

EL CONTEXTUALISMO POR PROMINENCIA EN LA EXPLICACIÓN DEL ÉXITO COMUNICATIVO

SALIENCE-BASED CONTEXTUALISM IN THE EXPLANATION OF COMMUNICATIVE SUCCESS

Pablo David Chávez Carvajal

10.26754/ojs_arif/arif.2024110313

RESUMEN

Este artículo analiza cómo las personas interpretan el significado de las preferencias utilizados en las conversaciones, particularmente cuando cambia según el contexto. Se centra en una versión de una teoría llamada el contextualismo por prominencia propuesta por Kasia Jaszczolt (CPP), que explica cómo los hablantes entienden el significado de las expresiones más prominentes utilizadas en la conversación. El artículo sostiene que la habilidad de los interlocutores para comprender lo que un hablante quiso decir en un momento específico (éxito comunicativo) depende comprender el significado más prominente de las palabras utilizadas. Esta comprensión está determinada por la interacción lingüística en la que se pronunciaron las palabras y no requiere conocer la intención comunicativa del hablante. La teoría del contextualismo de prominencia defiende una formulación del significado de preferencias basada en cinco fuentes de información: creencias sobre el mundo, el significado de las palabras y la estructura de las oraciones, la situación del habla, las propiedades del sistema inferencial humano y los estereotipos y presuposiciones sobre la sociedad y la cultura. Posteriormente, se discute cómo el CPP mejora ciertas objeciones a la tesis de Grice propuestas por Perconti. Por último, se soslaya una objeción de Borg al CPP.

PALABRAS CLAVE: filosofía del lenguaje; éxito comunicativo; contextualismo; contextualismo por prominencia; sensibilidad contextual.

ABSTRACT

This article analyzes how people interpret the meaning of utterances used in conversations, particularly when it changes depending on the context. It focuses on a version of a theory called salience-based contextualism, proposed by Kasia Jaszczolt

Recibido: 27/2/2024. Aceptado: 18/6/2024

Análisis. Revista de investigación filosófica, vol. 11, n.º 1 (2024): 41-61

ISSNe: 2386-8066

Copyright: Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo una licencia de uso y distribución "Creative Commons Reconocimiento No-Comercial Sin-Obra-Derivada 4.0 Internacional" (CC BY NC ND 4.0)

(SBC). It explains how speakers understand the meaning of the most prominent conversational expressions. The article argues that the ability of interlocutors to understand what a speaker meant at a specific moment (communicative success) depends on understanding the most prominent meaning of the words used. This understanding is determined by the linguistic interaction in which the words were spoken and does not require knowing the speaker's communicative intention. The theory of salience contextualism defends a formulation of the meaning of utterances based on five sources of information: beliefs about the world, the meaning of words and sentence structure, the speech situation, the properties of the human inferential system, and the stereotypes and presuppositions about society and culture. Subsequently, the SBC will discuss how it improves specific objections to Grice's thesis, which was proposed by Perconti. Finally, Borg's objection to SBC is overcome.

KEYWORDS: Philosophy of language; communicative success; contextualism; salience-based contextualism; context sensitivity.

1. INTRODUCCIÓN

En esta investigación se analiza la comprensión de los significados lingüísticos de preferencias en discursos cotidianos (conversaciones), especialmente cuando dichos significados varían, en función de la ocasión en la que se han emitido. El objetivo de este examen es explicar cómo los hablantes comprenden significados de expresiones prominentes, en un discurso particular. Se plantea una explicación basada en una versión del contextualismo por prominencia (CPP), teoría originalmente propuesta por Kasia Jaszczolt (Jaszczolt, 2018), que permite determinar cómo los hablantes comprenden significados de expresiones de preferencias prominentes, manifestadas en un discurso particular.

Se desarrolla la tesis de que la habilidad de comprender lo que el hablante significó con una preferencia en un momento específico de emisión (éxito comunicativo)¹, se explica debido a que los interlocutores comprenden el significado lingüístico más prominente, en un momento específico de emisión, sin necesidad de recurrir a la intención comunicativa de los hablantes. Cabe mencionar, que para prescindir de dicha intención, en el CPP se emplea una formulación del

¹ Así se entenderá “éxito comunicativo” para los propósitos del artículo. No obstante, la discusión sobre el éxito comunicativo es muy amplia e incluye diversas caracterizaciones. Para un estudio detallado del éxito comunicativo, consúltese Pagin (2008).

significado de preferencias, conformado por cinco fuentes de información: creencias sobre el mundo²; significado de las palabras y estructura de los enunciados; situación del discurso; propiedades del sistema inferencial humano; estereotipos y presuposiciones acerca de la sociedad y la cultura. Estas fuentes delimitan lo que cuenta como significado prominente de una preferencia. Por ejemplo, si Pedro dice, “Hay pastel de cereza en la cocina” (P1), utilizando un enunciado declarativo, es decir, un enunciado para indicar cierto estado del mundo, en el que hay un pastel en determinada cocina, los hablantes pueden reconocer lo que significó gracias a las siguientes fuentes de información: creencias sobre el mundo; significado de las palabras y estructura de los enunciados; situación del discurso. Gracias a su creencia sobre el mundo, los hablantes saben qué es un pastel y dónde está la cocina. Dado su conocimiento sobre el significado de las palabras, identifican el contenido de “pastel en la cocina”, y al estar al tanto de la situación del discurso, saben que se trata de una declaración y no una invitación a servirse. Además, en el artículo se explica detalladamente la noción de significado primario. En otras palabras, el significado de una preferencia es el más prominente en una circunstancia particular. Se explica cómo se aparta de la caracterización original de Jaszczolt, ya que ella postula una caracterización más general del significado lingüístico.

Posteriormente, se añade la caracterización de selección de significados en un discurso propuesta por Stojnic (Stojnic, 2021), que permite dar cuenta de cómo los interlocutores entienden preferencias prominentes. Después, se muestra cómo el significado primario cohesiona dos nociones del significado lingüístico importantes para el éxito comunicativo, lo que se dice y el significado implicado, ambas provienen de Paul Grice.

Luego, en el siguiente apartado, se discute si el CPP ofrece una explicación del éxito comunicativo sin apelar a la intención comunicativa del hablante. Para ello se sopesan el compromiso ontológico y un compromiso epistémico postulado por Perconti (Perconti, 2016), que resulta compatible con el antiintencionalismo de Gauker (Gauker, 2008). Por otra parte, se discuten dos teorías, que, en apariencia, serían distintas al CPP. La primera es que el éxito comunicativo depende de la intención perlocucionaria del hablante formulada por Pollock (Pollock, 2020).

² La formulación original de Jaszczolt se refiere al conocimiento del mundo, sin embargo, se ha modificado por creencias del mundo. La primera condición podría resultar excesiva en las conversaciones ordinarias, en las que los hablantes no requieren de conocimiento específico para comunicarse.

Esto quiere decir, que el éxito comunicativo depende del efecto que se intenta buscar al formular una preferencia determina el éxito comunicativo. Ahora bien, por lo general se considera que la intención perlocucionaria es parte de la intención comunicativa. Así que si la intención perlocucionaria determina el éxito comunicativo, la intención comunicativa sería imprescindible. Se discutirá cómo el CPP puede ser compatible con la teoría de Pollock. La segunda, es el intencionalismo hipotético de Jerold Levinson. En ella se trata de discernir entre lo que realmente deseaba transmitir el hablante y la atribución razonable e hipotética de lo que dijo. Se establece que habrá casos en los que parezca imprescindible asignar una intención comunicativa al hablante. Sin embargo, se defenderá que es plausible optar por un intencionalismo hipotético, que pueda explicarse en términos del significado primario, prescindiendo de cualquier pretensión intencionalista al dar cuenta del éxito comunicativo. En la última sección se analiza el Minimalismo Semántico de Borg (Borg, 2012), quien rechaza que la intención comunicativa fije el contenido de una preferencia. Sin embargo, es incompatible con cualquier forma de contextualismo, ya que ella defiende que hay un contenido semántico mínimo en las proposiciones, que es independiente del contexto de emisión de una preferencia. Por lo mismo, se discute si la posición de Borg explica mejor la lectura de palabras en una preferencia, que el CPP. Se concluye que no, dado que dicho contextualismo se adapta mejor a las preferencias que no tienen un valor de verdad bien definido, mientras que el Minimalismo de Borg depende de proposiciones verdaderas.

2. EL SIGNIFICADO PRIMARIO EN EL CONTEXTUALISMO POR PROMINENCIA

La noción de significado primario³ utilizada por Kasia Jaszczolt⁴ (Jaszczolt, 2018) es la unidad básica de análisis semántico, pese a la procedencia variable de la información que contribuye a la comprensión lingüística, alguna de la cual es rastreable por el léxico y la estructura. Esto se basa en la perspectiva del significado

³ No debe confundirse con el primer significado de Donald Davidson en *A Nice derangement of epitaphs* (Davidson, 2005). Tampoco con la noción que aparece en el artículo *Word Meaning, What is Said and Explicature* de Robyn Carston (Carston, 2013), ya que refiere al contenido explícito de una preferencia por oposición a una implicatura.

⁴ Para estudiar esta noción desde el prisma de la semántica por defecto, véase (Jaszczolt, 2005).

de preferencia, que permite distinguir lo que el hablante ha significado de un conjunto de significados potenciales, debido a que es el más sobresaliente.

A diferencia de Jaszczolt, aquí se circunscribe al significado primario desde una perspectiva limitada al éxito comunicativo. Mientras que ella parte de una concepción más amplia de la comunicación basada en un interés puramente semántico⁵. ¿Qué determina al significado más prominente de una preferencia, en un momento específico de emisión?

Para entender esto, es necesario apartarse de la formulación de Jaszczolt y agregar una idea diferente a la que ella utilizó.

La idea de “Selección de significados en un Discurso” (SSD), que se originó del libro *Context and Coherence* de Una Stojnic (Stojnic, 2021). No obstante, es necesario efectuar algunas modificaciones, ya que Stojnic se fundamenta principalmente en la gramática del lenguaje natural. En la discusión del CPP, se considera es fundamental usar factores extralingüísticos para dar cuenta del éxito comunicativo. La SSD es la interpretación más prominente de una preferencia, en un momento específico (m) de un discurso, en la que dicha preferencia está supeditada en el contexto de emisión. Se puede suponer que esta SSD es una serie de interpretaciones, una de las cuales es la más prominente (la primera), lo que representa lo que el hablante significó en m. La interpretación de la lista, son significados potenciales de la preferencia, siempre dependerá del tipo de fenómeno lingüístico que ocurra en una conversación. También las SSD son una delimitación a la indeterminación del significado en el Contextualismo. Por ejemplo: La expresión “amarillo” usada en una expresión de una preferencia en contexto médico, en el que se diagnostique a pacientes adultos, puede significar que alguien probablemente tiene ictericia. La SSD limita el alcance del predicado, lo que hace que la preferencia sea más importante. “Se ve amarillo” a personas puede ser un indicador de ictericia. Sin embargo, al referirse a otros objetos, como un libro: “Se ve amarillo”, se refiere al color.

Además, las fuentes que determinan lo que significó una preferencia en un momento específico de emisión determinan lo que significó una preferencia, i.e. 1) creencias sobre el mundo; 2) significado de las palabras y estructura de los enunciados; 3) situación del discurso; 4) propiedades del sistema inferencial humano; 5) estereotipos y presuposiciones acerca de la sociedad y la cultura.

⁵ Por ende, esta autora aclara que su teoría no tiene el propósito de explicar lo que el hablante significó en una ocasión específica, sino examinar el tipo de significado que da cuenta de la interacción lingüística.

1. Creencias sobre el mundo. Son aquellas que “provee[n] información proveniente de leyes físicas y hechos, como que el metal se encoge en temperaturas bajas” (Jaszczolt, 80). En esta parte, las creencias sobre el mundo se restringe, en su relación, a la comprensión de significados lingüísticos, es decir, en la manera en la que este significado permite establecer el significado más prominente, en un momento particular. Por ejemplo: Juan profirió: “El té no debe hervir y la temperatura de la tetera ya está en 96 grados”. Dadas las creencias sobre el mundo, se puede interpretar que la preferencia de Juan, sirve para advertir que se debe apagar la olla inmediatamente. Por lo regular, estas creencias son identificadas por el hablante y el interlocutor. Este punto es importante, porque que no es necesario conocer los estados mentales de hablante e interlocutor (a saber, sus creencias) para tener una comprensión efectiva del significado de una preferencia que depende de estas creencias.
2. El significado de las palabras y estructura de los enunciados. Esta parte refiere al significado de las palabras desde una perspectiva convencional y a la sintaxis de las preferencias. Estos elementos léxicos podrían cambiar dependiendo del significado primario. Por ejemplo: “Se casaron y tuvieron un hijo” y “Ellos tuvieron un hijo y se casaron” (Davidson, 2005: 94). Estas preferencias, claramente, poseen significados primarios distintos, pese a que contienen casi las mismas palabras. En la primera, el nacimiento del hijo es una consecuencia del matrimonio, mientras que en la segunda es lo opuesto.
3. Situación del discurso. Para Jaszczolt refiere al contexto en el que se verbalizó una preferencia. Aquí, se establecerá que la situación del discurso consiste únicamente en el tiempo y lugar, en el que se ha formulado una preferencia e influye en el significado primario. Por ejemplo: “El Gobernador de este estado inauguró la biblioteca”. El significado primario de esta preferencia dependerá del tiempo y lugar en el que se profiera.
4. Propiedades del sistema inferencial humano. Se refiere a los modos en los que se presentan las inferencias de los humanos; i.e., deducción, inducción y abducción que influyen en la configuración del significado primario de una preferencia, en un momento particular de formulación. Las inferencias deductivas son monotónicas, es decir, no pueden cambiar conforme a la evidencia. Por ejemplo, véase el siguiente discurso: A) “Carlos, el veterinario de la plaza, se especializa en lagomorfos”. B) “Juan tiene como mascota un conejo”. C) “Carlos es un veterinario especializado en la mascota de Juan”. La última preferencia de Carlos no podría cambiar si añadimos

más información. Por oposición, al carácter monotónico de la deducción, aparecen la inducción y la abducción; son tipos de razonamientos no-monotónicos, pueden cambiar conforme avanza un discurso, en el que aparece información adicional a la conocida previamente. En líneas generales, y bajo criterios relevantes para la explicación del éxito comunicativo. En el razonamiento inductivo se hacen generalizaciones amplias utilizando información específica.

Por ejemplo, en el siguiente discurso: Arturo: “El paracetamol barato de la marca Z me produce náuseas”. Claudia: “Todo el paracetamol barato que he comprado produce náuseas”. Arturo: “Podemos concluir que el paracetamol barato produce náuseas”. Podría surgir información más amplia, que refutase la conclusión inductiva, como podría ser, evidencia de que hay paracetamol barato que no produce náuseas, que las náuseas sólo se producen en personas con enfermedad hepática, etc. En lo tocante, al razonamiento abductivo, se trata de aquel razonamiento que va del efecto a la causa. Una instancia de ello, se encontraría en: María: “Los libros se encuentran en el suelo”. Alejandra: “Debió haber sido mi gato”. De igual manera, que en el razonamiento inductivo, puede surgir información que cambie el contenido del razonamiento de Alejandra.

Por otra parte, se verá la siguiente implicatura, que representa un caso de razonamiento no-monotónico: A) Aserción: “John se comió algunas de las galletas”. B) Implicatura por default: “John no se comió todas las galletas”. C) Cancelación de B: “John se comió algunas de las galletas. De hecho, él se comió todas” (Levinson, 2000: 42)⁶. Por ende, la cancelación de B, cambiaría por completo la conclusión del razonamiento original; al mismo tiempo, sirve para ilustrar el carácter dinámico de los discursos, estableciendo la importancia que tiene una noción de contexto⁷ que pueda explicar dicho carácter, como es el caso del CPP. Por último, las propiedades del sistema inferencial humano, pueden delimitarse al uso del razonamiento, deductivo, inductivo y abductivo.

⁶ Las implicaturas son ampliamente reconocidas como casos de razonamientos prácticos no-monotónicos, dado que pueden cambiar si aparece nueva información. Para estudiar estos casos, véase Geurts (2013).

⁷ Una noción más usada de contexto es la de David Kaplan en *Demonstratives*, que consiste en: hablante, tiempo, locación y mundo.

5. Estereotipos y presuposiciones acerca de la sociedad y la cultura. Se encuentra relacionado con aquellos arquetipos y presuposiciones sociales y culturales que influyen en qué fija la prominencia de una preferencia, en un momento dado de formulación. Por ejemplo, se verá el siguiente pragmeme: En Nueva Zelanda, para invitar a alguien a comer, se le dice que si quiere tomar el té, aunque dicha invitación no se limita sólo a la ingesta de té. La parte más notable del ejemplo es que cambia el significado convencional de tomar el té. Por ello el significado primario en Nueva Zelanda de “tomar el té” cambia, en el momento en el que se utiliza para invitar a alguien a comer o algo semejante.

He aquí una noción más rigurosa de significado primario: Para cualquier preferencia arbitraria p de un lenguaje natural, α es el significado primario de p , cuando p es formulada en un tiempo y lugar particular TL, si y sólo si α es determinada por una a SSD β tal que α es la interpretación candidata más prominente para p en TL. En la determinación de β , influyen las creencias sobre el mundo, el significado de las palabras y estructura de los enunciados, propiedades del sistema inferencial humano y estereotipos, situación del discurso, presuposiciones sobre la cultura y sociedad. Debido a que la prominencia cambia de contexto en contexto, la habilidad de identificar significados primarios, soluciona cómo es posible entender una preferencia, sin recurrir a la intención comunicativa del hablante.

Además, desde una perspectiva basada en el éxito comunicativo, el significado primario ofrece una caracterización mucho más económica del significado lingüístico, al menos, en lo que respecta a la habilidad de comprender lo que significó un hablante al verbalizar una preferencia, en un discurso particular. Deben distinguirse tres tipos de significados relacionados con las preferencias (utterances). Con el fin de facilitar la identificación del significado desde una perspectiva pragmática, se presentará la siguiente tipología, ilustrada mediante la preferencia: “Donald es un hombre peligroso” (D1).

1. Lo que se ha dicho. Se trata del significado expresado mediante una emisión lingüística en un momento particular, por lo tanto, incluye las siguientes propiedades; el contexto de emisión es relevante porque podría desambiguar el uso de términos ambiguos, también hay un mayor número de elementos que fijan correctamente a quien refiere un nombre propio, etc. Esta noción procede de la teoría de la conversación de Paul Grice, cabe añadir que a veces se ha interpretado esta noción de Grice, como semántica y pragmática de modo simultáneo, tal y como lo manifiesta Robbyn Carston, en la

siguiente cita: “Lo que Grice quería para su noción “lo que se ha dicho” fue que servía ambos como contenido semántico de un enunciado proferido y como una proposición aseverada (por esta razón significada) por el hablante” (Carston, 2013: 176).⁸ Sin embargo, para los propósitos de este artículo sólo se prestará atención al carácter pragmático de dicha noción, tal y como puede verse en el siguiente ejemplo:

D1 emitida en el contexto las elecciones presidenciales de Estados Unidos del año 2024, podría significar que alguien considera a Donald Trump un hombre peligroso, en este caso se restringiría D1 a Donald Trump.

2. Significado implicado. Es el significado que el hablante tiene la intención de transmitir a su interlocutor y que difiere de lo que se ha dicho. En el caso de D1 podría darse en el siguiente discurso: A: ¿El lanzador tendrá una actitud pasiva cuando sea el turno de bateo de Donald? B: Donald es un hombre peligroso. En este caso B le está dando a entender a A, que no, porque Donald es un bateador peligroso, porque puede hacer muchas carreras. Marcadamente el significado de la emisión de B es distinta de lo que ha dicho.
3. Significado primario. Se examinará a través de los marcadores de prominencia, en el caso de que D1 signifique “Donald Trump es un hombre peligroso”, esto se ajustará al tiempo y lugar de la preferencia. Luego, si D1 significa “Donald Bradman es un hombre peligroso”, a partir de las características inferenciales del sistema humano. Notablemente, no sería necesario que lo que se dice y el significado implicado sean dos significados distintos.

Bajo la concepción del CPP, se establece que el reconocimiento de la intención no es imperativo, ya que el interlocutor comprende el significado más prominente, sin que sea necesario identificar dicha intención. Si solo tiene como significado lo que se dice, también va a identificar ese significado como el primario. Si una preferencia tiene un significado implicado, va a identificarlo como significado primario. Identificar el significado primario de una preferencia también ayuda a determinar los otros dos significados si la preferencia los tiene en esta ocasión. En consecuencia, se obtiene una teoría que explica cómo los interlocutores entienden lo que significó el hablante, sin apelar a la intención comunicativa.

⁸ Hay filósofos como Kent Bach (Bach, 1994), que proponen que esta noción debe entenderse como meramente semántica.

De igual manera, ofrece una caracterización más parsimoniosa del significado lingüístico, al incluir lo que se dice y el significado implicado. ¿Esto basta para prescindir de la intención comunicativa del hablante?

2.1. ¿El contextualismo por prominencia logra prescindir de la intención comunicativa del hablante?

La objeción más inmediata surge debido al estudio del significado basado en la intención. Esto se originó en una parte de la filosofía de Paul Grice, que aparece en textos como *Meaning, Meaning Revisited* (Grice, 1991), que frecuentemente ha sido separada de su teoría de la conversación.⁹ En los textos previamente mencionados, se sostiene que el significado de una expresión se explica por las intenciones del hablante que la expresa (Barrero Guzmán, 2015: 3). Esto sugiere que el éxito comunicativo es fundamentalmente la habilidad de reconocer lo que el hablante tenía la intención de transmitir mediante una emisión lingüística. Como resultado, Paul Grice asignó al significado en dos categorías: el significado de la oración y el significado del hablante. El primero trata de los factores convencionales, mientras que el segundo trata de lo que el hablante quería transmitir con su preferencia. Grice cambió la forma en la que se concebía a la comunicación como un sistema en el que se decodifican mensajes, ya que Grice comprendió a la comunicación a partir de inferencias. Se dificultaría establecer que solo el conocimiento del significado de las palabras es suficiente para establecer lo que el hablante ha dicho. Asimismo, se puede observar el siguiente ejemplo (basado en Capone, 2019: 85).

En un cuaderno en el que se encuentra la frase “Donald Bradman fue un bateador prodigioso” (E1) resalta que dependiendo del contexto, esta frase puede entenderse de modos distintos.

Puede utilizarse en un sentido asertórico, en el que la persona realiza una afirmación sobre una propiedad que tenía Donald Bradman. También puede usarse en un sentido meramente lingüístico, como podría ocurrir en una clase de inglés en el que se le solicita a un alumno que traduzca (E1), para estudiar el pasado simple en inglés, por ende no se usaría de modo asertórico. Estos ejemplos indicarían que

⁹ N.B. El programa de investigación de Paul Grice en filosofía del lenguaje, suele dividirse en la teoría del significado y la teoría de la comunicación, lo que fue denominado por Stephen Levinson, como el paraguas Griceano (Levinson, 12: 2000). Sin embargo, hay quien considera que pueden interpretarse como una unidad. Para una argumentación en la que se defiende esto véase: Barrero Guzmán (Barrero Guzmán, 2015).

en algunos enunciados no se comprende el significado exacto hasta que se conozca la intención del hablante. En consecuencia, el procedimiento más adecuado para determinar el éxito comunicativo, ante la aparición de preferencias con sensibilidad contextual, sería el descubrimiento de la intención comunicativa del hablante. En consecuencia, el éxito comunicativo debería ser entendido como la habilidad del interlocutor para reconocer la intención comunicativa del hablante.

Ahora bien, para responder a la determinación del éxito comunicativo de Grice, se usarán las objeciones de Perconti (Perconti, 2016) a la visión Griceana del éxito comunicativo. Según la cual el interlocutor “recupera la intención” que el hablante quería comunicar, esta propuesta conlleva un compromiso ontológico y a un compromiso epistémico. Ambos son hipotéticamente difíciles de cumplir¹⁰. Sin embargo, la propuesta de Perconti es excesivamente esquemática para sustentar una réplica a la concepción Griceana, por lo que se defenderá que el CPP proporciona una solución a las objeciones presentadas por Perconti, ya que él sólo se limita a señalar los problemas, sin ofrecer una respuesta. El primer compromiso surge debido a que se deben postular entidades mentales, tales como la intención para dar cuenta de la comunicación.¹¹ Cualquier teoría que se fundamenta en la intención comunicativa, debe comprometerse con la presencia de ciertas entidades psicológicas (intenciones) con el propósito de que su modelo de comunicación tenga poder explicativo. Si un hablante transmite una emisión lingüística con una intención comunicativa, debe asegurarse de que el interlocutor conocerá dicha intención en un momento determinado. En el CPP no se requieren intenciones comunicativas. Aunque el CPP, algunas veces, requiere de creencias sobre el mundo, son creencias que los hablantes poseen, únicamente debido a que son sujetos funcionales en la vida práctica. Empero, en este modelo del éxito comunicativo, la incorporación de entidades adicionales resulta innecesaria para asegurar el éxito comunicativo de una preferencia en un momento particular. Por ello, el CPP supera el compromiso ontológico.

¹⁰ Existe la posibilidad de que algunas emisiones lingüísticas se emitan con intenciones ocultas. Un ejemplo de esto son los *dogwhistles*. Es decir, mensajes que se manifiestan en código, con la finalidad de que un grupo específico los entienda. Véase *Bad Language* (Cappelen y Dever, 2019: 118-120).

¹¹ Una manera de caracterizar la relación entre los estados mentales y el pensamiento, se encuentra en la siguiente analogía de Ruth Garrett Millikan: “El hablante sirve como un instrumento, como una televisión o cámara, traduciendo estructuras en el mundo en signos que el interlocutor entonces traducirá en una representación mental” (Millikan, 2017: 182).

El segundo compromiso, el epistémico, se divide en dos; acceso privilegiado y mecanismos independientes de introspección, los dos generarían una asimetría epistémica entre el hablante y el interlocutor, puesto que este se encontraría en desventaja para conocer de forma equitativa la intención comunicativa del hablante. La primera idea es que el hablante puede acceder de manera privilegiada a sus intenciones (aunque esto no es infalible), mientras que el interlocutor, no se encuentra en las mismas condiciones, pero, aun así, puede conocer la intención del hablante. Mientras que la segunda, es un corolario de los accesos privilegiados, puede sintetizarse con la siguiente pregunta: “¿Nosotros tenemos más autoridad que otras personas en la interpretación de nuestras intenciones porque cada individuo depende de un mecanismo cognitivo dedicado a la introspección?” (Perconti, 2016: 794). Esta posición es compartida por Gauker¹², quien argumentó que la intención comunicativa de un hablante no puede ser accesible al interlocutor, ya que lo único a lo que puede acceder el interlocutor es la interpretación de una preferencia. Gauker se preocupa por dar una explicación semántica de los demostrativos, no una explicación general del modo en el que los interlocutores entienden significados, pese a la sensibilidad contextual (el problema central de este artículo). En síntesis, si los mecanismos de introspección son particulares para cada individuo, ¿cómo podría darse el reconocimiento de la intención comunicativa?

Para responder a estas cuestiones acerca de la naturaleza de la intención comunicativa, se examinará el siguiente ejemplo, que contiene una instancia de sensibilidad contextual; ambigüedad estructural: Imagínese que Juan profiere: “Mariel lava el cabello de su hija, mientras usa un vestido azul” (M1). Emisión lingüística que tiene dos significados, el primero es que Mariel usa el vestido azul y el segundo es que su hija usa un vestido azul. Juan confía en que el interlocutor entenderá lo que él significó al formular (M1). Para comprender lo que Juan ha significado con M1, es importante que haya dos intenciones comunicativas, una para cuando Mariel usa el vestido azul y otra para cuando la hija utiliza dicho vestido. En el CPP solamente existe un significado primario que determinará la preferencia de Carlos; este, al ser sensible al contexto, cambiará dependiendo de la acción que Mariel ejecute, pero se tratará solamente de un significado primario. El CPP amplifica el alcance de las

¹² El objetivo principal de Gauker es la pragmática, entendida como la identificación de la intención comunicativa del hablante. Sin embargo, podrían encontrarse otras definiciones de pragmática que no tengan un vínculo directo con el reconocimiento de la intención comunicativa del hablante.

teorías de Perconti y de Gauker, evidenciando que esta teoría supera el compromiso ontológico y epistémico creado por la intención comunicativa del hablante, al menos en lo tocante a la explicación del éxito comunicativo.

Hasta el momento se ha expuesto y evaluado la tesis principal del CPP, es decir, la habilidad de comprender lo que un hablante significó con una preferencia, en un momento particular de emisión, sin depender de la intención comunicativa del hablante. A continuación, se analizará la conexión del CPP con otras teorías, aparentemente distintas.

2.2. La dimensión perlocucionaria y la intención comunicativa de Pollock

Según Pollock (Pollock, 2020), en algunos discursos hay preferencias p en las que se alcanza éxito comunicativo debido a la dependencia contextual de p . Según Pollock, dicha dependencia contextual se compone de las intenciones perlocucionarias y las creencias de los hablantes. Por lo tanto, hay casos de éxito comunicativo que no pueden explicarse, si no se utiliza la intención perlocucionaria del hablante para expresar sus acciones, lo que es diferente al acto que se puede hacer al expresar una preferencia. Para ejemplificar esto, se verá el siguiente discurso:

Natalia: Me apetece algo salado.

Juan: Puedes probar el *marmite* (pasta de levadura inglesa) de la cocina.

En este caso, la intención perlocucionaria de Juan es que Natalia consuma algo salado. No obstante, Natalia desconoce el sabor del *marmite*, pero sí sabe que la palabra refiere a una pasta de levadura inglesa, por ello no habría éxito comunicativo en este caso. Es decir, Natalia no comprende que Juan le recomendó una comida salada.

Natalia: Me apetece comida tradicional inglesa.

Juan: Puedes probar el *marmite* (pasta de levadura inglesa) de la cocina.

En este caso sí ocurriría éxito comunicativo, por la intención perlocucionaria de Juan, i.e., que Natalia consuma comida tradicional inglesa.

Pollock defiende la siguiente posición: Las diferencias entre las características de un contexto (C) en el que se desarrolla un discurso (D), pueden repercutir en la determinación de las condiciones para establecer el éxito comunicativo de D . El problema que presenta, es que la intención perlocucionaria, suele considerarse parte de la intención comunicativa del hablante¹³. Si la intención perlocucionaria

¹³ En la formulación clásica de la teoría de actos del habla de Austin y de John Searle. Grice en *Meaning* (Grice, 1991) también acepta esto.

es imprescindible, por lo menos para algún tipo de preferencias, se dificulta (considerablemente) defender la posibilidad de prescindir de la intención comunicativa del hablante. La razón por la que suele defenderse que las intenciones perlocucionarias son parte de la intención comunicativa, es que los efectos que se producen al emitir una preferencia, son el objetivo principal de la comunicación. Lo primero, que debe considerarse, es una aclaración de Pollock, en la que declara que “Las intenciones perlocucionarias a las que yo [Pollock] apelo en mi teoría no son intenciones comunicativas [...] Más bien ellas son intenciones que apuntan a efectos más allá del intercambio [lingüístico] mismo” (Pollock, 2020: 254) Entonces para Pollock la determinación del significado perlocucionario no dependería de la intención comunicativa del hablante, porque esta es algo distinto de la intención perlocucionaria y no la incluye, ya que indica efectos extralingüísticos. Considerando esta perspectiva de Pollock, no sería incompatible con el CPP. Dado que la intención perlocucionaria en Pollock sirve para distinguir a un tipo de significado prominente, utilizando discursos similares al de Natalia y Juan. Lo cual puede determinarse con la SSD. Es decir, con la lista de interpretaciones posibles de una preferencia, en un momento dado, que determina a la más prominente, porque se podría distinguir cuando Natalia entiende lo que significó Juan y cuando no. Por lo tanto, esta visión de la intención perlocucionaria es plenamente compatible con CPP.

2.3. El intencionalismo hipotético de Jerold Levinson

Notablemente, hasta ahora se ha considerado solamente la intención real del hablante. No obstante, existe una teoría filosófica que sostiene la necesidad de atribuir una intención razonable a un hablante, i.e., intencionalismo hipotético de Levinson (Levinson, 2012). En ella se defiende que lo más importante en la comprensión de una preferencia es entender (razonablemente) cuál fue intención del hablante, sin importar exactamente lo que quiso decir. En sentido estricto, se trata de una teoría de la interpretación literaria, pero es relevante para la discusión de filosofía del lenguaje, dado que Levinson considera que una obra literaria debe interpretarse como una preferencia, que se encuentra supeditada a un contexto de emisión, que para él significa tiempo y lugar.

Por ejemplo: Si un adulto mayor inglés, profiere la expresión idiomática “*It is raining cats and dogs*” (P1), para referirse a una tormenta, cuando un niño de 10 años está presente. Supongamos que el niño no conoce la expresión idiomática, dado que es una expresión en desuso. Sin embargo, el niño puede atribuirle que al formular P1 el adulto mayor quería decir que llovía fuerte, dado que él podía darse

cuenta de que llovía fuerte, mientras el adulto mayor verbalizó P1. Esta caracterización no es incompatible con el Contextualismo Basado en la Prominencia, recuérdese que esta teoría pretende explicar al éxito comunicativo, es decir, la habilidad de entender lo que un hablante ha significado con una preferencia. Para incluir a las pretensiones del intencionalismo hipotético, se puede hacer una salvedad en la caracterización del éxito comunicativo, aduciendo que no es necesario entender lo que un hablante significó, sino lo que hipotética y razonablemente pudo haber significado al formular una preferencia. Para decidir si una atribución es razonable, se puede usar un aparato teórico presentado previamente, considerando las fuentes de información del CPP y la SSD. El significado primario es el que se puede atribuir razonablemente al hablante, en circunstancias en las que no se pueda determinar el significado primario exacto del hablante.

Dado que se han establecido los objetivos del CPP y el nivel de concordancia que tiene con otras teorías. Se mostrará una objeción directa al CPP, por medio de la aproximación del minimalismo de Emma Borg al éxito comunicativo.

3. OBJECCIÓN AL CONTEXTUALISMO POR PROMINENCIA:

EL MINIMALISMO SEMÁNTICO DE BORG Y EL ÉXITO COMUNICATIVO

El minimalismo de Borg también permite prescindir de la intención comunicativa del hablante, no obstante, Borg no cree que factores extralingüísticos permitan determinar el significado, mientras que en el CPP, el contexto y los factores extralingüísticos (las creencias sobre el mundo, propiedades inferenciales, presuposiciones culturales, etc.) son imprescindibles. La idea de Borg es que la comunicación lingüística depende de la proposición mínima de las palabras, en las que el contexto influye muy poco. A criterio de Borg, las preferencias tienen significados mínimos, independientemente de los contextos en los que se verbalizaron.

Por ejemplo: Tomando en cuenta un contraste entre el Minimalismo y el CPP, la preferencia: “Pedro está listo” (P1). Para Borg la proposición mínima determinaría que P1 significa “Pedro está listo”¹⁴, sin importar el contexto de emisión y sin que sea

¹⁴ Podría considerarse que esa preferencia tiene un tercer significado en el que Pedro esté inteligente para una actividad determinada. En estos casos, en los que las palabras son homónimas, Borg considera que se trata de distintas entradas léxicas, en la superficie daría la impresión de que son las mismas palabras, pero al tratarse de entradas léxicas distintas no son los mismos significados lingüísticos. Es decir, la entrada léxica se ajusta a la proposición mínima.

necesario especificar para qué Pedro está listo. Dado que para Borg no se requiere de la interacción lingüística, para determinar el significado de una preferencia. En cambio, para el CPP, una preferencia sólo significará hasta que se formule en un contexto específico, este significado variaría dependiendo del contexto. Por ejemplo, P1 puede significar que “Pedro está listo para leer, correr, comer, etc.”. Sin embargo, en lo tocante a la intención comunicativa del hablante, ambas posiciones concuerdan, en que debe preponderar la lectura de palabras (*Word reading*) sobre lectura de mentes (*Mind Reading*), es decir el reconocimiento de la intención comunicativa.

Esto puede esclarecerse en la siguiente tesis, defendida por Borg: “La recuperación del contenido semántico es posible sin acceder a las intenciones actuales del hablante” (Borg, 2012: 5). Para Borg, esto se puede lograr cuando el interlocutor reconoce la proposición mínima del contenido de la expresión de una preferencia, al usar una oración declarativa sostenida como verdadera por el hablante, sin tener en cuenta ningún detalle de la intención comunicativa del hablante, ni el contexto en el que se efectuó la preferencia. En cambio, en el caso del CPP la recuperación del significado de una preferencia depende de la identificación de significados primarios no-intencionalistas.

Cabe mencionar, que una de las motivaciones de Borg con su versión del Minimalismo semántico, es evitar el milagro de la comunicación, es decir, evitar que haya ningún criterio racional para establecer cómo los hablantes entienden significados¹⁵ (Begby, 2013). Porque las proposiciones mínimas dotarían de un criterio estable, para dar cuenta de cómo un interlocutor ha entendido, lo que el hablante ha significado con una preferencia, sin tener que reconocer la intención comunicativa del hablante. Como resultado de lo anterior, la respuesta de Borg a la interrogante, planteada sobre el tipo de conocimiento que requiere el interlocutor, consistiría en conocer convenciones semánticas que ayudan al discernimiento de proposiciones mínimas.

Dicho de un modo más específico, el milagro de la comunicación se caracteriza así: “La comunicación (contenido compartido) se convierte en un milagro porque no hay nada que asegure que los hablantes y sus interlocutores convergerán en el mismo contenido” (Recanati, 2010: 6). *Prima facie*, desde una perspectiva de la filosofía del lenguaje, puede pensarse que cualquier teoría del significado lingüístico o de la referencia¹⁶, en la que se defiende que las palabras, pueden

¹⁵ Begby considera que la teoría de Borg no logra escapar del todo a esa objeción, véase (Begby, 2013).

¹⁶ Como es el caso de la teoría de la referencia directa de Donnellan (1968).

adquirir casi cualquier significado, terminaría convirtiéndose en una teoría al estilo Humpty Dumpty¹⁷. Recuérdese que en un pasaje de *Through the Looking Glass* de Lewis Carroll, Humpty Dumpty le dice a Alicia: “Gloria para ti”. Después, cuando ella le dijo que no había entendido su preferencia, él le respondió que las palabras significan lo que él quiere que signifiquen.

En consecuencia, desde la perspectiva de Borg cualquier forma de Contextualismo tendría como resultado una teoría al estilo Humpty Dumpty, ya que la comunicación sería milagrosa, dado que, a su juicio, no se cuenta con un criterio lo suficientemente estable para explicar cómo los hablantes entienden expresiones de preferencias.

Por oposición, a lo argumentado por Borg, al menos en la forma de Contextualismo defendida aquí, sí se ofrece un criterio para determinar cómo un interlocutor ha comprendido lo que el hablante significó con una preferencia, formulada en un momento específico. Dicho criterio se encuentra en los elementos que permiten la identificación del significado más prominente y que conforman al contexto (tal y como se estipuló en la sección anterior) i.e. las creencias sobre el mundo; significado de las palabras y estructura de los enunciados; situación del discurso; propiedades del sistema inferencial humano; estereotipos y presuposiciones acerca de la sociedad y la cultura. Cabe mencionar, que el Contextualismo basado en la prominencia no-intencionalista tiene una ventaja genuina sobre el minimalismo porque no depende únicamente de enunciados declarativos como el Minimalismo semántico, dado que dicha forma de Contextualismo es ajena al modo que posean las oraciones usadas para formular preferencias. Expresado en otras palabras, el minimalismo requiere sólo de enunciados que sean verdaderos para establecer el contenido mínimo de una proposición, en cambio el Contextualismo basado en la prominencia no intencionalista no tiene que comprometerse con la verdad de los enunciados, dado que en la comunicación cotidiana, tal y como lo han manifestado Sperber y Wilson (Wilson y Sperber, 2012)¹⁸, no se

¹⁷ Es un personaje de ficción inglés, que ha tenido diversas representaciones. Para ver algunas relaciones que tiene con algunas discusiones filosóficas del lenguaje, véase: Donellan (1968) y Hancher (1981). ⁵⁸N.B. La objeción que aquí se presenta se limita al Contextualismo basado en la prominencia nointencionalista. Para ver una objeción general de las teorías contextualistas, Consúltese *Semantic Minimalism and The Miracle of Communication* de Endre Begby (Begby, 2013).

¹⁸ Específicamente se refiere a la crítica que Wilson y Sperber (Wilson y Sperber, 2012) hacen a las convenciones de veracidad y confianza, propuestas por David Lewis en su meta-teoría de la comunicación expuesta principalmente en *Language and Languages* (Lewis, 1975). Ellos consideran que los hablantes pueden comunicarse fácilmente empleando enunciados falsos, sin afectar la comunicación.

requiere una dependencia muy estricta a la verdad, dado que los interlocutores pueden entender significados de preferencias que son claramente falsas, e.g., “Necesito el teléfono de un fontanero”. En sentido estricto, esta preferencia es falsa, ya que no se necesita el teléfono, sino el número de teléfono. Notablemente, el interlocutor no tiene que atribuir este contenido semántico mínimo al hablante para comprender su preferencia.

Por eso, cada preferencia mínima es un enunciado declarativo que el hablante sostiene como verdadero, y su significado depende de convenciones semánticas, no del contexto. Para entender una preferencia hay que empezar con identificar el enunciado mínimo que el hablante sostiene como verdadero, esto difiere de que el enunciado sea en realidad verdadero. No obstante, no se logra afirmar que las proposiciones mínimas superan la objeción del milagro de la comunicación, ya que no da cuenta de la comunicación cuando esta ocurre con expresiones de preferencias, que contienen un enunciado que el hablante sostiene como falso, no es preciso que sea un enunciado falso.

En contraposición, el CPP no depende de manera estricta de la verdad de las preferencias o de que los hablantes las sostengan verdaderas, lo cual se equipara con el minimalismo semántico de Borg, que se fundamenta en la prominencia (en los términos explicados en la sección anterior), sin importar la verdad o falsedad de un enunciado utilizado para realizar una preferencia. El CPP puede hacer una interpretación más completa de las palabras y no de mentes, lo que evita que el hablante tenga que interpretar preferencias. Como se ajusta a diversos medios en los que se podría formular una preferencia, que no es susceptible de tener un valor de verdad, como el modo imperativo, exclamativo e interrogativo, etc.

4. CONCLUSIONES

1. La teoría filosófica CPP describe cómo los interlocutores comprenden lo que el hablante significó con una preferencia en un momento particular. Por lo tanto, identificar el significado primario del interlocutor ayuda a entender lo que el hablante dijo al hacer una preferencia, explicando cómo se entienden significados lingüísticos a pesar de ser sensibles con el contexto. Se formuló una versión diferente del CPP que difiere de la enunciación original, proveniente de la Semántica por defecto de Jaszczolt. Lo que sí se ha mantenido de la teoría de Jaszczolt, es que el significado primario está compuesto por un conjunto de fuentes de información: creencias sobre el mundo, el significado de las palabras y estructura de los enunciados,

propiedades del sistema inferencial humano y estereotipos y presuposiciones sobre la cultura y sociedad. En contraposición, se optó por extrapolar la noción de la SSD, que se asemeja a la de Una Stojnic, con el fin de exponer la capacidad de comprender significados lingüísticos sin depender de la intención del hablante.

2. Se estableció que la noción de significado primario unifica lo que se ha dicho y lo que se ha implicado.
3. Se discutió someramente la caracterización Gricceana de la intención comunicativa del hablante. Se determinó que dicha intención no tiene ningún papel en el reconocimiento del significado primario, ya que implica compromisos epistémicos y ontológicos insostenibles, como lo plantean Perconti y Gauker.
4. Se presentaron dos teorías, aparentemente, incompatibles con el CPP. Primero, se examinó una teoría propuesta por Pollock, en la que es esencial la intención perlocucionaria del hablante, para detectar lo que este significó. Las intenciones perlocucionarias mencionadas deben interpretarse como diferentes de la intención comunicativa, y se basan en efectos extralingüísticos. Por ende, se mostró que no son incompatibles con el CPP. El segundo paso fue la teoría de interpretación de preferencias que dice que no es necesario entender exactamente lo que el hablante quiso decir para entender significados. Basta con asignar un significado hipotéticamente razonable al hablante. Aunque no es disconforme con el CPP, esto hace que se distienda la idea del éxito de la comunicación del hablante hasta ahora. En algunos casos de interpretación de preferencias, enumerados en el CPP, se requiere fundamentarse en lo que (hipotéticamente) el hablante significó al formular una preferencia al formular una preferencia.
5. Se examinó objeción directa al CPP, que se basa en una alternativa a la intención comunicativa, para explicar significados lingüísticos, fundamentada en la propuesta mínima de Borg. Sin embargo, se constató que la defensa se encuentra excesivamente vinculada a las condiciones de verdad y las preferencias en las condiciones de verdad. Mientras que en el habla ordinaria (plausiblemente), no se requiere una dependencia excesiva a las condiciones de verdad, ya que en la interacción lingüística, se transmiten muchas preferencias, que en sentido estricto son falsas. El CPP se fundamenta en la determinación de la interpretación candidata más destacada de la expresión de una preferencia, sin limitaciones establecidas por las condiciones de verdad de la preferencia. Existen situaciones en las que

las condiciones de verdad contribuyan a establecer el significado y otras, especialmente en el caso de expresiones lingüísticas utilizadas en sentido figurado, en las que no se requieren para tal acción.

Pablo David Chávez Carvajal
UNAM
pablodavidcc@gmail.com

BIBLIOGRAFÍA

- AUSTIN, J. (1975): *How to do things with words*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- BACH, K. (1994): “Conversational Implicatures”, *Mind and Language*, pp. 124-162.
- BARRERO, G. (2015): *Razón, Intención y significado*, Bogotá, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales.
- BEGBY, E. (2013): “Semantic minimalism and the miracle of communication”, *Philos Stud*, pp. 957-973.
- BORG, E. (2012): *Pursuing meaning*, Oxford, Oxford University Press.
- CAPONE, A. (2019): “The Semantics/Pragmatics Debate”, en *Pragmatics and Philosophy. Connections and Ramifications*, Switzerland, Springer, pp. 19-137.
- CAPPELEN, H., y DEVER, J. (2019): *Bad Language*, Oxford, Oxford University Press.
- CAPPELEN, H., y LEPORE, E. (2005): *Insensitive Semantics*, Oxford, Blackwell.
- CARSTON, R. (2013): “Word Meaning, What is said and Explicature”, en C. Penco y F. Domaneschi, *What is Said and is Not*, Stanford (California), CSLI Publications, pp. 175-204.
- DAVIDSON, D. (2005): “A Nice Derangement of Epitaphs”, en D. Davidson, *Truth Language and History*, Oxford, Oxford University Press, pp. 89-108.
- DONELLAN, K. (1968): “Putting Humpty Dumpty Together Again”, *Philosophical Review*, pp. 203-215.
- EBERSOLE, F. B. (2002): *Meaning and Saying: Essays in the Philosophy of Language*, United States of America, Xlibris.
- ELBOURNE, P. (2011): *Meaning: A slim guide to semantics*, Oxford, Oxford University Press.
- GAUKER, C. (2008): “Zero Tolerance for Pragmatics”, *Synthese*, 359-371.
- GEURTS, B. (2010): *Quantity Implicatures*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GRICE, P. (1991): *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- HANCHER, M. (1981): “Humpty Dumpty and Verbal Meaning”, *The Journal of Aesthetics and Art Criticism*, pp. 49-58.
- JASZCZOLT, K. (2005): *Default Semantics: Foundations of a Compositional Theory of Acts of Communication*, Oxford, Oxford University Press.

- JASZCZOLT, K. (2018): *Meaning in Linguistic Interaction: Semantics, Metasemantics, Philosophy of Language*, New York, Oxford University Press.
- KAPLAN, D. (1989): "Demonstratives: An essay on the semantics, logic, metaphysics, and epistemology of demonstratives and other indexicals", en J. Almog, J. Perry y H. Wettstein (eds.), *Themes for Kaplan*, New York, Oxford University Press, pp. 669-692.
- LEVINSON, J. (2010): "Defending Hypothetical Intentionalism", *British Journal of Aesthetics*, pp. 139-150.
- LEVINSON, S. (2000): *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- LEWIS, D. (1975): "Languages and Language", en Gunderson., *LanguaLanguage, Mind, and Knowledge*, Minneapolis, University of Minnesota Press, pp. 3-35.
- MACFARLANE, J. (2016): *Assesment Sensitivity: Relative Truth and its Applications*, New York, Oxford University Press.
- MILLIKAN, R. G. (2017): "Linguistic Signs", en Millikan, Ruth Garrett (2017). *Beyond Concepts: Unicepts, Language, and Natural Information Beyond Concepts*, Oxford, Oxford University Press, pp. 167-181.
- MÜLDÜR, F. (2020): "Sign and the Dynamic Construction of Meaning: A MarxianVygotskian Critique", *Lexique et reference*, pp. 373-388.
- PAGIN, P. (2008): "What Is Communicative Success?", *Canadian Journal of Philosophy*, pp. 85-115.
- PERCONTI, P. (2016): "An Epistemic Commitment in the Very Idea of 'Speaker's Intention'", en *Pragmemes and Theories of Language Use*, Switzerland, Springer, pp. 791-798.
- POLLOCK, J. (2020): "Ocasión-Sensitivity and What Is Said", en T. Ciercierski y P. Grabarczyk (eds.), *The Architecture of Context and Context-Sensitivity*, Switzerland, Springer, pp. 245-264.
- PREDELLI, S. (2005): *Contexts: Meaning, truth, and the use of language*, Oxford, Oxford University Press.
- RECANATI, F. (2010): *Truth-Conditional Pragmatics*, New York, Oxford University Press.
- SEARLE, J. (1969): *Speech acts: an essay in the philosophy of language*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WILSON, D., y SPERBER, D. (2012): *Meaning and Relevance*, Cambridge, Cambridge University Press.