

Mots, minds, mons

Victoria Escandell-Vidal
UNED

1. Introducción

El comienzo de curso representa siempre el inicio de un camino, de un viaje. En estas páginas quiero hablarles de mi lugar preferido dentro de ese recorrido: un lugar desde el que se puede tener una visión de conjunto del terreno y de las relaciones entre los diferentes enclaves. La perspectiva que quiero presentar puede ayudar a orientarse mejor en la complejidad del paisaje, a plantearse preguntas y a tratar de buscar respuestas.

Mots, minds, mons es la clave de acceso a este paraje. Situar en él permite obtener un punto de vista de los fenómenos comunicativos en general –de los que la traducción representa un caso particular– en la intersección de tres áreas distintas: la lengua, la mente y el mundo.

2. Traducir, una actividad pragmática

Los estudios sobre traducción están de acuerdo en señalar que traducir consiste esencialmente en preservar el significado en el paso de una lengua a otra:

Produce in the receptor language the closest natural equivalence of the source language message.

(Nida & Taber 1969: 12)

The essence of translation lies in the preservation of 'meaning' across two different languages.

(House 1981:25)

La equivalencia y el 'significado' al que aluden estos textos son realidades complejas, que integran factores diversos. La equivalencia requiere una altísima semejanza entre las reacciones de los destinatarios de los textos en las dos lenguas, con el objetivo final de conseguir que

... the receptors of the message in the receptor language respond to it in substantially the same manner as the receptors in the source language.

(Nida & Taber 1969: 68).

El 'significado' de que habla House presenta también diversas facetas, una semántica y otra pragmática, y esta última tiene prioridad sobre la primera:

- (i) *Semantic aspect: the relationship of linguistic units or symbols to their referents in some possible world (e.g. in science fiction).*
- (ii) *Pragmatic aspect: Relation of linguistic units to their users and what these users are trying to achieve in a particular communicative situation – it has to do with the communicative use of language to perform social actions.*

It is always necessary to aim at equivalence of pragmatic meaning, if necessary at the expense of semantic equivalence.

(House 1981:25; 28)

Se destaca en este enfoque la importancia de los usuarios, de sus intenciones comunicativas, del marco situacional y del contexto de actividades sociales. Todos estos aspectos son cruciales a la hora de traducir.

De tú a tú (i)

Examinemos, a modo de ilustración, un ejemplo muy sencillo y muy conocido. La descripción lingüística nos enseña que el inglés tiene una única forma de tratamiento de segunda persona, *you*, mientras que el español o el catalán tienen dos, *tú* y *usted*. Esto no significa que el inglés sea una lengua igualitaria que borra o desdibuja las diferencias sociales, y que el español o el catalán sean lenguas que perpetúan estas diferencias. En realidad, en inglés existen prácticamente las mismas diferencias sociales, situacionales o de registro. No se manifiestan de manera directa en las formas del sistema pronominal, pero sí en otros aspectos, como, por ejemplo, el uso de apelativos: la deferencia se hace explícita por medio del uso del apellido (por ejemplo, *Mister Johnson*), mientras que la familiaridad se asocia al uso del nombre de pila (por ejemplo, *David*). Los traductores de inglés a español aprenden, en consecuencia, que el tipo de apelativo utilizado les proporciona una pista explícita sobre qué forma de tratamiento deben seleccionar cuando traducen al español. En ausencia de pistas explícitas, el traductor tiene que optar por la forma pronominal que le parezca que mejor representa la relación entre los interlocutores de acuerdo con los estándares culturales que utilice como referencia.

Desde el punto de vista de la lengua lo único que hay que decir es que la gramática del inglés tiene una única forma pronominal para dirigirse al destinatario, mientras que ese mismo espacio nocional está ocupado por dos formas pronominales en español. El resto de las reflexiones apelan a cuestiones pragmáticas, ya que en ellas entran en juego, necesariamente, datos contextuales, situacionales, sociales y culturales.

De tú a tú (ii)

Preservar el efecto es importante porque un error de cálculo enseguida tiene consecuencias. Por ejemplo, si se elige la forma de familiaridad cuando las condiciones habrían hecho preferible usar la forma de deferencia, o, al contrario, si se emplea la de deferencia cuando se esperaría la de familiaridad, la traducción generará de manera inmediata en la audiencia efectos no previstos –y, seguramente, no deseados–: ¿por qué utiliza esa forma? ¿pretende ser descortés? ¿está enfadado? La elección de la forma esperable pasa, en cambio, inadvertida.

Recuerdo, a este respecto, la irritación que me produjo la traducción española de una novela sueca que leí hace años. En sueco, como en inglés, hay una única forma de tratamiento de segunda persona, *du*. El traductor de la novela puso al inicio una nota a pie de página diciendo que los suecos se trataban siempre de *tú*, y esta es la única forma que aparece a lo largo de toda la novela. No sé si es solo manía mía, pero leer ese tuteo constante, masivo e irrestricto entre todos los personajes –jóvenes o viejos, desconocidos o no, empleados o clientes, en situaciones privadas y en situaciones formales...; un tuteo que, además, no tiene ningún peso en la historia– me produjo una sensación incómoda.

No sé si en sueco hay otros recursos lingüísticos para marcar la deferencia, como ocurre en el caso del inglés: si los hay, el traductor debería haberlos tenido en cuenta. Pero, incluso si no hubiera ninguno, creo que el traductor debería haber seguido las pautas culturales del español. Mientras que en sueco la utilización de la forma única no produce ningún efecto ni rompe las expectativas culturales sobre las formas de tratamiento, en español sí lo hace y desencadena reacciones no previstas en el original y que seguramente el autor no desearía producir. No quiero pensar en qué pasaría si el traductor al japonés (una lengua con un sistema de honoríficos muy complejo) hubiera elegido la misma estrategia.

Así pues, los factores que determinan la calidad de una traducción entran de lleno en el ámbito disciplinario de la Pragmática, ya que incluyen consideraciones lingüísticas, contextuales, situacionales, de conocimiento del mundo, de relación social... Al traductor se le pide no solo que tenga en cuenta todos estos factores, sino especialmente que sea capaz de medir el peso relativo de cada uno de ellos y de prever los efectos de sus elecciones para poder evitar reacciones no deseadas. Esto indica, en consecuencia, que la comunicación no es un proceso que esté a merced del azar. Si se pueden prever los efectos comunicativos es porque hay principios y pautas de interpretación que determinan la regularidad de nuestro comportamiento comunicativo y que permiten hacer predicciones sobre las interpretaciones.

Para poder explicar estos hechos y entender cómo funcionan nuestros intercambios comunicativos (sean monolingües o plurilingües) necesitamos manejar un marco teórico general que nos proporcione una visión de conjunto. Para ello, hay que

adoptar un grado de abstracción necesario como para dejar fuera todo lo individual y único, y buscar, en cambio, regularidades significativas.

Así pues, tenemos que identificar las raíces de estas regularidades para poder proporcionar generalizaciones significativas. Hay que tratar de dar respuesta a dos preguntas fundamentales: por un lado, qué factores y qué sistemas determinan el uso; y, por otro, cómo podemos sistematizar la contribución de esos factores. Los avances recientes en las Ciencias Cognitivas ofrecen datos y enfoques que pueden contribuir a obtener explicaciones satisfactorias.

3. El enfoque cognitivo

Las Ciencias Cognitivas se ocupan del estudio de la mente humana: estudian su funcionamiento, las formas de comportamiento que produce y las bases neuronales que les sirven de soporte. Se trata de un área de investigación interdisciplinaria, en la encrucijada entre la Psicología, la Neurociencia, la Inteligencia Artificial, la Antropología, la Filosofía y la Lingüística (cf Thagard 2014).

Entre los supuestos básicos de la perspectiva cognitiva hay dos ideas que resultan de especial importancia para nuestros propósitos. En primer lugar, los sistemas cognitivos y su funcionamiento son resultado de la evolución de nuestra especie y son comunes a todos sus miembros, de modo que descubrir los principios que los rigen supone avanzar hacia la identificación de regularidades en la comunicación. En segundo lugar, el procesamiento depende de la arquitectura cognitiva del individuo, es decir, de cómo está construido el cerebro (“hardware”). El diseño biológico del cerebro impone sus restricciones y sus condicionantes a nuestra manera de procesar. Estos condicionamientos cognitivos son diferentes de otras restricciones que puedan provenir de la experiencia, el hábito o el aprendizaje. Establecer cuál es la contribución relativa de lo biológico, lo innato y lo universal, y cuál la de lo cultural y lo individual permitirá obtener una imagen de conjunto para entender el reparto de tareas.

Dentro de esta perspectiva, la Pragmática es la disciplina que se ocupa de estudiar las capacidades y los sistemas mentales que intervienen en la interpretación de los enunciados; en otras palabras, es una teoría sobre las restricciones que la cognición humana impone al procesamiento de los enunciados. El foco de atención se desplaza desde los usos y las interpretaciones hacia los mecanismos, su funcionamiento interno y sus componentes. Tanto las preguntas que nos planteemos como sus respuestas han de formularse en términos lo suficientemente generales como para trascender el simple análisis de enunciados concretos y la mera anécdota: se trata de identificar mecanismos cognitivos comunes y de especificar los principios que regulan su funcionamiento.

En lo que a los procesos comunicativos se refiere, hay tres hechos observables fundamentales que requieren una explicación:

- La interpretación requiere la integración de la información lingüística con supuestos de fondo y datos contextuales.
- Una de las principales claves interpretativas se encuentra en la identificación de las intenciones comunicativas del emisor
- La adecuación a la situación social es un parámetro fundamental.

Cada uno de estos hechos representa un reto que hay que aceptar. Desde el punto de vista cognitivo, la explicación requiere identificar los sistemas y los mecanismos de procesamiento responsables de tres capacidades mentales

- Integración de información obtenida de fuentes diversas (lingüísticas, perceptivas, de conocimiento previo, etc)
- Atribución de intenciones
- Cálculo de las relaciones sociales

A continuación revisaremos las principales propiedades de cada uno de estos sistemas.

3.1. El sistema inferencial

Se entiende por ‘inferencia’ la capacidad de combinar información de diferentes fuentes para obtener nuevas piezas de información. El objetivo de una explicación científica de esta capacidad es el de construir una teoría sobre las leyes y los principios que rigen los procesos de integración de la información (Escandell-Vidal 2014).

Este propósito encuentra una dificultad que parece imposible de superar. No hay límites teóricos a la información que un individuo puede utilizar en un momento dado para interpretar un intercambio comunicativo. Los procesos interpretativos no imponen restricciones a priori ni sobre el tipo ni sobre la cantidad de información que se pueden activar en el procesamiento. La capacidad computacional humana, en cambio, es limitada, y también son limitados la información y el tiempo disponibles. Sin embargo, a pesar de todas estas limitaciones, tomamos decisiones y formamos hipótesis interpretativas en general bastante acertadas.

La rapidez y la precisión con que interpretamos sugieren que, en realidad, los cálculos que hacemos son pocos, y que también es poca la información a la que accedemos. Para explicarlo, partimos del supuesto de que la evolución ha dotado a nuestra especie de dos mecanismos especializados: el de inferencia “express” y el de acotación de datos.

3.1.1. Inferencia “express”

Cuando vemos luz en una casa, sacamos de inmediato la conclusión de que hay alguien en ella; y si vemos el suelo de la calle mojado, concluimos que ha llovido. La conexión entre ambos hechos se establece sobre la base de un conocimiento previo y de relaciones naturales de causa-efecto. La mayor parte de las veces, estas conexiones entre un hecho observado y una explicación supuesta son correctas, pero nuestras conclusiones no son infalibles y muchas veces –incluso en las mejores condiciones– nos equivocamos. Efectivamente, la conclusión puede ser refutada de inmediato si se conocen nuevos datos, como, por ejemplo, que los habitantes de aquella casa dejan encendida la luz cuando se marchan para ahuyentar a posibles ladrones, o que son muy despistados y suelen olvidarse de apagarla. Esto indica que el procedimiento inferencia empleado no tiene fuerza demostrativa y no garantiza la validez del resultado.

Las inferencias que, como las anteriores, tratan de establecer la mejor explicación disponible para un hecho observado se denominan ‘inferencias abductivas’ (Hobbs 2004, Mercier & Sperber 2009, Douven 2011,). Las inferencias abductivas son intuitivas, es decir, rápidas, automáticas y no conscientes (aunque puede traerse a la consciencia con posterioridad). Y son, sobre todo, revocables (o no demostrativas): la conclusión no se deriva necesariamente de las premisas, por lo que puede cambiar si se añaden nuevos datos.

Las inferencias abductivas contrastan nítidamente con los patrones de inferencia deductiva, que han sido ampliamente estudiados por los lógicos (véase Shapiro 2013 para una visión de conjunto). Por ejemplo, a partir de estas dos premisas, 1) *Si llueve el suelo se moja* y 2) *Llueve*, se obtiene automáticamente la conclusión *El suelo se moja*. El patrón inferencial por sí solo garantiza la verdad de la conclusión automáticamente a partir de la verdad de las dos premisas, de manera que si las dos son ciertas, no hace falta comprobar directamente que la conclusión también lo es. El procedimiento es reflexivo, lento y consciente; y la conclusión es irrevocable, es decir, no cambia si se añaden nuevos datos.

Aunque la lógica clásica se ha centrado típicamente en los patrones inferenciales deductivos, la investigación reciente está enfatizando la importancia de las inferencias abductivas, que son la base de los procesos de interpretación que se utilizan en el procesamiento de la comunicación (Hobbs 2004), y también constituyen una parte sustancial de la especulación científica (Lipton 2008).

A menudo las explicaciones en términos de inferencias no-demostrativas se critican por su supuesto carácter vago, indeterminado, no sistemático. Hay que pensar, sin embargo, que lo único indeterminado es el resultado obtenido (la conclusión), pero no el procedimiento seguido para alcanzarlo. El hecho de que las conclusiones no sean predecibles de antemano no quiere decir que los procesos por los que se derivan no sean sistemáticos: son perfectamente sistemáticos una vez que se conoce la información que manejan los sujetos, su estructuración y su grado de activación. El problema es que el valor exacto de estas variables es desconocido a priori. Pero lo interesante es que sí está disponible a posteriori, de modo que los hablantes pueden explicar de manera consciente por qué hicieron las

interpretaciones que hicieron. Por eso el proceso es solo aparentemente indeterminado.

3.1.2. Acotación de datos

El segundo problema que mencionábamos es el de que no parece haber límites a la cantidad y al tipo de información extralingüística que un individuo puede utilizar para interpretar un enunciado; y, sin embargo, como acabamos de ver, las inferencias abductivas trabajan solo sobre la información disponible. Esto sugiere de inmediato que el problema de la infinitud de los datos es, en realidad, solo aparente. Las limitaciones de información, de tiempo y de capacidad computacional que derivan del diseño de la mente humana han favorecido el desarrollo evolutivo de una estrategia de procesamiento que consiste básicamente en restringir la cantidad de información que se maneja; para ello, es necesario limitar el espacio de búsqueda de dicha información.

Para explicarlo, se han propuesto modelos basados en la idea de que la nuestra es una racionalidad acotada (*bounded rationality*; Simon 1956, 1982; Gigerenzer y Selten (eds.) 2001; Gigerenzer 2000, 2007). Efectivamente, los hechos sugieren que disponemos de herramientas cognitivas que nos permiten hacer inferencias y tomar decisiones de manera intuitiva, casi instintiva, “rápida y frugal” (Gigerenzer y Todd 1999). Nuestro sistema de razonamiento parece contar, por tanto, con un criterio que establece dónde buscar la información, y cuándo hay que detener la búsqueda y llegar a una decisión.

Nuestras carencias computacionales se ven compensadas, en cierta medida, por dos factores favorables: la organización de los datos del entorno y la existencia de expectativas de satisfacción (Simon 1956).

Por una parte, la información circundante no aparece como un caos para la mente humana, sino que se organiza en estructuras de conocimiento que establecen relaciones entre agentes, objetos, eventos y situaciones. Esta organización se ha explicado y modelizado computacionalmente en términos de esquemas, guiones o marcos (*schemata*, *scripts*, *frames*; Minsky 1975, 1986; Rumelhart 1975; Shank y Abelson 1977; Tannen (ed.) 1993). Estas estructuras jerarquizan la información y permiten tener expectativas precisas sobre las relaciones entre entidades y sobre el curso de los acontecimientos: al entrar en un restaurante se activa toda una red de expectativas sobre las personas que se van a encontrar en él, sus funciones respectivas y su comportamiento esperado; sobre los objetos que se van a utilizar y la forma de manipular la comida; sobre el orden de la secuencia de eventos que va a tener lugar... Este tipo de organización facilita el procesamiento ya que trae a primer plano la información más directamente relevante y ello restringe de manera significativa la búsqueda de la información necesaria para interactuar.

La comprensión de enunciados (y la traducción) es una operación dirigida a un objetivo. Todos los objetivos llevan asociada una expectativa de satisfacción, es decir, una expectativa precisa acerca de qué tipo de resultado resultaría satisfactorio y suficiente, aunque no haya garantías ni de que sea la única ni de que sea la mejor posible. En otras palabras, damos por bueno lo que primero encaja suficientemente en nuestro modelo mental del mundo.

Esta estrategia está en la base de todos los procesos que implican, en general, toma de decisiones: desde buscar pareja a comprarse una casa. Todos somos capaces de anticipar un nivel adecuado y suficiente de cumplimiento, sin necesidad de examinar al detalle todas y cada una de las opciones posibles y sin necesidad de extender la búsqueda más allá cuando ya se ha obtenido el nivel esperado. La existencia de expectativas de satisfacción y su papel en el procesamiento humano fueron inicialmente propuestos por Herbert Simon, uno de los padres de la Inteligencia Artificial (Simon 1956), quien acuñó el neologismo *satisfice*, como híbrido entre *satisfy* ('satisfacer') y *suffice* ('bastar'). Esta noción ha sido modelizada computacionalmente y se aplica en la actualidad en ámbitos tan dispares como la informática o la economía.

Todo el procesamiento procede, en consecuencia, en orden de accesibilidad: los supuestos activados directamente por las palabras y su estructura de conocimiento asociada traen a primer plano la información más directamente relacionada. Si en esta información se satisfacen las expectativas, el procesamiento se detiene; en caso contrario, la búsqueda se amplía "en círculos concéntricos" hasta obtener una solución satisfactoria.

La inferencia abductiva y la racionalidad acotada constituyen, pues, dos mecanismos generales de procesamiento que operan en la comunicación. Su funcionamiento es igual en todos los miembros de la especie, y es este funcionamiento lo que permite poder hacer previsiones y tener expectativas precisas sobre la interpretación de los enunciados. Las diferencias entre culturas responden a diferencias en los contenidos que alimentan estos procesos, no a los procesos mismos.

3.2. La cognición social

Además de las generalizaciones que tienen que ver con el modo en que los humanos gestionamos la información, podemos encontrar también generalizaciones relativas a nuestro comportamiento social: las que tienen que ver con la atribución de intenciones y con la adecuación al entorno social. Estas dos capacidades constituyen los dos aspectos principales de que lo que hoy se denomina 'cognición social':

La cognición social abarca cualquier tipo de proceso cognitivo que tiene que ver con los miembros de la propia especie, ya sea individualmente o como grupo. (Blakemore et al, 2004: 216)

El conjunto de capacidades que integran la cognición social incluye, entre otras, la de reconocer caras, identificar emociones, seguir la dirección de la mirada, participar en la ficción compartida y atribuir intenciones. Hay varios hechos que sugieren que hay una predisposición genética que determina la adquisición y la maduración de esta capacidad y que explica la facilidad y la eficacia con las que nos desenvolvemos en el entorno; entre estos hechos están la sorprendente rapidez con que se adquieren estas capacidades, la existencia de un patrón de desarrollo estable. Estas propiedades recuerdan de inmediato a los rasgos que se utilizan habitualmente para sostener que la facultad del lenguaje, que subyace a la gramática, es un mecanismo biológico universal.

El desarrollo de las habilidades sociales ofrece pruebas de que se trata de un sistema específico, y no simplemente del mecanismo general de aprendizaje: los niños desarrollan una buena parte de estas habilidades mucho antes de que sean capaces de llevar a cabo otras tareas cognitivas de complejidad similar pero sin carga social (Frith & Frith 2006). Además, se ha comprobado que la información de tipo social se transmite de manera más eficaz y se recuerda con más detalle que cualquier otra clase de información factual (Mesoudi et al 2006). Esto sugiere que hay sistemas biológicos predispuestos para hacernos interiorizar de manera rápida y eficaz las propiedades relevantes del entorno social en que crecemos. Ninguna de estas capacidades se podría explicar a tan temprana edad simplemente como resultado de la instrucción explícita.

Así pues, parece que la evolución ha dotado a la especie humana de un conjunto de mecanismos cognitivos que sustentan y explican la rapidez de adquisición y eficiencia de nuestro procesamiento: mecanismos capaces, entre otras cosas, de organizar y categorizar el entorno, de identificar categorías socialmente relevantes, y de atribuir intenciones a los demás de manera bastante fiable (Vander Wyk et al 2009). El tamaño comparativamente superior del cerebro humano con respecto al de otras especies se ha relacionado precisamente con la necesidad de atender a las demandas de la vida social (Dunbar 1998, 2014).

La cognición social es un mecanismo biológico universal dedicado de manera específica al procesamiento de la información social, y se ha descrito como la solución evolutiva que permite gestionar las dos tendencias contrapuestas entre las que se debaten todos los animales que viven en grupo: la competencia y la cooperación.

Todos los individuos tienen que adaptarse a los requisitos, particularmente exigentes, que supone una vida social compleja, constantemente entre la competición y la cooperación con otros dentro del grupo social. (...) Esto requiere la capacidad de construir representaciones de las relaciones entre

uno mismo y los demás, y de saber usar dichas representaciones de manera flexible para guiar el comportamiento social. (Adolphs 2001:231)

Así pues, los humanos necesitamos construir representaciones precisas del entorno social; unas representaciones que nos permitan movernos con precisión y evitar los obstáculos con que podemos toparnos al navegar por el entorno social.

Esta capacidad debería recordar de inmediato nuestra capacidad de movernos por el mundo físico guiados por una especie de GPS interior; esta capacidad está hoy en primer plano de la actualidad gracias a los descubrimientos por los que hace una semana se ha concedido el Premio Nobel de Medicina 2014 a John O'Keefe junto con May-Britt y Edvard Moser. Estos investigadores han logrado identificar las bases neuroanatómicas de nuestro GPS interior, es decir, de los sistemas neuronales que nos permiten trazar un mapa interior del entorno físico.

Pues bien, para movernos en el mundo social tenemos que construir también un mapa interior de las propiedades del entorno social. Los especialistas en cognición social, como Antonio Damasio (Premio Príncipe de Asturias de Investigación Científica 2005), han identificado también los sistemas neuronales que sirven de base a esta capacidad (cf. Damasio et al 1994; Damasio 1994; Adolphs 2006; cf. Escandell-Vidal 2009).

3.2.1. La atribución de intenciones

Una de las capacidades más sorprendentes de los humanos es la capacidad de atribuir intenciones. Vemos que alguien introduce una llave en una cerradura, e inmediatamente pensamos que quiere abrir la puerta; vemos en una tienda que alguien se pone una camiseta e inmediatamente pensamos que quiere comprársela. Estos hechos tan cotidianos encierran, en realidad, un enorme misterio cognitivo: ¿qué es lo que sustenta la firme impresión de que esas personas –en muchos casos, seguramente, desconocidas- tienen intenciones? Y no solo esto es sorprendente; quizá lo auténticamente asombroso es que, excepto en algunas situaciones patológicas, somos incapaces de sustraernos a esta tendencia: somos incapaces de percibir un comportamiento solo en su vertiente física o externa, sin conectarlo con la intención que lo origina.

Esto muestra que los humanos tenemos, efectivamente, la capacidad de atribuir a cualquier forma de conducta una intencionalidad subyacente, es decir, de conectar la conducta con un estado mental. Los estados mentales son tipos de relaciones entre un individuo y una representación de un estado de cosas: creencia, deseo, etc... (Adolphs 2006; Beer y Ochsner 2006; Frith y Frith 2006, 2007). Postular la existencia de estados mentales que determinan la conducta es una manera de mantener las relaciones de causalidad necesarias para comprender los procesos y, al mismo tiempo, poder dar cuenta del comportamiento voluntario de las personas. La capacidad de atribuir intenciones forma parte de una adaptación evolutiva de

las especies que viven en grupo (Tomasello 1999; Tomasello et al 2005; Hermann et al 2007; Schaller et al 2007).

3.2.2. *Cognición social y cultura*

Los miembros de un grupo muestran tendencias generales en su comportamiento social. Una de las características más destacadas de la especie humana es, efectivamente, la extraordinaria diversidad de sus manifestaciones culturales:

...las tradiciones culturales y los artefactos creados por el hombre van acumulando modificaciones a lo largo del tiempo, mientras que este no parece ser el caso de las tradiciones culturales de los primates no humanos. (Tomasello, 1999: 518)

Los diferentes grupos de humanos desarrollan sus propias maneras de hacer las cosas y de simbolizarlas - y estas pueden ser muy diferentes de las de otros grupos, incluso los que viven cerca. (Tomasello et al, 2005: 721)

Científicos como Giacomo Rizzolati (Premio Príncipe de Asturias de Investigación Científica 2011) y sus colaboradores (cf. Gallese et al. 1996; Rizzolati & Craighero 2004) han hecho descubrimientos muy significativos sobre las bases neuroanatómicas de nuestra capacidad para adquirir, interiorizar y reproducir los comportamientos que observamos en nuestro entorno social. En particular, las neuronas-espejo se activan cuando se observan comportamientos intencionales y “reflejan”, de este modo, la actuación de otros.

Cuando un comportamiento observado se reitera, la activación neuronal forma una cadena y esta cadena se hace estable. La activación de las neuronas-espejo y la formación de cadenas estables constituyen el mecanismo biológico que subyace a nuestra capacidad de aprender e interiorizar la experiencia cultural. Se trata de un mecanismo de aprendizaje implícito, que no requiere una representación expresa de los datos, ni requiere la motivación del sujeto por aprender. Este mecanismo permite explicar la propagación del comportamiento social.

En el corazón de la cultura se encuentra un mecanismo de copiado de alta precisión, que supone el correlato de la transmisión genética. (...) La imitación ofrece una ruta no genética para la herencia de atributos fenotípicos y tiene la fuerza necesaria para sostener la cultura. (Fitch, Huber & Bugnyar 2010: 800-802)

Los mecanismos de replicado de las acciones, los valores y las creencias del grupo está, pues, en la base de lo que llamamos cultura. Efectivamente, los miembros de cada cultura cartografían interiormente un entorno social común, así que, lógicamente, el mapa social de cada uno de ellos se parece bastante al de los demás miembros de su grupo. El resultado de esta semejanza en los mapas sociales se plasma en un estilo común de percibir, categorizar y desenvolverse, en un conjunto de pautas comunes que siguen de manera tácita y no consciente los miembros de un grupo social.

En consecuencia, la base biológica sobre la que se construye la identidad cultural es común y los mecanismos de adquisición y procesamiento son comunes; lo que varía de una cultura a otra es su contenido. Pero puesto que los usos, los hábitos y los valores a los que están expuestos los miembros de las diferentes culturas pueden ser muy variados y manifestar entre sí diferencias muy notables, no es extraño que los miembros de una misma cultura presenten tendencias muy similares.

Los patrones culturales pueden entenderse como conjuntos de representaciones – la mayor parte de las veces, implícitas– que regulan el comportamiento social. Este enfoque permite desmitificar la noción de cultura y convertirla en un fenómeno del mundo natural. La cultura es el conjunto de rasgos comunes y recurrentes de las representaciones sociales distribuidas de manera general en un grupo humano (aunque no necesariamente idénticas en todos y cada uno de sus miembros). Caracterizar una cultura es hacer explícito el contenido de estas representaciones.

4. Las expectativas en la traducción

Todas las reflexiones hechas hasta ahora proporcionan globalmente una respuesta a la cuestión de cómo es que al traductor se le pide que maneje a la vez toda la enorme variedad de datos lingüísticos y extralingüísticos y que se le requiera que anticipe y controle los efectos de sus elecciones.

La diversidad observable no debe ocultar que los procesos cognitivos subyacentes son universales y que todos los sistemas de conocimiento (sea factual o social) nos hacen capaces de anticipar comportamientos y de tener expectativas. La existencia de expectativas y su lugar en el procesamiento

Estas expectativas pueden explicar varios hechos curiosos que se observan en la traducción. En primer lugar, los fenómenos de anticipación en la interpretación simultánea (Vandepitte 2001; Setton 2005). En lenguas con estructuras sintácticas diferentes, como el alemán y el inglés, se han descrito anticipaciones del predicado a partir de la aparición de sus argumentos, como en el ejemplo siguiente:

Brauche ich Herrn O..... - hier – nicht vorzustellen
necesito yo al Sr. O.. aquí no presentar

Int. : Mr. O... - he hardly needs any introduction

En cuanto el intérprete, que es consciente de que quien habla va a presentar al Sr. O, oye las primeras palabras, ya anticipa la frase completa, y proporciona la traducción antes de esperar a haberla oído hasta el final.

De tú a tú (iii)

El segundo hecho nos lleva de nuevo a las formas de tratamiento que comentábamos al comienzo. Si nos encontramos ante dos lenguas con sistemas homólogos, como el español y el italiano, con una forma de familiaridad y una de respeto, la similitud puede llevarnos a trasladar directamente las formas de tratamiento de una lengua a otra. Esto, sin embargo, puede ser en muchas ocasiones un error, que dé lugar a efectos indeseados.

Hace ya algunos años fui testigo de una situación que me puso sobre la pista de una diferencia muy importante. Era el primer día de escuela de mi hija, en el Colegio Italiano de Madrid. Empezaba la clase de los niños de tres años. Allí estábamos todos los padres, todos jovencitos, todos desconocidos, todos expectantes e ilusionados. Mientras esperábamos, empezamos a hablar con los que teníamos cerca y nos íbamos presentando. Algunos eran italianos, otros españoles, otros eran parejas mixtas. Oí a una de las madres que hablaba en italiano con los italianos y en español con los españoles, en un italiano perfecto y en un español igualmente perfecto. Pero lo que me llamó la atención no fue tanto su bilingüismo perfecto, sino el hecho de que aquella madre, cuando hablaba en español, trataba a los padres de *tú*, mientras que cuando hablaba en italiano, los trataba de *lei*. Aquella madre sabía, probablemente de forma no consciente, que a pesar de la similitud de los dos sistemas, las expectativas culturales asociadas al uso de cada forma no son iguales: en español damos prioridad a la semejanza de edad, a la semejanza de estatus y a la semejanza de rol social, y, en esa situación, eso nos lleva a preferir el *tú*; en ese mismo caso, en italiano se da prioridad a la falta de conocimiento previo, y eso les lleva a preferir el *lei*. Con ese cambio constante, aquella se ajustaba a la perfección a las expectativas culturales de sus interlocutores y la interacción procedía de manera fluida. Unos y otros se habrían sentido quizá extraños o incómodos si se hubieran utilizado las formas al revés.

Este ejemplo muestra que no basta, por tanto, con una descripción estrictamente gramatical que equipare los dos sistemas; y tampoco es adecuado sobrecargar la descripción gramatical colocando dentro de la gramática todos los requisitos y todas las condiciones de uso. Es necesario, entonces, atender a las expectativas culturales, como un ámbito aparte, y ser capaces de anticipar los efectos sociales e interpretativos que las diferentes elecciones puedan tener. Traducir implica tener bajo control todas estas variables y preservar la equivalencia de efectos interpretativos.

La importancia de los factores sociales y de las expectativas de comportamiento permite mostrar también que la forma lingüística no es prioritaria, sino que las expectativas de comportamiento social pueden dictar comportamientos diferentes en culturas diferentes a pesar de la similitud observable en las formas lingüísticas.

5. Conclusiones

La realidad comunicativa se presenta ante nosotros como un fenómeno complejo, en el que se entrecruzan factores lingüísticos y extralingüísticos, con una altísima sensibilidad a las condiciones del entorno y con una adaptabilidad y flexibilidad extraordinarias. Esta complejidad podría hacer pensar, en principio, en un comportamiento comunicativo impredecible. Y, sin embargo, sabemos que la comunicación no está a merced del azar. Si se puede pedir al traductor que anticipe y prevea los efectos de sus elecciones es porque el proceso interpretativo no es misterioso o impredecible.

Para obtener una explicación satisfactoria hay que entender que la aparente complejidad es resultado de la interacción determinista de un conjunto de subsistemas diferentes, cada uno de ellos especializado en el procesamiento de un tipo particular de información, y cada uno de ellos con sus propios principios y restricciones. Son mecanismos biológicos, cuyo diseño y funcionamiento actual es resultado de la evolución humana. En cuanto mecanismos, su funcionamiento es plenamente determinista: es decir, cada uno ejecuta las operaciones propias de su dominio siempre de la misma manera. La aparente complejidad y la impredecibilidad que se observa en los datos del uso lingüístico no son resultado de un sistema con un comportamiento aleatorio; el funcionamiento de cada subsistema es mecánico, pero el producto final es altamente sensible a las condiciones del input sobre el que los mecanismos operan, de modo que basta una pequeña variación en las condiciones iniciales para que el resultado de dos operaciones pueda ser muy diferente. Esta sensibilidad a las condiciones iniciales hace que estos sistemas consigan adaptarse con facilidad al entorno.

Hay postular, pues, una arquitectura general de la teoría que haga explícitas las conexiones entre los diferentes aspectos, que sea congruente con lo que sabemos hoy en día sobre el procesamiento lingüístico, sin prejuzgar la primacía o la superioridad de ninguno de ellos; un diseño que nos proporcione un mapa, una visión de conjunto que permita ver desde lejos la contribución de los diferentes aspectos. En este diseño hay que dar cabida a los dos niveles en que debe moverse la explicación: de un lado, el nivel de lo biológico y lo universal, que identifica sistemas de procesamiento y que intenta descubrir las leyes y los principios universales que los rigen; y, de otro, el nivel de los contenidos sociales y culturales, donde los datos y las representaciones permiten obtener tendencias estadísticas, ampliamente distribuidas entre los miembros de un grupo determinado.

Estos subsistemas configuran los ámbitos centrales en que se articula toda la realidad comunicativa: la palabra, la mente y el mundo. No hay en ellos un procesamiento serial ni un camino único, sino procesos en paralelo, con caminos de ida y vuelta entre todos los ámbitos. En este espacio, la traducción se presenta también como un viaje: un viaje multilingüe que recorre la encrucijada de las tres áreas; y los traductores se convierten, así, en guía capaces de conducir a otras mentes, a través de las palabras, a visitar otros mundos.

Referencias bibliográficas

- Adolphs, R. (2006): How do we know the minds of others? Domain-specificity, simulation, and enactive social cognition, *Brain Research* 1079: 25-35.
- Beer, Jennifer S. & K. N. Ochsner (2006): Social cognition: A multi level analysis. *Brain Research*. 1079, 98-105.
- Blakemore, S.-J., J. Winston & U. Frith (2004): Social cognitive neuroscience: where are we heading? *Trends in Cognitive Sciences* 8/5: 216–221.
- Damasio H., T. Grabowski, R. Frank, A.M. Galaburda & A.R. Damasio (1994): The return of Phineas Gage: clues about the brain from the skull of a famous patient. *Science* 264 (5162): 1102-5.
- Damasio, A. (1994): *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Nueva York: Putnam Publishing
- Douven, I. (2011): Abduction, en E.N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/abduction/>.
- Dunbar R.I.M. (1998): The Social Brain Hypothesis, *Evolutionary Anthropology*, 6/5: 178–190.
- Dunbar R.I.M. (2014): What's So Social About the Social Brain?, *Research and Perspectives in Neurosciences*, 21: 1 – 10:
- Escandell-Vidal, V. (2009): Social Cognition and Second Language Learning. En R. Gómez-Morón et al (eds.). *Pragmatics applied to Language Teaching and Learning*. Newcastle: Cambridge Scholars, pp. 1-39.
- Escandell-Vidal, V. (2014): *La comunicación. Lengua, cognición y sociedad*, Madrid: Akal.
- Frith, Ch. D. & U. Frith (2006): How we predict what other people are going to do. *Brain Research*. 1079, 36-46.
- Frith, Ch.D & U. Frith (2007): Social cognition in humans. *Current Biology*. 17/16, 724-732.
- Gallese V., L. Fadiga, L. Fogassi & G. Rizzolatti (1996): Action recognition in the premotor cortex. *Brain*, 119: 593-609
- Gigerenzer, G, & P.M. Todd (1999): Fast and frugal heuristics. The adaptive toolbox, en G. Gigerenzer, P. M. Todd y el ABC Group (1999) *Simple heuristics that make us smart*. New York: Oxford University Press, pp 3-34.
- Gigerenzer, G. (2000). *Adaptive thinking: Rationality in the real world*. New York: Oxford University Press.
- Gigerenzer, G. (2007). *Gut feelings: The intelligence of the unconscious*. Nueva York: Viking Press.
- Gigerenzer, G. & R. Selten (eds) (2002). *Bounded Rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Hauser, M., N. Chomsky & W. T. Fitch (2002). The language faculty: What is it, who has it, and how did it evolve? *Science*, 298, 1569–1579
- Hermann, E., J. Call, M. V. Hernández-Lloreda, B. Hare & M. Tomasello, (2007): Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis, *Science*, 317: 1360-1366.

- Hobbs, J. R. (2004): Abduction in Natural Language Understanding, en L. Horn & G. Ward (eds.), *The Handbook of Pragmatics*, Oxford: Blackwell, pp. 724–741.
- House, J. (1981): *A Model for Translation Quality Assessment*. Tübingen: G. Narr.
- Leslie, A.M. (1994). ToMM, ToBy, and Agency: Core architecture and domain specificity. In L. Hirschfeld and S. Gelman (Eds.), *Mapping the mind: Domain specificity in cognition and culture*, Nueva York: Cambridge University Press, pp. 119–148.
- Lipton, P. (2008): Inference to the best explanation. En S. Psillos y M. Curd (eds.), *The Routledge Companion to the Philosophy of Science*, Londres: Routledge, pp. 193-202.
- Mercier, H. & D. Sperber (2009) Intuitive and reflective inferences. En J. Evans and K. Frankish (eds.) *In Two Minds: Dual Processes and Beyond*. Oxford: Oxford University Press, pp 149-170.
- Mesoudi, A., A. Whiten & R. Dunbar (2006): A bias for social information in human cultural transmission, *British Journal of Psychology* 97 405–423.
- Nida, E, & C. Taber (1969). *The Theory and Practice of Translation*. Leiden: Brill.
- Rizzolatti G. & L. Craighero (2004): The Mirror-Neuron System. *Annual Review of Neuroscience*, 27: 169-192.
- Schaller, M., J.H. Park & D. Kenrick (2007): Human evolution and social cognition. En R. Dunbar y L. Barrett (eds.): *Oxford Handbook of Evolutionary Psychology*. Oxford: Oxford University Press, pp. 491-504.
- Setton, R. (2005): So what is so interesting about simultaneous interpreting? SKASE (Online) Journal of Translation and Interpretation, 70-85. http://www.skase.sk/Volumes/JTI01/doc_pdf/06.pdf
- Shank, R. & R. Abelson, R. (1977): *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum (trad. esp. *Guiones, planes, metas y entendimiento*, Barcelona, Paidós, 1987)
- Shapiro, S. (2013): Classical Logic, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2013 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/win2013/entries/logic-classical/>>.
- Simon, H. A. (1956): Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63/2: 129-138.
- Simon, H.A. (1982): *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Tannen, D. (ed.)(1993). *Framing in Discourse*, Oxford University Press, Nueva York.
- Thagard, P. (2014): Cognitive Science, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2014 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2014/entries/cognitive-science/>>.
- Tomasello, Michael 1999. *The Cultural Origins of Human Cognition*. Harvard: Harvard University Press.
- Tomasello, M., M. Carpenter, J. Call, T. Behne & H. Moll (2005): Understanding and sharing intentions: The origins of cultural cognition. *Behavioral and Brain Sciences*. 28: 675–735
- Vandepitte, S. (2001): Anticipation in conference Interpreting: A Cognitive Process. *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 14: 323-335.

Vander Wyk, B.C., C.M. Hudac, E.J. Carter, D.M. Sobel & K.A Pelphrey (2009):
Action understanding in the superior temporal sulcus region. *Psychological
Science*. 20/6: 771–777.