



Universidad Nacional Autónoma de México



Facultad de Filosofía y Letras

**La convención de veracidad y confianza
en un lenguaje L de la teoría
convencionalista de David Lewis frente a
la innovación léxica y a los
malapropismos**

Tesis

que para obtener el título de

Licenciada en Filosofía

presenta

Rita Fernández Gutiérrez

Asesor

Dr. Ricardo Mena Gallardo

Ciudad Universitaria, CDMX. 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi abuela
por todo el apoyo,
a mi padre
por todo el cariño,
a Yamil
por todo.

Índice

Introducción	3
Capítulo 1 La teoría de Lewis en <i>Convention y Languages and Language</i>	7
1.1 Problemas de coordinación	7
1.1.2 Sistemas de expectativas mutuas concordantes	8
1.2 Conocimiento común	14
1.3 Convenciones	15
1.4 Convenciones de veracidad y confianza en <i>L</i>	16
Capítulo 2 La objeción de Davidson y la propuesta de Armstrong: El problema que representan los malapropismos y las innovaciones léxicas para el convencionalismo ..	24
2.1 La objeción de Davidson: los malapropismos.....	24
2.1 Antecedentes y motivaciones de la propuesta de Armstrong	33
2.2.1 La visión estática de las convenciones lingüísticas	36
2.3 Casos de innovaciones léxicas	37
2.4 La propuesta de Armstrong: la visión dinámica de las convenciones lingüísticas	39
Capítulo 3 Desarrollo de la propuesta	45
3.1 Recapitulación de las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje <i>L</i>	45
3.2 El problema presentado por Davidson: los malapropismos	50
3.4 Malapropismos	54
3.4.1 Malapropismos según Reimer	54
3.4.2 Presentación de la solución al problema que representan los malapropismos	59
3.4.2.1 Las convenciones de veracidad y confianza en <i>L</i> en el caso de los malapropismos ..	59
3.5 Las innovaciones léxicas	61
3.5.1 Significado convencional y literal de una proposición	61
3.5.2 El Principio de Cooperación y las Máximas conversacionales de Grice	62
3.5.2 Diferencias entre las implicaturas y las innovaciones léxicas	64
3.5.4 Solución al problema que representan las innovaciones léxicas	65
3.5.4.1 Primer caso: “ <i>houdinear</i> ”	65
3.5.4.1.1 Las convenciones de veracidad y confianza en <i>L</i> en el caso de “ <i>houdinear</i> ”	65
3.5.4.1.2 La explotación de las máximas conversacionales en el caso de “ <i>houdinear</i> ”	67
3.5.4.2 Segundo caso: “ <i>Mupsy</i> ”	69
3.5.4.2.1 Las convenciones de veracidad y confianza en <i>L</i> en el caso de “ <i>Mupsy</i> ”	69
3.5.4.2.2 La explotación de las máximas conversacionales en el caso de “ <i>Mupsy</i> ”	69
3.6 Diferencias entre malapropismos e innovaciones léxicas	70
3.7 Similitudes entre la convención de veracidad y confianza en <i>L</i> y la máxima de calidad. 73	
Conclusiones	74
Bibliografía	76

Quine escribe en el prefacio de *Convention: A Philosophical Study*: “cuando era un niño me imaginaba que nuestro lenguaje era dictaminado por un grupo de fideicomisarios, que se sentaban en una mesa al estilo de Rembrandt. Esta imagen permaneció imperturbable en mi cabeza con la pregunta: ¿qué lenguaje usaban los fideicomisarios en sus deliberaciones?”¹

Este fragmento escrito por Quine es especialmente iluminador porque plantea el problema principal que motiva a Lewis a postular su teoría sobre las convenciones sociales y lingüísticas. El problema, descrito de forma muy breve, consiste en que no parece posible articular un lenguaje si no se tiene un lenguaje previo en que articular el segundo. Si se piensa de esta manera, no queda claro cómo pudo haber surgido el primer lenguaje.

Este argumento fue sostenido por el mismo Quine, que junto con Morton White, fueron los principales autores que motivaron a Lewis a plantear su teoría. Incluso Lewis menciona a estos autores en la introducción a *Convention*: “Quine y White argumentan que las supuestas convenciones del lenguaje no pueden comprender los casos centrales [...] de la convención. Las convenciones son acuerdos- pero, ¿en algún momento llegamos a un acuerdo de cumplir con reglas estipuladas en nuestro uso del lenguaje? No lo hicimos. [...] De cualquier forma, las convenciones del lenguaje no podrían haberse originado por acuerdo, dado que algunas de las convenciones hubiesen sido necesarias para proveer de un lenguaje rudimentario en el cual se llegase al primer acuerdo.”²

Quine y White no fueron los únicos en sostener tal idea. Este argumento puede rastrearse hasta Rousseau, quien mantiene que “la sustitución de la voz por el gesto sólo pudo haberse hecho por consentimiento mutuo, algo más bien difícil de llevar a cabo por aquellos cuyos órganos no son aún usados; algo efectivamente más difícil de concebir que haya sucedido en primer lugar, puesto que un acuerdo unánime tal tendría que ser propuesto, lo

¹ Willard Van Orman Quine. “Prefacio”. Prefacio. David Lewis, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, p. xi. Original: “when I was a child I pictured our language as settled and passed down by a board of syndics, seated in grave convention along a table in the style of Rembrandt. The picture remained for a while undisturbed by the question what language the syndics might have used in their deliberations”.

² David Lewis, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, p. 2. Original: “Quine and White argue that the supposed conventions of language cannot be very much like the central, well-understood cases of convention. Conventions are agreements- but did we ever agree with one another to abide by stipulated rules in our use of language? We did not [...] In any case, the conventions of language could not possibly have originated by agreement, since some of them would have been needed to provide the rudimentary language in which the first agreement was made.”

que significa que el habla resulta absolutamente necesaria para establecer el uso del habla”.³ Posteriormente, también Russell llegó a afirmar en *The Analysis of Mind* una tesis similar.⁴

La teoría convencionalista de David Lewis sigue siendo muy popular hoy en día, a pesar de diversas críticas que se le han hecho a lo largo de los años, porque logra argumentar plausiblemente cómo es que podrían surgir convenciones sociales y lingüísticas en una circunstancia parecida a la que pintan Rousseau, Russell, Quine y White. Es decir, cómo surgen las convenciones lingüísticas en un contexto en el que no existe una forma sistemática de comunicación, ni siquiera una que sirva para expresar acuerdo o desacuerdo. Y no sólo esto, la teoría de Lewis también logra explicar cómo es que las convenciones sociales y lingüísticas perduran a lo largo del tiempo y cómo es que estas dan pie a otras convenciones sociales y lingüísticas.

Lewis articula parte importante de su teoría basándose en la teoría de juegos de coordinación pura de la teoría general de von Neumann y Morgensten. Lo que Lewis plantea es que las convenciones sociales y lingüísticas surgen como soluciones a problemas de coordinación.

Un problema de coordinación podría ser el siguiente: dos amigas quedan para verse en la tarde pero no acordaron un lugar específico. Por ciertas razones (ninguna tiene crédito en el celular o a una de ellas se le agotó la batería del celular, por ejemplo) no les es posible comunicarse nuevamente para acordar un lugar. Pero, ambas recuerdan que la última vez que se vieron por la tarde quedaron en la esquina de Cinco de Mayo y Eje Central, entonces ambas van a esta esquina con la esperanza de que la otra también vaya ahí, y así logran encontrarse. La solución a este problema de coordinación es que ambas fueron a la esquina de Cinco de Mayo y Eje Central, logrando encontrarse. Este ejemplo retrata una situación bastante plausible, yo misma tengo una amiga con la que hemos dejado ya de acordar el lugar para vernos, todo esto es a partir de que una vez nos sucedió lo mismo que a las amigas del ejemplo y decidimos que ya no era necesario quedar en un lugar.

Los problemas de coordinación son bastante comunes, conducir sin chocar es un problema de coordinación, manejar por la derecha es una solución a este problema. Manejar por la derecha es una convención que hasta está estipulada en los reglamentos de tránsito.

³ Jacques Rousseau, “*A Discourse on Inequality*”, Penguin Books, Nueva York, 1755/1984, p. 38 *Apud.* Josh Armstrong, “*Coordination, triangulation, and language use*”, *Inquiry*, vol. 59, núm. 1, 2016, p. 86. Original: “[A] substitution of voice for gesture can only have been made by common consent, something rather difficult to put into effect by those whose crude organs have not yet been exercised; something indeed, more difficult to conceive of having happened in the first place, for such a unanimous agreement would need to be proposed, which means that speech seems to be absolutely necessary to establish the use of speech”

⁴ Bertrand Russell, “*The Analysis of Mind*”. Unwin Brothers, Londres, 1921. *Apud.* Josh Armstrong, “*Coordination, triangulation, and language use*”, *Inquiry*, vol. 59, núm. 1, 2016, p. 86.

Ahora, no queda claro qué tan diferentes son el reglamento de tránsito y las deliberaciones de la mesa redonda de fideicomisarios que menciona Quine, en ambos se estipulan claramente las convenciones de tránsito y las lingüísticas. En este punto se encuentra la genialidad de la teoría de Lewis, él emplea la teoría de juegos de coordinación pura, más específicamente los problemas de coordinación, para explicar cómo surgen las convenciones tácitamente, es decir, sin que explícitamente se tenga que acordar algo para que una convención surja.

Al apelar a esta característica tácita de las convenciones, Lewis puede responder a las objeciones de White y Quine. Pues, Lewis demuestra que no hace falta un lenguaje para poder articular una convención, solamente hace falta que se recurra regularmente a la misma solución en un problema de coordinación.

A pesar de que la teoría de Lewis ha sido criticada en varios aspectos por diversos autores, la idea de los problemas de coordinación permanece.⁵ Es decir, las teorías positivas que se proponen como alternativas a la teoría de Lewis mantienen la idea del lenguaje como un problema de coordinación y de la autoperpetuación de este. En otras palabras, en las teorías positivas propuestas como alternativas se sigue pensando en estos problemas como soluciones a problemas de coordinación.⁶

Ahora, Rosseau, Russell y Quine no han sido los únicos que han criticado el convencionalismo. Uno de los argumentos anticonvencionalistas más importantes es el que presenta Donald Davidson en su texto *A Nice Derangement of Epitaphs*. En su texto, Davidson plantea que las convenciones lingüísticas no juegan un rol esencial en la comunicación lingüística ni son capaces de explicar nuestra competencia lingüística. Davidson afirma esto al apelar a instancias de comprensión de malapropismos.

De los argumentos de Davidson en *A Nice Derangement of Epitaphs* puede derivarse un argumento más en contra del convencionalismo: el fenómeno de las innovaciones léxicas. Quien profundiza más acerca de este argumento es Josh Armstrong en el artículo *The problem of lexical innovation*. Él llama innovación léxica a los “casos en que un hablante usa una oración que contiene un par que comprende una expresión básica y un significado que es nuevo para el hablante u oyente de esa emisión.”⁷ Este fenómeno es problemático para el convencionalismo, pues de forma similar a los malapropismos, la comprensión de estos

⁵ Véase bibliografía para las referencias.

⁶ D.W. Harris, “*Intentionalism versus the New Conventionalism*”, *Croatian Journal of Philosophy*, Vol. XVI, No. 47, 2016, p. 177.

⁷ Josh Armstrong, “*The problem of lexical innovation*”. *Linguistics and Philosophy*, vol. 39, no 2, 2016, p. 88. Original: “cases in which a speaker uses a sentence containing a pairing of a basic expression and a meaning that is novel to the speaker or hearer of that utterance.”

términos nuevos o modificados no parece hacerse posible a través de convenciones lingüísticas ya existentes, pues estos términos no parecen estar relacionados con una convención lingüística de forma muy evidente.

En respuesta a este problema, Armstrong propone “la visión dinámica de las convenciones” como una solución. Algo que me resulta llamativo es que Armstrong no menciona una convención muy importante dentro de la teoría de Lewis en su propuesta: la convención de veracidad y confianza en un lenguaje *L*. Me basaré en estas convenciones para desarrollar mi propuesta. La idea es que las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*, junto con las Máximas conversacionales de Grice, logran explicar cómo es que el oyente es capaz de identificar el significado pretendido por el hablante al emitir una oración con innovación léxica o malapropismo.

De esta forma, en el Capítulo 1 expondré las partes más relevantes para mi tesis de la teoría de Lewis. En el Capítulo 2 presentaré los argumentos de Davidson, que abordan los casos de malapropismos. En este capítulo también revisaré el problema que representan las innovaciones léxicas para el convencionalismo y la propuesta de Armstrong: la visión dinámica de las convenciones. Posteriormente, en el Capítulo 3 expondré mi propuesta que ofrezco como una alternativa a la propuesta de Armstrong. Para la justificación de mi propuesta me baso principalmente en el artículo de Marga Reimer “*What Malapropisms mean: a Reply to Donald Davidson*” y en el texto de Tim Levine “*Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*”. Finalmente, en las conclusiones expongo otras observaciones finales más puntuales.

1 La teoría de Lewis en *Convention* y *Languages and Language*

La teoría de la convención de Lewis está repartida entre mucha de su obra, especialmente en *Convention: A Philosophical Study* y en *Languages and Language*. En la última, Lewis realiza algunas modificaciones a la teoría presentada en *Convention* para responder a ciertas objeciones.

En este capítulo me basaré sobre todo en la teoría descrita en *Languages and Language*, pues es en este texto que Lewis describe con más detalle a la convención de veracidad y confianza en un lenguaje L , que son fundamentales para esta tesis. También emplearé algunos elementos de *Convention* que son esenciales para comprender la teoría de Lewis, como los problemas de coordinación.

1.1 Problemas de coordinación

En la teoría de Lewis el uso del lenguaje, y la comunicación en general, son un problema de coordinación. Un problema de coordinación consiste en que dos o más agentes, que cuentan con varias acciones como alternativas, escojan la acción que lleve a los agentes involucrados al equilibrio. Una forma de representar el equilibrio es con matrices de recompensa. Imaginemos una situación en la que dos agentes quieren verse. Tienen tres opciones de lugares en los cuales verse (L1, L2 y L3) y a ambos agentes les es indiferente en qué lugar encontrarse, su único interés es verse. Recordemos que voy a ilustrar este ejemplo con una matriz de recompensa, entonces por cuestiones de facilidad, llamemos a los dos agentes elector de filas (F) y elector de columnas (C), los cuales están representados en las filas y las columnas, respectivamente. De esta forma, la primera fila de arriba a abajo es la F1, la segunda F2 y la tercera F3, asimismo con las columnas, la primera columna de izquierda a derecha es C1, la segunda C2 y la tercera C3. Dicho esto, podemos deducir que existen tres posibles lugares de encuentro, de esta forma, existen tres posibles equilibrios.

1 encuentro 1	0 0	0 0
0 0	1 encuentro 1	0 0
0 0	0 0	1 encuentro 1

En donde las acciones del elector de filas están representadas por F1, F2 y F3, y las acciones del elector de columnas por C1, C2 y C3, respectivamente. Los equilibrios se encuentran en las coordenadas $\langle F1, C1 \rangle$, $\langle F2, C2 \rangle$ y $\langle F3, C3 \rangle$. Las recompensas son los números que podemos encontrar en los cuadrados, en este caso es indiferente qué número corresponde a qué agente porque no tienen preferencia por un lugar sobre otro, su preferencia es encontrarse.

Otro ejemplo de problema de coordinación sería el siguiente: imaginemos que podemos adoptar cualquier lenguaje posible. Lo más importante para decidir qué lenguaje elegir sería que las personas a nuestro alrededor hablaran el mismo lenguaje. Cada una de las personas elegiría el lenguaje que piensa que las demás personas podrían elegir también.⁸ Es decir, el lenguaje elegido por un agente está determinado por las elecciones de lenguaje de los otros agentes. No importa demasiado si es inglés, esperanto o portugués mientras se elija el mismo que el resto de los hablantes. En esta situación, se llega al equilibrio cuando todos los agentes hayan elegido el mismo lenguaje.

Ahora bien, siempre es posible que en una situación de equilibrio se diera el caso que algunos o todos los agentes hubieran obtenido mejores resultados si algunos de ellos o todos hubieran actuado de forma diferente o elegido otra opción. Lo que no es posible es que uno solo de los agentes hubiera obtenido mejores resultados si únicamente él hubiese actuado de forma diversa y el resto no.

Aterricemos lo anterior en un ejemplo: Es posible que algunos de los agentes hubieran estado mejor si algunos hubiesen elegido un lenguaje primitivo, al que llamaremos L0, en vez de un lenguaje primitivo diverso, L01. Pero, lo que no es posible es que un agente particular x hubiera estado mejor si solamente él hubiese elegido L0 como su lenguaje y todos los demás L01, pues este agente particular x no podría comunicarse con el resto.

1.1.2 Sistemas de expectativas mutuas concordantes

Una situación de equilibrio siempre es el mejor resultado posible de combinación de todas las acciones de los agentes involucrados en el problema de coordinación. En situaciones de equilibrio, todos los agentes actúan de la misma forma y no hay manera de que se hubiese obtenido un mejor resultado si, aunque sea sólo uno, hubiese actuado de forma diversa.

En otras palabras, los agentes en un problema de coordinación comparten un interés en que sus acciones coincidan dentro de todas las alternativas posibles y este interés es del

⁸ David Lewis, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, p. 7.

conocimiento de todos. Más específicamente, en estos problemas existe lo que Lewis llama un *sistema de expectativas mutuas concordantes*, basado en la confianza que los agentes tienen entre ellos de elegir la acción apropiada que los lleve al equilibrio.

Ahora, para crear un sistema de expectativas a veces es necesario ponerse en el lugar del otro agente involucrado. Para lograr esto es necesario que la persona conozca los datos que la otra posee, las preferencias de la persona de acuerdo a los posibles resultados y conceder que posee un mínimo de racionalidad práctica. De esta forma, el agente puede replicar los razonamientos y conocer las futuras acciones del otro y, asimismo, actuar en conformidad a estos.

Como ya sabemos, en los casos de problemas de coordinación, uno de los datos determinantes en la elección de acciones es la acción del otro agente. Para poder averiguar las acciones del otro al replicar su razonamiento, hace falta averiguar las expectativas del otro agente acerca de nuestras acciones. Esto sucede exactamente igual en el sentido contrario, el otro agente replica nuestro razonamiento e indaga sobre lo que cree que son nuestras expectativas acerca de sus acciones. Esta indagación es, finalmente, parte del razonamiento del agente. Entonces, para replicar el razonamiento del otro nosotros debemos replicar su intento por replicar nuestro razonamiento.

Ahora bien, los sistemas de expectativas mutuas concordantes parecen ser infinitos porque siempre se puede agregar que el razonamiento replicado sobre la expectativas que tiene el otro agente de nuestras acciones está basado en la expectativa que tiene de la expectativa que nosotros tenemos de su expectativa sobre nuestra expectativa, y así sucesivamente. Por lo anterior, Lewis introduce el concepto de expectativas de orden superior que define por recursión de la forma siguiente:

Una expectativa acerca de algo es una expectativa ordinaria acerca de ello.

Una expectativa de orden $(n+1)$ acerca de algo $(n \geq 1)$ es una expectativa ordinaria acerca de una expectativa de orden $(n+1)$ acerca de ello.⁹

Por ejemplo, si yo tengo una expectativa de tu expectativa acerca del clima, entonces yo tengo una expectativa de segundo orden acerca del clima. Esta expectativa de segundo orden, junto con mis expectativas de primer orden acerca de las preferencias del otro y de su

⁹ *Ibid.*, p. 54.

racionalidad, justifican la formación de una expectativa de primer orden acerca de la acción del otro agente.

Ahora bien, Lewis argumenta en *Convention* que esta iteración de expectativas anidadas no es infinita porque para la solución de los problemas de coordinación es necesario descender en los órdenes de expectativas hasta llegar a la expectativa de primer orden para averiguar cómo se debería actuar. Es más, Lewis en *Convention* argumenta que rara vez nos formamos expectativas de órdenes más altos que el cuarto, por ejemplo.¹⁰ Ahora, en *Languages and Language* afirma que nuestro conocimiento mutuo de las convenciones lingüísticas asciende infinitamente, pero este conocimiento es sólo del tipo potencial: es conocimiento que podríamos adquirir si decidiéramos pensar en eso.¹¹

A primera vista podría parecer que Lewis se contradice, pues por una parte él afirma que las expectativas no pueden ser infinitas, y por otro lado afirma que el conocimiento de las convenciones lingüísticas asciende infinitamente. En el primer caso, Lewis debe referirse a expectativas explícitas, las cuales no pueden ser infinitas porque esto ocasionaría que fuera imposible para los agentes averiguar cómo actuar, porque estos se encontrarían con que siempre se puede empezar el descenso a la expectativa de primer orden desde un orden superior, y los agentes no sabrían desde dónde empezar. Por ejemplo, si tomamos la expectativa de segundo orden acerca del clima de un agente *x*, este agente tiene una expectativa de segundo orden porque tiene una expectativa acerca de una expectativa de un agente *y* sobre el clima. El agente *x* desciende del segundo orden al primero para saber cómo actuar y qué decirle al agente *y*, podría decirle que deberían abrigarse más porque hace mucho frío, por ejemplo. Ahora, si todas las expectativas potenciales del agente *x* fueran explícitas estas serían infinitas, podría ser algo como lo siguiente: *x* tiene una expectativa acerca de la expectativa de *y* acerca de la expectativa de *x* acerca de la expectativa de *y* acerca de la expectativa de *x*... y así sucesivamente. De esta forma, no habría forma de que *x* empezara el descenso hasta llegar a la expectativa de primer orden, pues las expectativas son infinitas. Es por esto que las expectativas explícitas no son infinitas.

En el caso de lo dicho en *Languages and Language*, Lewis hace referencia al conocimiento potencial de las convenciones lingüísticas, el cual sí es infinito. Puesto que

¹⁰ Nótese que las replicaciones ya mencionadas no son una interacción entre dos o más personas, sino que solamente es un proceso que lleva a cabo una sola persona en el que calcula las consecuencias de sus creencias acerca del mundo y de su interacción con él. Para conseguir la resolución de los problemas de coordinación, es necesario que todas las partes involucradas lleven a cabo este trabajo, pues si no fuera así ni siquiera podría decirse que se tiene un sistema de expectativas *concordantes*.

¹¹ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 6.

siempre es posible pensar en una expectativa de un orden mayor a la que se tiene, y esto puede hacerse infinitamente.

Evidentemente, Lewis no propone que un problema de coordinación se resuelva empezando con una expectativa de vigésimo orden para descender hasta una de primer orden. A pesar de que una expectativa de orden tan alto daría una muy buena razón para elegir la acción correspondiente. Pues una situación que pueda justificar una expectativa de orden tan alto también podría justificar las expectativas de órdenes más bajos de forma directa, sin recurrir a replicaciones anidadas.¹²

Además, una de estas expectativas de orden alto no sólo da una buena razón para elegir cierta acción, sino que esta buena razón es una de las muchas otras razones que, en conjunto, logran justificar de forma suficiente una acción. Es decir, si un agente tiene una expectativa, justificada, de varios órdenes acerca de sus propias acciones y las de otro agente, y además cuenta con premisas auxiliares, entonces cada una de sus expectativas originales le dan una buena razón para actuar de una u otra manera, de forma independiente. Y si todas estas razones independientes son razones para la misma acción entonces, esta está justificada robustamente.

Según lo anterior, Lewis postula lo siguiente: “la coordinación puede ser lograda de forma racional con la ayuda de un sistema de expectativas mutuas, de primer o mayores órdenes, acerca de las acciones, preferencias y racionalidad de los agentes.”¹³ Adicionalmente, las circunstancias que pueden facilitar la coordinación son aquellas en las que los agentes están justificados en formar expectativas mutuas que pertenezcan a sistemas concordantes.

Ahora, la forma que parece más evidente para resolver un problema de coordinación es a través de los acuerdos. Los agentes pueden llegar a acuerdos a través de una comunicación, no demasiado costosa, que dé una solución a su problema, a la que los agentes llegan por una discusión. Es decir, hacer explícito el problema y también cómo se va a llegar al equilibrio. Por ejemplo: dos coches en un cruce complicado se encuentran, uno de los dos conductores hace un gesto que indica que le cede el paso al otro conductor y este último pasa sin chocar con el otro.

Sin embargo, para llegar al equilibrio no siempre es necesaria la comunicación verbal. En ocasiones se puede llegar al equilibrio por los precedentes, es decir, cuando la fuente de las expectativas mutuas es un precedente y se llega al equilibrio por la familiaridad con esas

¹² David Lewis, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, p. 54.

¹³ *Ibid.*, p. 33.

circunstancias pasadas aplicadas al problema presente. Por ejemplo: antiguamente lo más común era recurrir al Santoral en el momento de nombrar a un bebé recién nacido. Es decir, se nombraba a los bebés según el Santo o la Santa que aparecía en el calendario el día en que nacían. Al ser esto una práctica muy común en el mundo hispano, si una niña nacía un 22 de Mayo, era natural que la gente tuviera la expectativa de que llamarían “Rita” a la bebé, por ser el día de Santa Rita de Casia. Y, lo más probable es que los padres nombraran “Rita” a su hija sin haberlo discutido previamente, puesto que no les hace falta: ellos mismos se llaman como el Santo del día en que nacieron, casi todas las personas que conocen fueron nombradas de la misma forma.

Entonces, si a dos agentes se les presenta un problema de coordinación y logran llegar al equilibrio por una cierta vía, es probable que si se les vuelve a presentar el mismo problema, o uno análogo, realicen las mismas acciones, o las análogas, para llegar al equilibrio en el nuevo problema. Por ejemplo: dos personas (A y B) quedan en verse por la tarde sin especificar el lugar. Llega la hora acordada y ninguna de las dos personas tiene crédito en su celular ni posibilidades de ponerle crédito. Sin embargo, ambas recuerdan que la última vez que se vieron quedaron en la esquina de Cinco de Mayo y Eje Central. Tanto A como B resuelven ir a la esquina en cuestión y, efectivamente, logran encontrarse. A y B llegaron a sus conclusiones por el sistema de expectativas mutuo que existe, que es el deseo de encontrarse y saber que se tiene el deseo de encontrarse, junto con el precedente. De esta forma, logran el equilibrio cuando se encuentran en el lugar, sin haberlo acordado.

Ahora, siempre es posible que la situación nueva no sea tan similar a la precedente y que esto ocasione que llegar al equilibrio sea un poco más complicado porque el agente no logra distinguir el parecido entre las dos situaciones. Con respecto a esto, Lewis menciona que, afortunadamente, todos notamos las mismas analogías, nos dejamos guiar por las mismas analogías e ignoramos las mismas analogías. Además, de acuerdo con lo anterior se sigue que: todos tenemos la expectativa de que todos notemos las mismas analogías, todos tenemos la expectativa de que todos nos dejemos guiar por las mismas analogías y todos tenemos la expectativa de que todos ignoremos las mismas analogías.¹⁴

Ahora, en gran parte de los problemas de coordinación que se resuelven por precedente, los agentes involucrados no han formado parte de forma directa del precedente. Es decir, no siempre los agentes han estado en una situación parecida o idéntica directamente. En muchas ocasiones, tenemos conocimiento de estos precedentes porque alguien más nos ha hablado de

¹⁴ *Ibid.*, p. 38.

ellos, lo hemos leído en algún sitio, etc. En general, la coordinación se logra por medio de una regularidad conocida por todos los agentes involucrados. Esta regularidad es conocida por los agentes por su experiencia pasada con alguna de sus instancias, no necesariamente las mismas para todas las personas. Dada esta regularidad en casos pasados, podemos extrapolar razonablemente al futuro esta regularidad.

Esto da razones para pensar que los agentes familiarizados con la regularidad en el pasado llegarán a la coordinación con éxito, puesto que estaban al tanto del precedente y continuaron actuando conforme a él, de esta forma perpetúan la regularidad. Asimismo, estamos expectantes a que esta regularidad continúe autopropagándose. Así, adquirimos la creencia de que los miembros de cierta población se conforman a cierta regularidad en un cierto problema de coordinación recurrente para poder alcanzar la coordinación. De esta forma, cada nueva acción en conformidad a la regularidad nos da más razones para creer en su conformidad general en la población. En otras palabras, la conformidad en el pasado nos lleva a tener la expectativa de una conformidad similar en el futuro, y la expectativa de una futura conformidad es una razón para conformarse en el presente, pues al conformarse se llega al equilibrio, por preferencia de todos. “Este proceso se vuelve un sistema autopropagador meta-estable de preferencias, expectativas y acciones capaz de persistir indefinidamente”¹⁵. Este proceso autopropagador es uno de los rasgos más característicos de las convenciones sociales y lingüísticas.

Ahora, no todos los aspectos de un lenguaje son convencionales. Pero, mientras dos lenguajes sean humanamente posibles, es evidente que la elección de uno sobre otro es una cuestión convencional. Es decir, es una convención entre los galeses *el usar* el galés, no es que sea una convención que los galeses usen el galés¹⁶. El que sea una convención entre los galeses usar el galés es una regularidad en el comportamiento. Se dice que es una regularidad en el comportamiento porque se necesita un sistema de expectativas mutuas concordantes para poder elegir la acción que sea más probable que lleve al equilibrio, que en este caso sería elegir el galés como idioma para poder comunicarse, que es la preferencia de todos.

Sin embargo, esto no significa que los usuarios del galés se conformen a su convención únicamente cuando *usen* el galés, una galesa que no hable durante una conversación está conformándose a la convención aunque no emita palabras. Una persona que dice una mentira está usando galés aunque viole la convención de veracidad y confianza en galés. Más adelante

¹⁵ *Ibid.*, p. 42.

¹⁶ *Ibid.*, p. 51.

explicaré con más detalle en qué consisten las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*.

1.2 Conocimiento común

Un concepto esencial de la teoría de Lewis es el de conocimiento común. El conocimiento común que aquí nos interesa surge por acuerdos, precedentes, convenciones, etc. El punto de esta idea es que las convenciones sociales y lingüísticas son conocimiento común en la población en que se emplean. Ahora, Lewis considera que el conocimiento que podemos llegar a tener acerca de nuestras convenciones no es un conocimiento robusto, especialmente cuando se trata de las convenciones lingüísticas. Es un conocimiento mínimo que cada quien tiene en virtud de su propia participación en la convención. Este conocimiento mínimo puede manifestarse como conocimiento meramente potencial, conocimiento no-verbal o conocimiento de instancias particulares.¹⁷

De esta forma, Lewis postula que _____ (por ejemplo, la convención lingüística que estipula que “manzana” refiera a la fruta que da el manzano) es conocimiento común en una población *P* si y sólo si cierto estado de cosas *A* se mantiene tal que:

- (1) Todos en *P* tienen razones para creer que *A* se mantiene.
- (2) *A* indica a todos en *P* que todos en *P* tienen razones para creer que *A* se mantiene.
- (3) *A* indica _____ (por ejemplo, que el nombre de la fruta que da el manzano es “manzana” por la convención lingüística que así lo estipula) a todos en *P*.¹⁸

El acordar hacer la parte correspondiente de uno en un problema de coordinación es una base para el conocimiento común. Los precedentes, en caso de que los haya, también forman parte de las bases para el conocimiento común de que todos los involucrados en el problema harán su tarea para llegar al equilibrio.

Particularmente, la conformidad pasada a una convención es una buena base para el conocimiento común acerca de una tendencia por continuar conformándose en el futuro. Dicho de otra forma, las condiciones que definen la existencia de una convención están dadas por una regularidad en el comportamiento, un sistema de expectativas mutuas y un sistema de preferencias.

¹⁷ *Ibid.*, p. 52.

¹⁸ *Ibid.*, p. 56.

1.3 Convenciones

Las convenciones son regularidades en acción, o en acción y creencia, que son arbitrarias y se autopropagán porque sirven a algún interés común. La conformidad a una convención en el pasado crea conformidad a la misma convención en el futuro porque la conformidad pasada es una buena razón para seguir conformándose; también existe una regularidad alternativa que podría haberse empleado en vez de la regularidad a la que nos conformamos, y esta regularidad alternativa podría haberse autopropagado de la misma forma en que la convención que en efecto se usa se autopropagó. Más específicamente: una regularidad R , en acción o en acción y creencia, es una convención en una población P si y sólo si, las siguientes seis condiciones se mantienen en P . (O por lo menos casi se mantienen. Pueden tolerarse unas pocas excepciones para “todos”.)¹⁹

- 1) Todos se conforman a R .
- 2) Todos creen que todos se conforman a R .
- 3) La creencia de que todos se conforman a R es una razón decisiva para que todos se conformen a R . Esta razón decisiva puede ser que aquellos con los que alguien se está relacionando en ese momento se conforman a R ; o la razón puede ser que hay una conformidad generalizada, o que la ha habido, o que la habrá. La razón puede ser del tipo práctico, si conformarse a R es actuar de cierta manera; o se trata de una razón epistémica si conformarse a R consiste en pensar de cierta manera. Primer caso: de acuerdo a las creencias de alguien, se puede alcanzar algún fin deseado por medio de algún tipo de acción en conformidad a R , siempre y cuando todos los otros se conformen a R ; por lo que esta persona querrá conformarse a R si todos lo hacen. Segundo caso: las creencias de alguien, junto con la premisa de que todos se conforman a R , implica de forma deductiva, o apoya de forma inductiva, una conclusión; al creer en esta conclusión, esta persona se conforma a R .
- 4) Hay una preferencia general por la conformidad general a R sobre la conformidad levemente menos general. Todo el que cree que al menos casi todos se conforman a R querrá que los otros, y él mismo, se conformen a R . Esta condición sirve para distinguir casos de convención en los que hay un grave conflicto de intereses. En estos casos, cada quien hace lo mejor posible por conformarse a R , dado que los otros también lo hacen; pero cada uno desea que los otros no se conformaran a R , pues podrían beneficiarse a su costa.

¹⁹ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 4.

- 5) R no es la única regularidad posible que cumpla las últimas dos condiciones. Hay por lo menos una alternativa R' tal que la creencia de que otros se conformen a R' sería una razón decisiva (práctica o epistémica) para conformarse a R' también; tal que existiría una preferencia general por la conformidad general a R' sobre la conformidad levemente menos general a R ; siempre y cuando no haya una forma de conformarse normalmente tanto a R como a R' . Entonces, la alternativa R' podría haberse autopropagado como una convención en vez de R . Esta condición describe la arbitrariedad característica de las convenciones.
- 6) Las condiciones 1) a 5) son conocimiento común en P : todos las saben, todos saben que todos las saben, y así sucesivamente. Este conocimiento común puede ser meramente potencial: conocimiento que puede estar disponible si alguien se toma el trabajo de pensarlo arduamente. Todos deben saber potencialmente que las condiciones 1) a 5) se mantienen; todos deben saber potencialmente que los otros lo saben potencialmente; y así sucesivamente. Esta condición asegura estabilidad. Si alguien intenta replicar el razonamiento de otro, el resultado sólo reforzará la expectativa de conformidad a R , jamás la disminuirá. La versión negativa de esta condición puede ser más clara: nadie considera que las condiciones 1) a 5) no se mantienen, nadie cree que los otros creen que no se mantienen, y así sucesivamente.²⁰

Esta definición puede servir para cualquier forma de regularidad que pueda considerarse una convención. Por ejemplo: es una convención manejar por la derecha, es una convención vestir para salir a la calle, es una convención cambiar bienes y servicios por papel y metálicos, era una convención hace tiempo nombrar a los bebés de acuerdo al santoral, etc.

Los intereses comunes que sostienen a las convenciones son tan variados como las mismas convenciones. Por ejemplo: la convención de manejar por la derecha se mantiene por el interés común por no chocar. En el caso de las convenciones lingüísticas, el interés común se deriva de nuestro interés común por preservar y mejorar nuestra habilidad de controlar las creencias y acciones de los otros a través de sonidos y señales. Ese interés por controlar las creencias y acciones de los otros se deriva de diversos deseos, que en el fondo estos deseos no son más que nuestro interés común por comunicarnos.

1.4 Convenciones de veracidad y confianza en L

²⁰ *Ibid.*, 4-6 pp.

Podemos decir que un lenguaje L es usado por (o es el lenguaje de) una población P . Sabemos que la conexión que existe entre un lenguaje y una población (que un lenguaje sea usado en una población o sea el lenguaje de una población) se da en virtud de las convenciones lingüísticas que prevalecen en P . Bajo otras convenciones, la población P usaría un lenguaje diferente. Es decir, podemos decir que hay una especie de convención que estipula que P usa L . Podríamos llamar a esta convención “la convención de usar L ”, que dicho de esta forma, esta convención no parece tener mucho valor a nivel informativo, a pesar de que es correcta descriptivamente.

Lo que Lewis propone es que la convención de que una población P use un lenguaje L es una convención de veracidad y confianza en el lenguaje L .²¹ Ser veraz en L consiste en intentar nunca emitir oraciones del lenguaje L que no sean verdaderas en L . En otras palabras, es evitar emitir oraciones de L , a menos que el agente considere que estas son verdaderas en L . Tener confianza en L es formar creencias de forma tal que, al oír a un hablante emitir oraciones en L , el oyente le atribuya veracidad en el lenguaje L al hablante. De esta forma, cada agente responde a las emisiones de los otros agentes en el lenguaje L confiando en que estas emisiones sean verdaderas en L .²²

Supongamos que un lenguaje L es usado en una población P . Concedamos que este es un caso perfecto de uso normal del lenguaje. Entonces, imaginemos qué sucedería si aplicamos la definición general de convención al caso particular de la convención de veracidad y confianza en L para verificar que en efecto prevalece en P una convención de veracidad y confianza en L :

- (1) Existe en P al menos una regularidad de veracidad y confianza en L . Los miembros de P frecuentemente emiten oraciones en L a otros miembros de P , al hacer esto, el hablante emite oraciones en L que considera verdaderas en L , y el oyente responde al compartir la creencia de que la oración emitida en L efectivamente es verdadera, y así ajusta sus otras creencias con respecto a esta nueva creencia.

²¹ *Confr.* Steffen Borge en *The words of others* considera que no es adecuado que la veracidad sea una condición para ser un usuario de un lenguaje. Él afirma que no se necesita mucho más que una expectativa de sinceridad para en efecto ser usuario de un lenguaje, esta expectativa de sinceridad no es tan fuerte como la convención de veracidad y confianza en L . Borge considera que esta expectativa de sinceridad ilustra mejor cómo en efecto es el uso natural del lenguaje.

²² David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 7.

- (2) Los miembros de P creen que la regularidad de veracidad y confianza en L prevalece entre ellos. Cada uno cree esto por su propia experiencia de regularidad de veracidad y confianza en L con otros miembros de P .
- (3) Existe una expectativa de conformidad con esta regularidad y este hecho es considerado una buena razón por todos los miembros de P para conformarse ellos mismos a tal regularidad. Si el agente es hablante, tiene la expectativa de que su oyente tenga confianza en L , y así poder imputar al oyente nuevas creencias, que él considera verdaderas en L .

En cuanto a la veracidad, los agentes generalmente tienen razones para desear impartir sus creencias (que consideran verdaderas) a los oyentes, de esta forma, sus propias creencias y deseos por impartir tales creencias son el motivo por el cual emiten oraciones en L de forma veraz. Tales agentes también tienen la expectativa de que cuando los otros agentes hablen, lo hagan de forma veraz, por los mismos motivos.

En el caso del oyente, este tiene la expectativa de que el hablante sea veraz en L , puesto que tiene buenas razones para inferir que las oraciones emitidas por el hablante son verdaderas en L , dado que el hablante pretende impartirle tales creencias al oyente. Asimismo, los oyentes tienen razones para creer que las creencias del hablante son correctas en L , por eso es razonable que el oyente infiera que la oración emitida por el hablante es verdadera en L . De esta forma, sus creencias acerca de las creencias del hablante le dan razones epistémicas para tener confianza en L .

Así, tenemos coordinación entre hablante veraz y oyente que confía. Cada uno se conforma a la regularidad de veracidad y confianza en L porque cada uno tiene la expectativa de que el otro se conforme complementariamente a la regularidad.

También existe una coordinación más difusa e indirecta. Cuando un hablante y oyente se coordinan para ser veraces y confiar en L , ambos se están coordinando también con todos los otros hablantes u oyentes pasados del otro agente, que han contribuido a las expectativas de veracidad y confianza en L . Esta coordinación indirecta es un trabajo de cuatro: entre hablantes presentes y hablantes pasados, hablantes presentes y oyentes pasados, oyentes presentes y hablantes pasados, y entre oyentes presentes y oyentes pasados. La coordinación indirecta (que es la coordinación con los oyentes y hablantes

pasados con los que interactuó antes la persona con la que se está hablando) puede involucrar varias oraciones de L , a diferencia de la coordinación directa entre un hablante y su oyente que coordina la veracidad y confianza para una sola oración de L . Puede suceder que un oyente se encuentre con una oración que jamás ha oído antes pero se forma la creencia apropiada de forma tal que el oyente responda con confianza en L , pues su experiencia pasada con la veracidad en L ha involucrado muchas oraciones gramaticalmente relacionadas con la oración desconocida.

- (4) Existe en P una preferencia general por la conformidad general a la regularidad de veracidad y confianza en L . Dado que la mayoría se conforma, todos los miembros de P desean conformarse. Los miembros de P desean que haya veracidad y confianza en L por parte de todos, incluyéndose a ellos mismos. Esta preferencia general está dada por el interés común por comunicarse. Todos desean impartir creencias verdaderas y contribuir, por medio de sonidos y señales, a que los otros ejecuten acciones correctas. Todos desean tener la habilidad de aprender cosas sobre el mundo que no pueden aprender por ellos mismos sino a través de los sonidos y señales de los otros.
- (5) La regularidad de confianza y veracidad en L tiene alternativas. Imaginemos que L' es un lenguaje que no se traslapa con L , de tal forma que es posible ser veraz y tener confianza en L' y L al mismo tiempo, y que es lo suficientemente compleja y variada como para cumplir con las necesidades comunicativas de P . Así, la regularidad de confianza y veracidad en L' es una alternativa a la regularidad, más popular, de confianza y veracidad en L . La conformidad general a cualquiera de las dos regularidades da razones para conformarse a la regularidad de confianza y veracidad de cualquiera de los dos lenguajes. Pero, la conformidad general siempre es preferible a la conformidad ligeramente menos general.
- (6) Todos estos hechos (1 - 5) son conocimiento común entre los miembros de P . Todos los saben y todos saben que todos los saben, y así sucesivamente.²³

En cualquier caso en que un lenguaje L sea claramente usado en una población P , entonces también prevalece en P una convención de veracidad y confianza en L , que está dada por el

²³ *Ibid.*, 8-19 pp.

interés en comunicarse. Esto es demostrable porque no parece posible pensar en un caso en que exista una convención de veracidad y confianza en *L* y que el lenguaje *L* no sea el usado en la población. De esta forma, Lewis adopta la siguiente definición que considera que concuerda con el uso ordinario del lenguaje en los casos en que este uso está totalmente determinado²⁴:

“un lenguaje *L* es usado por una población *P* si y sólo si prevalece en *P* una convención de veracidad y confianza en *L* basada en el interés por comunicarse”.²⁵

Esta convención es la que conecta un lenguaje con la población que en efecto usa tal lenguaje. De forma tal que el tipo de coordinación convencional más importante en un lenguaje es la coordinación que se da entre las acciones de un hablante veraz y el oyente confiado que cree verdadero lo emitido por el hablante.

Ahora, la convención de veracidad y confianza en *L* no sólo sirve para relacionar los lenguajes con las poblaciones que los usan. Esta convención es la que determina los significados del lenguaje en cuestión. Es decir, de haber sido diferentes las convenciones de veracidad y confianza en *L*, los significados de las palabras del lenguaje *L* hubieran sido diferentes también.

Esto es así puesto que el ser veraz y confiar en un lenguaje *L* es una convención, y como las convenciones son regularidades en acción (o en acción y creencia) en una población, esto significa que los miembros de *P* son veraces y confían en el lenguaje *L* no sólo al emitir oraciones verdaderas en *L* (verdaderas en el sentido de que lo dicho refleje los hechos) sino al emitir oraciones en que los significados asignados a las palabras de la oración sean los convencionalmente usados.

Es decir, según la convención de veracidad y confianza en castellano podríamos afirmar que un hablante no es veraz si este emite la oración “mira una manzana” al señalar un pájaro, a sabiendas de que la palabra “manzana” convencionalmente no sirve para designar a un pájaro en castellano. Si la regularidad en una población fuera que casi todos los miembros de ella emitieran oraciones del estilo “mira, una manzana” cuando se está señalando un pájaro, es decir, que los miembros de *P* usaran mal los significados convencionales de las palabras a su antojo en cualquier momento, los miembros de esta población no podrían

²⁴ *Ibid.*, 6-8 pp.

²⁵ *Ibid.*, p. 8.

formarse expectativas de veracidad y confianza en su lenguaje porque ni siquiera podría decirse que hay una regularidad en el habla en una población que actuara de esta manera. Al no haber convenciones lingüísticas, los habitantes no podrían formarse expectativas de veracidad y confianza en su lenguaje; al no haber expectativas de veracidad y confianza en su lenguaje, los miembros de *P* no podrían comunicarse lingüísticamente porque no confiarían en nada de lo emitido por los otros; al no haber una convención de veracidad y confianza en su lenguaje porque no hay significados convencionalmente definidos, los habitantes de *P* ni siquiera hablarían su lenguaje.

De esta forma, la convención de veracidad y confianza no es una convención por sí misma, esta siempre debe ser una regularidad de veracidad y confianza en un lenguaje *L* particular, pues esta convención es la que hemos visto que conecta a las poblaciones con sus lenguajes. Además, sólo se puede ser veraz al estar relacionado con un lenguaje. Es decir, cada lenguaje tiene su propia convención de regularidad y confianza porque, como ya hemos visto, esta regularidad depende de las convenciones lingüísticas del lenguaje que se esté empleando. Según la convención de veracidad y confianza en castellano, un hablante no es veraz si emite la oración “mira, una manzana” al señalar un pájaro, esto es así porque según las convenciones lingüísticas en castellano, la palabra “manzana” no es usada para denominar seres como los pájaros, sino a cierto tipo de fruta de forma redonda. No es difícil ver porqué esta violación de la convención de veracidad y confianza en castellano no viola la convención de veracidad y confianza en galés, por ejemplo, puesto que no compartimos las mismas convenciones lingüísticas con los galeses porque no hablamos galés. Por lo tanto, no compartimos la convención de veracidad y confianza en castellano con los galeses ni ellos comparten con nosotros la convención de veracidad y confianza en galés.

Ahora, ¿por qué hablar de una convención de regularidad y confianza en *L* cuando simplemente podríamos decir que existe en *P* una convención de otorgarle a cada oración de *L* el significado que le está asignado en *L*? Es decir, ¿por qué hace falta estipular que ser veraz y tener confianza en *L* sea una convención? Lewis conviene en que las convenciones son regularidades en acción, o en acción y creencia. Es esencial que una convención sea una regularidad porque, de esta forma, la conformidad de los otros pobladores de *P* es una razón para que cada uno de los pobladores de *P* se conformen a la convención. Esta razón debe ser, o bien, práctica que es el tipo de razón que impulsa la acción; o bien, epistémica, que es el tipo de razón necesaria para formar una creencia.

Tampoco puede decirse que existe algo como la acción de otorgar un significado (esto sería parecido a la mesa redonda de los creadores del lenguaje que se imaginaba Quine),

entonces tampoco podemos decir que las poblaciones de usuarios del lenguaje tengan convenciones para llevar a cabo la acción de otorgar significados, así como tampoco el otorgar significados consiste en formar una creencia. Ahora, “el otorgar significados es convencional en el sentido en que depende de convenciones: los significados hubieran sido diferentes si las convenciones de veracidad y confianza hubieran sido diferentes. Pero, la otorgación de significado no es una acción hecha en conformidad a una convención, dado que no es una acción, y no es una formación de creencia en conformidad a una convención, dado que no es una formación de creencia.”²⁶

Esto último refuerza lo que ya había mencionado sobre la convención de veracidad y confianza en *L* y su relación con los significados del propio lenguaje *L*. Es decir, esta convención es la que estipula que los significados de *L* en efecto sean los significados de *L*, y que así la población *P* en efecto hable *L* y no otro lenguaje.

Ahora bien, si una población estuviera formada exclusivamente por mentirosos empedernidos, no parece que habría una convención de veracidad y confianza en *L* en esta población.²⁷ Lo que realmente pasaría en esta población, afirma Lewis, es que no estarían usando *L*, pues el que una población hable un lenguaje *L* significa que esta población observa las convenciones de veracidad y confianza en *L*.

Habría quien podría pensar que las convenciones de veracidad y confianza no son suficientes para explicar la comunicación, hacen falta otros elementos, como un principio de relevancia y uno de utilidad.²⁸ Sin embargo, Lewis considera que los principios de relevancia y utilidad no están en conflicto con la convención de veracidad y confianza, es más, estos principios son producto de la convención de veracidad y confianza en *L* junto con otros hechos sobre los propósitos de la conversación en la que nos encontramos y sobre los otros usuarios involucrados en la conversación. Dado que estos principios son productos de la

²⁶ *Ibid.*, p. 23. Original: “Bestowal of meaning is conventional in the sense that it depends on convention: the meanings would have been different if the conventions of truthfulness and trust had been different. But bestowal of meaning is not an action done in conformity to a convention, since it is not an action, and it is not a belief-formation in conformity to a convention, since it is not a belief-formation.”

²⁷ *Ibid.*, p. 27.

²⁸ *Confr.* Dan Sperber y Diederik Wilson no están de acuerdo con la idea de que el lenguaje sea gobernado por convenciones de veracidad y confianza en ese lenguaje. Ellos afirman que el lenguaje se rige por un Principio de Relevancia. Sperber y Wilson son parte de los filósofos de las teorías “*Truth no special*”. Estas teorías estipulan que la veracidad no es un elemento constitutivo de la comunicación, es decir, la comunicación sería posible sin una norma o convención de veracidad. La contraparte a estas teorías “*Truth No Special*” son las teorías que sostienen que la veracidad es lo que hace posible la comunicación, a estas teorías se les llama “*Truth Special*”. Evidentemente, la teoría de Lewis es parte de las teorías “*Truth Special*”.

convención de veracidad y confianza, Lewis no considera que haga falta mencionarlos individualmente.²⁹

Así, hemos visto las partes más fundamentales para mi tesis de la teoría de Lewis. En el siguiente capítulo abordaremos la objeción presentada por Davidson (entre otras cosas) y cómo esta objeción podría afectar la teoría que acabamos de bosquejar.

²⁹ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 31.

2 La objeción de Davidson y la propuesta de Armstrong: El problema que representan los malapropismos y las innovaciones léxicas para el convencionalismo

En este capítulo abordaré el problema presentado por Davidson respecto a los malapropismos y el problema presentado por Armstrong respecto a las innovaciones léxicas. También revisaré la solución de Armstrong al problema que representan las innovaciones para el convencionalismo. Él llama a su propuesta “la visión dinámica de las convenciones” porque considera que su propuesta modifica la teoría convencionalista de Lewis de tal forma logra responder a los problemas que le representan las instancias de innovación léxica y de malapropismos.

Primero revisaremos el problema presentado por Davidson y posteriormente revisaremos el problema que presenta Armstrong, las innovaciones léxicas, junto con su propuesta.

2.1 La objeción de Davidson: los malapropismos

El argumento en contra del poder explicativo de las convenciones lingüísticas que presenta Davidson en su trabajo *A nice derangement of epitaphs* trae al caso instancias de malapropismos, en los cuales el oyente logra comprender lo que el hablante desea comunicar a pesar de haber emitido un malapropismo.³⁰ Davidson formuló esta objeción no sólo en este texto, sin embargo, me centraré en el planteamiento de este texto porque es en el que se basa Armstrong para formular su propuesta en el artículo *The problem of lexical innovation*.³¹

Lo que interesa a Davidson en su texto es indagar en qué consiste el “tener un lenguaje”, es decir, el definir qué es la competencia o habilidad lingüística. Ahora, mientras hace esta indagación sobre la competencia lingüística, Davidson construye un argumento contra el convencionalismo al emplear ejemplos de casos de malapropismos. Con esta argumentación, él busca demostrar que las convenciones lingüísticas no son relevantes ni necesarias para lograr la comunicación lingüística. Para argumentar esto, Davidson propone su propia teoría, la cual pretende explicar cómo es que logramos comunicarnos sin apelar a reglas o convenciones compartidas y aprendidas con antelación.

En el comienzo del texto, Davidson menciona algunos juegos de palabras del comediante Goodman Ace.³² Estos juegos de palabras son malapropismos voluntarios, pues se usa una palabra que, si se interpreta convencionalmente, la oración resulta en un sinsentido

³⁰ Son un par de casos de malapropismos y uno de introducción de nombres nuevos en comunidades aisladas.

³¹ Otros textos de Davidson que abordan este problema son *The social aspect of language* y *Language and communication*.

³² Goodman Ace fue un escritor de comedias radiofónicas.

o en una oración muy bizarra, en el caso del comediante es con fines humorísticos.³³ Lo que Davidson hace notar es que los oyentes somos capaces de darnos cuenta que el hablante no deseaba que se hiciera una interpretación convencional a la oración, desea que se interprete el significado que él deseaba comunicar.

Es bastante fácil explicar la hazaña por parte del oyente: el oyente se da cuenta de que la interpretación ‘estándar’ no puede ser la interpretación pretendida; por ignorancia, inadvertencia o diseño, el hablante ha usado una palabra similar en sonido a la palabra que hubiese expresado su significado ‘correctamente’. Lo absurdo o inapropiado de lo que el hablante hubiese comunicado si sus palabras se hubiesen tomado en la manera ‘estándar’ alerta al oyente de que se trata de una trampa o error; la similaridad de los sonidos le indica la interpretación adecuada. Por supuesto que hay muchas otras maneras en que el hablante podría darse cuenta de esto; la similaridad de los sonidos no es esencial para el malapropismo.³⁴

Sin embargo, los malapropismos no necesitan ser intencionales, como en el caso del comediante, para ser comprendidos. Los hablantes constantemente emitimos oraciones que contienen malapropismos y aun así logramos comunicarnos exitosamente. Por ejemplo, en el caso de la señora Malapropismo: ella emite la oración “*a nice derangement of epitaphs*” cuando lo que deseaba comunicar es “*a nice arrangement of epithets*”.

Es así que Davidson plantea uno de sus objetivos: él desea formular una noción profunda de lo que las palabras, cuando se usan en un contexto, significan. Davidson considera que esta noción profunda del significado de las palabras debe ayudar a distinguir entre lo que un hablante pretende comunicar y lo que las palabras del hablante en efecto significan. Ahora, Davidson no sugiere modificar la distinción entre el significado del hablante y el significado literal para esto: él desea preservar esa distinción. Para lograr conservar la distinción entre significado del hablante y significado literal, Davidson considera que se deben modificar ciertas ideas sobre lo que es ‘saber un lenguaje’ o sobre lo que es un

³³ *Baffle of wits* en vez de *battle of wits*, *clowning achievement* en vez de *crowning achievement*, etc.

³⁴ Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 158. Original: “It is easy enough to explain this feat on the hearer’s part: the hearer realizes that the ‘standard’ interpretation cannot be the intended interpretation; through ignorance, inadvertance, or design the speaker has used a word similar in sound to the word that would have ‘correctly’ expressed his meaning. The absurdity or inappropriateness of what the speaker would have meant had his words been taken in the ‘standard’ way alerts the hearer to trickery or error; the similarity in sound tips him off to the right interpretation. Of course there are many other ways the hearer might catch on; similarity of sounds is not essential to the malaprop.”

lenguaje natural. Particularmente, debemos distinguir lo literal de lo convencional en un lenguaje.³⁵

Ahora, Davidson reúne las características que más le interesan del significado literal para crear el concepto de primer significado. El primer significado se refiere a lo que el hablante desea comunicar. En casos de uso ‘estándar’, el primer significado de una palabra es lo que estaría escrito en un buen diccionario basado en el uso que efectivamente se le da al lenguaje. En los casos en que el uso de la palabra no es ‘estándar’, como por ejemplo el caso de la señora Malapropismo, el primer significado es lo que la señora Malapropismo pretendía comunicar. Es decir, el primer significado de la oración emitida por la señora Malapropismo sería “*a nice arrangement of epithets*” y no lo que en efecto emitió: “*a nice derangement of epitaphs*”. En casos como el de la señora Malapropismo, este concepto del primer significado aplica a las palabras y oraciones emitidas por un hablante particular en una ocasión particular. Resumidamente, el primer significado es el primero en los órdenes de interpretación.³⁶

Un método que propone Davidson para distinguir el primer significado de una oración es a través de la identificación de las intenciones del hablante. Pues las intenciones con que un acto se realiza generalmente están ordenadas por una relación de medios a fines.³⁷ Para entender mejor esto tomemos como ejemplo la anécdota en la que Alejandro Magno le dice a Diógenes que pida cualquier cosa porque él se lo va a conceder y Diógenes le contesta que desearía que se moviera de lugar porque le tapa el sol. Entonces, supongamos que Diógenes emite la oración “desearía que no te interpusieras entre el sol y yo” cuando Alejandro le pregunta qué es lo que desea. Diógenes emite esa oración con la intención de emitir palabras que serán interpretadas por Alejandro como verdaderas si y sólo si Diógenes desearía que Alejandro no se interpusiera entre Diógenes y el sol. La intención de Diógenes con esta oración es pedirle a Alejandro que se mueva para que Alejandro no le tape el sol.³⁸

Davidson también apela al significado no-natural de Grice para caracterizar al primer significado. Pues considera que este aplica a cualquier signo o señal con una interpretación pretendida.³⁹

Ahora, ¿qué más debería agregar Davidson a la caracterización del primer significado para lograr restringir el primer significado al significado lingüístico? Una forma de hacer esto

³⁵ *Ibid.*, p. 159.

³⁶ *Idem*

³⁷ *Ibid.*, p. 160.

³⁸ Davidson reconoce que esta no es la única intención involucrada, también hay intenciones griceanas para conseguir llegar a los fines de la oración por medio de que Alejandro reconozca las intenciones involucradas.

³⁹ Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 160.

sería apelar a un sistema complejo compartido por el hablante y el oyente que hace posible la articulación de relaciones lógicas entre emisiones y explica la habilidad necesaria para interpretar emisiones de forma organizada. Esta idea es, básicamente, un esbozo que hace Davidson del convencionalismo. De cualquier forma, esta respuesta, no satisface a Davidson pues considera que en cierto sentido es cierta pero no sabe distinguir en qué sentido es que es correcta, y justo ahí es que yace la dificultad para Davidson. Esta dificultad se puede caracterizar al estipular los siguientes tres principios con respecto al primer significado:

- 1) El primer significado es sistemático: un hablante u oyente competente es capaz de interpretar emisiones gracias a las propiedades semánticas de las partes (o palabras) de la emisión y por la estructura de la emisión. Para que esto sea posible deben existir relaciones sistemáticas entre los significados de las emisiones.
- 2) Los primeros significados son compartidos: para que un hablante y un oyente se logren comunicar exitosa y regularmente, deben compartir un método de interpretación similar al descrito en 1)
- 3) Los primeros significados están gobernados por convenciones o regularidades aprendidas: el conocimiento y competencia sistemática del hablante y oyente es aprendida con anterioridad a las ocasiones de interpretación y tiene características convencionales.

Estos principios son la forma en que Davidson caracteriza ciertas ideas fundamentales compartidas por las teorías convencionalistas. Él considera que estos principios no reflejan lo que hace que un sujeto sea competente en un lenguaje, especialmente el tercer principio. En realidad, Davidson no tiene problemas con aceptar algo parecido a los principios 1) y 2), o incluso ambos, lo que Davidson cree que es problemático es aceptar los tres principios al mismo tiempo, especialmente el tercer principio, pues si se aceptan los tres principios para una misma teoría no se puede dar cuenta de cómo es que los oyentes logran interpretar exitosamente los malapropismos, pues como veremos, estos fenómenos son problemáticos para la descripción 'estándar' de competencia lingüística, la cual puede ser caracterizada según los principios 1), 2) y 3).

Los malapropismos introducen expresiones que no cubren el aprendizaje previo, o expresiones familiares que no pueden ser interpretadas con ninguna habilidad de las ya mencionadas. Los malapropismos forman parte de una categoría diferente, una que puede que incluya cosas tales como nuestra habilidad de percibir una oración bien formada cuando la emisión en efecto fue

incompleta o con una gramática modificada, nuestra habilidad para interpretar palabras que nunca antes hemos oído, de corregir errores, o de lidiar con nuevos idiolectos.⁴⁰

Los fenómenos que menciona Davidson en este fragmento pueden llegar a representar un problema para la concepción estándar de las competencias lingüísticas, es decir, representan un problema para el convencionalismo lingüístico.⁴¹ Davidson considera que deben modificarse los principios para poder acomodar el fenómeno de los malapropismos en ellos. Él mismo propone las modificaciones que se le deben hacer a los dos primeros principios.

Davidson propone su propia teoría sobre la competencia y comunicación lingüística al caracterizar las modificaciones que deben sufrir los principios para poder dar cuenta de los malapropismos. Al plantear los cambios que deben sufrir los dos primeros principios, Davidson propone su teoría, la cual él juzga que sí es capaz de dar cuenta del fenómeno de los malapropismos porque esta no necesita partir de una base común aprendida anticipadamente por los hablantes. Finalmente, Davidson concluye que el principio 3) es prescindible para dar cuenta de la competencia lingüística, pues él afirma que si nos dejamos guiar por este principio, los malapropismos no serían comprensibles, cuando en efecto sí lo son.

Ahora, la primera modificación que Davidson realiza al principio 1) es agregar que un intérprete competente sea capaz de comprender emisiones que contengan oraciones que el intérprete nunca ha oído en su vida. Esto es posible gracias a que el intérprete es capaz de aprender el rol semántico de cada una de las palabras u oraciones (un número finito de ellas) y las consecuencias semánticas de un número finito de modos de composición. Estos modos de composición pueden ser iterados, así no hay un límite superior de oraciones que pueden ser interpretadas. Entonces, la teoría de Davidson hasta ahora cuenta con una base finita y recursiva, conformada por el número finito de oraciones interpretables y por el número finito de modos de composición, que son iterables.

El principio número dos estipula que debe haber un método sistemático de interpretación. Es en la reformulación de este principio que Davidson describe más claramente su teoría de la comunicación interpersonal. Según Davidson, el oyente o intérprete sigue un método de interpretación o teoría para comprender al hablante; el hablante usa una teoría equivalente para guiar su discurso. Para el hablante, la teoría es una acerca de cómo cree que el oyente lo interpretará. No es necesario para este principio que oyente y hablante

⁴⁰ *Ibid.*, p. 163.

⁴¹ Durante el capítulo usaré los términos ‘estándar’ y ‘convencional’ indistintamente pues Davidson así los emplea en *A nice derangement*.

hablen el mismo lenguaje, a pesar de que es muy conveniente que la mayoría de la gente hable de formas similares y que, por lo tanto, puedan ser interpretados de formas similares. Pero, en principio, Davidson considera que la comunicación no requiere que hablante y oyente hablen el mismo lenguaje.

Ahora abundemos en la teoría de Davidson, según esta, todos los participantes de una conversación están equipados con una teoría “previa” (*prior theory*) que especifica su gramática privada y conocimiento general acerca de cómo es que la gente intenta comunicarse. El hablante emite una oración con la intención de que su emisión sea interpretada de la forma que él pretende y en la forma en que tiene la expectativa de que se comprenda. El intérprete, u oyente, debe ajustar su teoría previa de forma tal que su teoría se acomode a la interpretación pretendida por el hablante. El intérprete debe ajustar su teoría previa de acuerdo a la evidencia que tenga disponible hasta el momento, esto incluye: conocimiento del carácter, del sexo, del vestido, del rol y de cualquier otro aspecto que haya podido observar del comportamiento del hablante. En otras palabras, la teoría previa expresa cómo es que está preparado el oyente para interpretar cualquier emisión del hablante.⁴²

De acuerdo a la emisión, el intérprete altera su teoría previa al agregar hipótesis sobre nombres o conceptos nuevos, al alterar interpretaciones de predicados conocidos y al revisar interpretaciones pasadas de emisiones particulares a la luz de nueva evidencia. Después de haber completado estos procesos, el intérprete llega a una teoría “veredicto” (*passing theory*) acerca de la emisión del hablante y lo que pretende comunicar. Esta teoría veredicto es lo que el oyente, en efecto, interpreta de la emisión.⁴³

Podría decirse que esta parte del proceso es una mejora al método de interpretación pues se agrega nueva información. Sin embargo, no siempre es así. En algunas ocasiones, la teoría que en efecto usamos para interpretar una emisión es formulada para una ocasión específica. Es decir, a veces el hablante da pistas sobre el significado pretendido de cierta oración antes de en efecto emitirla. Imaginemos que la señora Malapropismo se encontrara en una tertulia literaria cuando emite la oración “*a nice derangement of epitaphs*”. Tal vez la señora antes había dicho la palabra “epitafio” (*epitaph*) para referirse a un epíteto que se estaba discutiendo en ese momento en la tertulia, por ejemplo.

Ahora, el hablante desea ser comprendido, es por esto que habla de forma tal que pueda ser interpretado de cierta manera. Para saber cómo es que va a ser comprendido, se

⁴² Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 163.

⁴³ *Ibid.*, p. 164.

hace una idea de qué tan dispuesto y preparado está el oyente para interpretar según las pretensiones del hablante. La idea que se hace el hablante se conforma por lo que el hablante cree que es la teoría previa del oyente. Esta idea es muy importante para el discurso del hablante porque determina su elección de palabras para modificar deliberadamente lo que él considera que hay en la teoría previa del intérprete, si es que el hablante considera necesario tal modificación para poder ser comprendido. La teoría veredicto del hablante es lo que pretende que el oyente interprete, mientras que la teoría previa es lo que el hablante cree que es la teoría previa del oyente.⁴⁴

Davidson afirma que la teoría veredicto es lo único que es necesariamente compartido en la comunicación exitosa. Pues, lo que el intérprete efectivamente usa para descifrar una emisión es la teoría veredicto. La comunicación exitosa se logra solamente si las teorías veredicto del hablante e intérprete coinciden. A continuación explicaré a mayor detalle la razón de esto.

Si se acepta simultáneamente a la teoría previa y teoría veredicto y a los principios 1) y 2) surge un problema. De acuerdo a estos principios, cada intérprete participa en un intercambio lingüístico de forma exitosa al estar equipado con su competencia lingüística compartida con los que se comunica. Asimismo, dado que cada intérprete tiene una teoría compartida y sabe que otros comparten su teoría, y sabe que otros saben que él sabe que comparten su teoría, y así sucesivamente, algunas personas podrían considerar que el conocimiento o habilidad que constituye a la teoría previa podría considerarse una convención.

Davidson considera que, si se toma en serio la distinción entre teoría previa y teoría veredicto, la visión estándar de la competencia lingüística se ve socavada. La razón de esto es que, según la teoría de Davidson, lo único necesariamente compartido para que se logre la comunicación exitosa es la teoría veredicto. Pues la teoría veredicto es la que el intérprete en efecto usa para interpretar una emisión, y es la teoría que un hablante pretende que el intérprete use. Sólo si estas coinciden se logra la comunicación. La teoría veredicto es donde se logra el máximo acuerdo entre los intérpretes. Conforme estos hablan, sus teorías previas se vuelven más parecidas y también sus teorías veredicto. Pero, esta idea es una solución al problema de qué es la competencia lingüística. Puesto que una teoría veredicto no corresponde con la competencia lingüística de un intérprete. Pues una teoría veredicto incluye una lista de vocabulario cambiante, todos los usos de una palabra o frase, cada uso no

⁴⁴ Donald Davidson, "A nice derangement of epitaphs" en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 166.

estándar de la palabra, etc. No se podría decir tampoco que una teoría veredicto es un lenguaje natural pues una teoría veredicto sólo sirve para interpretar una emisión particular en una ocasión particular. Si se concediera que esto podría considerarse un lenguaje, no podríamos decir que tal lenguaje está gobernado por convenciones ni que pueda ser aprendido.

La teoría previa tampoco podría considerarse un lenguaje pues esta tiene características específicas al idiolecto del hablante. Una diferencia clave entre una teoría previa y la idea de lo que generalmente llamaríamos un lenguaje es que se espera que los intérpretes tengan diferentes teorías previas dependiendo del hablante con el que se encuentran, qué tan diferentes sean estas teorías depende de cuánto conoce el intérprete al hablante en cuestión.

Ahora, ¿por qué una teoría veredicto debería llamarse una teoría si esta no puede aplicar para un lenguaje sino solamente para una emisión en una ocasión de uso? La respuesta es que cuando una palabra u oración toma el rol de otra palabra u oración, de forma momentánea o localmente, todo el peso del rol pasa a la teoría veredicto. Por ejemplo, una persona que oye a la señora Malapropismo emitir la oración “*a nice derangement of epitaphs*” y logra comprender que la señora quiere decir “epíteto” (*epithet*) cuando dice “epitafio” (*epitaph*) debe darle a la palabra “epíteto” el significado que “epitafio” tiene para la mayoría de las personas cuando se encuentre en una conversación con la señora Malapropismo. Davidson considera que sólo una teoría recursiva como la suya puede explicar cómo es que logramos comprender lo que un hablante en efecto desea comunicar cuando emite un malapropismo.

Otro punto de Davidson para demostrar que no hay una estructura ya definida que sea compartida y aprendida por los usuarios del lenguaje es que en la mayoría de las ocasiones las teorías previas no son compartidas y no hay razones por las que deberían serlo. No es una condición necesaria para la comunicación exitosa que las teorías previas sean compartidas, consideremos nuevamente el caso de la señora Malapropismo: en la teoría previa y veredicto de la señora Malapropismo la oración “*a nice derangement of epitaphs*” significa *a nice arrangement of epithets*.⁴⁵ Un intérprete cualquiera que hable inglés pero que no esté al corriente del error de la señora tiene una teoría previa en la que la oración “*a nice derangement of epitaphs*” significa *a nice derangement of epitaphs*. Pero, cuando logra comprender que la señora Malapropismo desea comunicar la oración “*a nice arrangement of*

⁴⁵ “Un lindo desvarío de epitafios” y un lindo arreglo de epítetos en castellano.

epithets”, su teoría veredicto se ajusta a la teoría veredicto de la señora Malapropismo. Al ajustar el intérprete su teoría veredicto, hace que la teoría veredicto de la señora Malapropismo y la suya converjan, por lo tanto, que se compartan.

Ahora, el argumento de Davidson es complejo y rebuscado, pero básicamente lo que desea demostrar con él es que la competencia lingüística, no es aprendida ni está regida por convenciones,

Lo que el intérprete y el hablante comparten, hasta el punto en que la comunicación es exitosa, no es aprendido y es por esto que no es un lenguaje gobernado por reglas o convenciones conocidas para el hablante y el intérprete anticipadamente; lo que el hablante e intérprete saben de forma anticipada no es (necesariamente) compartido, y tampoco forma parte de un lenguaje regido por reglas compartidas o convenciones. Lo que es compartido es, como ya he dicho, la teoría veredicto: lo que es dado anticipadamente es la teoría previa.⁴⁶

Así, lo que se necesita para lograr la comunicación exitosa a través del habla es la habilidad de hacer que las teorías veredicto converjan de emisión en emisión. De esta forma, Davidson define que la habilidad lingüística es la “habilidad de converger en una teoría veredicto de vez en vez”.⁴⁷ Davidson afirma que la habilidad que tiene una persona de poder hablar e interpretar a otra “es la habilidad que le permite construir una teoría veredicto correcta para transacciones del habla con esa persona”.⁴⁸ Es una definición circular, como él mismo confiesa, pero es la respuesta que él da en este texto a lo que es la competencia lingüística.

Finalmente, Davidson termina su complicado argumento al afirmar que el principio 3) no se logra mantener, al menos no después de lo que ha demostrado con su ejemplo de comprensión de malapropismos. La solución que él sugiere es abandonar los principios. Los principios 1) y 2) pueden ser aceptados si se modifican de la forma en que él señaló, pero el principio 3) es simplemente insalvable en sus términos, y no queda claro qué otro principio podría tomar su lugar.

⁴⁶ Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 173. Original: “What interpreter and speaker share, to the extent that communication succeeds, is not learned and so is not a language governed by rules or conventions known to speaker and interpreter in advance; but what the speaker and the interpreter know in advance is not (necessarily) shared, and so is not a language governed by shared rules or conventions. What is shared is, as before, the passing theory; what is given in advance is the prior theory.”

⁴⁷ *Ibid.*, p. 173

⁴⁸ *Idem*. Original: “it is the ability that permits him to construct a correct [...] passing theory for speech transactions with that person”.

Concluyo que no hay tal cosa como un lenguaje, no si un lenguaje es parecido a lo que muchos filósofos y lingüistas han supuesto. Por lo tanto, no hay una cosa tal que pueda ser aprendida, dominada o con la que se nazca. Debemos abandonar la idea de una estructura compartida claramente definida que puede ser adquirida por los usuarios del lenguaje y luego aplicada a casos. Y deberíamos intentar pensar de nuevo cómo es que las convenciones son importantes en cualquier sentido que involucre al lenguaje; o, lo que creo, deberíamos abandonar la idea de explicar cómo es que nos comunicamos al apelar a las convenciones.⁴⁹

Ahora, este texto ha sido uno de los más criticados de Davidson por lo radicalmente crítico que es con el convencionalismo. Posteriormente, Davidson rectificó algunas de las ideas más extremistas expresadas en *A nice derangement*, como por ejemplo la idea formulada en la última cita. En otros textos, Davidson aclara que lo que él rechaza es la idea de que los lenguajes naturales, más específicamente, el uso de los lenguajes naturales en la comunicación interpersonal se rija por convenciones. Es decir, rechaza la idea de que las convenciones jueguen un papel esencial en la comunicación lingüística, sin embargo no considera que las convenciones sociales y lingüísticas no existan.

Algo que puede pasarse por alto al leer la última cita, y gran parte de *A nice derangement*, es que Davidson no se refiere al concepto de lenguaje por sí solo, sino al concepto de lenguaje convencional. Davidson consideró que algunos datos empíricos sobre innovación y variación del lenguaje podrían ser tomados como argumentos para socavar la concepción del convencionalismo como la idea fundamental para explicar la comunicación. Más específicamente, estos datos empíricos se refieren al fenómeno del malapropismo y el de innovación léxica.⁵⁰

2.2 Antecedentes y motivaciones de la propuesta de Armstrong

El artículo de Armstrong en el cuál presenta su propuesta, *The Problem of lexical innovation*, aborda una de las objeciones más importantes que se le han hecho al convencionalismo semántico, que es la comprensión de malapropismos y de innovaciones léxicas. Más específicamente, la objeción de Davidson en *A nice derangement of epitaphs*.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 174. Original: “I conclude that there is no thing such as a language, not if a language is anything like what many philosophers and linguists have supposed, There is therefore no such thing to be learned, mastered, or born with. We must give up the idea of a clearly defined shared structure which language users acquire and then apply to cases. And we should try again to say how convention in any important sense is involved in language; or, as I think, we should give up the attempt to illuminate how we communicate by appeal to conventions.”

⁵⁰ Las objeciones de Davidson sólo abarcan casos de malapropismos, las innovaciones léxicas son más bien lo que agrega Armstrong al problema de Davidson al analizarlo en los artículos “*The problem of lexical innovation*” y “*Coordination, triangulation, and language use*”.

Las innovaciones léxicas son “casos en que un hablante usa una oración que contiene un par comprendido por una expresión básica y un significado que es nuevo para el hablante u oyente de esa emisión.”⁵¹ El artículo de Armstrong sugiere una solución a esta objeción que conserva las convenciones lingüísticas de Lewis relativamente modificadas (en su opinión) para poder combatir la objeción de la innovación léxica. Armstrong considera que su propuesta es una versión *dinámica* de la teoría convencionalista de Lewis, y que es perfectamente consistente con esta. Ahora revisaremos algunos conceptos importantes para comprender la propuesta de Armstrong.

El convencionalismo es la tesis que afirma que una teoría semántica del lenguaje depende de las actitudes y acciones de una población de usuarios del lenguaje. Esta noción nace de la idea de que una teoría semántica del lenguaje está basada en prácticas históricas que perpetúan los miembros de una comunidad de hablantes porque tienen un interés común en la comunicación. El convencionalismo necesita las siguientes dos tesis:

a) la tesis de la determinación: esta tesis afirma que los significados permanentes están determinados por convenciones sociales que prevalecen en una población de usuarios del lenguaje. Esta tesis está motivada por la idea de que las expresiones lingüísticas se asocian con significados de acuerdo a cómo se han usando esas expresiones en mayores poblaciones y no de acuerdo a usos individuales de las expresiones.

b) La tesis de la vinculación: esta tesis afirma que el contenido de una emisión de un sujeto *S* en un contexto *C* es el contenido semántico de *S* en *C*. En otras palabras, los miembros de la audiencia siempre pensarán que el hablante intentó actualizar lo que Lewis llama “marcador conversacional” con el contenido semántico de su emisión, a menos de que tengan razones para pensar lo contrario. Esta tesis requiere que el contenido semántico de la emisión sea el contenido comunicado, por defecto. Esta tesis está motivada por el querer explicar el hecho de que la comunicación lingüística es eficiente y productiva, generalmente. Por eficiencia comprendemos que la audiencia interpreta exitosamente las emisiones del hablante. La productividad es que este proceso pueda repetirse un número indefinido de veces con oraciones diversas.

Por otro lado, el convencionalismo semántico está conformado por el conjunto de las teorías que asumen tanto aseveraciones que afirman que el contexto de convenciones lingüísticas constriñe las posibilidades de uso del lenguaje para los hablantes, como que las

⁵¹ Josh Armstrong, “The problem of lexical innovation”. *Linguistics and Philosophy*, vol. 39, no 2, 2016, p. 88. Original: “cases in which a speaker uses a sentence containing a pairing of a basic expression and a meaning that is novel to the speaker or hearer of that utterance.”

propiedades semánticas de las palabras dependen de las convenciones lingüísticas que prevalecen en una población. El convencionalismo semántico ha sido rechazado por varios autores además de Davidson, por ejemplo Milikan y Gilbert.⁵² Este rechazo ha sido producido, en gran medida, por una serie de artículos del mismo autor, en los que desarrolla un argumento en contra de la idea de que las convenciones lingüísticas proveen buenas explicaciones acerca del significado y el proceso de la comunicación lingüística.⁵³

Ahora, Armstrong se basa en la objeción de Davidson para articular lo que él llama innovaciones léxicas: casos en los que un hablante usa una oración que contiene un par de expresión y significado que es nuevo para el hablante u oyente. Las innovaciones léxicas son algo bastante común dentro de nuestra vida cotidiana y, en general, resultan en casos de comunicación lingüística exitosa. Tanto la comprensión de innovaciones léxicas como la de malapropismos puede tomarse como evidencia de que no hay una relación entre las convenciones sociales y el significado lingüístico.⁵⁴

En su artículo, Armstrong asume los siguientes puntos:

- a) una teoría semántica especifica tanto los significados de expresiones básicas como los principios combinatorios que sirven para generar significados complejos,
- b) una teoría semántica de un lenguaje natural asocia tanto los significados permanentes (*standing-meanings*)⁵⁵ como los significados ocasionales (*occasion-meanings*)⁵⁶ con las expresiones de ese lenguaje,
- c) la comunicación lingüística puede ser descrita como un proceso en el que los hablantes constantemente intentan actualizar el trasfondo común (*common ground*) o el marcador conversacional⁵⁷. De acuerdo con esto, la comunicación lingüística exitosa se logra si la audiencia identifica correctamente la manera en que el hablante propone modificar el trasfondo común.

⁵² Milikan considera que la teoría de Lewis sobreintelectualiza a las convenciones. Por su parte, Gilbert considera que la descripción que da Lewis de las convenciones es muy individualista y no retrata adecuadamente la naturaleza de las convenciones sociales.

⁵³ Los textos en cuestión: *Language and Communication*, *James Joyce and Humpty Dumpty* y *A nice derangement of epitaphs*, *The Social Aspect of Language*.

⁵⁴ Considero que la innovación léxica es una idea de Armstrong más que de Davidson porque a pesar que el último menciona algo que podría sugerir una idea parecida a la de la innovación léxica en *A nice derangement of epitaphs*, no abunda prácticamente en esta idea. La cita en cuestión: "Sheer invention is equally possible, and we can be as good at interpreting it (say in Joyce or Lewis Carroll) as we are at interpreting the errors or twists of substitution." p. 167.

⁵⁵ Los significados permanentes de una expresión no varían con el contexto, dentro del rango de significados a los que esas emisiones pueden ser asignadas.

⁵⁶ Los significados ocasionales de una expresión son relativos a cierto contexto de uso particular del evento de emisión.

⁵⁷ Hace referencia al artículo de Lewis: *Scorekeeping in a Language game*.

Lo que Armstrong argumenta en su artículo, es que no hay inconsistencia en sostener una teoría convencionalista, en específico la de Lewis, y al mismo tiempo reconocer la existencia y comprensión de innovaciones léxicas. Para poder argumentar esto el autor proporciona una explicación diversa de la naturaleza de las convenciones lingüísticas: en vez de concebirlas como cuerpos estables de hechos con propiedades determinadas independientemente del hablante y el oyente actuales, las concibe de una forma más dinámica.

2.2.1 La visión estática de las convenciones lingüísticas

La “visión estática” de las convenciones es una de las lecturas que se le han hecho a la teoría de Lewis. De hecho, Armstrong considera que es la interpretación más común de la teoría de Lewis. Armstrong piensa que esta interpretación de la teoría de Lewis, junto con ciertas presuposiciones acerca del tiempo en que las convenciones lingüísticas cambian y sobre el tamaño que debe tener cierta agrupación de personas para poder considerarla como una población de hablantes, ha ocasionado que sea muy aceptada la visión que considera a las convenciones lingüísticas como regularidades del lenguaje usadas recurrentemente por un gran número de hablantes.

La visión “estática” de la teoría de Lewis ha reforzado el uso de esta descripción de las convenciones, pues no hay demasiados argumentos que cuestionen el carácter “estático” que esta visión considera que tienen las convenciones lingüísticas. Armstrong considera que esta concepción de las convenciones puede ser interpretada en términos estadísticos, y si se interpreta de esta manera, las convenciones deben entenderse como estáticas e independientes de los hablantes y oyentes de conversaciones particulares.

Ahora bien, lo que Armstrong propone a lo largo del artículo es que habría que pensar a las convenciones de una forma más dinámica que la de la interpretación estadística. Es por esto que Armstrong denomina a su propuesta como la *explicación dinámica* de las convenciones lingüísticas.

La propuesta de Armstrong caracteriza a las convenciones lingüísticas con los siguientes puntos:

- a) Las convenciones lingüísticas son adaptables: algunas convenciones previas pueden expandirse rápidamente para incorporar nuevas expresiones y significados, o también pueden cambiarse significados para expresiones que ya estén en circulación.
- b) Las convenciones lingüísticas son locales: las convenciones pueden variar de grupo a grupo en poblaciones más grandes, los hablantes individuales también pueden emplear

distintas convenciones semánticas dependiendo del grupo con el que conversen. Estas dos características de las convenciones son compatibles con la teoría de Lewis.

Ahora, una de las cuestiones de la innovación léxica consiste en la relación entre el significado permanente de expresiones lingüísticas y los contenidos semánticos de esas expresiones en ocasiones de uso. Se ha argumentado mucho que los contenidos de varias expresiones varían de formas indefinidas. Como consecuencia, se mantiene que los contenidos semánticos de esas expresiones subdeterminan radicalmente lo que los hablantes expresan al usar tales expresiones. Estos argumentos mostrarían que las convenciones semánticas son insuficientes para poder explicar casos de comunicación lingüística. Más específicamente, lo que Armstrong intenta rechazar es el argumento de Davidson que asevera que los significados no están determinados por convenciones lingüísticas y que el conocimiento de las convenciones lingüísticas no es necesario para que la comunicación lingüística sea exitosa.

2.3 Casos de innovaciones léxicas

Los siguientes ejemplos ilustran el fenómeno desde la perspectiva de Armstrong, que apunta hacia instancias de innovaciones léxicas, no tanto de malapropismos. Las innovaciones léxicas son casos en que se emplean nuevos términos en una oración o términos ya existentes de una forma no convencional. En los ejemplos quedará más claro a qué se refiere este concepto.⁵⁸

El primer ejemplo es el siguiente: en una tienda de materiales de arte notamos que el encargado tiene una regla con forma extraña. Si el encargado dice:

(1) Permíteme medir el papel con la *koba*.

A pesar de jamás haber oído esta expresión, seremos capaces de reconocer que *koba* se refiere a la regla de forma extraña.

Otro ejemplo, vamos caminando por el parque y un perro nos salta y lame la mano, una mujer avergonzada con una correa emite lo siguiente:

(2) Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños.

Inmediatamente identificamos que *Mupsy* es el nombre que le asignaron al perro que nos lamió la mano, aunque nunca hayamos oído tal nombre. Tanto en (1) como en (2) tenemos casos de comunicación exitosa sin que haya conocimiento previo de las convenciones semánticas compartidas por el hablante y el oyente.

⁵⁸ Todos los ejemplos son de Armstrong.

Pensemos en un caso similar. Pueden usarse palabras de tal forma que estén en desacuerdo con las convenciones semánticas. Supongamos que Alfredo es el guardia de una prisión de máxima seguridad y le ha sido asignada la misión de custodiar a Bella. Un día Alfredo vuelve de su descanso y encuentra que Bella no está en su celda. Después de buscar arduamente y no encontrar rastros de ella, Alfredo le dice a su superior:

(3) Bella se logró *houdinear* de su celda.

La expresión “*houdinear*” es una innovación léxica, porque podemos estar casi seguros de que en las convenciones lingüísticas compartidas por Alfredo y su superior no se encontraba este verbo. Pero, es claro que esta expresión tiene contenido semántico. En otras palabras, es posible darse cuenta de que (3) significa que Bella se logró escapar inexplicablemente de su celda, como Houdini el famoso escapista. También parece claro que el superior de Alfredo será capaz de reconocer el significado de (3). Este caso entra en conflicto con algunas de las ideas clave del convencionalismo, puesto que representa una instancia de un significado nuevo y comunicación exitosa sin convenciones lingüísticas.

Un último ejemplo, en el que el hablante usa palabras ya existentes de forma novedosa para ajustarse a las necesidades idiosincráticas de su audiencia. Imaginemos que la siguiente emisión es hecha en la presencia de una persona que usa la palabra “erudito” para expresar la propiedad de ser errático.

(4) No deberías contratar a ese plomero porque es muy *erudito*.

Tenemos un caso de significado lingüístico y comunicación que no ha sido derivado de significados convencionales. Esto es lo que Armstrong denomina un *cambio* léxico, porque no es exactamente una innovación.

De hecho, este ejemplo no está totalmente desligado del fenómeno de los malapropismos. Pues el que el hablante deba adaptarse a las necesidades idiosincráticas de su audiencia significa que el miembro de la audiencia no usa de forma convencional la palabra “erudito” por error o ignorancia. Es decir, cuando el miembro de la audiencia en cuestión emite alguna oración con la palabra “erudito” lo que hace es emitir un malapropismo, porque este no está al corriente de que el término convencional para lo que desea comunicar es “errático” y no “erudito”.

De esta forma, parece que el fenómeno de la innovación léxica es un problema grave para el convencionalismo estático. Armstrong considera que no es posible explicar cómo hay comunicación exitosa en estos casos si sólo se apela a las convenciones lingüísticas, según la visión estática. Además, este fenómeno de la innovación léxica parece socavar tanto a la tesis de la determinación como a la de la vinculación.

2.4 La propuesta de Armstrong: la visión dinámica de las convenciones lingüísticas

Ahora bien, veamos cuál es la propuesta de Armstrong. A pesar de que el fenómeno de la innovación léxica representa un reto para el convencionalismo, Armstrong considera que estos dos no son del todo incompatibles, lo que, para poder compaginarlos hace falta una comprensión distinta de las convenciones. Él desarrolla una visión diferente de las convenciones a la que llama la *explicación dinámica* de las convenciones. De acuerdo con esta explicación, las innovaciones léxicas pueden servir para actualizar el trasfondo común de las convenciones, de tal forma que se puedan introducir nuevos significados o cambios de significados al lenguaje. Estos cambios semánticos se conforman por compromisos y expectativas de los agentes.

Armstrong considera que nunca se le ha dado gran importancia a la variabilidad y mutabilidad de las convenciones lingüísticas en las discusiones filosóficas de la naturaleza del significado y la comunicación lingüística. Esta desatención puede ser el resultado de lo que él llama la interpretación estadística, que son suposiciones acerca del tiempo que tardan las convenciones semánticas en cambiar o del número de agentes necesarios para considerarlos usuarios de cierta convención. Particularmente, se asume que las convenciones semánticas son patrones de uso del lenguaje representadas una gran cantidad de veces en una población relativamente grande. Al apelar a *regularidades* y problemas de coordinación *recurrentes*, se puede interpretar que se está hablando en términos estadísticos. Así, la concepción de las convenciones semánticas se vuelve estática e independiente del uso que le den los hablantes y oyentes particulares.

Además, la interpretación estadística de las convenciones lingüísticas debe responder a varias objeciones muy difíciles. Por ejemplo, debe especificarse qué número de veces debe usarse un par de expresión y significado para poder considerarlo convencional, además se debe describir qué número de hablantes deben emitir tal par para que se considere pertinente establecer una convención.

Ahora, Armstrong considera que el núcleo de la teoría de Lewis son los sistemas de expectativas mutuas concordantes. Estos sistemas no requieren que el patrón de acciones para resolver un problema de coordinación sea muy numeroso. De hecho, Armstrong asegura que para que un sistema de expectativas se cree entre dos agentes, a veces hace falta un solo precedente directo o indirecto.⁵⁹ De esta forma, Armstrong argumenta que la teoría de Lewis

⁵⁹ Directo sería un precedente como el del ejemplo de las dos personas que desean encontrarse por la tarde y, al no haber concertado un lugar específico, van al mismo lugar de la vez pasada y logran encontrarse. Un precedente indirecto sería como el del caso de dos personas que desean encontrarse por la tarde y, al no haber

permite que se establezca una convención después de un solo episodio de coordinación.⁶⁰ Esto abriría la posibilidad de una concepción dinámica de las convenciones de acuerdo a la cuál estas pueden cambiar en el curso de una conversación y dentro del mismo grupo de hablantes.

Armstrong asume que los participantes de una conversación tienen un conocimiento compartido acerca de una teoría semántica convencionalmente establecida. Además, sostiene que el uso de un lenguaje en vez de otro es convencional y está basado en un interés común por una comunicación eficiente. Hasta ahora, su explicación es muy parecida a la teoría de Lewis, en estos sentidos. Lo que agrega de su cosecha es que los miembros de un grupo pueden adaptar sus convenciones lingüísticas rápidamente en el curso de una sola conversación. Considera que se ha introducido una nueva convención lingüística si los miembros del grupo se coordinan en cuanto a la forma y significado de la nueva palabra y se comprometen a usar la palabra en futuras conversaciones. Cuando se tienen estas condiciones, la emisión del hablante se convierte en un *precedente léxico* en el intercambio comunicativo. Por ejemplo, consideremos el ejemplo (1), el uso del encargado de la palabra *koba* actualiza el léxico con una nueva pareja de significado-expresión, aunque el oyente nunca antes había oído esta palabra podría responderle al encargado:

(1+) ¿Dónde consiguió su *koba*?

y el encargado podría responder perfectamente. De esta forma, el oyente empleó un término antes desconocido para él y enriqueció el léxico común.

En casos como el anterior, lo que Armstrong describe que sucede es una *expansión léxica* del lenguaje:

Un lenguaje L' es una expansión léxica del lenguaje L si y sólo si L' es prácticamente idéntico a L, excepto que el léxico de L' contiene al menos una expresión que el léxico de L no contiene.

A veces los hablantes no introducen nuevas expresiones sino que modifican las anteriores. Los miembros de una conversación pueden modificar las convenciones previas para revisar los significados de las expresiones que ya se encuentran en el léxico. Por ejemplo,

concertado un lugar específico, van al lugar del que estuvieron hablando la última vez que se vieron y logran encontrarse.

⁶⁰ A pesar de que Lewis sí afirma esto en una ocasión cuando menciona el problema de los remeros en una canoa y de cómo se coordinan, afirmar esto es peligroso porque Lewis menciona en muchas más ocasiones que las convenciones son *regularidades en el comportamiento y la creencia*. Es decir, requieren de varias instancias de repetición.

recordemos lo dicho en (4). El hablante modificó su léxico para acoplarse a las necesidades idiosincráticas de su audiencia, para denotar el ser errático empleó la palabra ‘erudito’. Este es un caso de cambio léxico.

“Un lenguaje L’ es un cambio léxico del lenguaje L si y sólo si L’ es prácticamente idéntico a L, excepto que el significado de algunas expresiones lingüísticas en el léxico de L’ difieren en significado de las mismas expresiones en el léxico de L.

En otras palabras, las convenciones lingüísticas previas se revisaron de tal forma que las propiedades semánticas de algunas expresiones ya usadas por los miembros de un grupo han cambiado. Aunque es más común que los cambios léxicos involucren la ampliación o el estrechamiento de las extensiones asociadas al significado de una expresión.

Los cambios léxicos y las expansiones léxicas son dos formas estandarizadas en que los agentes pueden adaptar las convenciones lingüísticas de forma dinámica de acuerdo a sus necesidades. Pero, es importante notar que las convenciones lingüísticas previas no deben cambiar, necesariamente, cada vez que se tenga un uso nuevo de una expresión. Pues Armstrong considera a la comunicación como un problema de coordinación, al igual que Lewis, y si no en todos los problemas de coordinación se llega al equilibrio entre los hablantes y sus audiencias, tampoco sucede con todas las innovaciones léxicas. De hecho, no todos los casos de innovación léxica resultan en que los miembros de la conversación se comprometan al nuevo uso y, por *ende*, se formen expectativas acerca del uso de la expresión nueva en el futuro. Por ejemplo, alguien que oye la conversación por casualidad podría contestar a la emisión del ejemplo (4) lo siguiente:

(4+) ¡No es erudito! es errático.

o,

(4++) ¿Erudito? ¿De qué hablas?

Los cambios semánticos requieren de cierta acomodación por parte de la audiencia. Si la audiencia no logra cumplir con este requisito, entonces no se realiza actualización a las convenciones previas. Este ejemplo ilustra cómo los cambios e innovaciones léxicas no son consecuencias inevitables del uso de palabras nuevas.

Ahora, Armstrong propone una tesis de la determinación un poco modificada para que sea compatible con la visión dinámica de las convenciones lingüísticas:

La ocurrencia de una innovación e en una oración O tiene contenido semántico Φ , sólo en el caso de que el hablante pretenda que Φ sea el contenido semántico de e como ocurre en S , y los miembros de la audiencia identifiquen a Φ como el contenido de e como ocurre en S , con conocimiento de las bases comunes.

Armstrong propone esta modificación llamada “tesis de la determinación coordinada” para acoplar la tesis de la determinación a la idea de que el contenido semántico de un verbo denominal como “*houdinear*”, por ejemplo, está conectado con lo que el hablante pretende expresar. Es decir, que los contenidos semánticos de muchas expresiones lingüísticas dependen de las intenciones referenciales del hablante.

De acuerdo con esta tesis, las intenciones de los hablantes sí juegan un rol importante al fijar el significado ocasional de una innovación léxica. Sin embargo, la importancia semántica de las intenciones no es primordial, pues esta depende del hecho de que la audiencia recupere el contenido semántico que el hablante pretende comunicar con la ocasión de uso. En este sentido, la innovación léxica es un logro que los hablantes deben intentar asegurar que la audiencia acepte. Si no hay aceptación por parte de la audiencia, la innovación sólo tiene significado para el hablante (*speaker meaning*).

Ahora hablemos de los mecanismos que permiten que la audiencia se coordine con el hablante respecto a los significados de sus palabras. De acuerdo al modelo de Armstrong, los miembros de la audiencia intentan identificar el contenido de una innovación léxica de la siguiente forma:

- a) identificar la categoría léxica de la innovación como ocurre en la oración emitida,
- b) buscar en el trasfondo común una entidad apropiada para una expresión de la categoría léxica identificada.

El trasfondo común es una estructura conformada por:

- a) un conjunto contextual (*context set*): formado por el conjunto de mundos posibles compatibles con lo que los participantes han aceptado mutuamente en el discurso,
- b) un conjunto de cuestiones en discusión: estas cuestiones dividen los mundos posibles en varios ámbitos, estos ámbitos son una lista de las preguntas acerca de los contenidos del discurso que los participantes tienen interés en que se respondan,
- c) un estado de atención: especifica la clase de entidades de las percepciones espaciales compartidas por los participantes.

Los casos de innovación léxica en los que la expresión nueva es un sustantivo son mucho más fáciles de recuperar, pues el contenido que se pretende comunicar está disponible de forma

directa por el estado de atención del trasfondo común. Por ejemplo, es mucho más fácil recuperar lo dicho en (1) y (2) que lo dicho en (3). Pues en (1) y (2) la audiencia recupera el significado por la referencia visual evidente, en (1) es la regla de forma extraña y en (2) el perro desconocido.

Sin embargo, en muchos otros casos la recuperación del significado se basa en la interacción de datos conocidos junto con la cuestión en discusión. Por ejemplo, imaginemos que un salón de secundaria sale de excursión al Monumento Cabeza de Juárez. Al tomarse la foto grupal, uno de los estudiantes, Rodrigo, emite (8):

(8) Estoy *Juarezando* para la foto.

Cuando el resto de sus compañeros identifiquen que Rodrigo usa *Juarezando* como un verbo derivado del Apellido Juárez, buscarán en el trasfondo común información presupuesta mutuamente acerca del hombre Juárez. Dadas las cuestiones en discusión, sus compañeros pueden identificar que Rodrigo usó *Juarezando* para denotar el peinarse como Benito Juárez.

En resumen, los miembros de la audiencia usan la información acerca de la categoría léxica de una expresión junto con la información dada por las convenciones previas, y el trasfondo común, para descifrar las intenciones referenciales del hablante. Evidentemente, a veces los miembros de la audiencia fallan en la recuperación al no poder identificar la forma o contenido de la emisión. Cuando esto sucede, la audiencia pregunta: “¿Qué dijiste?”, “¿A qué te refieres con *e*?”, “¿*e*?” y cosas por el estilo.

Con respecto a la tesis de vinculación, el modelo de Armstrong conserva totalmente esta tesis, pues no parece que la comunicación lingüística requiera que los hablantes y sus audiencias se coordinen con respecto a los contenidos semánticos de las expresiones básicas de una emisión. De hecho, aunque la comunicación exitosa no requiere que los hablantes y sus audiencias tengan ambos conocimiento de las propiedades semánticas de las expresiones de una oración *antes* de la emisión, sí requiere que los oyentes y hablantes estén coordinados respecto a las propiedades semánticas de las expresiones en una emisión *mientras se desarrolla la conversación*.

Ahora bien, la propuesta de Armstrong no me convence, puesto que la noción de convenciones *sobre la marcha*, me resulta un poco sospechosa. Me resulta especialmente dudoso el que Armstrong sugiera que su propuesta es compatible con la teoría de Lewis.

Lo que menos me convence de la visión dinámica de las convenciones es que, como el mismo Armstrong recuerda, a Lewis no le interesa tanto cómo es que surgen las convenciones sino cómo estas se perpetúan, “se le llama una convención por la forma en que persiste, no

por la forma en que se originó.”⁶¹ En la propuesta de Armstrong es posible adaptar las convenciones lingüísticas en una sola ocasión de uso o una sola conversación. Como ya hemos visto, Armstrong considera que se ha introducido una nueva convención lingüística si los miembros del grupo se coordinan en cuanto a la forma y significado de la nueva palabra y se comprometen a usarla en futuras conversaciones. Pero, a pesar de que los hablantes y la audiencia se comprometan a usar el nuevo término, es posible que, al haberla oído o emitido en una sola ocasión, nunca más lo vuelvan a emplear: pueden olvidar el nuevo término, jamás poder volver a aplicarlo por la alta especificidad de la palabra en cuestión, no saber cómo emplear la palabra en otros contextos, olvidar qué significado tenía, etc.

En respuesta a mi insatisfacción con la propuesta de Armstrong, en el siguiente capítulo propongo una alternativa a la visión dinámica de las convenciones. Mi propuesta ofrece ciertas observaciones de cómo se podría defender el convencionalismo de Lewis del problema que le representan los malapropismos y las innovaciones léxicas.

⁶¹ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 181. Original: “a convention is so-called because of the way it persists, not because of the way it originated”.

3 Desarrollo de la propuesta

3.1 Recapitulación de las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*

Algo que puede llamar la atención del capítulo anterior es que Armstrong no considera, o ni siquiera menciona, las convenciones de veracidad y confianza de la teoría de Lewis en su propuesta, es más, ni siquiera alude a ellas cuando caracteriza brevemente la teoría de Lewis como el convencionalismo “estático”. Esto resulta extraño porque estas convenciones resultan sumamente importantes para la teoría convencionalista de Lewis.

Las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L* resultan de gran importancia en el momento de explicar porque una población habla el lenguaje que efectivamente habla. Es decir, son sustanciales para describir cómo funciona la relación entre el lenguaje y los miembros de una población que usan tal lenguaje. En otras palabras, estas convenciones explican cómo es que se puede afirmar que en una población en efecto se usa el lenguaje *L*. Además, estas convenciones también juegan un papel muy relevante en el interés común por la comunicación.

Antes de profundizar en el asunto, recordemos en qué consisten las convenciones de veracidad y confianza. Ser veraz en *L* consiste en intentar nunca emitir oraciones del lenguaje *L* que no sean verdaderas en *L*. En otras palabras, es evitar emitir oraciones de *L*, a menos que el agente considere que estas son verdaderas en *L*. Tener confianza en *L* es formar creencias de forma tal que, al oír a un hablante emitir oraciones en *L*, el oyente le atribuya veracidad en el lenguaje *L* al hablante. De esta forma, cada agente responde a las emisiones de los otros agentes en el lenguaje *L* confiando en que estas emisiones sean verdaderas en *L*.⁶²

Revisemos la definición de convención dada por Lewis para ver en qué sentido la población *P* se rige por las convenciones de veracidad y confianza en *L*:⁶³

- (1) Existe en *P* al menos una regularidad de veracidad y confianza en *L*. Los miembros de *P* frecuentemente emiten oraciones en *L* a otros miembros de *P*, al hacer esto, el hablante emite oraciones en *L* que considera verdaderas en *L*, y el oyente responde al compartir la creencia de que la oración emitida en *L* efectivamente es verdadera, y así ajusta sus otras creencias con respecto a esta nueva creencia.

⁶² David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 7.

⁶³ La definición de convención dada en *Languages and Language*.

- (2) Los miembros de P creen que la regularidad de veracidad y confianza en L prevalece entre ellos. Cada uno cree esto por su propia experiencia de regularidad de veracidad y confianza en L con otros miembros de P .
- (3) Existe una expectativa de conformidad con esta regularidad y este hecho es considerado una buena razón por todos los miembros de P para conformarse ellos mismos a tal regularidad. Si el agente es hablante, tiene la expectativa de que su oyente tenga confianza en L , y así poder imputar al oyente nuevas creencias, que él considera verdaderas en L .

En cuanto a la veracidad, los agentes generalmente tienen razones para desear impartir sus creencias (que consideran verdaderas) a los oyentes, de esta forma, sus propias creencias y deseos por impartir tales creencias son el motivo por el cual emiten oraciones en L de forma veraz. Tales agentes también tienen la expectativa de que cuando los otros agentes hablen, lo hagan de forma veraz, por los mismos motivos.

En el caso del oyente, este tiene la expectativa de que el hablante sea veraz en L , puesto que tiene buenas razones para inferir que las oraciones emitidas por el hablante son verdaderas en L , dado que el hablante pretende impartirle tales creencias al oyente. Asimismo, los oyentes tienen razones para creer que las creencias del hablante son correctas en L , por eso es razonable que el oyente infiera que la oración emitida por el hablante es verdadera en L . De esta forma, sus creencias acerca de las creencias del hablante le dan razones epistémicas para tener confianza en L .

- (4) Existe en P una preferencia general por la conformidad general a la regularidad de veracidad y confianza en L . Dado que la mayoría se conforma, todos los miembros de P desean conformarse. Esta preferencia general está dada por el interés común por comunicarse. Sin embargo, la regularidad de confianza y veracidad en L tiene alternativas. Imaginemos que L' es un lenguaje que no se traslapa con L , de tal forma que es posible ser veraz y tener confianza en L' y L al mismo tiempo. Así, la regularidad de confianza y veracidad en L' es la alternativa a la regularidad, más popular, de confianza y veracidad en L . La conformidad general a cualquiera de las dos regularidades da razones para conformarse a la regularidad de confianza y veracidad de cualquiera de los dos lenguajes. Pero, la conformidad general siempre es preferible a la conformidad ligeramente menos general.

- (5) Todos estos hechos (1 - 4) son conocimiento común entre los miembros de *P*.
Todos los saben y todos saben que todos los saben, y así sucesivamente.
En cualquier caso en que un lenguaje *L* sea usado en una población *P*,
entonces también prevalece en *P* una convención de veracidad y confianza en
L, que está dada por el interés en comunicarse.⁶⁴

De esta forma, Lewis adopta la siguiente definición que considera que concuerda con el uso ordinario del lenguaje en los casos en que este uso está totalmente determinado:

“un lenguaje *L* es usado por una población *P* si y sólo si prevalece en *P* una convención de veracidad y confianza en *L* basada en el interés por comunicarse”.⁶⁵

Ahora bien, ¿por qué la convención de veracidad y confianza en un lenguaje *L* es la convención que explica cómo es que una población efectivamente usa el lenguaje que usa (en este caso, *L*)? Bueno, esta es una pregunta que responde Lewis en *Languages and Language*. Lewis define a los *lenguajes* y al *lenguaje* de forma diversa. A los *lenguajes* los define como funciones que toman palabras (escritas o habladas) y les asignan significado. Mientras que, el *lenguaje* es definido como una actividad social humana regida por convenciones de forma racional. Ahora, la conexión entre ambas definiciones podría parecer evidente, sería algo como que existe en la población *P* una convención por usar el lenguaje *L*. Pero, ¿qué convención puede ser esa? No tiene sentido decir que es la convención de usar *L*, a pesar de que esto sea descriptivamente correcto, pues lo que interesa es saber qué es lo que es usar *L*.⁶⁶

Lo que Lewis propone para responder esta pregunta es que la convención de que una población *P* use un lenguaje *L* es una convención de veracidad y confianza en el lenguaje *L*, como ya hemos visto en la definición. Esto es de esta forma por lo descrito en los seis puntos de la definición de convención ya descrita. En la que, básicamente, podemos notar que la convención de veracidad y confianza en un lenguaje *L* es necesaria para poder dar cuenta de porque hablamos el lenguaje que hablamos.

La respuesta de Lewis a una objeción en *Languages and Language* explica esta idea. “Supongamos que un lenguaje *L* es usado por una población de mentirosos empedernidos,

⁶⁴ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, 6-8 pp.

⁶⁵ *Ibid.*, p. 8.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 7.

que en más ocasiones dicen falsedades que oraciones verdaderas. No se podría decir que habría una regularidad, mucho menos una convención, de veracidad y confianza en *L* en esa población”.⁶⁷ Pues, si no se fuera veraz al hablar un lenguaje, el castellano en nuestro caso, los hablantes podrían emitir *de forma regular* oraciones como “mira, una manzana” al señalar un pájaro, y cosas por el estilo. Tales hablantes no serían veraces, claramente. De forma tal que, si la mayoría de la población no se conformara a la convención de veracidad y confianza en castellano y la regularidad fuera emitir oraciones falsas, como emitir oraciones tales como “mira, una manzana” cuando señalaran un un pájaro y cosas por el estilo, no quedaría claro que la población en efecto estuviera hablando castellano y no otro lenguaje en el que el término “manzana” refiere a lo que en castellano le llamamos pájaro, por ejemplo.

Ahora bien, no ignoro que las convenciones de veracidad y confianza han sido de las ideas más criticadas de la teoría de Lewis.⁶⁸ Sin embargo, considero que son fundamentales para explicar porqué hablamos el lenguaje que efectivamente hablamos. Estas convenciones no son eliminables de una explicación plausible de la comunicación lingüística. Tampoco son rechazables porque son regularidades que son observables en cualquier población: no parece posible que unos usuarios de un lenguaje no observen de forma regular estas convenciones y logren comunicarse. Evidentemente, es posible comunicarse exitosamente a pesar de que el hablante emita falsedades. Por ejemplo, si alguien desea inventar una excusa para no ver a otra persona, la persona en cuestión puede no ser veraz y decir algo parecido a: “mañana no puedo, tengo que ir a un juego de fútbol de mi sobrino”, cuando la persona no tiene ningún compromiso que involucre un juego de fútbol al día siguiente. El punto de todo esto es que no es posible comunicarse exitosamente cuando emitir falsedades es la regularidad.

Es por lo anterior que traigo a colación la teoría del psicólogo Tim Levine, llamada la Teoría de Verdad por Default.⁶⁹ Esta teoría describe cómo es que de forma muy frecuente somos veraces en nuestras emisiones y confiamos en la veracidad de las emisiones que oímos, especialmente cuando hablamos con extraños. Más específicamente, la Teoría de Verdad por Default, como su nombre lo dice, dice que *por defecto* consideramos como

⁶⁷ *Ibid.*, p. 27.

⁶⁸ Algunas críticas pueden encontrarse en: John Hawthorne, “A note on ‘languages and language’”, *Australasian Journal of Philosophy*, vol. 68, núm. 1, 1990, 116-118 pp., Steffen Borge, “The word of others”, *Journal of Applied Logic* 1, 2003, 107-118 pp., entre otros.

⁶⁹ Tim Levine, *Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*, University Alabama Press, 2020.

verdadero lo que nos dicen los otros, y que decimos mucho más la verdad de lo que en realidad creemos que lo hacemos.⁷⁰

Por supuesto que existen excepciones para ambos casos. Pero, lo que nos dice esta teoría es que después de realizar numerosos experimentos, los psicólogos encargados pudieron observar que en muy raras ocasiones los que participan de un intercambio verbal se preguntan si lo dicho se trata de algo verdadero o falso, es un pensamiento que simplemente no pasa por la cabeza de los participantes. Preguntarse sobre la verdad o falsedad de una emisión es algo que solamente se les ocurre a los sujetos si los psicólogos se lo preguntan directamente. Es por esto que Tim Levine formula su teoría basándose en la idea de que, en general, tendemos a dar por entendido que los otros no nos mienten, y de la misma forma, mentimos mucho menos de lo que creemos que lo hacemos.

Considero que esta teoría es muy pertinente para mi tesis porque da un sustento psicológico de la existencia e importancia de regularidades de veracidad en el habla, como las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*. Pues, habla tanto de la veracidad de los hablantes como de la confianza que tienen los oyentes en que lo dicho por los hablantes sea verdadero. Levine menciona que lo más común cuando distinguimos que alguien nos está mintiendo es ser caritativos con la persona. Es decir, lo más común es conceder como verdaderas las emisiones sospechosas de mentira del hablante. Es después de varias veces que el oyente distingue algo que le parece una mentira que este realmente considera que el hablante le esté mintiendo intencionalmente.⁷¹

La investigación de Levine lo conduce a afirmar cosas parecidas, en cierto sentido, a algunas ideas de Lewis. Por ejemplo, que presuponer veracidad de los otros, y ser veraces nosotros mismos, es una regularidad, y que es necesario para lograr la comunicación exitosa. Por supuesto que es posible no ser veraz, en ocasiones no lo somos, pero la regularidad es que en efecto somos veraces y confiamos en que los otros sean veraces, pues todos compartimos un interés en la comunicación. “Presuponer honestidad hace a los humanos vulnerables a algún engaño ocasional. Una idea clave de la Teoría de Verdad por Default es que ese sacrificio vale mucho la pena. Lo que ganamos en términos de comunicación

⁷⁰ Tim Levine, *Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*, University Alabama Press, 2020, p. 23.

⁷¹ Malcom Gladwell, “*Truth-Default Theory*” en *Talking to Strangers: What We Should Know About The People We Don't Know*, Little, Brown and Company, Nueva York, 2019, p. 103

eficiente y funcionalidad social es mucho más valioso que el costo de ser engañado en ocasiones.”⁷²

En la misma teoría de Lewis podemos encontrar un fragmento que sugiere algo que es muy parecido a lo que esta tesis busca demostrar: “puede suceder que un oyente, nunca se ha encontrado con la oración que se le ha dirigido; pero, forma la creencia correcta al oírla -una creencia tal a la que él ya ha respondido con confianza en *L*- porque su experiencia pasada con la veracidad de *L* ha involucrado varias oraciones gramaticalmente relacionadas a esta”.⁷³

Ahora bien, regresemos al argumento principal. Subrayo la ausencia de las convenciones de veracidad y confianza en el trabajo de Armstrong porque considero que estas convenciones pueden explicar cómo es que la teoría de Lewis podría lidiar con el problema que representan las innovaciones léxicas y los malapropismos para el convencionalismo.⁷⁴ Revisemos rápidamente la objeción que pone Davidson al convencionalismo.

3.2 El problema presentado por Davidson: los malapropismos

Recordemos en qué consiste el problema planteado por Davidson. Lo que Davidson rechaza es la idea de que los lenguajes naturales, más específicamente, el uso de los lenguajes naturales en la comunicación interpersonal se rija por convenciones. Es decir, Davidson rechaza la idea de que las convenciones jueguen un papel esencial en la comunicación lingüística, sin embargo no considera que las convenciones sociales y lingüísticas no existan.

Como ya he dicho, Davidson no niega la existencia de las convenciones lingüísticas ni que estas puedan estar en cierto sentido conectadas con instancias de comunicación lingüística exitosa. El punto es que, para Davidson, la relación entre las convenciones y los lenguajes naturales guarda la misma relación que los tenedores y el comer algo.⁷⁵ Es decir, los

⁷² Tim Levine, *Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*, University Alabama Press, 2020, p. 210. Original: “the presumption of honesty makes humans vulnerable to occasional deceit. A key insight of TDT is that this trade-off is more than worth it. What we gain in terms of efficient communication and social functioning is far more valuable than the cost of being deceived on occasion”.

⁷³ David Lewis, *Languages and Language*, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975, p. 9. Original: “It may happen that a hearer, say, has never before encountered the sentence now addressed to him; but he forms the appropriate belief on hearing it -one such that he has responded trustingly in *L*- because his past experience with truthfulness in *L* has involved many sentences grammatically related to this one”

⁷⁴ Las innovaciones léxicas según como las presenta Armstrong en su artículo “*The problem of lexical innovation*” y los malapropismos según como se presentan en varios textos de Donald Davidson, especialmente en “*A nice derangement of epitaphs*”

⁷⁵ Josh Armstrong, “*Coordination, triangulation, and language use*”, *Inquiry*, vol. 59, núm. 1, 2016, p. 81. Esta metáfora es una exégesis de Davidson que hace Armstrong en el artículo citado, no es una metáfora de Davidson.

tenedores facilitan el comer, pero los tenedores no son, en ningún sentido, esenciales para el comer ni son fundamentales para que un ser humano se nutra al comer. Lo mismo sucede con las convenciones lingüísticas, estas pueden facilitar el uso del lenguaje en varios aspectos, sin embargo, las convenciones lingüísticas no son, en ningún sentido, partes esenciales de los lenguajes naturales ni son fundamentales para explicar porqué la comunicación interpersonal puede lograrse a través del uso de los lenguajes naturales.

Lo que Davidson critica del convencionalismo es que este no logra explicar cómo es que los lenguajes naturales sirven para la comunicación interpersonal. Asimismo, Davidson alega que las convenciones no juegan un rol esencial para la explicación de la comunicación lingüística si se tienen en cuenta los dos siguientes factores acerca del uso del lenguaje: a) las innovaciones léxicas son usadas a menudo por los hablantes y aún así hay comunicación exitosa, b) la variación lingüística es lo más común porque muy rara vez dos hablantes comparten exactamente el mismo vocabulario. Davidson considera a estos factores como argumentos contra la idea de que las convenciones lingüísticas juegan un papel tan importante en la comunicación como el convencionalismo dice que lo hacen.⁷⁶ Ahora bien, Davidson no considera que estos factores contribuyan a la idea que las convenciones lingüísticas no existan, pues él mismo no sostenía tal idea, como suele pensarse, sino que las convenciones lingüísticas no tienen el alcance explicativo que el convencionalismo alega que tienen.

La ya mencionada idea de que Davidson no considera que las convenciones lingüísticas existan puede rastrearse al siguiente pasaje que ha sido bastante citado:

“No hay tal cosa como un lenguaje, si un lenguaje es parecido a lo que varios filósofos y lingüistas han supuesto. Por lo tanto, no hay tal cosa que pueda ser aprendida, dominada, o ambas. Debemos renunciar a la idea de una estructura compartida clara y definida que los usuarios del lenguaje adquieren y después aplican a casos.”⁷⁷

Lo que puede pasarse por alto al leer este pasaje, y gran parte de ese texto, es que Davidson no se refiere al concepto de lenguaje por sí solo sino al concepto de lenguaje convencional. Davidson consideró que algunos datos empíricos sobre innovación y variación del lenguaje

⁷⁶ *Ibid.*, p. 83.

⁷⁷ Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 107. La traducción es mía. Original: “There is no such thing as a language, not if a language is anything like what many philosophers and linguists have supposed. There is therefore no such thing as to be learned, mastered, or both with. We must give up the idea of a clearly defined shared structure which language users acquire and then apply to cases.”

podían ser tomados como argumentos para socavar la concepción del convencionalismo como la idea fundamental para explicar la comunicación. Más específicamente, estos datos empíricos se refieren al fenómeno del malapropismo y el de innovación léxica.⁷⁸

Lo que hace problemática a la innovación lingüística para el convencionalismo es lo siguiente: los hablantes a menudo se involucran en intercambios de comunicación lingüística exitosa al emplear innovaciones lingüísticas. Pero, los usos innovativos del lenguaje no están establecidos por convenciones lingüísticas compartidas por todos los involucrados en el intercambio. Más específicamente, no resulta extraño pensar que la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” pueda ser perfectamente comprendida en un intercambio comunicativo. Pero, los participantes del intercambio no comparten ninguna convención lingüística de la palabra “*houdinear*”, porque esa convención no existe. Entonces, parece problemático para el convencionalismo que se logren comunicar exitosamente los participantes del intercambio a pesar de que la palabra “*houdinear*” no tiene una convención lingüística detrás. Entonces, no se puede explicar cómo es que los agentes lograron comunicarse exitosamente en casos de emisiones con innovaciones lingüísticas al apelar a su conocimiento compartido de convenciones lingüísticas. De acuerdo a lo anterior, Davidson concluye que debe haber otro mecanismo que explique la comunicación lingüística más allá de las convenciones lingüísticas.

Ahora bien, hay ciertas partes del argumento de Davidson que son innegables. Por ejemplo, las convenciones lingüísticas no son necesarias para la comunicación. Esto en algún sentido es cierto, pues como bien explica Lewis la comunicación exitosa muchas veces puede alcanzarse sin apelar a convenciones lingüísticas, esto sucede así en algunos casos de señalización.⁷⁹ O como antaño, cuando nos comunicábamos con gruñidos, bufidos y demás tipos de ruidos⁸⁰ que no podrían considerarse como convenciones lingüísticas, más bien que estos bufidos y gruñidos tienen algún tipo de convención de contenido semántico. Al gruñir, bufar y resoplar nos comunicábamos exitosamente sin apelar a convenciones lingüísticas. Sin embargo, la comunicación que puede conseguirse con los gruñidos y demás sonidos es bastante primitiva, poco sofisticada y no representa el uso que se le da al lenguaje en la actualidad.

⁷⁸ Las objeciones de Davidson sólo abarcan casos de malapropismos, las innovaciones léxicas son más bien lo que agrega Armstrong al problema de Davidson al analizarlo en los artículos “*The problem of lexical innovation*” y “*Coordination, triangulation, and language use*”.

⁷⁹ David Lewis, *Convention: A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, p. 123.

⁸⁰ Marga Reimer, “*What malapropisms mean: A reply to Donald Davidson*”. *Erkenntnis*, vol. 60, núm. 3, 2004, p. 332.

A lo que voy con todo esto es que, sí, es posible comunicarse sin apelar a convenciones lingüísticas, pero es una comunicación muy primitiva y limitada la que se puede lograr de esta forma. Pero, la comunicación interpersonal que puede lograr cualquier humano que sea un usuario promedio de un lenguaje es increíblemente compleja, sofisticada, complicada, etc. ¿Cómo puede lograrse esta comunicación tan compleja y sofisticada sin convenciones lingüísticas? Y más aún, ¿cómo es que esta comunicación compleja y sofisticada es la forma más común, tan común que es casi la regla, de comunicarse? Para poder explicar cómo es que se logra la comunicación exitosa de ideas tan sofisticadas por medio de un lenguaje natural sólo puede lograrse al apelar a convenciones lingüísticas.

Así, podemos reinterpretar la metáfora de los tenedores a nuestro favor. Las convenciones lingüísticas son al lenguaje lo que los tenedores son a comer. Efectivamente, las convenciones lingüísticas son un reflejo de lo complejo y sofisticado que es nuestro uso del lenguaje, así como los tenedores (y cualquier otro instrumento para comer) son un reflejo de la complejización y protocolización del acto de comer en los humanos. Las convenciones lingüísticas no son necesarias para comunicarse, de forma primitiva y limitada, pero sí son imprescindibles para comunicarnos como en efecto lo hacemos, de forma compleja y muy sofisticada. A partir de ahora, cuando hable de lenguaje me estaré refiriendo al que en efecto usamos, el complejo y sofisticado, no al lenguaje primitivo que no requiere de convenciones lingüísticas.

3.3 Breve descripción de mi solución a los problemas de que representan los malapropismos y la innovación léxica para el convencionalismo

Ahora, la solución que deseo presentar es más bien pragmática. Primero presentaré el caso de los malapropismos y la solución a este problema. Para hacer esto, primero caracterizo a los malapropismos de acuerdo a las ideas de Margo Reimer, posteriormente es que expongo la solución al problema que los malapropismos presentan. En el caso de las innovaciones léxicas, primero hago un breve recuento de lo que son las innovaciones léxicas, como Armstrong las describe, y después presento la solución para estos casos. Tanto en la solución al problema que representan los malapropismos y las innovaciones léxicas para el convencionalismo, el argumento está dividido en dos partes, la primera siempre corresponde a apelar a las convenciones de veracidad y confianza, pues esta es la base de mi argumentación. La segunda parte apela a algunas teorías complementarias en las que me apoyo para la solución. Quisiera resaltar que tanto en los casos de malapropismos, como en el

de innovaciones léxicas, el primer paso o primera parte del argumento siempre es apelar a las convenciones de veracidad y confianza en *L*. Después de este primer paso es que se puede apelar a teorías complementarias. La teoría complementaria para la solución al problema que representan los malapropismos es la de Reimer, como ya he mencionado. La que complementa a la solución del problema que representan las innovaciones léxicas son las máximas conversacionales de Grice.

3.4 Malapropismos

3.4.1 Malapropismos según Reimer

Primero revisemos el caso de los malapropismos.⁸¹ Para poder hacer esto, primero definiré lo que es el malapropismo según Reimer y cómo es que ella considera que estos operan. Los malapropismos son los casos en que la interpretación estándar, que se logra a través de los significados convencionales, y la interpretación pretendida por el hablante, difieren entre sí.⁸² En esta diferencia yace el problema que Davidson desea plantear: ¿cómo es posible que el hablante pueda comunicarse exitosamente cuando la interpretación que él pretende de sus palabras difiere de los significados convencionales de las palabras que en efecto produce? Para poder responder a esta pregunta, voy a plantearla de una forma diferente, siguiendo el planteamiento de Marga Reimer.⁸³

Ella aborda el problema no desde la posibilidad del entendimiento de los malapropismos, como lo hace Davidson, sino en términos de “lo dicho” por alguien que emite un malapropismo. Es decir, ella pretende explicar qué es lo que en efecto se ha dicho cuando se emite un malapropismo. Reimer aborda el problema de esta manera porque de esta forma facilita la introducción de su noción filosófica de “decir”. Ella pretende que esta noción sea sensible a la distinción entre significado del hablante y *decir* algo de forma literal. Reimer considera a esta noción filosófica de “decir” como su propia versión de la noción griceana de “lo dicho”.

La propuesta de Reimer me es útil porque complementa mi propuesta en cuanto al problema que pueden representar los malapropismos para las teorías de las convenciones.

⁸¹ Revisaré sólo los casos de malapropismos involuntarios.

⁸² *Confr:* Elmar Unnsteinsson considera que la propuesta convencionalista de Reimer no logra describir correctamente los casos de malapropismos no intencionales porque el significado convencional de una expresión lingüística siempre subespecifica lo dicho por el hablante cuando emite esa expresión en una ocasión específica.

⁸³ Marga Reimer, “*What malapropisms mean: A reply to Donald Davidson*”. *Erkenntnis*, vol. 60, núm. 3, 2004, 317-334 pp.

Entonces, primero haré un esbozo de la propuesta de Reimer y posteriormente daré mi solución basada en las convenciones de veracidad y confianza y la teoría de Reimer como elemento complementario.

Ahora, como bien sabemos, la noción de Grice de “lo dicho” sólo cubre usos convencionales del lenguaje. La razón de esto es que Grice necesita del uso convencional para poder hacer la distinción entre lo dicho y lo implicaturado. Veamos un ejemplo. Jorgito es un niño de diez años que acompaña a su madre a comprar un regalo al padre en una tienda de reproducciones de arte. Al padre de Jorgito le gusta mucho el arte surrealista, entonces están buscando una reproducción de alguna obra de esta corriente artística. Jorgito, al ver una reproducción de “La persistencia de la memoria” de Dalí dice: “Esa pintura es *subrealista*”.

¿Qué es lo que dijo Jorgito? En este caso, y en el caso de los malapropismos en general, apelar solamente al significado convencional de las palabras emitidas no dice nada acerca de lo que Jorgito quiso decir. En otras palabras, no da cuenta de sus intenciones comunicativas ni de las implicaturas de esta oración. Puesto que, si se toma sólo el significado convencional de la emisión de Jorgito, las implicaturas se perderían porque, si la madre de Jorgito le preguntara al ver una reproducción de “Los amantes” de Magritte si cree que a su padre le gustaría y Jorgito respondiera: “Esa pintura es *subrealista*”, lo implicaturado por Jorgito, según los significados convencionales empleados en su oración, es que al padre de Jorgito no le gustaría, pues a él le gusta el arte surrealista, no el *subrealista*.

Davidson apelaría a lo que él llama el primer significado para poder descifrar lo que quiso decir Jorgito. El primer significado se refiere a cómo el hablante desea que sus emisiones sean interpretadas, no se refiere al significado convencional de la oración como tal. Es decir, el primer significado es lo que el hablante intenta comunicar con su emisión. Davidson llama primer significado al significado literal. Este concepto aplica a las palabras y oraciones emitidas por un hablante particular en una ocasión particular. Pero, si la ocasión, el hablante y la audiencia son ‘normales’ o ‘estándar’, entonces el primer significado de una emisión es lo que se encontraría en una consulta a un diccionario basado en el uso efectivo del lenguaje. Resumidamente, el primer significado es el primero en los órdenes de interpretación.⁸⁴

En el caso de Jorgito, el primer significado de su emisión sería que la pintura es surrealista, no que la pintura es *subrealista*. Esto sería así según el primer significado

⁸⁴ Donald Davidson, “*A nice derangement of epitaphs*” en *Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986, p. 159.

Davidsoniano, porque Jorgito pretendía comunicar la oración “Esa pintura es surrealista”, en vez de la emitida: “Esa pintura es *subrealista*”.

Ahora, Reimer considera que la explicación de Davidson del primer significado para poder descifrar los malapropismos es deficiente, además de que no es compatible con el fenómeno de la implicatura conversacional. Ella sugiere que lo que los malapropismos significan depende del significado convencional de las palabras usadas.

Así, Reimer defiende su postura desde el convencionalismo. Es decir, ella considera que el significado de un malapropismo está determinado por los significados convencionales de las palabras empleadas en la emisión, siempre y cuando se apele a la noción de “decir” que ella introduce. Es por esto que denomina su postura como la perspectiva convencional del malapropismo.

La idea principal de esta postura consiste en que, cuando el hablante que emite un malapropismo es informado acerca del uso no convencional que le dió a la palabra, seguramente el hablante confirmará que lo que quería decir es diferente de lo que efectivamente dijo. Por ejemplo: la señora Malapropismo de Davidson podría emitir la oración: “Que bello epitafio”. Al oír tal oración, alguien de su audiencia podría corregirla y aclararle que lo que está leyendo es un epíteto, no un epitafio. La señora podría revisar un diccionario, si tiene dudas sobre los conocimientos del miembro de la audiencia que la corrigió y verificar que, en efecto, ella está leyendo un epíteto. La Sra. Malapropismo podría acercarse a quien la corrigió y agradecerle, incluso podría decirle: “pero, tú entendiste lo que quise decir, ¿no?”

Es bastante plausible que la Sra. Malapropismo actuara de esta forma, pues al cerciorarse con su búsqueda en el diccionario del significado convencional de las palabras “epíteto” y “epitafio”, se daría cuenta de que estuvo empleando la palabra epitafio cuando quería decir “epíteto”.

Este fenómeno es el que motiva a Reimer a construir una noción filosófica de “decir” que sea sensible a la distinción entre significado del hablante y *decir* algo de forma literal. Pues, en el caso de la señora Malapropismo, no parecería muy preciso reportar que la señora *dijo* literalmente *que* un epitafio era bello. Lo más preciso sería reportar el significado del hablante de la emisión de la señora Malapropismo, que en este caso, el significado del hablante reportaría que la señora *dijo que* un epíteto era bello. Esta distinción permitiría explicar coherentemente que no siempre tenemos la intención de decir lo que decimos, como la señora Malapropismo y Jorgito.

Además, esta distinción filosófica de “decir” sugiere que la perspectiva del malapropismo de Reimer es intuitiva porque refleja, a grandes rasgos, la forma en que la gente común piensa acerca de lo que dice y de lo que desea comunicar.

La analogía del juego del lenguaje de Lewis es muy útil para entender esto.⁸⁵ Al jugar algo, se está de acuerdo tácitamente en que lo que haga cada persona se interpretará de acuerdo a las reglas del juego. De esta forma, “decir” algo es aceptar tácitamente que las emisiones de cada persona se interpretarán de acuerdo a las convenciones lingüísticas: *de acuerdo a regularidades de expresiones e interpretaciones aprendidas por adelantado al momento de emisión.*⁸⁶

Ahora, la analogía del juego del lenguaje es muy útil para el convencionalismo. Sin embargo, no sirve para explicar qué es lo que hace el hablante para elegir las palabras que en efecto elige al emitir una oración. Reimer proporciona una respuesta breve a esta cuestión: “Cuando un hablante desea que su emisión sea tomada literalmente, la explicación de su elección de palabras es la siguiente: el hablante desea comunicar *p* y la forma más efectiva para hacerlo es emitir una oración que exprese *p* en virtud de su significado convencional contextualmente relativizado, esta oración es *s*, según el hablante.”⁸⁷

Ahora, ¿cómo es que la madre de Jorgito logra interpretar el significado de “*subrealista*” en la oración? En este caso, el contexto indica que por la edad del hablante (Jorgito) es posible que en su registro lingüístico no haya demasiado léxico para describir obras de arte, es por esto que es posible que Jorgito no sea demasiado exacto en cuanto a vocabulario artístico, por lo tanto, es muy probable que cometa errores al hablar. Esto hace que la madre de Jorgito pueda inferir que lo que quiso decir Jorgito es que la pintura es surrealista. Así, el significado convencional de la oración “Esa pintura es *subrealista*” es que esa pintura es *subrealista*, pero la madre logra entender que lo que Jorgito deseaba comunicar es que la pintura es surrealista. Entonces, el significado literal es que la pintura es *subrealista*, pero lo que el hablante en efecto deseaba comunicar es que la pintura es surrealista.

Como podemos notar, el trabajo de interpretación lo realiza el oyente. Pues, este es el que debe buscar otra palabra que tenga el significado convencional adecuado, de acuerdo al contexto que corresponde con la oración emitida por el hablante. En el caso de Jorgito, su madre es la que debe realizar el trabajo de interpretación.⁸⁸

⁸⁵ David Lewis, “Scorekeeping in a language game”, *Semantics from different points of view*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1979, 172-187 pp.

⁸⁶ Marga Reimer, “What malapropisms mean: A reply to Donald Davidson”. *Erkenntnis*, vol. 60, núm. 3, 2004, p. 322.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 323.

⁸⁸ Esta idea no es de Reimer sino mía.

Lo que la madre de Jorgito hace para lograr esta operación es algo similar a lo siguiente: escucha la emisión “Esa pintura es *subrealista*”, se da cuenta de que hay algo que no cuadra en la oración, tanto por que tal emisión implicatura que al padre no le gustaría la pintura, como por lo inusual de la palabra “*subrealista*” en ese contexto. Dicho esto, la madre busca la palabra con el significado convencional que corresponde al contexto de emisión, la palabra que encuentra más adecuada es “surrealista”. Llega a esta palabra por la información del trasfondo común que comparte con su hijo de diez años, lo que sabe del léxico contenido en el registro lingüístico de Jorgito y por la información que ella misma posee acerca del arte surrealista y sus características.

Después de comprender cómo es que se logran interpretar los malapropismos, podemos darnos cuenta de que el carácter autopetruador de las convenciones, que en este caso se manifiesta como la intención implícita de conformarse a convenciones lingüísticas, resulta muy intuitivo cuando se analizan casos de malapropismos involuntarios según la perspectiva de Reimer. En los malapropismos, el hablante falla, por algún error o confusión, en conformarse a las convenciones, que es lo que pretende hacer. Y, en muchos casos, los resultados no son comprensibles del todo, son más bien confusos, a diferencia de lo que dice Davidson. Por ejemplo, cuando yo era niña solía confundir la palabra “iglesia” por “inglesa”, entonces podía emitir oraciones como: “Mira que bonita *inglesa*” o, “mi abuela fue a la *inglesa*”. Estas oraciones no son fácilmente descifrables si no se tiene conocimiento previo de mi confusión de palabras, pues el hablante no podría descifrar qué es lo que en efecto deseaba decir por falta de información.

La perspectiva convencional de los malapropismos también resulta útil para explicar porque los hablantes eligen las palabras que eligen. Pues, lo que más desean los hablantes es ser comprendidos, y lograr ser comprendidos eficientemente. Es por esto que recurren a los significados convencionales de las palabras. El razonamiento para esto es sencillo: mientras haya menos elementos que el oyente deba descifrar, mayor es la probabilidad de que las palabras del hablante sean comprendidas cómo él lo pretendió. Y, si el hablante elige usar palabras sin sus significados convencionales, el oyente debe interpretar aún más elementos de improviso, y estas interpretaciones no siempre son exitosas, a diferencia de lo que Davidson sugiere, pues dependen en gran medida de la astucia del oyente para comprender lo que el hablante deseaba comunicar.

Ahora que ya he esbozado la propuesta de Reimer al definir qué son los malapropismos y cómo es que estos se dan en los intercambios comunicativos, proseguiré a

explicar mi solución y finalmente lograremos ver cómo es que ambas propuestas se complementan.

3.4.2 Presentación de la solución al problema que representan los malapropismos

3.4.2.1 Las convenciones de veracidad y confianza en *L* en el caso de los malapropismos

Por fines de practicidad, voy a emplear el ejemplo de la señora Malapropismo. En este caso, la audiencia oye que la hablante, la señora Malapropismo, emite la oración “un bonito trastorno de epitafios”.⁸⁹ Después de apelar a las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*, el oyente puede apelar a la perspectiva convencional de los malapropismos de Reimer.

Dado que existe una convención de veracidad y confianza en el lenguaje compartido por la audiencia y el hablante (en nuestro caso, el castellano), la audiencia infiere que el hablante no intenta emitir oraciones que no sean verdaderas en castellano. Entonces, la audiencia puede inferir que el hablante no pretende engañar ni confundir con oraciones falsas en castellano. Pues, si esa fuera su intención, no se estaría conformando a las convenciones de veracidad y confianza en castellano. Y, si el hablante fallara a estas convenciones, echaría por la borda tanto a las convenciones de veracidad y confianza, como al interés común por comunicarse exitosa y eficientemente. ¿Y por qué el hablante desearía volver ineficiente y complejizar la comunicación al no apelar al uso convencional de los significados de las palabras? Parecería extraño que el deseo del hablante fuera volver difícil la comunicación cuando es un deseo casi unánime que esta sea exitosa y eficiente.

La audiencia considera todo lo anterior e infiere que lo más probable es que el hablante haya emitido tal oración por equivocación o confusión. Pues si el hablante emitiera esa oración a sabiendas de que es incorrecta o inapropiada en el contexto en el que ocurre, el hablante se estaría arriesgando a que la audiencia también dejara de hacer su parte en el problema de coordinación. Es decir, el hablante se arriesgaría a que la audiencia también desistiera de confiar y de ser veraz en castellano al emitir oraciones falsas en castellano de forma intencionada. Si la audiencia hiciera esto, la comunicación sería mucho más difícil de conseguir. Y, al ser la comunicación el interés común entre el hablante y el oyente, y la solución al problema de coordinación que representa el lenguaje, parece muy poco probable que el hablante emitiera tal oración equivocada o incoherente intencionalmente.

⁸⁹ La oración “*A nice derangement of epitaphs*” en inglés.

Es ahora cuando la propuesta de Reimer vuelve a incorporarse en la resolución del problema. Pues, después de apelar a las convenciones de veracidad y confianza, podemos emplear un razonamiento parecido al que realiza la madre de Jorgito para darnos una idea de lo que plausiblemente sucede en la cabeza de quien oye un malapropismo y así terminar de responder el problema que plantea Davidson, que es cómo es que la audiencia logra comprender lo que el hablante pretende comunicar, que en el caso de la señora Malapropismo, es “un bonito arreglo de epítetos”, y no “un bonito trastorno de epitafios”.⁹⁰

Al emitir el hablante la oración: “*a nice derangement of epitaphs*” en un contexto que nada tiene que ver con epitafios ni con desvaríos, la audiencia puede pensar varias cosas, algunas de las opciones son: a) el hablante está fuera de sus cabales, b) el hablante no está siendo veraz en lo que dice intencionadamente, y c) el hablante incurre en algún error o confusión. Por lo general, la audiencia descarta la primera opción porque no hay evidencia adicional para concluir que el hablante está fuera de sus cabales. La segunda opción también es descartable, porque como ya he dicho, la convención de veracidad y confianza en *L* descarta esta alternativa automáticamente porque la regularidad es que el oyente confíe en la veracidad del hablante porque este regularmente es veraz en sus emisiones. Además de que la regularidad de veracidad y confianza en *L* por parte de ambos es una condición necesaria para que efectivamente hablen el lenguaje que están hablando. Así, la última alternativa parece ser la más probable. La tercera alternativa es, básicamente, parte del razonamiento que tiene un oyente antes de hacer el trabajo de interpretación que requieren las emisiones con malapropismos.

El oyente puede inferir que la oración del hablante requiere de un razonamiento como el de la madre de Jorgito para que la oración sea interpretable y que el oyente logre inferir que el hablante deseaba emitir “epíteto”, en vez de “epitafio”. Pues la Sra. Malapropismo no desea dejar de conformarse a las convenciones de veracidad y confianza. Más bien, la señora ha cometido un error en su elección de palabras, por ignorancia o descuido.

También puede apelarse a la similitud de sonidos en el desciframiento de lo que realmente deseaba comunicar el hablante, de haber usado el significado convencional adecuado. En el caso de la Sra. Malapropismo, como en muchos otros casos de malapropismos, pueden inferirse las palabras que realmente deseaba emitir el hablante por la semejanza de sonidos de las palabras confundidas.⁹¹ También podría resolverse el problema

⁹⁰ En este caso no ayuda demasiado la traducción porque no conserva las similitudes sonoras que existen entre ambas oraciones en su idioma original, el inglés. Por eso tomaré las oraciones originales para este argumento.

⁹¹ Karen Green, “*Davidson’s Derangement: Of the Conceptual Priority of Language*”, *Dialectica*, 55, 2001, p. 253.

por algún precedente, por ejemplo: un caso en que la audiencia ya había oído la misma confusión de palabras en otra ocasión.

Aunque no existe una sola respuesta a cómo es que la audiencia logra descifrar lo que verdaderamente deseaba comunicar la señora Malapropismo, tampoco queda muy claro porque la audiencia siempre podría ser capaz de rescatar el significado de los malapropismos. Si la emisión no es clara, pertinente, ni coherente, el hablante deja todo el trabajo de interpretación a los oyentes. Y, que los oyentes logren comprender la emisión dependerá en gran medida de que tan astutos y hábiles sean en el juego de la interpretación.

De esta forma, en algunos casos los oyentes lograrán descifrar el significado de la emisión del hablante y en otros casos no. Otro factor que puede ayudar a la audiencia a interpretar la emisión es la información del trasfondo común del hablante y el oyente.

3.5 Las innovaciones léxicas

Las innovaciones léxicas son “casos en que un hablante usa una oración que contiene un par que comprende una expresión básica y un significado que es nuevo para el hablante u oyente de esa emisión. [...] Las innovaciones léxicas son ubicuas en nuestra forma de hablar de todos los días y regularmente resultan en episodios de comunicación lingüística exitosa.”⁹² Un ejemplo de innovación léxica podría ser el caso del uso de “*houdinear*” en la oración emitida por el custodio de la prisión: “Bella se logró *houdinear* de su celda”, cuando este desea reportarle a su supervisor que Bella se escapó.

3.5.1 Significado convencional y literal de una proposición

Los casos de innovaciones léxicas son un tanto distintos de los de malapropismos, ahora veremos por qué. Tomemos el caso en que el custodio de la prisión emite la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda”. En el caso de “*houdinear*”, que no es una palabra que posea un significado convencional en castellano, debemos recordar que al tratarse de innovaciones léxicas no se puede hablar de un significado literal de las mismas porque todavía no cuentan con uno. Esto es así, según la teoría de Lewis, porque Lewis identifica el significado literal con el significado convencional.⁹³ Así, si no hay significado literal en una oración, tampoco

⁹² Josh Armstrong, “*The problem of lexical innovation*”. *Linguistics and Philosophy*, vol. 39, no 2, 2016, p. 88. La traducción es mía. Original: “cases in which a speaker uses a sentence containing a pairing of a basic expression and a meaning that is novel to the speaker or hearer of that utterance. As we shall see, lexical innovations are ubiquitous in our everyday speech and regularly result in episodes of successful linguistic communication.”

⁹³ Lewis y Grice tienen distintas teorías del significado literal. La teoría de Grice se basa en las intenciones de los hablantes, mientras que la de Lewis se basa en su teoría de las convenciones lingüísticas. Tanto Lewis y Grice consideran que lo dicho es el significado literal, pero tienen teorías distintas acerca de lo que es el

hay significado convencional en la misma. Al tratarse de una oración que contiene una innovación, es decir un término sin significado convencional, la oración no tiene significado literal. La oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” debe indicarle al oyente que el hablante desea comunicar algo específico con la palabra “*houdinear*”.⁹⁴

Como ya había mencionado, la teoría de Grice resulta útil para mi propuesta, y es por eso que voy a recoger algunos de sus elementos que me auxilian en la solución que deseo proponer. Estos elementos son las máximas conversacionales del Principio de Cooperación. Retomo estos elementos porque además de servir a mis propósitos, considero que apuntan en una dirección muy parecida a la teoría de Lewis. Pues, clarifican cómo es que la racionalidad, en un esfuerzo cooperativo como lo es la comunicación, ayuda a explicar las innovaciones léxicas y cómo logramos descifrar los significados de estas.

3.5.2 El Principio de Cooperación y las Máximas conversacionales de Grice

Como ya había mencionado, la teoría de Grice también puede ser esclarecedora en la resolución de este problema porque, además de ser una teoría muy aceptada, comparte ideas fundamentales sobre la naturaleza de la comunicación con la teoría de Lewis. Es por estas razones que usaré la teoría de Grice para complementar mi propuesta.

“El supuesto básico de Grice es que la comunicación es una actividad *racional* y por ello, *cooperativa*. Para él, cada conversación tiene un objetivo o una dirección aceptados por los participantes y estos trabajan conjuntamente para alcanzarlo. Así, los interlocutores pueden legítimamente esperar que los intercambios conversacionales se den enmarcados en esta expectativa de cooperación.”⁹⁵ Esto recuerda bastante a los problemas de coordinación de Lewis, a los sistemas de expectativas mutuas y a las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*. Las soluciones a los problemas de coordinación sólo se alcanzan si todas las partes cooperan al coordinar sus acciones para conseguir el equilibrio, como manejar del lado derecho, por ejemplo. La coordinación permanente de las acciones está

significado literal. Sin embargo, estas diferencias no impiden que los lewisianos usen la teoría de Grice, como en el caso de esta tesis.

⁹⁴ Sperber y Dieder en *Meaning and Relevance* afirman que la noción de significado literal es necesaria para sostener que existe una expectativa de veracidad en lo dicho por los otros. Ellos consideran que la convención de veracidad y confianza y la máxima de Calidad funcionan como esta expectativa de veracidad en las teorías de Lewis y Grice, respectivamente. Por su lado, ellos argumentan que la literalidad no juega un rol en la explicación de la comprensión del lenguaje. Este es uno de sus argumentos en contra de la convención de veracidad y confianza en *L*.

⁹⁵ Carmen Curcó, “*Comunicación, Racionalidad y Cooperación*” en *La Estructura del Significado*, Ed. Colofón, Universidad Nacional Autónoma de México, coord. por Eduardo García Ramírez, México, 2020, p. 112.

sustentada por los sistemas de expectativas mutuas, en los que cada agente hace su parte porque confía en que el resto de los agentes hará la suya también.

El hecho de que los agentes legítimamente esperen que los intercambios se den en un marco de cooperación es parecido a la idea de las convenciones de veracidad y confianza en un lenguaje *L*, en las cuales se espera que los intercambios lingüísticos que se tengan en *L*, sean verdaderos en este lenguaje.

Ahora bien, lo anterior no significa que los conceptos de cooperación y coordinación sean intercambiables entre sí. Si bien la coordinación requiere de cooperación, la cooperación no siempre requiere de coordinación. Es decir, en todos los casos en que los sujetos se coordinan, también cooperan, pero no en todos los casos en que los sujetos cooperan también se coordinan. Por ejemplo, un grupo de amigos visitan a uno de los amigos, Jorge. Después de terminar la visita, los amigos hablan de la precaria situación económica en que se encuentra Jorge. Tal vez comenten que parece que no le va muy bien y que le falta algo de dinero, pero nunca llegan al acuerdo de reunir algo de dinero entre todos para dárselo a Jorge ni nada similar. Al cabo de unos días, Jorge se da cuenta de que en su cuenta bancaria hay más dinero del que tenía, pues algunos de sus amigos, sin haberse puesto de acuerdo, le han depositado algo de dinero, de forma independiente. Este ejemplo es un caso en que hay cooperación, pues algunos de los amigos de Jorge le han depositado dinero con el fin de ayudarlo a llegar a fin de mes, sin haberse coordinado entre ellos, pues cada uno ha depositado una cantidad diferente en un día diferente y sin saber que los otros harían lo mismo.⁹⁶

Ahora bien, abordemos el Principio de Cooperación, que es el siguiente: “Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado.”⁹⁷

Este principio es tratado por los hablantes como un parámetro para evaluar interpretaciones alternas que sean compatibles con el significado de la oración. Apegarse a este principio significa que los hablantes también obedecen a unas normas más específicas, las Máximas conversacionales. Estas se encuentran divididas en dependencia a la categoría a la que pertenezcan. Las categorías son cuatro: de cantidad, calidad, relación y manera. Las describiré a continuación.

⁹⁶ Agradezco a Laura Campos Millán por hacerme ver que la noción de cooperación y coordinación no pueden tratarse de la misma manera.

⁹⁷ H. P. Grice, “*Logic and Conversation*”, 1975, p. 45, apud. Carmen Curcó, “*Comunicación, Racionalidad y Cooperación*”, en *La Estructura del Significado*, Ed. Colofón, Universidad Nacional Autónoma de México, coord. por Eduardo García Ramírez, México, 2020, p. 113.

1. Cantidad: se refiere a cuánta información se debe proporcionar. Esta comprende dos submáximas:
 - a) Haga su contribución tan informativa como lo requiera el propósito del intercambio.
 - b) No haga su contribución más informativa de lo necesario.
2. Calidad: comprende la calidad de la información que el interlocutor proporcione. Comprende una supermáxima y dos submáximas:

Supermáxima: Intente que su contribución sea verdadera.

 - a) No diga algo que considere falso.
 - b) No diga algo de lo que no tenga prueba suficiente.
3. Relación: refiere a que la nueva información debe ser relevante para el propósito del intercambio. Contiene la siguiente máxima:
 - a) Diga cosas relevantes.
4. Manera: refiere a la manera en que debe presentarse la información. Contiene una supermáxima y cuatro submáximas:

Supermáxima: Sea claro.

 - a) Evite ser oscuro al expresarse.
 - b) Evite ser ambiguo.
 - c) Sea breve (no sea innecesariamente prolijo).
 - d) Sea ordenado.

3.5.3 Diferencias entre las implicaturas y las innovaciones léxicas

También quisiera explicar que no he mencionado las implicaturas conversacionales, no por accidente o descuido, sino a conciencia. Quisiera, sobre todo, que se tenga en mente que no considero que las implicaturas conversacionales y las innovaciones léxicas son el mismo fenómeno, esto es una confusión. Pues, como menciona Armstrong en su artículo *The problem of lexical innovation*, ya se ha sugerido esta conveniente solución en ocasiones y no ha dado resultados.

La primera dificultad que esta confusión presenta es que las implicaturas conversacionales están “bien pensadas” y “calculadas” en la conversación, a diferencia de las innovaciones léxicas.⁹⁸ Es decir, las implicaturas son casos en los que el hablante intencionalmente expresa un contenido con la expectativa de que los oyentes logren

⁹⁸ Josh Armstrong, “*The problem of lexical innovation*”. *Linguistics and Philosophy*, vol. 39, no 2, 2016, p. 96.

reconocer que el contenido expresado no es lo que el hablante pretende comunicar, y de esta forma, los oyentes buscan el contenido adicional que el hablante deseaba compartir.⁹⁹ Las innovaciones léxicas no son calculadas de esta manera, un ejemplo de que esto no funciona así es el caso de la muchacha que pasea a *Mupsy*, su perro. Aunque el oyente no conozca al perro ni haya oído nunca el nombre “*Mupsy*”, cuando la muchacha emite la oración “*A Mupsy le encanta lamer a extraños*”, no pretende que el oyente busque ningún contenido adicional a su oración aunque ella sepa que lo más probable es que el oyente nunca haya oído la palabra “*Mupsy*”.

La segunda y más importante dificultad es que las innovaciones léxicas son capaces de interactuar composicionalmente con otras expresiones en las oraciones en las que ocurren, a diferencia de las implicaturas conversacionales. Por ejemplo, el guardia de seguridad de la prisión podría decir la siguiente oración muy plausiblemente:

Si Bella se logró *houdinear* de su celda, es muy probable que despidan al guardia de seguridad, Alfredo.

Este es sólo un ejemplo del tipo de interacciones composicionales a las que me refiero, que no son posibles ver en el caso de las implicaturas conversacionales.¹⁰⁰

3.5.4 Solución al problema que representan las innovaciones léxicas

3.5.4.1 Primer caso: “*houdinear*”

3.5.4.1.1 Las convenciones de veracidad y confianza en *L* en el caso de “*houdinear*”

Como ya he dicho, las innovaciones léxicas y las implicaturas no son el mismo fenómeno. Sin embargo, sí se pueden descifrar de formas similares, pero no idénticas. Para descifrar el significado de una innovación léxica voy a apelar a la convención de veracidad y confianza en *L* como la base de mi argumentación, y a las máximas conversacionales y el Principio de Cooperación Griceano como complementos a mi argumento. Dicho esto, en las siguientes páginas intentaré dar una explicación plausible de cómo se interpretan las innovaciones léxicas apelando a las convenciones de veracidad y confianza en *L* y a las máximas conversacionales.

Veamos un ejemplo concreto, el uso de “*houdinear*”. Primero apelaré a las convenciones de veracidad y confianza y posteriormente describiré el razonamiento que

⁹⁹ *Idem*

¹⁰⁰ *Idem*

podría tener el oyente al escuchar la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” al apelar a la explotación de las máximas conversacionales.

Como bien sabemos, el oyente tiene buenas razones para inferir que las oraciones emitidas por el hablante son verdaderas en castellano, pues el hablante debe observar las convenciones de veracidad y confianza en castellano. De esta forma, el hablante le desea impartir al oyente la creencia de que Bella se logró *houdinear* de su celda. Asimismo, el oyente tiene buenas razones para pensar que la emisión de la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” es verdadera en castellano, por esto es razonable que el oyente infiera que la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” desea comunicar una creencia verdadera en castellano.

Así, las convenciones de veracidad y confianza en castellano logran que el oyente considere que el hablante desea impartir una creencia verdadera acerca del estado de Bella en su celda. El oyente también sabe que es poco probable que el hablante emita esa oración porque desea impartir una creencia que considera falsa.

Ahora bien, como ya he mencionado y reiterado en varias ocasiones, la convención de veracidad y confianza en un lenguaje L estipula que los hablantes son veraces en sus emisiones y que los oyentes tienen confianza en la veracidad de los hablantes. Pero, esto está estipulado en los casos en que los hablantes empleen términos con significados convencionales. En el caso de que las emisiones contengan innovaciones léxicas, términos sin significados convencionales, parece difícil que el oyente pueda identificar que se trata de una oración veraz, pues si una oración no tiene significado literal, tampoco tiene significado convencional, y por tanto no logra expresar una proposición convencionalmente. Dado que la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda” es una oración que contiene una innovación léxica, “*houdinear*”, la oración no tiene significado literal porque no tiene significado convencional. Al ser esto así, la emisión “Bella se logró *houdinear* de su celda” no dice algo verdadero o falso, convencionalmente. Entonces, ¿cómo el oyente puede confiar en la veracidad de la emisión si directamente no le es posible determinar si esta es verdadera o no por la innovación léxica? Bueno, aunque el oyente no sea capaz de determinar si la oración en cuestión es verdadera o no, lo más probable es que por default busque una interpretación verdadera de esa oración.

Una vez más, voy a apelar a las convenciones de veracidad y confianza en L para dar cuenta de cómo el oyente busca una interpretación verdadera por default. El oyente da cómo verdadera la emisión con una innovación léxica porque con mucha frecuencia damos como verdadero lo que escuchamos, porque regularmente lo que se nos dice es verdadero.

Evidentemente existen excepciones, pero la regularidad es decir oraciones verdaderas y asumir las que escuchamos como verdaderas. Entonces, el primer paso, y el más fundamental de todos los pasos, para descifrar una oración con una innovación léxica es confiar en que lo que desea comunicar el hablante es verdadero. Y esto se hace apelando a las convenciones de veracidad y confianza en *L*. Una vez que se da ese primer paso, los significados convencionales que tienen las otras palabras en la oración pueden ayudar a indagar el significado de “*houdinear*”. De forma similar a lo que sucede cuando nos encontramos con una palabra que no conocemos en un texto. El resto de las palabras empleadas en la oración ayudan, en muchos casos, a entender el significado de la palabra desconocida. Por ejemplo, tanto “celda” como “Bella” ya le indican al oyente que se trata de algo relacionado al espacio confinado de la presa llamada Bella. Sin embargo, también se puede apelar a la explotación de ciertas máximas conversacionales, como veremos a continuación.

3.5.4.1.2 La explotación de las máximas conversacionales en el caso de “*houdinear*”

Ahora, las máximas conversacionales complementan la explicación de cómo descifra un oyente una emisión que contiene una innovación léxica. En este caso, el oyente se encuentra con que no es posible definir si el hablante ha cumplido con la máxima calidad. No es posible definir esto porque dado que “*houdinear*” no tiene un significado convencional, la emisión del hablante no ha logrado decir algo verdadero o falso de forma convencional. Porque, como ya he explicado antes, si no hay significado literal en una proposición, tampoco hay significado convencional en la misma. Al tratarse de una oración que contiene una innovación léxica, es decir un término sin significado convencional, o un término en el que las convenciones lingüísticas de él no sean compartidas por el hablante y el oyente (como el nombre del perro “*Mupsy*”), la oración tampoco tiene significado literal. Así, al no haber algo dicho literalmente por la oración, las máximas no pueden ser satisfechas a nivel de lo dicho. Asimismo, tampoco puede decirse que la oración viole o cumpla con las máximas porque no hay algo literalmente dicho, es por esto que la emisión “Bella se logró *houdinear* de su celda” no dice algo verdadero o falso convencionalmente.

Al encontrarse el oyente con que no es posible definir si el hablante ha cumplido la máxima de calidad, porque no ha dicho nada estrictamente falso ni verdadero, el oyente se ve inclinado a buscar un significado para “*houdinear*” que esté en conformidad con el resto de las máximas, para comprobar que la emisión se conforma a la máxima de calidad después de todo. El razonamiento que he descrito arriba (sobre lo que puede pasar en la cabeza del oyente al oír la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda”) es esta búsqueda de la

conformidad con el resto de las máximas. Por ejemplo, la máxima de relevancia es la que indica que se debe tratar de algo relacionado al trabajo, tanto por la mención del nombre de la presa como por la mención de su celda.

Veamos el razonamiento que puede tener el oyente tomando en cuenta lo anterior. El hablante emite la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda”. Lo que puede pasar por la cabeza del oyente al oír tal emisión puede ser algo parecido a lo siguiente: el hablante ha emitido un término sin significado convencional, “*houdinear*”, ¿qué intención comunicativa por parte del hablante haría que una oración con el término “*houdinear*” contara como una emisión que satisface la convención de veracidad? Al tratarse de un ambiente de trabajo, es posible imaginarse que la oración pretende comunicar algo referente a lo laboral. Además, el nombre “Bella” también se encuentra en la misma oración y este es el nombre de una de las presas. Asimismo, es sabido por ambos que Bella es una de las presas más problemáticas, pues ya se ha intentado escapar varias veces. El oyente también puede observar que el término desconocido, “*houdinear*”, suena muy parecido al nombre propio “Houdini” y que sintácticamente actúa como verbo en la oración “Bella se logró *houdinear* de su celda”. El oyente apela al trasfondo común y recuerda que uno de los ilusionistas más famosos de todos los tiempos fue Houdini, cuyos actos de magia muchas veces consistían en escaparse de sitios muy pequeños, como baúles, mientras se encontraba esposado o amarrado. La oración en cuestión también menciona la celda de Bella. Las celdas de las prisiones son espacios pequeños y de los que es casi imposible salir si no se tiene llave de la puerta. Lo más probable es que el hablante intentara comunicar que Bella logró escaparse inexplicablemente de su celda. El hablante intentó decir esto empleando el término “*houdinear*” que se deriva del nombre propio “Houdini”, el hablante empleó este término para hacer referencia a los míticos escapes del famoso ilusionista por lo improbable que parecía el escape de Bella. De esta forma, el oyente es capaz de asignarle un significado al verbo “*houdinear*” para que la oración en la que ocurre pueda entenderse de la manera que el hablante desea, que sería que Bella logró escaparse inexplicablemente de su celda. Ese es el resultado del razonamiento

Podemos observar que la máxima de calidad trabaja de forma similar a la convención de veracidad y confianza en *L*. Pues es esta máxima es la que echa a andar el razonamiento para descifrar una emisión que contiene una innovación léxica, después de haber apelado a las convenciones de veracidad y confianza en *L*. Más específicamente, cuando un oyente se enfrenta a una emisión que contiene una, o varias, innovaciones léxicas, primero desea verificar que la oración se conforma a las convenciones de veracidad y confianza en *L*, y posteriormente, asegurarse de que observe la máxima de calidad, para saber si se trata de una

oración verdadera. Al ver que no es posible definir si la oración es verdadera o falsa, porque no tiene significado convencional, el oyente apela a las otras máximas en respuesta a la indeterminación del valor de verdad de la oración.

Esta idea sobre la primacía de la máxima de calidad sobre las otras máximas es sostenida por el mismo Grice, en las conferencias de William James menciona lo siguiente:

Es obvio que el observar algunas de estas máximas es un asunto de menos urgencia que el de otras; un hombre que se ha expresado con indebida prolijidad estaría, en general, abierto a comentarios más moderados que un hombre que cree ha dicho algo falso. En efecto, parecería que la importancia de por lo menos la primera máxima de Calidad es tal que no debería estar incluida en una estructura como la que estoy construyendo; otras máximas operan sólo bajo el supuesto de que esta máxima de Calidad sea satisfecha. Aunque esto pueda ser correcto, parece que juega un rol que no es totalmente diferente que el de las otras máximas [...] y sería conveniente, por el momento, tratarla como a un miembro de la lista de máximas.¹⁰¹

En su “Epílogo Retrospectivo” Grice mantiene la misma postura: “la máxima de Calidad [...] no parece ser solamente una de un número de recetas para producir contribuciones; parece describir la diferencia entre algo que es y algo que no llega a ser una contribución de cualquier tipo. La información falsa no es un tipo de información inferior; simplemente no es información”.¹⁰²

3.5.4.2 Segundo caso: “*Mupsy*”

3.5.4.2.1 Las convenciones de veracidad y confianza en *L* en el caso de “*Mupsy*”

Una chica emite la oración: “Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños”, después de que un perro le lame la mano a otra persona. El oyente tiene buenas razones para inferir que las oraciones emitidas por el hablante son verdaderas, porque el hablante debe conformarse a las

¹⁰¹ H. P. Grice, “*Logic and Conversation*”. William James Lectures, Harvard University, 1967. 3–143 pp. *Apud.* Dan Sperber et Dierdre Wilson, “*Truthfulness and Relevance*” en *Meaning and Relevance*. Cambridge University Press, Edimburgo, 2012, p. 47. Original: “It is obvious that the observance of some of these maxims is a matter of less urgency than is the observance of others; a man who has expressed himself with undue prolixity would, in general, be open to milder comment than would a man who has said something he believes to be false. Indeed, it might be felt that the importance of at least the first maxim of Quality is such that it should not be included in a scheme of the kind I am constructing; other maxims come into operation only on the assumption that this maxim of Quality is satisfied. While this may be correct, it seems to play a role not totally different from the other maxims, and it will be convenient, for the present at least, to treat it as a member of the list of maxims.”

¹⁰² H. P. Grice, “*Studies in the Way of Words*”. Harvard University Press, Cambridge, 1989, p. 371 *Apud.* Dan Sperber et Dierdre Wilson, “*Truthfulness and Relevance*” en *Meaning and Relevance*. Cambridge University Press, Edimburgo, 2012, p. 50. Original: “The maxim of Quality [...] does not seem to be just one among a number of recipes for producing contributions; it seems rather to spell out the difference between something’s being and (strictly speaking) failing to be, any kind of contribution at all. False information is not an inferior kind of information; it just is not information.”

convenciones de veracidad y confianza. De esta forma, el oyente infiere que el hablante le desea impartir la creencia de que a *Mupsy* le encanta lamer extraños. Asimismo, el oyente tiene buenas razones para pensar que la oración “Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños” es verdadera. Por esto es razonable que el oyente logre inferir que la oración “Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños” pretende comunicar una creencia verdadera.

3.5.4.2.2 La explotación de las máximas conversacionales en el caso de “*Mupsy*”

Primero haré un esbozo del razonamiento que puede tener el oyente cuando la chica emite la oración: “Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños”, después de que un perro le lame la mano. La persona lamida por el perro, que es el oyente en este caso, se pregunta: ¿qué intención comunicativa por parte del hablante haría que una oración con el término “*Mupsy*” contara como una emisión que satisface la convención de veracidad? Primero, la chica se está disculpando con el oyente, esto significa que ella o alguien de quien ella es responsable ha cometido algún acto que podría ser reprochable según los estándares del contexto. El perro le ha lamido la mano al oyente, lo cual puede ser molesto por diversas razones: si a la persona no le gustan los perros, si la persona tiene algún compromiso importante y no quiere ensuciarse, si la persona no conoce al perro en cuestión, etc. En este caso, el oyente nunca había visto al perro ni a la chica en cuestión. El oyente también puede inferir que la chica tampoco lo conoce a él porque ha empleado la palabra “extraño” para referirse a él. El término desconocido, “*Mupsy*”, debe ser el nombre del perro, pues no es un nombre que suelen usar las personas para nombrar a sus hijos, sino que suena a nombre de perro. La chica se está disculpando por el comportamiento del perro, que parece que ya ha sucedido otras veces porque ella dijo que al perro “le encanta lamer extraños”. Entonces, el término “*Mupsy*” es el nombre del perro.

En el razonamiento, el oyente verifica, antes que nada, que la oración se conforme a la convención de veracidad y confianza en *L*, como ya hemos visto. El oyente, después de haber hecho esto, también puede apelar a la máxima de calidad. Como la oración “Lo siento, a *Mupsy* le encanta lamer extraños” no pone al oyente en posición de poder evaluar si lo que se dijo es verdadero o falso, ya que el oyente no conoce el significado convencional de “*Mupsy*”, entonces el oyente tampoco está en condiciones de saber si el hablante está conformándose a la convención de veracidad en *L* o si la máxima de calidad está siendo satisfecha. Esto obliga al oyente a confiar en que el hablante desea comunicar algo verdadero con la emisión, para poder averiguar el significado de “*Mupsy*”. En su razonamiento, el oyente puede apelar a la explotación de la máxima de relación y a los significados

convencionales que tienen el resto de las palabras en la oración. Al apelar a la máxima de relación, el oyente logra darse cuenta que “*Mupsy*” es el nombre del perro por dos razones: a) por prominencia, debe referirse al perro porque es lo más sobresaliente de la situación, b) “*Mupsy*” no es un nombre tradicionalmente escuchado para nombrar humanos, es más bien un nombre de perro.

En el caso de las convenciones lingüísticas, el significado convencional de “lamer” es de bastante ayuda para descifrar qué es “*Mupsy*” pues el oyente está siendo lamido por un perro, por la emisión el oyente sabe que a “*Mupsy*” le encanta lamer extraños, el oyente está siendo lamido por el perro, el perro debe ser “*Mupsy*”. De esta forma el oyente logra descifrar que “*Mupsy*” sirve para denominar al perro que le lamió la mano.

3.6 Diferencias entre malapropismos e innovaciones léxicas

Ahora bien, queda claro que lo que he dicho sobre los malapropismos y cómo interpretarlos no parece aplicar para los casos de usos de innovaciones léxicas. Es decir, en los casos de malapropismos, el hablante no usa el término convencional en la oración que emite, por error, por ignorancia, etc. Esta es una diferencia fundamental entre los malapropismos y las innovaciones léxicas, puesto que la cooperatividad del hablante parece más cuestionable en el caso de las innovaciones, porque en los casos de malapropismos sí se emplean términos con significados convencionales, aunque no sean los términos usados convencionalmente para los propósitos del hablante. Sin embargo, los hablantes que emiten innovaciones léxicas las emiten a propósito, no es una cuestión de error o ignorancia.

En el caso de los malapropismos podemos cerciorarnos de que el hablante no deseaba emitir un término equivocado porque, como ya he dicho, si se le muestra en un diccionario el significado de la palabra que efectivamente emitieron, probablemente se retracte y corrija su equivocación. Algo parecido sucede cuando un niño usa una palabra en vez de otra o la pronuncia de forma incorrecta, lo más probable es que un adulto le corrija y le indique la forma correcta de pronunciar la palabra que pronunció mal, o que el adulto le enseñe la palabra convencionalmente adecuada para los fines comunicativos de su oración. Esto es así porque los adultos introducen a los niños en las convenciones lingüísticas y sus usos para que aprendan a comunicarse de forma exitosa y eficiente. La comunicación exitosa y eficiente es lo que todos los usuarios del lenguaje deseamos.

Todo esto funciona muy bien y tiene mucho sentido cuando se analizan los casos de malapropismos, pero cuando se trata de innovaciones léxicas nos encontramos con que los hablantes dificultan la comunicación al introducir términos sin significados convencionales

intencionalmente. Esto parece contradecir lo que había dicho antes sobre los malapropismos, precisamente había dicho que todos los usuarios del lenguaje deseamos que la comunicación sea, no sólo exitosa, sino que también eficiente. Darle más trabajo al oyente al emitir un término sin significado lingüístico no parece ser muy eficiente.

Pero, interpretar innovaciones léxicas no es un trabajo complicado para el oyente en muchos casos, es algo que en menos de un segundo puede lograr descifrar. He explicado muy detalladamente qué es lo que puede suceder en la cabeza de un oyente cuando oye una oración que contenga el término “*houdinear*”, pero esto es algo que realmente sucede de forma casi instantánea. Entonces no parece que la comunicación se vuelva ineficiente, mucho menos no exitosa.

Así como en los malapropismos, la capacidad y velocidad de interpretación de una innovación léxica también depende en gran medida de qué tan astutos sean los miembros de la audiencia. Tal vez una innovación léxica especialmente enrevesada o que depende de información muy especializada no sea exitosamente interpretada por un usuario del lenguaje *L* promedio. Sin embargo, un usuario que domina un lenguaje *L* y tiene más o menos la información suficiente en el trasfondo común, podrá interpretar una buena cantidad de innovaciones léxicas de forma exitosa. Esto es posible por las convenciones lingüísticas del resto de las palabras empleadas en la oración, estas auxilian en la interpretación de las oraciones con innovaciones léxicas, como cuando entendemos una palabra que no conocemos en un libro por las otras palabras de la oración.

Otra forma de pensar en las diferencias entre los casos de malapropismos y de innovaciones léxicas es cuándo imaginamos un escenario hipotético en donde se viola una convención. Cuando un agente viola una convención, por ejemplo: manejar por la derecha, el resto de los agentes pueden primero parecer desconcertados por la falta de conformidad a la convención, y después, intentar adivinar qué intención puede tener el agente al violar la convención de manejar por la derecha. Después de quitarse del paso para evitar un accidente, los otros agentes pueden pensar varias cosas sobre la violación a la convención. Una de ellas es conceder que fue un error del agente por ignorancia o descuido, otra es pensar que lo hizo intencionalmente. Si el resto de los agentes consideran que la falta fue un accidente, lo que los hace llegar a esa conclusión es que consideran que el agente sí tenía la intención de conformarse a la convención pero no lo logró por descuido, confusión, error o ignorancia. Mientras que si los agentes consideran que el otro agente no se conformó a la convención a propósito, pueden pensar que tiene segundas intenciones esta falta de conformidad a la convención. Es decir, pueden pensar que el agente no se conformó por malicia, pues deseaba

generar un accidente automovilístico, o tal vez porque consideraba que al desobedecer a la convención obtendría algo más valioso al hacerlo: llegar más rápido a su destino, una buena dosis de adrenalina, evitar un embotellamiento, etc. Me gusta pensar que la mayoría de los agentes se decantaría por la segunda opción, es decir, que el agente desobedeció la convención porque consideraba que obtendría un resultado más valioso al hacerlo.

Algo muy parecido sucede cuando un hablante emite una oración con un malapropismo o con una innovación léxica. Si se trata de un malapropismo, los oyentes consideran que el hablante no se ha conformado a la convención de veracidad y confianza a pesar de que esa era su intención, consideran que el hablante falló a conformarse a las convenciones lingüísticas por ignorancia, error, confusión o descuido y que por esto emitió un malapropismo. Cuando se trata de una innovación léxica, se parece más al segundo escenario. Los oyentes consideran que el hablante desea comunicar algo específico, reconocen las intenciones comunicativas de la innovación léxica, es decir, distinguen que el hablante emitió tal término porque consideró que sería más rápido, más cómico, más original al hacerlo.

3.7 Similitudes entre la convención de veracidad y confianza en L y la máxima de calidad

Tanto en el ejemplo de la interpretación de “*houdinear*” como en el del perro “*Mopsy*” es posible observar que las convenciones de veracidad y confianza en L y la máxima de calidad operan de forma similar en el razonamiento del oyente para descifrar el significado de innovaciones léxicas. Sin embargo, yo considero que las convenciones de veracidad y confianza operan a un nivel más básico. Pues estas convenciones son las que explican porqué una población P efectivamente habla el lenguaje que habla, L . Las máximas no hacen este tipo de trabajo, más bien explican cómo es que la comunicación lingüística es un esfuerzo en conjunto, cooperativo, que se logra al observar las máximas conversacionales.¹⁰³ La máxima de calidad es parte de ese esfuerzo cooperativo.

A pesar de que la máxima de calidad también es parte de la explicación de cómo se logra la comunicación exitosa, la convención de veracidad y confianza en L es mucho más fundamental porque apunta hacia lo más básico que es hablar el lenguaje que en efecto hablamos. Sin la convención de veracidad y confianza no es posible explicar cómo nos comunicamos exitosamente porque ni siquiera se puede decir que hablemos el lenguaje que creemos que hablamos.

¹⁰³ Cuando se trata de emisiones sin implicaturas conversacionales, claro. Cuando se implicatura algo puede hacerse al no observar una máxima intencionalmente.

Conclusiones

Bueno, recapitulemos lo visto en cada capítulo. En el primer capítulo hemos revisado algunos elementos de la teoría convencionalista de David Lewis. Los elementos revisados son los siguientes: los problemas de coordinación, los sistemas de expectativas mutuas concordantes, el conocimiento común, la definición de convención y sus seis condiciones, y la definición de convención de veracidad y confianza en un lenguaje *L* y sus respectivas condiciones. En este capítulo también consideramos otras observaciones importantes acerca de cómo opera la convención de veracidad y confianza en *L*, y su esencial importancia para la teoría convencionalista de Lewis. Puesto que, esta convención es la encargada de explicar porque en efecto hablamos el lenguaje que hablamos.

En el segundo capítulo he detallado en qué consiste la objeción hecha por Davidson al convencionalismo. Dicha objeción apela a instancias de comprensión de malapropismos. Posteriormente, describí la teoría propuesta por Davidson, que a grandes rasgos, engloba a la teoría previa y la teoría veredicto. En este capítulo también esboqué el problema que presenta Armstrong sobre las innovaciones léxicas y cómo estas también pueden resultar problemáticas para el convencionalismo, junto con la propuesta que Armstrong sugiere como solución al problema que representan las innovaciones léxicas para el convencionalismo: la visión dinámica de las convenciones.

En el último capítulo ofrezco una alternativa a la propuesta de Armstrong que él llama “la visión dinámica de las convenciones”. Básicamente, lo que mi propuesta busca explicar es que al encontrarse un oyente con una emisión que contiene un malapropismo o una innovación léxica, lo que este hace para poder descifrar la emisión es, en primer lugar, apelar a las convenciones de veracidad y confianza en *L*, las cuales deben indicarle que el hablante no pretende engañarlo o confundirlo con la emisión sino que el hablante ha cometido un error (en el caso de los malapropismos), o que el hablante desea comunicar algo en específico con el término extraño (en el caso de las innovaciones léxicas). Posteriormente, el hablante termina de descifrar la emisión al apelar a las máximas conversacionales de Grice y a las otras convenciones lingüísticas implicadas en la oración en cuestión junto otros elementos como los precedentes, el contexto de emisión, etc.

Ahora bien, no considero que la alternativa yo propongo sea una solución definitiva a estos problemas. Tampoco creo que mi propuesta esté exenta de posibles objeciones, es más, esta debe ser objeto de varias. Sin embargo, juzgo que mi propuesta es lo suficientemente plausible como para poder considerarla como una alternativa a la visión dinámica de las

convenciones que Armstrong propone. Espero que mis lectores, por pocos que sean, coincidan conmigo.

Bibliografia

LEWIS, David. *Convention: A Philosophical Study*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1969, 1-208 pp.

----- *Languages and Language*. Minnesota Studies in the Philosophy of Science, University of Minnesota Press, vol. 7, Minnesota 1975. 3-35 pp.

----- *Scorekeeping in a language game*. Journal of Philosophical Logic. Vol. 8, 1979, 339-359 pp.

----- *Elusive Knowledge*. Australasian Journal of Philosophy, Vol. 74, No. 4, 1996 549-567 pp.

----- *Meaning Without Use: Reply to Hawthorne*. Australasian Journal of Philosophy, Vol. 70, No. 1, 1992. 106-110 pp.

ARMSTRONG, Josh. *The Problem of Lexical Innovation*. *Linguistics and Philosophy*, vol. 39, no 2, 2016. 87-118 pp.

----- *Coordination, Triangulation and Language Use, Inquiry*, vol. 59, núm. 1, 2016, 80-112 pp.

DAVIDSON, Donald. *A Nice Derangement of Epitaphs en Philosophical Grounds of Rationality en Philosophical Grounds of Rationality: Intentions, Categories, Ends*. Ed. por Richard E. Grandy y Richard Warner, Oxford University Press, Oxford, 1986.

----- "The Social Aspect of Language." *The Philosophy of Michael Dummett*, Eds. B. McGuinness and G. Oliveri. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1-16.

----- *James Joyce and Humpty Dumpty*. Midwest Studies in Philosophy, Vol. 16, 1991. 1-12 pp.

----- *Communication and Convention*. Campinas Encounter in the Philosophy of Language, Universidade de Campinas: John Benjamins.

GRICE, H. P. *Logic and Conversation*. 1975.

----- *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press, Cambridge, 1989,

REIMER, Marga. *What malapropisms mean: a reply to Donald Davidson*, *Erkenntnis*, vol. 60, núm. 3, 2004.

BACH, Kent. *Conversational Implicature*. *Mind & Language*, Vol. 9, 1994. 124-162 pp.

- BIRNER, Betty J. *Introduction to Pragmatics*. Blackwell Texts in Linguistics, Wiley-Blackwell, Oxford, 2013, 1-317 pp.
- CURCÓ, Carmen. “*Comunicación, Racionalidad y Cooperación*” en *La Estructura del Significado*, Ed. Colofón, Universidad Nacional Autónoma de México, coord. por Eduardo García Ramírez, México, 2020.
- UNNSTEINSSON, Elmar. *A Gricean theory of malaprops*, *Mind & Language*, vol. 32, núm. 4, 2017, 446-462 pp.
- ZVOLENSZKY, Zsófia. *Inferring Content: Metaphor and Malapropism*, *Croatian Journal of Philosophy*, Vol. 15, núm. 44, 2015, 163-182 pp.
- WHITE, Morton G. “*The Analytic and the Synthetic: an Untenable Dualism*” en *John Dewey: a Symposium*, 316-330 pp.
- QUINE, Willard Von. “*Truth by Convention*” en *Readings in Philosophical Analysis*, ed. por Herbert Feigl y Wilfrid Sellars, Appleton-Century-Crofts, Nueva York, 250-273 pp.
- BORGE, Steffen. *The words of others*. *Journal of Applied Logic*, Vol. 1, 2003, 107-118 pp.
- HAWTHORNE, John. *A note on ‘languages and language’*. *Australasian Journal of Philosophy*, Vol. 68, No. 1, 1990, 116-118 pp.
- SPERBER et WILSON. “*Truthfulness and Relevance*” en *Meaning and Relevance*. Cambridge University Press, Edimburgo, 2012.
- CAPPELEN, Herman, et. DEVER, Josh. “*Bad Language*”. *Contemporary Introductions to Philosophy of Language*, Oxford, 2019, 21-496 pp.
- GREEN, Karen. *Davidson’s Derangement: Of the Conceptual Priority of Language*. *Dialectica* Vol. 55, No 3, 2001. pp. 239-258.
- FAVEREAU, Olivier. *The Unconventional, but Conventionalist Legacy of Lewis’s “Convention”*. Springer, Vol. 27, 2008. 115-126 pp.
- MILLIKAN, Ruth. *Language, Thought and Other Biological Categories*, Cambridge, Mass.: MIT, 1984.
- ROUSSEAU, Jacques. “*A Discourse on Inequality*”, Penguin Books, Nueva York, 1755-1984.
- RUSSELL, Bertrand. “*The Analysis of Mind*”. Unwin Brothers, Londres, 1921.
- HARRIS, D.W. *Intentionalism versus the New Conventionalism*, *Croatian Journal of Philosophy*, Vol. XVI, No. 47, 2016.
- LEVINE, Tim. *Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*, University Alabama Press, 2020.

GLADWELL, Malcom. “*Truth-Default Theory*” en *Talking to Strangers: What We Should Know About The People We Don't Know*, Little, Brown and Company, Nueva York, 2019.