, Jerry, 1983: *The modularity of mind*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- , 2001: *The Mind Doesn't Work That Way*, Cambridge, Mass.: The MIT Press
- GOLDMAN, Alvin, 2006: *Simulating Minds. The Philosophy, Psychology, and Neuroscience of Mindreading*, New York: Oxford University Press.
- GRICE, Herbert Paul, 1989: *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- HUANG, Yang, 2007: *Pragmatics*, New York: Oxford University Press.
- HURFORD, James, 2007: *The Origins of Meaning. Language in the Light of Evolution*, New York: Oxford University Press.
- JACKENDOFF, Ray, 2007: *Language, Consciousness, Culture. Essays on Mental Structure*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- JOHNSON, Ralph, 2000: *Manifest Rationality. A Pragmatic Theory of Argument*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- LEECH, Geoffrey, 1983: *Principle of Pragmatics*, London: Longman.
- MAYNARD-SMITH, John y David HARPER, 2003: *Animal Signals*. Oxford: Oxford University Press.
- MERCIER, Hugo y Dan SPERBER, 2009: "Intuitive and reflective inferences", en Jonathan EVANS y Keith FRANKISH (eds.): *In two Minds: Dual Processes and Beyond*, Oxford: Oxford University Press, 149-170.
- , (en prensa): "Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory", *Behavioral and Brain Sciences*.
- MOYA, Carlos, 2006: *Filosofía de la mente*, Valencia: Universidad de Valencia Ediciones.
- SEARLE, John, 1990: "Collective intentions and Actions", en Philip COHEN, Jerry MORGAN y Martha POLLOCK (eds.): *Intentions in Communication*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, 401-415.
- , 1995: *The construction of Social Reality*, New York: The Free Press.

- 
- , 2002: “Collective intentions and actions”, en John SEARLE: *Consciousness and Language*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 90-105.
- , 2010: *Making the Social World. The Structure of Human Civilization*, New York: Oxford University Press.
- SPERBER, Dan, 1994: “The modularity of thought and the epidemiology of representations”, en Lawrence HIRSCHFELD y Susan GELMAN (eds.): *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, Cambridge: Cambridge University Press, 296-309.
- , 2001a: “In defense of massive modularity”, en Emmanuel DOPOUX (ed.): *Language, Brain and Cognitive Development: Essays in Honor of Jacques Mehler*, Cambridge: MIT Press, 47-57.
- , 2001b: “An Evolutionary perspective on testimony and argumentation”, *Philosophical Topics* 29, 401-413.
- , 2005: “Modularity and relevance: How can a massively modular mind be flexible and context-sensitive”, en Peter CARRUTHERS, Stephen LAURENCE y Stephen STICH (eds.): *The Innate Mind: Structure and Content*, New York: Oxford, 53-69.
- , 2006: “Why a Deep Understanding of Cultural Evolution is Incompatible with Shallow Psychology”, en Nick ENFIELD y Stephen LEVINSON (eds.): *Roots of Human Sociality. Culture, Cognition and Interaction*, New York: Berg, 431-452.
- , 2007: “Seedless Grapes: Nature and Culture”, en Eric MARGOLIS y Stephen LAURENCE (eds.): *Creations of the Mind. Theories of Artifacts and their representation*, Oxford: Oxford University Press, 124-137.
- SPERBER, Dan, Francisco CARA y Vittorio GIROTTI, 1995: “Relevance explains the selection task”, *Cognition* 57, 31-95.
- SPERBER, Dan y Hugo MERCIER, en prensa: “Reasoning as a social competence”, en HÉLENE LANDEMORÉ y JON ELSTER (eds.): *Collective Wisdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SPERBER, Dan y Deirdre WILSON, 1987: “Presumptions of Relevance”, *Behavioral and Brain Sciences* 10, 736-754.
- , 1995 [1986]: *Relevance: Communication and Cognition*, Second Edition, Oxford: Blackwell.
- , 1996: “Fodor’s Frame Problem and Relevance Theory (reply to Chiappe & Kukla)”, *Behavioral and Brain Sciences* 19: 3, 530-532.
- , 1997: “Remarks on Relevance Theory and the Social Sciences”, *Multilingua* 16, 145-51.
- , 2002: “Pragmatics, Modularity and Mindreading”, *Mind and Language* 17, 3-23.
- TOMASELLO, Michael, 1999: *The cultural origins of human cognition*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- , 2008: *Origins of Human Communication*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- TOMASELLO, Michael y otros, 2010: *Why We Cooperate*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- TOMASELLO, Michael y otros, 2005: “Understanding and sharing intentions: the origins of cultural cognition”, *Behavioral and Brain Sciences* 28, 675-735.

- TUOMELA, Maj y Solveij HOFMANN, 2003: "Simulating rational social normative trust, predictive trust, and predictive reliance between agents", *Ethics and Information Technology* 5, 163-176.
- TUOMELA, Raimo, 2010: *The Philosophy of Sociality. The shared point of view*, New York: Oxford University Press.
- TUOMELA, Raimo y Maj TUOMELA, 2005: "Cooperation and trust in group context", *Mind & Society* 4, 49-84.
- WALTON, Douglas y Erik KRABBE, 1995: *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, New York: state University of New York Press.
- WILSON, Deirdre, 2005: "New directions for research on pragmatics and modularity", *Lingua* 115, 1129-1146.
- WILSON, Deirdre y Dan SPERBER, 2004: "Relevance Theory", en Gregory Ward y Lawrence Horn (eds.): *Handbook of Pragmatics*, Oxford: Blackwell, 607-632.