



Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

Posgrado en Humanidades

Maestría en Filosofía de la Ciencias y del Lenguaje

¿Es posible la comunicación lingüística sin convenciones?

Pablo David Chávez Carvajal

Asesor: Dr. Sílvio José Mota Pinto

1/12/2016

DOC (1) (1).PDF - Google Chrome

file:///C:/Users/la%20pape%203.INTERNET3/Pictures/DOC%20(1)%20(1).PDF



ACTA DE EXAMEN DE GRADO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

¿ Es posible la comunicación lingüística sin convenciones?

En la Ciudad de México, se presentaron a las 11:00 horas del día 1 del mes de diciembre del año 2016 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. SILVIO JOSÉ MOTA PINTO
DR. VÍCTOR CANTERO FLORES
DR. JOSÉ JOSÉ MÁX FERNÁNDEZ DE CASTRO TAPIA

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRO EN HUMANIDADES (FILOSOFÍA)

DE: PABLO DAVID CHAVES CARVAJAL

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.



PABLO DAVID CHAVES CARVAJAL
ALUMNO



LIC. JULIO CÉSAR DE LA CRUZ
DIRECTOR DE SISTEMAS EDUCATIVOS

DIRECTORA DE LA COMISIÓN DE CSH



DRA. GEOVANA LÓPEZ GONZÁLEZ

PRESIDENTE



DR. SILVIO JOSÉ MOTA PINTO

VOCAL



DR. VÍCTOR CANTERO FLORES

SECRETARIO



DR. JOSÉ JOSÉ MÁX FERNÁNDEZ DE CASTRO TAPIA

DOC (1) (1) (2).PDF DOC (1) (1) (1).PDF Mostrar todo X

Agradecimientos

A mi padre y amigo David Chávez González.

A mi madre María del Carmen Carvajal Medellín, a mi hermano Hugo Chávez Carvajal, a mis tías Dolores Carvajal, Ofelia Carvajal, Cecilia Carvajal y a mi tío Isaiás Chávez González.

Al Dr. Sílvio José Mota Pinto por su apoyo en la elaboración de esta investigación. A los lectores de este trabajo, Dr. Víctor Cantero Flores y el Dr. Max Fernández de Castro por sus observaciones pertinentes en el examen de grado.

Al CONACYT por haberme proporcionado el apoyo económico para la realización de mis estudios de posgrado.

A mis amigos Adán Contreras, Andrés Leyva y Edgardo Zaragoza.

A la Dra. Yolanda Torres Falcón por sus grandes enseñanzas en las clases de lógica y al Dr. José de Teresa Ochoa por su gran compromiso en la investigación filosófica.

Índice

Introducción.....	1
CAPÍTULO I	
Convención y cooperación en la comunicación	7
1.- La teoría de los actos de habla y la comunicación	8
1.1.- La acción en la comunicación lingüística en la teoría de Austin	8
1.2.- El acto de habla como la unidad básica de la comunicación en la teoría de Searle	14
1.3 El principio de expresabilidad y los malapropismos	21
1.4 La teoría de la conversación de Grice.....	23
1.4.1- Las condiciones necesarias y suficientes de las implicaturas conversacionales	28
1.4.2 La explicación de Grice del lenguaje no-literal: La ironía y los malapropismos	31
1.5 Conclusión	33
Capítulo II	
El convencionalismo de Lewis en la comunicación	35
2.1.- Nociones generales de la teoría de la convención de Lewis.....	36
2.2.- La convención en la resolución de los problemas de coordinación	37
2.3.- La concepción semántica y pragmática del lenguaje	43
2.4.- Las regularidades de veracidad y confianza en la explicación de la comunicación lingüística.....	46
2.5 ¿Las regularidades de Lewis dan cuenta de los malapropismos?	53
2.6 Conclusión	56
CAPÍTULO III	
La comunicación lingüística en la filosofía del lenguaje de Davidson.....	58
3.1.- La Interpretación radical y la determinación del significado literal.....	60
3.2 La explicación de la comunicación lingüística sin convenciones	66
3.3 La objeción de Davidson al convencionalismo de Lewis	75
3.4 Conclusión	77
Conclusión general.....	79
Referencias bibliográficas	83

Introducción

La reflexión sobre el papel que tienen las convenciones en la explicación de la comunicación lingüística es extremadamente antigua, como puede verse de manera notable en el Crátilo de Platón en el que se discute sobre la relación entre las palabras y el mundo. Uno de los interlocutores, Hermógenes, que discutía la suposición de Crátilo de que cada una de las entidades en el mundo obtenía su nombre exacto por naturaleza, se encontraba convencido de que ésta es una posición incorrecta porque el uso de los nombres no es más que producto de la convención, por lo que la exactitud de un nombre es una cuestión de consenso, en el que la naturaleza no tiene intervención alguna. Esto lo ejemplifica aduciendo que en ciudades extranjeras los mismos objetos tienen nombres diferentes, lo cual únicamente puede explicarse apelando a la convención. Reconocer que hay convenciones en el lenguaje como las defendidas por Hermógenes no es realmente problemático. La dificultad se encuentra en la explicación de la necesidad de la convención para dar cuenta de la comunicación por lenguaje.

Una objeción, filosóficamente relevante, del por qué se debería rechazar que las convenciones son importantes para la explicación del lenguaje se encuentra en la posición de que si se entiende a la convención como acuerdo, el origen del lenguaje no podría ser el acuerdo, porque no se tendría un lenguaje con el que se pudiese realizar un acuerdo. Por consiguiente entendiendo el lenguaje como resultado de un acuerdo no se tendría mucho poder explicativo.

Una oposición a esto puede hacerse suponiendo que en la comunicación lingüística exitosa hay un conjunto de reglas o convenciones que regulan esa actividad, que puede ser reconocido por los hablantes competentes, por lo que ellos tendrían algún tipo de conocimiento (aunque no sea explícito) del modo en el que funcionan esas convenciones para comunicarse exitosamente. Una analogía de esto puede notarse en un juego de fútbol. El juego comienza cuando un equipo patea la pelota a la mitad de la cancha y no cuando el portero arroja con las manos el balón en la portería del equipo contrario. Esto puede reconocerse por aquellos que tienen conocimiento de las convenciones del fútbol; son convenciones en el sentido de estipulaciones que dictaminan cómo realizar el juego; si no hubiese convenciones, esta actividad no podría desarrollarse. Por

consiguiente tanto el jugar al fútbol como hablar un lenguaje son actividades que se constituyen por convenciones.

Una de las objeciones más notables a la determinación convencional de la comunicación lingüística se encuentra en la posición anti-convencionalista de Donald Davidson, quien cuestionó el carácter necesario que tienen las convenciones en el momento de dar una explicación sobre la comunicación lingüística exitosa. A su juicio no son fundamentales para la explicación de la comunicación exitosa puesto que para que dos hablantes se comuniquen no es necesario que compartan convenciones, ya que no tienen que asignar el mismo significado a sus emisiones lingüísticas para poder comunicarse. Por estos motivos parece que es completamente lo opuesto, que el lenguaje es fundamental para las convenciones, en el sentido genérico de acuerdos o estipulaciones que constituyen o regulan que alguna actividad se realice.

Para Davidson esto puede defenderse al intentar dar cuenta de fenómenos pragmáticos en el lenguaje, como los malapropismos, oraciones incompletas o fenómenos similares¹, ya que parece que las convenciones estipuladas de modo anticipado, a su juicio no pueden explicarlos fehacientemente, porque le atribuyen un significado novedoso a una palabra o expresión previamente aprendida. Con el propósito de delimitar la discusión, este trabajo se centrará en examinar las relaciones que hay entre la explicación de la comunicación exitosa, cierto tipo específico de convenciones y la comprensión de los malapropismos.

Dado que el concepto de convención es extremadamente ambiguo, resulta sumamente difícil inquirir en diversas concepciones filosóficas del concepto de convención en la comunicación. Por ello esta investigación se limita a examinar la noción de convención basándose en concepciones relevantes en dos teorías de la comunicación exitosa, la de los teóricos de los actos de habla, que es una concepción genérica del concepto de convención entendido como estipulación y la de David Lewis, en el que una convención en el habla consiste en el acto de seguir una regularidad de veracidad y confianza en la conducta lingüística de las personas de

¹ Por ejemplo los *inuendos*, que son insinuaciones en el habla que suelen tener un carácter ofensivo, otro ejemplo son los *spoonerisms* que consisten en usos inapropiados deliberados o indeliberados de las consonantes, vocales o morfemas de una palabra.

una población para asignar significados compartidos, que aparece por el interés común de los miembros por comunicarse.

En lo tocante a los malapropismos, dicho de manera genérica son el uso incorrecto de una palabra, especialmente cuando ésta se confunde con otra que se deseaba decir.

El nombre se originó por un personaje de la obra de teatro *The rivals* de Robert Sheridan, la señora Malaprop, quien al intentar imitar el modo de expresión de las clases sociales altas, terminaba usando de forma errónea frases fonéticamente semejantes a las de ellas². Pero de manera más precisa, un “malapropismo, a grandes rasgos, es una emisión donde alguna expresión que se tiene como objetivo es remplazada por una expresión diferente que es similar en pronunciación.” (Unnsteinsson, 2016, p. 3). Al menos se pueden distinguir tres tipos de malapropismos:

1. Malapropismo incidental: Supóngase que una señora de la tercera edad le dijo a su hijo: “Tráeme de la farmacia aspirinas fosforescentes (efervescentes) agua exagerada (oxigenada) y jarabe expectante (expectorante).” (Ríos Molina, 2011, p. 1).
2. Malapropismo persistente: Fue señalado por Reimer (2004). Consiste en confundir de modo continuo palabras parecidas, como en el caso de una colega de Reimer que usaba la palabra “obtusos”, como si significase *abstruso* constantemente.
3. Malapropismo intencional.- Cuando se utilizan deliberadamente palabras erróneas porque se busca producir algún efecto en el interlocutor, principalmente cómico. Por ejemplo: En una ocasión un profesor de filosofía que deseaba gastar una broma a sus colegas defensores del escepticismo radical, escribió “se limpian fosas escépticas (sépticas).” (Ríos Molina, 2011, p. 1)

En estos ejemplos el hablante emite *p*, pero claramente no quería significar *p*. Para que una

² Por ejemplo en alguna parte de *The Rivals* la Sra. Malaprop dice “*He is the very pine-apple of politeness*”, cuando quiso decir “*He is the very pinnacle of politeness*”.

teoría filosófica dé cuenta de estos casos tiene que elucidar lo que significó el malapropismo y cómo fue comprendido. Con la finalidad de delimitar la discusión, este trabajo se centrará en examinar las relaciones que hay entre la comunicación exitosa, cierto tipo específico de convenciones y los malapropismos. El objetivo general de esta investigación al centrarse en la comunicación exitosa por malapropismos no es basarse en casos especiales para examinar qué tipo de ajustes se requerirían en una teoría general de la comunicación. Sino tratar de elucidar la habilidad interpretativa de los interlocutores en la que pueden entender expresiones comunes con un nuevo significado, al previamente aprendido, examinando si las convenciones pueden tener o no un papel explicativo relevante en dicha habilidad. Para propósitos de esta investigación se presupone que hay muchos casos de comunicación exitosa mediante malapropismos, por lo que el argumento general que dirige esta investigación es el siguiente:

- P1 Una condición necesaria para la comunicación exitosa es que el interlocutor entienda lo que el hablante le quiso decir.
- P2 Hay ocasiones evidentes en las que los hablantes se comunican exitosamente con malapropismos.
- P3 En dichas ocasiones el interlocutor entendió lo que el hablante le quiso decir.
- P4 Una teoría filosófica de la comunicación exitosa debe explicar las condiciones que permitan dar cuenta de la manera en el que un interlocutor ha comprendido lo que el hablante quería decirle.

∴ Una teoría filosófica de la comunicación exitosa debe explicar la comunicación mediante malapropismos.

Para sopesar la pretensión de este argumento se examinarán los criterios que debería cumplir una teoría de la comunicación exitosa que lograra esclarecer la comprensión de los malapropismos. Por esto se indagarán en diferentes teorías filosóficas de la comunicación que dan respuestas distintas al modo en el que debería entenderse las ocurrencias de comunicación

exitosa, que repercute en la comprensión de los malapropismos. Con la finalidad de averiguar si las nociones de convención de los teóricos de los actos de habla y la de Lewis tienen poder explicativo para dar cuenta de este tipo de expresiones se presenta una discusión con la teoría de la comunicación de Paul Grice, y la de Davidson.

Primero se presenta la teoría de los actos de habla que propugna por una explicación de la comunicación que depende de convenciones, mostrando qué tipo de poder explicativo tendría para los fenómenos lingüísticos como los malapropismos. Posteriormente se expone la teoría de la comunicación de Grice que se preocupó principalmente por clarificar los principios que subyacen a la comunicación exitosa primordialmente en las situaciones en las que lo que dice el hablante es diferente de lo que significó, prestando atención a los fenómenos lingüísticos en los que no se usa el lenguaje de modo literal, entre ellos los malapropismos.

Después se presenta la teoría de la comunicación de David Lewis, quien primero indagó en el concepto general de convención para modelar una teoría de los diversos usos que tiene la convención en la resolución de problemas de cooperación entre agentes racionales. Posteriormente dicha teoría le permitió extrapolar el concepto de convención para la explicación de la comunicación mediante el lenguaje natural al establecer bajo qué condiciones un conjunto de signos puede convertirse en un lenguaje empleado para la comunicación real en una población determinada. Bajo la pretensión de que la comunicación se compone por empresas cooperativas y convenciones. En esta investigación en los usos irregulares del lenguaje para examinar si su teoría puede dar cuenta de los malapropismos. A continuación se formula la propuesta de Davidson en la que se postulan razones para rechazar teorías de la comunicación exitosa basadas en convenciones, mostrando la relevancia que tiene la ocurrencia de malapropismos en su argumentación para formular una teoría de la comunicación que pueda explicarlos fehacientemente.

Por último, se argumentará a lo largo de esta investigación que las teorías de Austin -Searle y Lewis fallan en explicar el argumento central de la investigación: que una teoría filosófica de la comunicación debe dar cuenta de la comunicación por malapropismos, puesto que no dan cuenta

adecuadamente de la divergencia entre el significado literal y lo que el hablante quiso decir en el momento de emisión del malapropismos. Se mostrará que las teorías de la comunicación de Grice y Davidson se encuentran en condiciones de dar una explicación del argumento, justificando que la teoría de Davidson tiene un mayor poder explicativo que la de Grice para explicar la comunicación lingüística en general.

CAPÍTULO I

Convención y cooperación en la comunicación

Presentación

No es inusual que en la vida cotidiana frecuentemente se manifieste una intuición pre-teórica en la que se piensa que el hablar y el actuar son dos cosas completamente distintas, lo cual puede constatarse en el uso de frases, como “yo ofrezco hechos no palabras”, “¿Quién necesita acciones cuando tiene palabras?”. Sin embargo, los filósofos Austin y Searle, encontraron viable que la comunicación lingüística puede comprenderse como una forma de acción, mostrando que la intuición preteórica es inexacta. Por lo que en sus respectivas investigaciones propusieron mecanismos teóricos que ayudasen a esclarecer por qué la comunicación lingüística puede explicarse a través de la acción.

Por ello, primero se presenta la defensa general de Austin sobre las características centrales de los actos de habla, describiendo los motivos que lo llevaron a que postulase las tres dimensiones constitutivas de un acto de habla (dimensión locucionaria, ilocucionaria y perlocucionaria).

Después se expone la manera en la que las intuiciones de Austin fueron sistematizadas por John Searle, basándose en la relación entre las reglas en el lenguaje, las convenciones y actos de habla, prestando atención al modo en el que ayudarían a explicar a la comunicación exitosa. Después observamos cómo el principio de expresabilidad propuesto por Searle tiene como consecuencia significativa que los malapropismos no tienen relevancia alguna para la comunicación lingüística. Sin embargo, se muestran algunas razones para indicar que esta observación no es defendible, ya que no sortea algunas dificultades al dar cuenta de la comunicación por malapropismos.

Posteriormente, para explorar una teoría filosófica distinta en la que se da cuenta de la comunicación lingüística, se presentan los aspectos generales de la teoría de la comunicación de Paul Grice, basada en la idea de que la conversación es una empresa cooperativa, en la que

los hablantes colaboran siguiendo ciertos principios para comunicarse exitosamente.

Luego se prosigue en la exposición de una de sus aportaciones más sobresalientes que fue describir un fenómeno extremadamente frecuente al hablar, en el que las personas decían algo, pero implicaban algo distinto. Para esclarecer el objetivo de Grice se presentan los elementos generales de su teoría de la conversación y la caracterización de la noción de implicatura en una conversación ordinaria.

1.- La teoría de los actos de habla y la comunicación

1.1.- La acción en la comunicación lingüística en la teoría de Austin³

Austin, el fundador de la teoría de los actos de habla, consideró que además del uso de las palabras y lo que significan en oraciones para constatar sucesos en el mundo y enunciar un hecho con verdad o falsedad, hay un tipo de emisiones lingüísticas en las que no se está haciendo solamente una descripción, sino se está efectuando una acción diferente de la descripción⁴, la cual puede determinarse por el verbo principal de la acción. Si alguien dice “Te advierto que te arrepentirás”, en el contexto apropiado, no está describiendo una advertencia, la está realizando. Austin también consideró la posibilidad de formular realizativos implícitos o indirectos⁵, es decir: aquellos en los que no se tiene un verbo que nos indique claramente la acción, por ejemplo, gritar “agua” para advertir que un incendio está empezando. A juicio de Austin estas emisiones lingüísticas sirven para realizar un acto, no para describir un estado de cosas en el

³ Para una revisión crítica de la relevancia de la influencia de Austin en la filosofía del lenguaje véase Crary, 2002, (59–80)

⁴ Austin acepta que hacer una descripción por medio de una aserción ya es efectuar una acción. Pero a su juicio la filosofía del lenguaje de su tiempo se había limitado excesivamente a estudiar la dimensión descriptiva del lenguaje, soslayando otros aspectos significativos del lenguaje. A la pretensión de que lo único que importa en el estudio teórico del lenguaje es la dimensión descriptiva, Austin le denominó falacia descriptiva.

⁵ Es muy notable que en las discusiones contemporáneas sobre los actos de habla se ha descrito que estos realizativos implícitos causan dificultades conceptuales, por ejemplo: ¿En un realizativo implícito se realiza una acción al hacer otra? ¿En el realizativo implícito es correcto indicar que sólo se hace una acción o son dos acciones? ¿Se trata de sólo un acto susceptible a describirse de manera diferente? Para una revisión completa de estos problemas y su posible solución en una teoría formal véase Asher y Lascarides, 2001, 183-228.

mundo.

Esta observación indica una diferencia muy significativa entre dos tipos de emisiones lingüísticas, los constatativos y los realizativos. Es decir las expresiones lingüísticas empleadas para constatar hechos en el mundo, como “la nieve es blanca” y las expresiones lingüísticas usadas para realizar acciones, como “prometo que llegaré temprano”. En una primera aproximación Austin pensó que la diferencia principal se encontraba en que las primeras sólo pueden evaluarse como verdaderas o falsas y las segundas al tratarse de acciones dependían de la ejecución o no ejecución de un acto.

Sin embargo, conforme la investigación de Austin avanzó, nuestro autor se percató de que esta distinción resultaba sumamente superficial porque constatar un hecho con verdad y falsedad es una forma de hacer el acto de enunciar un hecho. Mientras que los realizativos, también dependen en algunas ocasiones de que ciertos hechos en el mundo sean verdaderos o falsos. Como en el caso de gritar “perro”, para advertir a una persona sobre la presencia de un canino peligroso; sólo se la advertirá si es verdadero el enunciado de que hay un perro peligroso. Por ello la distinción entre constatativo y realizativo no es tan clara como Austin creyó en un primer momento.

Esto impulsó a que Austin buscara una teoría más general de la acción lingüística, en la que se debería prestar atención a las diversas funciones que desempeñan las oraciones cuando se emiten en una ocasión particular para comunicarse. Así podría verse que constatar y enunciar un hecho con verdad y falsedad, sólo son dos funciones entre muchas otras posibles al hablar un lenguaje. Porque para Austin el lenguaje es ante todo un instrumento para hacer diversas cosas.

Para clarificar esta dimensión del lenguaje, Austin se preocupó por entender el vínculo entre el acto de decir algo y el acto de hacer algo, por lo que examinó los distintos niveles de acción que se encuentran involucrados en la comunicación lingüística. Así que primero presentó el acto locucionario, que consiste en el acto de decir algo, por ende está siempre presente en cualquier emisión lingüística, con el fin de que se pudiese distinguir de otros actos, postuló actos aún más

elementales, el acto fonético, el acto fático y el acto rético:

1. El acto fonético.- Sólo consiste en la mera emisión de sonidos, por lo que es el acto locucionario más básico de todos, por esto siempre que se hace un acto locucionario, se hace un acto fonético. Pero no siempre que se hace un acto fonético se hace un acto locucionario. La diferencia principal se encuentra en que en un acto fonético el emisor no puede identificar las categorías gramaticales para el uso correcto de la expresión en cuestión. Por ejemplo: Un orangután puede emitir sonidos parecidos a la palabra “allá”, pero no por ello está haciendo el acto de emitir una palabra, porque es altamente probable que no pueda identificar las categorías gramaticales para el uso correcto de las palabras.
2. El acto fático y el acto rético⁶ es cuando se realiza una emisión de sonidos, pero ellos pueden reconocerse como emisiones acústicas con significado por los hablantes competentes, ya que siguen ciertas categorías como tener cierta sintaxis o cierta estructura semántica. Por ejemplo: Un hablante competente del castellano puede reconocer a la oración: “el pasto es verde”, como una oración correcta, en virtud de su estructura gramatical. Mientras que la secuencia de caracteres: “rupaladcfđ contamđ” no es una oración correcta del castellano, porque no cumple con una estructura semántica adecuada.

Cuando se añade a una emisión acústica sentido y referencia al emplear un término se ejecuta un acto rético, por ejemplo: La ejecución de un acto fático se encuentra en la emisión: “Los hombres caminan”, mientras que un acto rético en la emisión “La mayoría de los hombres en México hablan castellano”. La diferencia entre los dos actos se encuentra en la precisión en el uso, porque los fáticos hacen referencia a objetos de manera indeterminada, mientras que en los actos réticos se refieren a objetos que son más o menos determinados por el hablante en la expresión lingüística.

Los actos réticos dependen de los actos fáticos, porque siempre que se hace un acto rético se

⁶ Un estudio sucinto sobre los actos réticos y la manera en la que Searle los interpreta se encuentra en Thau Stewart, 1972, 177-183.

hace un acto fático, ya que en los dos actos se deben emplear palabras gramaticalmente correctas. Pero no es necesario que para que se dé un acto fático se realice uno rético, dado que un hablante puede expresarse sin encontrarse familiarizado con el sentido y referencia de una expresión lingüística, como por ejemplo, repetir la opinión de una persona sin conocer el contexto exacto en el que se emitió, leer una frase en esperanto sin reconocer el significado de las palabras, etc.

Para notar la diferencia entre los dos, véase que en una expresión realizativa explícita se puede observar cómo se ejecuta un acto rético antecedido de uno fático, al decir: “Nombro a la biblioteca de filosofía del profesor D, Elizabeth”.⁷ Porque el acto fático se realiza al formular una oración gramaticalmente correcta y el rético al referirse solamente a la biblioteca de filosofía del profesor D y no a otra biblioteca de filosofía.

Estos actos están relacionados con el contenido de las emisiones lingüísticas que corresponden a la dimensión locucionaria. Pero Austin se preocupó por discernir entre el contenido y el acto que el hablante hacía al emitir el contenido, a esto se le conoce como fuerza ilocucionaria. Para discernir entre el contenido y la fuerza de una emisión lingüística, hay que prestar atención a la ocasión en la que se formuló, porque los mismos contenidos pueden tener fuerzas distintas. Así se puede saber si se está “preguntando o respondiendo una pregunta, dando alguna información, o dando seguridad, o formulando una advertencia, enunciando un veredicto o un propósito. [...]” (Austin, 1971, p. 145) Por ejemplo: ¡Buenos días! y ¿Buenos días? En este caso es el mismo contenido, pero se puede reconocer que tienen fuerzas diferentes por los signos de puntuación.

Ésta es una manera en la que se puede reconocer la fuerza, pero Austin no quería meramente diferenciar entre contenido y fuerza ilocucionaria. Porque lo que Austin quiso resaltar es que se notase una distinción en el nivel de los actos de habla en la que se puede apreciar una dimensión diferente en el uso de una expresión lingüística, en la que por una parte se hiciese el acto de

⁷ Podría darse el caso de que se hiciese un acto rético, pero no un acto ilocucionario, como por ejemplo en el caso de que la persona no fuese la indicada para darle nombre a la biblioteca, cumpliría el acto rético referirse específicamente a la biblioteca de su ciudad, pero fallaría en darle nombre a la biblioteca porque no cumple la condición de estar designado para ello.

emitir un contenido (acto locucionario) y con ese contenido se hiciese un acto diferente, como en el caso del ejemplo, en el que se expresa admiración en la primera emisión y en la segunda se podría estar expresando una duda.

Aunque no siempre es fácil discernir bajo qué función se emplea una expresión lingüística en la comunicación, porque es indudable que hay muchos modos en los que se utiliza el lenguaje, por lo que las expresiones lingüísticas utilizadas tienen que elucidarse por el contexto en las que se emplearon en la comunicación, tomando en cuenta la dimensión locucionaria e ilocucionaria.

Una vez que se reconocieron esos dos tipos de actos, se tiene también el acto perlocucionario, que se encuentra relacionado con los efectos que se producen en el hablante al realizar una emisión lingüística. Austin señaló que: “Bastante a menudo, e incluso normal, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión o de otras personas.” (Austin, 1971, p. 148) También se encuentra la posibilidad de que el hablante tenga la intención de producir esos efectos. Por ejemplo: Una persona se puede entristecer, cuando su novia le ha dicho: “Esto no está funcionando”, con la finalidad de terminar con el noviazgo. Otra persona puede sentirse entusiasmada cuando un profesor le ha comentado: “Esa es una buena pregunta”. Alguien más puede molestarse en el momento en el que le dijeron: “Tus zapatos no son elegantes”.

Una diferencia significativa en los distintos tipos de actos es que el acto locucionario e ilocucionario tienen efectos convencionales, mientras que los efectos del acto perlocucionario no son convencionales. Piénsese en el caso de divorciarse. Algo conforma el acto de divorciarse porque es convencional, y sólo se realiza porque es convencional, ya que hay una convención que establece que una persona que se ha casado por la vía civil, sólo puede divorciarse, si se promueve un juicio para ello y el juez emite una sentencia que determina que el divorcio se ha consumado. Entonces para que por medio de una expresión realizativa el juez declare el divorcio de manera afortunada se requiere de una convención que lo avale. Porque no es suficiente que los involucrados digan en voz alta que se divorcian, ya que no estarían siguiendo la convención establecida para tal efecto. En sentido estricto los actos locucionarios sólo se pueden ejecutar

porque hay convenciones que indican bajo qué condiciones se han realizado.

Por contraste, el acto perlocucionario abarca las consecuencias de un acto lingüístico que no dependen necesariamente de medios convencionales para producir efectos en el auditorio, porque el modo en el que los hablantes los generan puede variar considerablemente. Por ejemplo, se puede reprimir a un niño hablándole suavemente, al decirle que no habrá postre para él, pero también se podría gritar agresivamente el nombre de una persona para animarla. Así que es difícil fijar un criterio estable de los efectos que se podrían crear en el auditorio.

También en algunas emisiones se tendrá un efecto deliberado, pero también se podría obtener un resultado indeliberado. Lo que se asemeja al caso de una acción no-lingüística en la que se hace *b* porque se hizo *a*. Algunas de estas consecuencias pueden efectuarse, teniendo la intención de hacerlas y otras sin que se tenga la intención. Por ejemplo: Juan prendió la luz para no tropezarse, tuvo como consecuencia que avisó a su hijo de que había llegado a la casa. Él tenía la intención de alumbrar la casa, pero no tenía la intención de indicarle a su hijo que había llegado a casa.

De manera análoga en los actos perlocucionarios, cuando una persona hace un acto perlocucionario y porque hizo *x* al hacer una emisión lingüística, a veces se tienen los efectos que el hablante deseaba producir en su auditorio y en otras ocasiones no. Por ejemplo: Luis emitió una anécdota cómica para divertir a sus amigos, tuvo como consecuencia que a Juan le ofendió, a Carlos le provocó hilaridad y a Ernesto lo aburrió mucho. Resalta que “Es característico de los actos perlocucionarios que la respuesta o la secuela que se obtienen pueden ser logradas adicionalmente, o en forma completa, por medios no locucionarios.” (Austin, 1971, p. 164) En el caso del ejemplo, Luis podría intentar divertir a sus amigos haciendo gestos jocosos sin tener que formular una emisión lingüística.

Estos tres actos pueden describirse de forma genérica como actos de habla, porque al hacer una emisión lingüística puede notarse que los tres actos siempre están presentes. Por ejemplo:

Acto 1.- Dimensión locucionaria.- Mariel le dijo a su hijo “págale a tu amigo lo que le debes”

(E1).

Acto 2.- Dimensión ilocucionaria.- Al hacer E1 Mariel le sugirió, ordenó, insistió, recomendó, etc., que saldase la deuda.

Acto 3.- Dimensión perlocucionaria.- Como efectos de E1, Mariel le intimidó, le preocupó, le estresó, etc., al escuchar que debería pagarle a su amigo.

Lo anterior permite indicar que la teoría de los actos de habla de Austin tiene la pretensión de explicar los fundamentos básicos del habla a través de un modo específico de acción, porque no se puede hablar sin efectuar un acto de habla, que puede describirse bajo las tres dimensiones de los actos de habla.

Eso es significativo para entender a la comunicación. Sin embargo es importante señalar que la teoría de Austin de los actos de habla, tal y como la postuló en *How to do things with words* y en otros artículos son un trabajo inacabado, debido a su muerte prematura, por lo que no desarrolló de un modo más sistemático la manera en que el acto de habla explica a la comunicación. No obstante, esto fue desarrollado con mayor detenimiento por su estudiante John Searle, quién hizo un énfasis mayor en el carácter convencional de los actos de habla, lo cual se expondrá en el siguiente apartado.

1.2- El acto de habla como la unidad básica de la comunicación en la teoría de Searle

Para elucidar a la comunicación lingüística, Searle partió de la hipótesis de que el habla consiste en actuar conforme a una serie de reglas intrincadas, por lo que le resultó plausible dirigir su investigación hacia los actos de habla, ya que consideró al igual que Austin que toda comunicación depende de actos lingüísticos. Así que a juicio de Searle hablar cualquier lenguaje es efectuar actos de habla, acciones como aseverar, hacer sugerencias, formular interrogantes, etc. Estas acciones sólo son posibles mediante ciertas reglas para el uso del lenguaje.

Para averiguar qué tipo de reglas podían servir para elucidar dicha conducta intencional, Searle

distinguió entre reglas normativas (*regulative rules*) y reglas constitutivas. Aunque en un sentido estricto toda regla es normativa, porque determina el modo en el que debería desarrollarse una actividad, se puede distinguir que las reglas normativas no son necesarias para la existencia de dicha actividad y las constitutivas se requieren para que la actividad exista.

Expuesto de manera pormenorizada, las primeras se pueden entender como oraciones imperativas, del tipo “haga x”. Se trata de las reglas que indican cómo desarrollar alguna actividad que existía antes de que apareciese la regla, como se muestra en los ejemplos de Searle: “Cuando se corte comida, sostenga el cuchillo con la mano derecha”, o “Los oficiales deberán usar corbata en la cena”. (Searle 1969, p. 34)

En las reglas constitutivas, ciertas actividades no pueden existir, si no hay reglas que permitan que se constituyan e indiquen cómo realizarse, por lo que no tienen la forma de una oración imperativa. Como puede darse en el caso en el que se define un gol en el soccer, que es anotado cuando un jugador introduce la pelota en la portería de sus adversarios.

Lo anterior permite ver que “las reglas constitutivas como la de los juegos, proporcionan las bases para especificar la conducta la cual no puede darse en ausencia de la reglas” (Searle 1969, p. 36). En contraste, las reglas normativas sirven para evaluar la conducta, como en el caso de que una persona no siga las reglas de cortesía, se le puede calificar como descortés.

Para ejemplificar esto, Searle se preguntó sobre la diferencia en la acción de hacer una promesa y el acto de pescar. En un primer momento puede creerse que la diferencia radica solamente en que en el lenguaje hay reglas constitutivas, aquellas que determinan que una secuencia acústica o una marca en el papel tiene significado. Mientras que en el pescar sólo hay reglas normativas, que indican cómo debe pescarse. No obstante, lo que realmente quiere resaltar Searle es que la diferencia más significativa está en que el acto de prometer depende por completo de convenciones lingüísticas que establecen bajo qué condiciones se ha hecho una promesa, mientras que pescar depende de técnicas efectivas.

Searle precisó esto aclarando que: “El hecho de que en francés uno pueda hacer una promesa

diciendo “*Je promets*” y en inglés uno pueda prometer diciendo “*I promise*” es materia de convención”. (Searle 1969, p. 40)

Una vez que se tienen las convenciones, se requieren una serie de reglas que permitan determinar bajo qué condiciones una persona ha realizado el acto de prometer (que no dependen del idioma que se hable), como puede ser que tuviese la intención legítima de prometer, que fuese algo que pudiese cumplirse. Lo que puede extraerse de esta observación es que el habla necesita de convenciones que son reglas constitutivas, porque no se puede realizar sin ellas.

Para reconocer cómo las convenciones explican los casos de comunicación para Searle, considérese que los actos del habla se conforman de expresiones lingüísticas supeditadas a ciertas reglas constitutivas, esto permite caracterizar a una emisión fonética o una serie de trazos en un papel como entidades con significado.

Al emitir un mensaje con la intención de que tenga significado el hablante realiza el acto ilocucionario de transmitir significado sólo si ha conseguido que los interlocutores comprendan el contenido del mensaje que deseaba que ellos entendiesen. Pero para Searle resulta más importante la convención que la intención del hablante para explicar esta característica, he aquí las condiciones de la comunicación exitosa para Searle en el uso del lenguaje literal:

Tómese como ejemplo la oración *p*, “Hay un gato debajo de la mesa”.

1. Entender *p* quiere decir que se ha reconocido su significado, es decir que “hay un gato debajo de la mesa” significa que hay un gato debajo de la mesa.
2. El significado de la oración está supeditado a reglas semánticas que establecen bajo qué condiciones se puede emitir la oración *p*, a saber en qué momento *p* puede tener significado, como en el caso de que se quiere dar a conocer que hay un gato en un lugar específico.
3. Formular una oración *p* bajo la intención de decir lo que significa dicha oración se conforma en realizar que el interlocutor entienda el significado, para lograrlo el hablante tiene que

seguir las reglas de la oración, es decir las reglas semánticas y sintácticas del castellano para la formación de oraciones correctas. En este caso al emitir p el hablante tiene la intención de que el interlocutor se dé cuenta de que hay un gato debajo de la mesa.

4. La oración p otorga un medio convencional para que las personas puedan indicar que hay un gato debajo de la mesa. En las situaciones en las que un hablante formula p teniendo la intención de decir lo que significa, el hablante tendrá la intención de que su mensaje sea reconocido por el interlocutor. Estas intenciones se cumplirán si el interlocutor entiende p , es decir ha entendido que bajo ciertas circunstancias p sirve para describir que un gato se encuentra en cierto lugar.

En síntesis el hablante puede comunicar lo que tenía la intención de decir porque su emisión lingüística se conformó a las convenciones que le daban significado a dicha emisión que permiten que el interlocutor comprenda lo que se le quiso decir.

Posteriormente para determinar la relevancia explicativa que tienen las convenciones en la explicación de la comunicación, Searle distingue entre hechos brutos y hechos institucionales, los primeros son propios del objeto de las ciencias naturales, siendo completamente independientes de los seres humanos, como los movimientos de partículas y la composición química de las rocas. Mientras que los segundos dependen de instituciones humanas, entendidas de un modo extremadamente amplio, que consisten en los resultados de prácticas humanas que producen conjuntos de reglas constitutivas, por oposición a hechos de la naturaleza que pueden suceder sin la participación de los humanos.

Por ejemplo, algunos modos de comportamiento permiten que Pedro pueda nombrar a sus hijos porque hay una institución que avala que los padres nombren a sus hijos. Un trozo de papel con ciertas características específicas cuenta como un billete de \$100.00 pesos, porque existe la institución de la moneda. Siguiendo la hipótesis de Searle hablar un lenguaje es efectuar una serie de actos de habla siguiendo una serie de reglas constitutivas. Si las reglas constitutivas dependen de los hechos institucionales, entonces los actos de habla dependen de hechos

institucionales. Como el acto de habla es la unidad más elemental de comunicación, entonces la comunicación depende de hechos institucionales.

Por otra parte, en su argumentación sobre las convenciones en la explicación de la comunicación lingüística Searle ofreció una objeción de la concepción griaceana del significado no-natural⁸, a grandes rasgos consiste en analizar el significado basándose en la intención que tenía el hablante de producir cierto efecto en su interlocutor al transmitir una emisión lingüística⁹. Se obtiene el efecto que se deseaba en el interlocutor siempre y cuando él comprenda lo que se le está diciendo identificando la intención que tenía el hablante. Para aclarar lo anterior, Searle da el siguiente ejemplo: “Cuando digo hola, intento producir en mi oyente el conocimiento de que está siendo saludado. Si reconoce esto como mi intención de inducir en él este conocimiento, entonces como resultado de esto, el oyente adquiere ese conocimiento.” (Searle, 1969, p.52) Para Searle la propuesta de Grice está equivocada, por dos motivos:

1. No esclarece hasta qué parte el significado depende de convenciones o reglas al basarse completamente en la intención del hablante, así que es difícil establecer que hay una convención que el hablante está siguiendo para producir los efectos deseados en el interlocutor. Tampoco clarifica el vínculo entre lo que el hablante quería decir y lo que ha dicho, por consiguiente la caracterización griaceana puede dar la impresión de que cualquier emisión lingüística puede adquirir el significado que sea basándose en la intención del hablante bajo el contexto apropiado.

Por ejemplo: “Cuando un líder sindical en una reunión dijo “ya no hay más temas por discutir” quiso que su auditorio se percatara que tenía la intención de indicar que la reunión concluía (E1). Este ejemplo muestra que el significado dependería del contexto de emisión aunado a la intención del hablante. Pero para Searle no queda claro cómo es que E1, obtuvo ese significado

⁸ Se describe de esta manera solamente para contextualizar la objeción de Searle, pero se verá con mayor detenimiento en el apartado de Grice.

⁹ Específicamente Searle se basó en la primera formulación de Grice en *Meaning*, que sería modificada en artículos posteriores, también Grice le cambió la denominación a significado de hablante.

basándose solamente en la intención del hablante, sin que se haya establecido una conexión explícita con el significado convencional de E1, como puede ser que esa frase ha sido empleada con mucha frecuencia en ese tipo de usos, que la comunidad de hablantes la identifica como una convención lingüística para que se reconozca que una sesión ha terminado.

2. Para Searle en la concepción griceana se está cometiendo una confusión entre los actos locucionarios y los actos perlocucionarios, porque para Grice el significado está determinado por la dimensión perlocucionaria, es decir en la producción de ciertos efectos en el interlocutor bajo cierta intención. Pero al decir algo bajo cierta intención se está cometiendo principalmente un acto ilocucionario, *e.g.*, aseverar, recomendar, describir, y no es estrictamente necesario que se haga un acto perlocucionario, como se puede notar en el caso del ejemplo de Searle, se está realizando principalmente el acto de saludar y no es necesario que se acompañe por un acto perlocucionario. Basta con el reconocimiento del saludo por parte del interlocutor, que consiste en entender lo que se le ha expresado y no en haber causado un efecto específico en él.

Para resolver los problemas que Searle percibió en la caracterización griceana del significado, propuso relacionar la intención del hablante con las convenciones en el lenguaje en las oraciones literales de la siguiente manera:

1. Cuando un hablante entendió una oración, comprendió el significado de esta.
2. El significado de una oración está determinado por reglas que especifican las condiciones de emisión de la oración.
3. Emitir una oración queriendo decir lo que significa se conforma en que el interlocutor se dé cuenta de la intención del hablante.
4. La oración otorga un vehículo convencional para lograr la intención de producir un efecto ilocucionario en el oyente. Por ejemplo, la oración “gracias” otorga un medio convencional para agradecer a la gente, si el hablante emite esta oración bajo la intención de decir lo que

significa, entonces tiene la intención de que su interlocutor se dé cuenta de que se le está agradeciendo, el objetivo de esta oración podrá cumplirse si el interlocutor comprende la oración “gracias”. Esta comprensión se da principalmente por las reglas que rigen el uso de la oración, no por la intención del hablante. En síntesis para Searle la explicación del habla depende más de las convenciones que de la intención del hablante¹⁰.

Así que en la posición de Searle en la que un hablante tiene que actuar intencionalmente conforme a una convención pragmática para que su emisión sea comprensible para el interlocutor, no se expresaría claramente cómo una persona logró establecer comunicación exitosa cuando profirió un malapropismo, dado que violó la regla semántica de dicha expresión. Por ejemplo:

Una madre en alguna ocasión le dijo a una amiga suya: 1) “La fiebre de mi hijo no deja de morder los muebles”, cuando quería decir 2) “la liebre de mi hijo no deja de morder los muebles”. Aquí ella dijo 1 pero tenía la intención de que su interlocutora entendiese 2, pero al hacer esto no seguía la regla semántica adecuada. A pesar de ello es muy probable que su interlocutora entendiese lo que se le quería decir, debido al contexto de emisión.

¿Cómo puede explicar Searle la comunicación exitosa por malapropismos? Ya que a su juicio es preferible que la comunicación se explique basándose preferentemente en convención antes que en la intención del hablante. No obstante en el caso de los malapropismos parece que lo que ayuda a reconocer el significado es reconocer la intención del hablante, ya que en estas expresiones lingüísticas se dice algo, pero significa algo diferente.

Para dar una respuesta a los casos de comunicación semejantes a los malapropismos, se puede interpretar que la estrategia de Searle consistió en intentar neutralizar la importancia teórica que tiene el lenguaje no-literal, al proponer una descripción sumamente amplia del poder expresivo de las emisiones lingüísticas de tal manera que lo que el hablante ha querido decir de manera inexacta siempre pueda parafrasearse en términos literales o exactos que se constituyen

¹⁰ Para una discusión entre la concepción grieciana del significado y la teoría de Searle, véase, Bennet, 1991, 3-15.

principalmente por convenciones. Esta concepción tiene como consecuencia directa para esta investigación que la comunicación mediante malapropismos no es teóricamente relevante. Esto se discute en el siguiente apartado.

1.3 El principio de expresabilidad y los malapropismos

Dicho principio estipula que “para cualquier significado X y para cualquier hablante H, siempre que H quiere decir (intenta transmitir, desea comunicar) X entonces es posible que exista alguna expresión E tal que E es una expresión exacta de o formulación de X” (Searle, 2009, p. 29). Es decir cualquiera que sea la intención de un hablante al emitir una expresión lingüística¹¹, siempre se puede encontrar una expresión lingüística que exprese lo que el hablante quiso decir con precisión, para que esto suceda se requiere apelar a las convenciones en el lenguaje antes que a la intención del hablante¹², ya que la comprensión del interlocutor depende de las emisiones y la conducta lingüística y no-lingüística del hablante basada en convenciones, ya que no tiene acceso inmediato a las intenciones del hablante. Por consiguiente este principio tiene la pretensión de contravenir a cualquier teoría al estilo Grice basada principalmente en la intención del hablante como el componente principal de la explicación de la comunicación lingüística.

También “tiene la consecuencia de que en los casos en los que el hablante no dice exactamente lo que quiere significarlos tipos principales de casos como la no-literalidad, vaguedad, ambigüedad y la no-completud—no son teóricamente esenciales para la comunicación lingüística.” (Searle 1969, p. 20) Así que sí el hablante se expresa de manera inexacta mediante malapropismos, siempre sería posible encontrar una expresión exacta en la que se pueda

¹¹ Esto no tiene como consecuencia que el hablante siempre se encuentre en condiciones de expresarse todos los efectos que desea producir, como efectos retóricos, literarios, cómicos, poéticos, etc.

¹² Para aclarar el sentido que tiene en principio en la investigación de Searle, hay que observar que frecuentemente el hablante desea decir mucho más de lo que realmente dice. Si le preguntan a una persona si irá a una reunión, puede responder simplemente con un sí, pero por el contexto se puede inferir que quiere decir que sí irá a la reunión, aunque no se diga de modo explícito lo que se quiso decir hipotéticamente se lo puede decir. En otras ocasiones lo que se desea decir no puede expresarse correctamente, porque no se tiene un conocimiento lo suficientemente amplio del lenguaje, pero esto obviamente depende del hablante no del lenguaje en sí.

parafrasear el contenido de lo quería decir con precisión.

Se puede notar que los malapropismos son instancias de expresiones lingüísticas incorrectas, en el sentido de que el hablante confunde deliberada o indeliberadamente las palabras, aun así en muchas ocasiones la comunicación no se interfiere. Para que la teoría de Searle se encuentre en condiciones de explicar la diferencia entre el significado literal y la intención del hablante cuando estos son diferentes al usar expresiones como los malapropismos o casos semejantes, es necesario que siempre se puedan parafrasear los malapropismos por una expresión en lenguaje exacto. Sin embargo, he aquí un contraejemplo que presenta un obstáculo a la pretensión de Searle, propuesto por Unssteison¹³:

En el año 2004 el candidato demócrata John Kerry, en un discurso dijo: “Wasabi es una secta peligrosa”, cuando quiso decir Wahabí¹⁴ es una secta peligrosa. Desde la perspectiva del principio de expresabilidad se puede aseverar que en el significado parafraseado de esta emisión wasabi significa Wahabí. Pero el vocablo “wasabi” es polisémico, porque puede hacer referencia a un condimento ampliamente utilizado en la elaboración del sushi, pero también puede significar una planta que sirve para crear el condimento.

La primera duda que aparece es saber cuál de los dos significados convencionales de “wasabi”, ayudan a contextualizar la expresión de Kerry para que así se pueda parafrasear, pero ninguna de las dos expresiones parecen tener mucha relación con el contexto de emisión, por lo que el significado convencional de las dos palabras no permite distinguir cuál de ellas podría ayudar a tener una expresión exacta, por lo que el significado quedaría indeterminado entre las dos acepciones de wasabi.

¹³ Unssteison, 2016, 5-8, este caso y casos similares permite construir un argumento en contra de las teorías griaceanas convencionalistas, al que se le conoce como el argumento del fallo de la especificación (*underspecification argument*), en el que se defiende que las convenciones en el lenguaje fallan en especificar el significado en emisiones ambiguas, por lo que es preferible basarse en la intención del hablante para quitar la ambigüedad.

¹⁴ N.B. Un grupo fundamentalista islámico.

El problema que presenta el ejemplo es que aparecen algunos casos en los que el significado convencional no logra determinar por completo lo que el hablante significó al emitir un malapropismo, porque aparecen palabras con diversos significados en los que no se puede encontrar un modo fácil de contextualizarlas en la situación en la que se están usando.

Para resolver esta indeterminación resulta mucho más plausible centrarse en las intenciones comunicativas del hablante más que en el significado estándar. Como puede verse en el caso del malapropismo de Kerry, bajo esta concepción él tuvo la intención de que su auditorio entendiese Wahabí, cuando en ese momento emitió wasabi, descrito de esta manera se evita que el carácter ambiguo de esta palabra interfiera en la comprensión correcta del malapropismo, porque lo más relevante es lo que el hablante deseaba decir en esa ocasión. Puede notarse en la emisión de Kerry que esta no puede comprenderse sin prestar atención a la intención del hablante, debido a la ambigüedad del vocablo wasabi.

Esta situación permite ejemplificar las dificultades que presenta la teoría de Searle cuando se pretende anteponer el significado convencional a la intención del hablante, suponiendo que siempre es posible encontrar una convención que conecte el significado convencional con lo que el hablante quiso decir, lo que no siempre es posible debido a la polisemia que presentan algunas palabras. También muestra que no es tan fácil que cualquier expresión inexacta siempre pueda parafrasearse en términos exactos guiados únicamente por convenciones.

Por consiguiente la noción lenguaje exacto defendida por Searle en su principio de expresabilidad, tiene algunas dificultades para explicar la diferencia entre significado literal e intención del hablante cuando divergen, como se da de modo evidente en los casos de los malapropismos. Por ello la teoría de Searle no permite explicar efectivamente todos los casos de comunicación lingüística exitosa, porque en muchas situaciones los malapropismos son casos en los que puede haber comunicación.

1.4 La teoría de la conversación de Grice

En relación a la concepción del lenguaje planteada por la teoría de los actos del habla¹⁵, la investigación en filosofía del lenguaje de Grice comenzó como una reacción crítica hacia la pretensión de los teóricos de los actos de habla¹⁶ de que la comunicación puede estudiarse a partir de postular criterios de adecuación e inadecuación de sólo un fenómeno básico como lo es el acto de habla.

Aunque Grice acepta la relevancia que tiene el estudio del acto de habla, en un momento de emisión, para él la comunicación por lenguaje es mucho más compleja ya que los teóricos de los actos de habla (a juicio de Grice) no presentan sensibilidad hacia la comprensión de la cooperación entre los hablantes y sus interlocutores. Por lo que se necesita una descripción más general que dé cuenta de la interacción entre un hablante y su interlocutor cuando se comunicaron exitosamente, porque la teoría de actos de habla describe sólo unidimensionalmente a la comunicación, sin dar cuenta de la interacción entre un hablante y su interlocutor. Eso podría describirse adecuadamente si se indaga en los principios que rigen a la conversación y no solamente al nivel de la dimensión del habla. En las conversaciones ordinarias se puede observar que los hablantes siguen ciertos patrones recurrentes por el interés de comunicarse.

Por ello, una parte del objetivo de Grice en su filosofía del lenguaje se basó en el análisis de los principios que subyacen a la interacción conversacional cotidiana para poder sopesar qué modelo explica mejor el modo en el que los hablantes se comunican de manera explícita e implícita.

Por esto, en lo tocante a una emisión X y un emisor E , Grice se preocupó por dividir lo que X significa, lo que E dijo cuándo emitió X en esa ocasión y lo que E significó cuando emitió X en esa ocasión.

¹⁵ Grice discute las posiciones de Austin y Searle sobre esto y otros temas *apud* "Prolegomena" y en "Postwar Philosophy". Ambos aparecen en (Grice, 1991).

¹⁶ En general contra algunas pretensiones de los filósofos del lenguaje ordinario.

En relación a lo que el emisor significó con una emisión lingüística, Grice postuló que habría que distinguir entre lo que el hablante dijo y lo que el hablante implicó (indicó, sugirió, dio a entender); a esto se le conoce como implicatura. Destaca porque “Una gran característica de la descripción [griceana] del significado es que nos ayuda ver que el significado no involucra necesariamente reglas o convenciones. Emitir X y por consiguiente significar que p puede ser una transacción de una sola vez [...]” (Bennet, 1991, p. 5) Por ejemplo, una persona puede aceptar una invitación diciendo: “llevaré vino tinto ese día”, pero podría darse el caso de que sea la única ocasión en la que esa emisión significa que acepta la cena.

Grice primero quiso señalar cuando lo que se implica en una emisión lingüística está vinculado con el significado convencional de algunas palabras; aunque no discutió mucho la noción de significado convencional, en líneas generales, se refiere al significado literal, es decir aquel que es comúnmente aceptado en un momento de emisión particular. Después se interesó en señalar que es un tipo de implicación pragmática, que no es semántica y tampoco es convencional. Con mayor precisión puede señalarse que “La diferencia principal entre una implicatura convencional¹⁷ y una implicatura conversacional es que la existencia de una implicatura convencional depende de la presencia de algunos mecanismos particulares (como “pero”, “sin embargo”, “todavía”, o hacer un énfasis fuerte) mientras que la existencia de la implicatura conversacional no lo requiere” (Neale, 2006, p. 258).

Es decir las implicaturas convencionales se encuentran subordinadas al significado literal de ciertas palabras, que suelen emplearse como el caso de los ejemplos para hacer una salvedad. Mientras que en las implicaturas conversacionales no se depende necesariamente del significado convencional de las palabras. Un ejemplo de implicatura convencional es:

1. “Él es débil pero estudioso”.

¹⁷ Esta distinción no es del todo aceptada, ya que hay filósofos que creen que las implicaturas convencionales, realmente no existen, por lo tanto todas las implicaturas son conversacionales, para ver argumentos en favor de esto, véase, Bach, Kent, 1997, 327-366.

En otra ocasión la misma persona dijo:

2. “Él es débil y estudioso”.

En la primera emisión, se está implicando cierta actitud que pone énfasis en hacer una salvedad sobre una cualidad considerada negativa, debido al significado de la palabra “pero”, cuya función convencional en el castellano es el ser una conjunción adversativa que une oraciones con significados opuestos. Por lo que se están realizando dos actos del habla distintos, una afirmación y una indicación de una cualidad positiva. Mientras que en la segunda emisión, sólo se está afirmando, usando una conjunción.

Antes de presentar un ejemplo de una implicatura conversacional, primero hay que añadir que aparecen en las conversaciones, cuando lo que se dice es diferente de lo que se quiere implicar, por lo que a veces podría no tener ningún vínculo estrecho con el significado convencional de las palabras. Para ejemplificar lo anterior:

Supóngase un caso, en el que un joven desea invitar a salir a una compañera de clase porque sabe que está soltera así que le pregunta: “¿Te gustaría salir conmigo? A lo que ella contesta: (*p*) “Tengo problemas con mi ex-novio”. Se tiene ahí la implicatura *q*, es decir: le da a entender que no saldrá con él. En este caso dice que *p*, pero implica que *q*.

Para explicar la diferencia entre lo que el hablante dijo y lo que el hablante implicó, Grice observó que las conversaciones son actividades cooperativas guiadas por propósitos comunicativos, que están gobernadas por ciertos patrones racionales. Para clarificar que tipo de patrones están involucrados, postuló el principio cooperativo, en el que se pueden ver las razones que permiten al hablante y su interlocutor entenderse. Dicho principio es: “Haz tu contribución conversacional tal y como se requiera, en la etapa en la que ocurre, aceptando el propósito o dirección del intercambio conversacional en el que estás involucrado.” (Grice, 1989, p. 26)

Para sustentar dicho principio, formuló una serie de categorías que permiten explicitar al principio de cooperación, las cuales son:

1. Cantidad: Cuenta con dos máximas. En la primera se establece que el hablante debe emitir la cantidad de información exacta tanto como lo requiera el interlocutor. En la segunda, se solicita que no se dé más información de la que se necesita para la comunicación en un momento de emisión.
2. Cualidad: Cuenta con una súper-máxima que recomienda que el hablante haga una contribución en la que procure emitir información verdadera. Se complementa con dos máximas subsiguientes, a saber: que el hablante no indique algo que cree que es falso; también que no indique algo para lo que no tiene evidencia adecuada.
3. Relación: En la que se recomienda que el hablante sea relevante, lo que probablemente se refiere a una relación entre el conocimiento del contexto que tiene el hablante sobre su interlocutor que le permita proferir información que para él en el momento de emisión sea relevante.
4. Modo: Cuenta con una súper-máxima, en la que se indica que el hablante deberá mostrarse claro en el intercambio conversacional. Tiene 4 sub-máximas: la primera indica eludir expresiones que resulten oscuras; la segunda, que se evite la ambigüedad en la expresión; la tercera, que el hablante sea conciso; por último, que su discurso sea completamente ordenado.

La idea básica de Grice es explicar de modo sistemático el vínculo entre lo que el hablante significó y los supuestos requeridos para mantener la suposición de que el hablante está siguiendo el principio de cooperación y las máximas. Grice pretende que lo que un hablante significó al hacer una implicatura conversacional también se guía por el principio y sus máximas. Por ejemplo:

Un niño: ¿Hay sopa en la alacena?

Su mamá: Iré en 10 minutos al supermercado.¹⁸

En esta situación un hablante competente del castellano puede inferir que lo que quiso implicar la madre es que no hay sopa en ese momento, pero implica que pronto la habrá. Así es mucho más plausible entender que la madre asumía que su interlocutor sabría que ella no estaba emitiendo un sinsentido, porque de manera implícita seguía el principio de cooperación y sus máximas.

Es decir, el principio regula una manera en la que el hablante y su interlocutor se ayudan en la comprensión de significados al seguir el principio cooperativo y sus máximas. Esta descripción del principio se basa claramente en la noción ordinaria de cooperación, es decir en actuar de manera conjunta para tener un beneficio en común. A primera vista parecería plausible creer que los hablantes y sus interlocutores intentan cooperar en este sentido guiado por el interés de comunicarse.

1.4.1- Las condiciones necesarias y suficientes de las implicaturas conversacionales

Para complementar lo anterior, hay que tener en cuenta las siguientes consideraciones:

Para explicar cómo un interlocutor puede discernir entre lo que se dice y lo que se implica cuando el hablante dice p , pero implica que q : a) El hablante se ha basado en el principio cooperativo y las máximas de la conversación; b) También debe estar al tanto de que q se requiere para complementar aquello que quiere implicar cuando dijo p , siempre y cuando p y q que no se contradigan; c) El hablante debe esperar que su interlocutor esté en condiciones de inferir que q cuando se ha dicho que p ; d) Por consiguiente la implicatura conversacional es intencional: al decir p se quiere implicar que q . Los ejemplos de implicaturas se dividen en tres grupos. 1.- Primero son las implicaturas en las que no se viola ninguna máxima. 2.- Segundo

¹⁸ Para un estudio empírico sumamente pormenorizado del principio de cooperación de Grice y sus máximas, cuya intención es refutarlo presentando casos en los que un grupo de hablantes se comunican (aparentemente) sin seguir el principio de cooperación de Grice y ninguna de sus máximas. Véase Brumark, Asa., 2006, 1206-1238.

son las implicaturas en las cuales se ha violado una máxima, pero la violación puede explicarse por qué contradice a otra máxima. 3.- Tercero son las implicaturas que involucran explotación de las máximas porque se hace uso de lenguaje en sentido figurado.

1. Por ejemplo: A está parado enfrente de un automóvil obviamente inmovilizado y B se está aproximando. El siguiente intercambio tiene lugar:

A: Me he quedado sin gasolina.

B: Hay un estacionamiento en la esquina. (Grice, 1989, p. 32)

Se puede notar que B afirma que hay un estacionamiento (p), pero tiene la intención, en ese momento particular de emisión, de que su interlocutor entienda que q (que pueda encontrar el estacionamiento abierto y quizá allí encuentre gasolina). B reconoce que esa expresión p implica que q y que su interlocutor puede saberlo. A estaría aplicando la máxima de ser relevante, siempre y cuando sepa que es probable que encuentre gasolina en el estacionamiento.

2. Por ejemplo: A está planeando unas vacaciones con B en Francia. Ambos saben que A desea encontrarse con su amigo C, si no implica una gran prolongación de su viaje:

A: ¿Dónde vive C?

B: En algún lugar del sur de Francia. (Grice, 1989, p. 32)

Resulta claro que en este intercambio conversacional se ha dado menos información de la requerida en la comunicación, ya que se está violando la máxima de cantidad (haz tu contribución conversacional tan informativa como se requiera), porque B no está dando la suficiente información para responder de modo preciso a la pregunta de A. Pero es plausible suponer que B dijo esto porque no quería infringir la máxima de cualidad, ya que no tenía información fehaciente sobre la dirección de C.

Un caso en el que se viola la máxima de cualidad por el uso del lenguaje figurado, meiosis, se trata de una figura literaria en la que se atenúa la relevancia de una acción o suceso. Por ejemplo: “De un hombre que había roto todos los muebles, alguien dijo: Él estaba un poco intoxicado”. (Grice, 1989, p. 35). La máxima de cualidad se ha violado, porque se ha descrito el suceso de forma muy distorsionada, ya que en esta situación probablemente el hombre estaba muy intoxicado, por lo que rompió los muebles.

Una vez que se han visto los ejemplos puede verse que (a-d) son cuatro condiciones necesarias para describir los momentos en los que se formulan implicaturas conversacionales, pero esto aún no permite establecer una diferencia firme entre las implicaciones convencionales (no implicaturas) y las implicaturas.

Por ejemplo: Si un hablante dice que “X es octogenario”, se está implicando convencionalmente que X tiene menos de 90 años y más de 70. En un caso ideal, sería mejor que este tipo de implicaciones no coincidiesen con una implicatura, para que no se confundan. Sin embargo, es poco conveniente para Grice, ya que usa la noción técnica de implicatura para describir lo que el hablante quiere dar a entender, en lugar de lo que podía deducirse de sus expresiones lingüísticas.

Por ejemplo: Piénsese en los casos señalados por Grice en los que hay violaciones evidentes a la máxima de cantidad, como cuando se hacen emisiones lingüísticas que son tautologías como “Guerra es Guerra”. Si se les interpreta en un sentido literal claramente no tienen contenido informativo, pero si se considera la intención del hablante, se puede notar que la implicatura añade información, como dar a entender que las guerras son siempre caóticas, violentas, etc.

Para evitar que las implicaturas conversacionales sean confundidas con implicaciones convencionales, Grice propuso la condición de que las implicaturas conversacionales puedan cancelarse explícitamente o contextualmente sin contradicción alguna. Mientras que las implicaciones no pueden cancelarse sin contradicción, porque si una persona emite p , siendo que p implica que q , entonces no puede aseverar que $\text{no-}q$, sin contradicción.

Por ejemplo: “Juan es cardiólogo y Juan no es un médico del corazón” es una contradicción patente. Empero, en el caso de una implicatura conversacional, si alguien dice que p , pero conversacionalmente implica que q , puede conversacionalmente implicar que $\text{no-}q$, sin contradicción alguna.

Por ejemplo: 1.- Sandra: ¿Hoy iremos al cine?

2. Juan: Nos vemos a las ocho en la sala 12.

3.- Juan: Me quedé sin efectivo.

En la emisión 2 Juan implica que q (que sí irá al cine), pero en la 3 Juan implica que $\text{no-}q$. En sentido estricto Juan no se contradice sino que está indicando que ya no se sostiene la implicación q . En este caso, se aplica primero la máxima de relevancia en la respuesta, porque responde a la pregunta y en 3 se sigue aplicando la máxima de relevancia, porque cancela a la implicatura anterior.

1.4.2 La explicación de Grice del lenguaje no-litera:

La ironía y los malapropismos

Por otra parte, las implicaturas conversacionales pueden explicar con facilidad el uso del lenguaje cuando no es literal (como la metáfora, la ironía, los énfasis, hipérbole) porque el hablante tiene la intención de comunicar algo distinto de lo que dice. En estos casos se violan patentemente las máximas, porque se quiere dar a entender algo que no es lo que se dice como en el caso de la ironía en la que un hablante dice p pero tiene la pretensión de significar $\text{no-}p$.

En un primer momento, Grice sugirió que para entender una expresión irónica el interlocutor tenía que estar familiarizado con el uso de una expresión lingüística en contextos regulares, para que después pudiese identificar cuando se usaba en sentido irónico. A esto había que aunar el tono irónico, de tal manera que se podría interpretar con certeza el uso de una expresión de modo

irónico.

Por ejemplo: La expresión “X es un profesor de literatura brillante”, usada de manera regular tiene un uso elogioso, lo cual es identificado por la mayoría de los hablantes, pero si una persona la usa de manera irónica debe añadir el tono correspondiente; así se podrá identificar que en ese momento de emisión no es una frase elogiosa. En este caso, la máxima que se viola es la de cualidad, porque la contribución conversacional tiene la intención de no ser genuina.

Sin embargo, esta posición dificultaba por completo comprender el carácter irónico de una expresión lingüística, porque casi cualquier expresión puede utilizarse de modo irónico; así que familiarizarse con el uso de una expresión, como puede hacerse cuando se emplea el tono irónico, no garantiza que podrá conocerse el uso irónico. Lo que facilita la comprensión de una expresión irónica es cierta transmisión de un cariz negativo, jocoso, peyorativo, etc. Aunque esto no siempre aparece, a veces ayuda tener conocimiento contextual sobre el hablante que auxilia al interlocutor a entender la intención irónica en una emisión lingüística, como sus opiniones, contrastes con lo que ha dicho previamente, etc.

Por ejemplo: El profesor I es famoso por poseer un humor seco para expresar opiniones sobre sus colegas filósofos. Un día se refirió al profesor J, en tono extremadamente solemne como el filósofo vivo más brillante que ha existido, pero como era consabido por su audiencia, I opinaba que J era un filósofo de inteligencia muy limitada. Por lo que no es satisfactorio basarse sólo en la emisión lingüística para determinar su uso irónico. Esto se puede explicar apelando a las condiciones necesarias y suficientes para las implicaturas conversacionales de Grice. En el caso en cuestión, I sabía que su audiencia podría comprender que quería significar lo contrario de lo que dijo.

En estos casos parece completamente plausible incluir a los malapropismos como explicables en la teoría de Grice, porque en ellos el hablante significó algo distinto de lo que dijo; utilizó una palabra que en sentido estricto sería incorrecta para decir literalmente algo, por lo que se violarían las máximas de cualidad y las de modo.

Por ejemplo: En una ocasión el profesor D dijo: “Me parece que la obra del filósofo Z es sin duda un ejemplo de vacuidad en el análisis conceptual, por lo que Z es un *filósofazo*”. El malapropismo gesta en que D realmente quería decir Z es un filosofastro. En estos casos reconocer la intención del hablante facilitará la comprensión del malapropismo, considerando que se viola claramente la de cualidad, ya que en esa emisión parece que lo más razonable sería hacer uso de un vocablo peyorativo, más que uno elogioso.

Lo anterior permite observar que a diferencia de la teoría de Searle, la teoría de Grice no tiene dificultades para tratar con los malapropismos. Sin embargo, distintos teóricos griaceanos¹⁹ han discutido sobre la manera en la que la teoría de la comunicación de Grice debe dar cuenta de los malapropismos. En general, están los convencionalistas y los intencionalistas. Cuya discusión consiste en entender la distinción de Grice entre la intención del hablante y el significado convencional, porque las dos nociones son relevantes para dar cuenta la diferencia entre lo que el hablante dijo y lo que el hablante significó para explicar la aparición de malapropismos, ya sea porque se reconoce la intención del hablante al emitirlo o explicarlos mediante el significado convencional de las palabras aplicado al contexto de emisión.

1.5 Conclusión

En este capítulo se estudió la manera en la que dos teorías pragmáticas del lenguaje formulan explicaciones de la comunicación exitosa basadas en la convención y en la cooperación, prestando atención al modo en el que podrían dar cuenta de la comunicación exitosa por malapropismos. Mostrando que en la teoría de Searle se intenta sustentar que los malapropismos son irrelevantes en la comunicación porque son casos del lenguaje inexacto y siempre es posible hallar una expresión exacta en la que puedan reformularse basándose en una convención, soslayando la intención del hablante. No obstante, se mostró un ejemplo que daba cuenta de situaciones en las se usa un malapropismo, pero debido a la ambigüedad de las palabras con las que se explicaría tal malapropismo una convención no es suficiente para clarificarlo. Por otra

¹⁹ Ejemplos notables de la discusión se encuentran en Unnsteisson, 2016, 1-18, Reimer, 2004, 317-334 y Green, 2001, 2239-258.

parte en la teoría de la conversación de Grice se presentó la relevancia que tiene discernir entre lo que el hablante dijo y lo que significó, distinción que permitió tener una primera aproximación en la explicación de los malapropismos.

A continuación se presenta una teoría que de alguna forma cohesiona las nociones de convención y cooperación para explicar a la comunicación lingüística. Evaluaremos el poder explicativo que tiene en la explicación de la comunicación lingüística y cómo puede dar cuenta de lo malapropismos.

Capítulo II

El convencionalismo de Lewis en la comunicación

Presentación

En relación a lo visto en el capítulo anterior Lewis también se preocupó por entender a la comunicación como supeditada a las convenciones, pero a diferencia de los teóricos de los actos de habla, Lewis se interesó por obtener una comprensión ampliamente detallada de la noción de convención, antes de examinar el vínculo que podría tener con la comunicación exitosa. Para eso desarrolló una teoría de la convención cuya finalidad fue describir la noción de convención tal y como se emplea en la vida ordinaria²⁰; al hacer esto encontró que su noción de convención resolvía ciertos problemas cooperativos que surgen en diversas áreas de la vida.

A su juicio esto se podía extrapolar a la comunicación lingüística, lo que está relacionado con la concepción de Paul Grice de que las conversaciones son empresas cooperativas. Pero, a diferencia de Grice, lo que según Lewis permite la comunicación a un hablante y su interlocutor no es un principio cooperativo, sino cierto tipo específico de convenciones.

Se presenta los aspectos centrales de la teoría de la convención de Lewis, la cual se basa en la teoría matemática de los juegos de pura coordinación para esclarecer qué tipo de problemas de cooperación social puede resolver. Después, se muestra su relevancia para la explicación de la comunicación exitosa. Posteriormente, se procede a observar cómo ciertas convenciones específicas, en su formulación más robusta explican la comunicación lingüística.

A continuación, se establece cómo en tal formulación se pretende hacer una conexión entre dos concepciones sobre la naturaleza del lenguaje (una pragmática y otra semántica) a través de las

²⁰ Esta pretensión no es del todo aceptada en las discusiones sobre la teoría de la convención de Lewis. Por ejemplo, Francesco Guala interpretó que no es el propósito de Lewis examinar el concepto ordinario de convención, sino construir una teoría científica sobre tal concepto. Para revisar sus argumentos véase Guala, 2013, 3107-31022

convenciones de veracidad y confianza. Esto le permite a Lewis establecer condiciones necesarias y suficientes para la comunicación.

En seguida, se clarifica la manera en la que las regularidades de veracidad y confianza figuran en los usos no indicativos del lenguaje para garantizar la intención comunicativa del hablante, lo que se conecta con la teoría del significado de Grice. Se pretende mostrar la diferencia fundamental entre las dos teorías.

Por último, se sopesa si las regularidades convencionales de Lewis no deben clasificarse como incompatibles con los usos irregulares del lenguaje. Esto se ejemplifica en términos de la explicación lewisiana de los malapropismos en términos de las regularidades de veracidad y confianza.

2.1.- Nociones generales de la teoría de la convención de Lewis

Para examinar la noción cotidiana de convención, Lewis se basa en algunas ideas de David Hume expuestas en el *Tratado de la naturaleza humana* en donde se expone la génesis de la justicia y la propiedad sustentada en el interés común de los individuos. Partiendo del carácter social que tiene la convención que funda la justicia en Hume, Lewis propuso un modelo teórico que toma en cuenta la interacción social de los individuos en el momento en el que tienen que resolver problemas de cooperación de diversa índole.

Lewis encontró útil la teoría matemática de los juegos de pura coordinación para modelar los elementos conceptuales que ayudan a explicar las condiciones de cooperación entre los individuos. Es en este análisis que Lewis encontró razonable proponer la noción de convención principalmente por su poder para solucionar problemas de cooperación social.

Lewis propone como tesis principal la de que el lenguaje natural está gobernado por convenciones. Para delimitar el alcance de su teoría, Lewis hizo uso de la teoría de juegos, que a grandes rasgos consiste en el examen de los modelos matemáticos de las decisiones de agentes racionales en situaciones en las que requieren coordinarse. Debido a que el problema principal

para Lewis es la solución de problemas de coordinación, su interés se restringe a los juegos de coordinación; por ello no toma en cuenta los juegos de conflicto.

En los juegos de ese segundo tipo, los intereses de los jugadores son completamente opuestos; por ello los jugadores buscan estrategias antitéticas, como en el caso de las guerras. En contraste, los juegos de coordinación involucran estrategias que produzcan el mayor beneficio para todos los jugadores; en síntesis, ahí algunos de sus intereses coinciden.

Lewis estudió a las convenciones a partir del análisis de soluciones a cierto tipo de problemas de coordinación que surgen en casi todas las áreas de la vida. Las personas involucradas tienen que tomar decisiones interdependientes respecto de un problema compartido, con el fin de obtener un resultado guiado por el interés de un beneficio común. A este resultado se le conoce como equilibrio de coordinación.

Los usos que hace Lewis de la teoría de juegos han sido altamente significativos en las discusiones posteriores de esta teoría. No obstante, este capítulo se restringirá a la caracterización general de los problemas de coordinación y su relación con la explicación de las convenciones. No tomaremos en cuenta las repercusiones que pudiesen tener las aportaciones de Lewis en la teoría de juegos.²¹

2.2.- La convención en la resolución de los problemas de coordinación

Una de las características principales de los problemas de coordinación es que los agentes tienen la oportunidad de elegir entre diversas alternativas, aunque ésta no es una condición necesaria²². El resultado que se quiere obtener depende completamente de la participación de la mayoría de los agentes relacionados con el problema; en algunas combinaciones de sus decisiones se alcanza un equilibrio de coordinación, que otorga solución al problema. Las siguientes

²¹ Para un análisis detallado de la influencia de la teoría de la convención de Lewis en la teoría de juegos, véase, Cubitt y Sugden, 2003, 175-210.

²² Hay cierto tipo de problemas de coordinación en los que dos agentes que tienen que tomar decisiones interdependientes no cuentan con muchas alternativas realizables.

situaciones ejemplifican tales problemas:

1. Un ejemplo basado en Hume (Lewis, 2002, p. 5,6). Supóngase que dos personas se encuentran en un bote en medio del mar; para que éste vaya hacia delante ²³tienen que remar al mismo ritmo, sino el bote se movería de forma irregular. El problema de coordinación consiste en coordinar sus acciones para obtener el objetivo en común de llegar a algún lugar mediante el bote.
2. Dos personas que están hablando por teléfono (Pedro y Enrique) pierden de modo repentino la comunicación después de haber hablado durante 5 minutos. Ambos desean que la comunicación se restablezca inmediatamente. Esto sólo se alcanzará si Pedro llama y Enrique espera, o si Enrique llama y Pedro espera. El problema de coordinación se encuentra en que tienen que coordinar sus acciones para lograr intercambiar información por teléfono.

Para intentar resolver problemas de coordinación como los mencionados los agentes pueden o no tener éxito e incluso en esto puede jugar un papel importante el azar. Sin embargo, hay más probabilidades de éxito si las personas tienen expectativas mutuas y concordantes sobre el resultado. Dichas expectativas se escinden en dos, las de primer orden y las de orden superior. Las primeras, son aquellas que tiene un agente directamente con la ocurrencia de una acción o suceso. Por ejemplo: Pedro y María han acordado una cita; él espera que ella llegue a tiempo y ella tiene una expectativa semejante respecto de él. Las expectativas de orden superior son aquellas en que un agente espera que otro agente tenga expectativas sobre la ocurrencia de una acción o suceso. Por ejemplo: Pedro ha acordado reunirse con María. Él espera que ella espere reunirse con él y ella espera que Pedro espere reunirse con ella.

Lewis planteó tres mecanismos generales en los que los agentes obtendrán un conjunto de expectativas mutuas y concordantes, *i.e.*: el acuerdo, la prominencia y el precedente. Los tres pueden explicarse en términos de una noción muy amplia de acuerdo, que consiste en que los

²³ Lo que resalta Hume de este ejemplo es que las dos personas coordinan sus movimientos a pesar de que nunca se prometieron una a la otra que tendrían que remar.

agentes concuerdan en el modo de proceder para resolver un problema de coordinación basados en su conducta, expectativas, intereses y creencias. Por ejemplo:

Supóngase que a un fabricante de venenos se le ocurrió acordar con las personas que hacían las etiquetas que todos sus productos tendrían la imagen de una calavera y huesos para que los compradores tuviesen información clara de que se trata de un producto altamente peligroso que puede producir la muerte si no se usa adecuadamente.

En un primer momento, la acción de incluir la etiqueta fue un acuerdo explícito. Pero imagínese que después de 60 años de haberse utilizado por primera vez se sigue empleando la inclusión de la etiqueta en el veneno para que sea prominente. Los fabricantes de veneno tienen la expectativa de que el producto tendrá la etiqueta; los compradores de veneno tienen la misma expectativa aun cuando claramente no tuvieron ninguna participación en el acuerdo inicial (precedente). Pero tal acuerdo influye en su conducta, porque les fue transmitido por cadenas causales producidas por costumbre, normativa en la fabricación de venenos, etc.

Lewis quiere evitar que su noción de convención sea sinónima de acuerdo explícito, ya que generaría un vacío explicativo para dar cuenta de la comunicación lingüística. Si se entiende a la convención como un acuerdo explícito (estipulación), el origen del lenguaje no podría ser el acuerdo, porque no se tendría un lenguaje con el que se pudiese realizar un acuerdo.

Un ejemplo fue propuesto por Schelling²⁴: Dos personas que se han lanzado en paracaídas caen inesperadamente en áreas diferentes de un terreno. Cada una tiene un mapa del terreno y sabe que la otra cuenta con un mapa, pero ninguna de las dos sabe dónde ha caído su compañero; tampoco cuentan con algún dispositivo de comunicación. Pero ambas saben que deben reunirse rápido para que sean rescatadas. Ya que no pueden entrar en acuerdo explícito, requieren revisar los mapas e intentar coordinar su conducta. Cada mapa indica la ubicación exacta de un río, una

²⁴Schelling, 1964 p. 73. Cabe mencionar que Lewis estuvo fuertemente influido por el libro de Schelling *La Estrategia del conflicto* en la construcción de su teoría de la convención, principalmente porque el análisis de Schelling “muestra que la gente real (por oposición a los jugadores racionalmente ideales de la teoría de juegos) pueden resolver problemas de coordinación”. (Sugden, 1998,p.6)

casa, una carretera y un estanque. Aunque esta situación depende del conocimiento de trasfondo que cada uno tenga, el ejemplo denota acuerdo no explícito de creencias y acciones.

Supóngase que en este caso los dos razonan que el lugar más sobresaliente para tener un punto de reunión es la carretera porque en el mapa se indica que hay un flujo considerable de vehículos, mientras que los otros sitios están relativamente vacíos. Así cada uno genera la expectativa de que el otro se dirigirá a la carretera, creándose un acuerdo implícito en sus intenciones de reunirse.

Los tres mecanismos de resolución de problemas de coordinación sintetizados en la noción amplia de acuerdo permiten la formación de expectativas mutuas y concordantes en los agentes que generan cierto tipo específico de regularidades en su conducta, propósitos, intenciones y creencias. Esas son las convenciones lewisianas.

Ese tipo de aproximación es la característica distintiva de la noción de convención de Lewis. Tal y como lo resalta Putnam, “Lewis propone tomar precisamente esta característica de ser una solución a un problema de coordinación como la característica que define a las convenciones.” (Putnam, 1981, p.12) Estas soluciones son arbitrarias en el sentido de algo que es producto de la creación humana, por oposición a lo natural²⁵, es decir aquello que sucede sin la intervención de agentes humanos.

Pese al carácter arbitrario de la convención, la motivación principal por la que alguien debería seguir una regularidad convencional, en el sentido propuesto por Lewis, es que produce un beneficio para los individuos que se ajustan a la convención guiados por un interés común. Si por convención se utiliza dinero en el intercambio de bienes y servicios es porque facilita estas operaciones.

²⁵ Es notable que esta asociación entre lo arbitrario y lo convencional es sumamente antigua porque es la idea de lo convencional que aparece en el discurso de Hermógenes en *El Crátilo*. También la idea de Lewis de la convención está ligada a lo arbitrario y no-natural, pero su propuesta destaca porque está ligada a acuerdo de estados intencionales y acciones.

Lewis propuso la siguiente caracterización general: “las convenciones son regularidades en la acción, o en la creencia, las cuales son arbitrarias pero se perpetúan a sí mismas porque ellas sirven a un tipo de interés común.” ²⁶(Lewis, 1975, p.6) Más precisamente, propuso las siguientes condiciones:

Cualquiera [o casi cualquiera] en P [Población] se ajusta a R [Regularidad en la acción o en la creencia] y

Cualquiera cree que los otros también se ajustan a R

La creencia de que los otros se ajustan a R da a todos los involucrados una buena razón para ajustarse a R .

Todos los involucrados prefieren que haya ajuste respecto de R .

Hay al menos otra regularidad (R') que cumple las condiciones 3 y 4

Por último, cada persona involucrada conoce (1)-(5) y sabe que todos los demás conocen (1)-(5), y así sucesivamente. (Lewis, 1975 p. 5, 6).

1. La condición 1 indica que las regularidades que aparecen en la conducta y en las creencias de los agentes de una población concuerdan entre sí. En esta parte se da el acuerdo de acción.
2. La condición 2 afirma que el éxito de una convención requiere coordinación entre las creencias de los agentes de que los demás se conformarán a la convención. En esta parte se da el acuerdo de creencia
3. La condición 3 indica que la creencia de que el resto de los miembros de la población se conformen a la regularidad es una buena razón para que cualquier miembro de P se ajuste a

²⁶ N.B Lewis postula diversas formulaciones del concepto de convención en *Convention*, pero aquí se expone la definición que propuso en *Language and Languages*, porque es la más apropiada para su teoría de la comunicación.

ella. En este punto resalta la racionalidad de los acuerdos de acción y creencia.

4. La condición 4 expresa un deseo o preferencia que deben tener todos los agentes involucrados para que se sustente una convención. Este deseo o preferencia está subordinado a un interés mayor, como puede ser el deseo de comunicarse con facilidad.
5. La condición 5 expresa el carácter arbitrario de la convención.
6. La condición 6 da cuenta de la estabilidad asociada a las convenciones; es una especie de conocimiento compartido que explica cómo se mantiene y tiene continuidad en una población.

Una vez que se han expuesto los mecanismos de formación de expectativas mutuas y concordantes, se puede observar de qué manera la convención resuelve los problemas de coordinación. Se verán regularidades convencionales que resuelven a los problemas previamente descritos.

1. El problema de coordinación entre Pedro y Enrique. Aunque para resolverlo siempre una persona debe llamar y la otra esperar la llamada, hay varias formas de actuar para resolverlo²⁷. Supóngase que en su comunidad hay un precedente tal que, por cortesía, la persona que recibe la llamada debe tomar la iniciativa de hacer la llamada. Si se ha interrumpido la conversación telefónica y si desea seguir hablando, la regularidad convencional es actuar conforme a este precedente. Si Pedro llama y Enrique contesta, una vez que se ha cortado la comunicación Enrique llamará, bajo la expectativa de lo que debe hacerse en esa situación; también espera que Pedro aguardará a que él llame.
2. El problema de coordinación de las dos personas que se encuentran remando puede resolverse si se supone que en este caso específico las expectativas mutuas y concordantes

se dieron por acuerdo implícito porque ambos encontraron algunas características sobresalientes en los movimientos del mar, lo que les indicó que deberían remar a cierto ritmo para evitar movimientos erráticos. El movimiento que ejecutan al remar es una regularidad convencional porque ambos encuentran pertinente remar de esa manera. Ambos esperan que el otro siga ese ritmo. Ambos prefieren seguir ese movimiento, bajo la condición que el otro lo hará. También creen que lo mejor es seguir remando a ese ritmo para que no se hundan, tomando en cuenta que cada uno tiene esta creencia. Lo que permite observar que la convención para Lewis no es únicamente la concordancia en la conducta de los agentes involucrados, ya que implica el entorno de acuerdos, creencias e intenciones, deseos y acciones.

2.3.- La concepción semántica y pragmática del lenguaje

Lewis quiso explicar la comunicación lingüística apelando a su teoría de la convención por lo que partió de dos tesis generales sobre la naturaleza del lenguaje para explicar bajo que convenciones un lenguaje puede caracterizarse como un lenguaje en uso para la comunicación. En la primera tesis el lenguaje se caracteriza de manera semántica, es decir: como la relación entre conjuntos abstractos de signos y su significado independiente de sus usos. La segunda tesis expresa la concepción pragmática del lenguaje en la que éste es ante todo un fenómeno social, el cual debe examinarse sólo a través de uso en las interacciones humanas. A continuación se describen brevemente esas dos concepciones del lenguaje:

1. La primera caracteriza a un lenguaje \mathcal{L} como una relación en el que se asigna significado a un conjunto de marcas y sonidos cualesquiera. Una forma de hacer esto es mediante la teoría de conjuntos y tomando en cuenta una semántica de mundos posibles en la que por una parte tenemos un conjunto de marcas y sonidos y por la otra el significado como función de tales marcas y sonidos. Por ejemplo: Para observar casos específicos de esta función a un lenguaje, se verán dos casos específicos:

El caso de los nombres propios en esta concepción del lenguaje, se puede emplear una síntesis

de la propuesta de Lepore y Ludwig para el análisis de los nombres propios y cuantificadores en una semántica de las condiciones de verdad²⁸. Se requiere tener un axioma de referencia para los nombres propios que asigne referentes a nombres para utilizar el nombre en el mismo modo en que el referente ha sido especificado. Por ejemplo, R expresa una función cuyo valor es el referente x un nombre propio para H (hablante de castellano) en un momento t .

R1 Para cualquier hablante H , en cualquier momento t , x (“César”) = César.

R2 Para cualquier hablante H , en cualquier momento t , x (“Bruto”) = Bruto.

En el uso de cuantificadores, puede verse el caso del cuantificador alguno, que difiere notablemente de los nombres propios, porque no designan a entidades particulares, para tener una función en la que se asigne significado un enunciado que contiene un cuantificador. Por ejemplo:

Para que el enunciado con el cuantificador “alguien” tenga significado en \mathcal{L} se requiere:

Alguien irá al cine esta noche y comerá palomitas, se necesita que haya una función entre este enunciado y hacia el hecho (Alguien x) (x irá al cine y x comerá palomitas). De esta manera se puede asignar significado bajo la siguiente condición: “Alguien irá al cine y comerá palomitas” es verdadera sólo si algún x es tal que x irá al cine y x comerá palomitas es verdadera en \mathcal{L} .

Para complementar lo anterior, se puede ver que en esta concepción del lenguaje se tiene también un conjunto de enunciados y una interpretación para ellos. El significado de las palabras de \mathcal{L} dependerá de ciertas reglas de formación, como puede ser que para todo sustantivo usado en \mathcal{L} se requiere de una cópula que los conecte con los predicados, que el sustantivo siempre debe preceder al predicado, etc. Una vez que se tiene esto, para la formación de oraciones en \mathcal{L} dependerá de la información sobre el mundo que se emplee para interpretar el lenguaje y de las reglas de formación, por lo que se puede ver como una función de mundos posibles a valores de

²⁸ Lepore & Ludwig, 2007 53-75, 99- 102.

verdad. Por ejemplo la oración de \mathcal{L} “el pasto es verde” en el mundo actual es verdadera porque ahí hay algo que la hace verdadera. Sin embargo, podría haber otro mundo (M1) en el que “el pasto es verde” sea falsa.

Por ejemplo: Teniendo axiomas y reglas de inferencia apropiadas se podría generar esta interpretación: “El pasto es verde” es verdadera en Castellano, cuando es emitida por un hablante competente del castellano, en el momento t si y sólo si el pasto es verde.

El elemento principal de esta tesis es que el significado se atribuye de manera arbitraria al conjunto de signos que conforman al lenguaje. Su intención principal es analizar los conceptos de verdad, analiticidad, etc. abstrayéndolo de los usos del lenguaje para la comunicación. Este tipo de análisis fue hecho por filósofos como Frege, Tarski, el primer Wittgenstein y Carnap.

2. La segunda tesis considera el lenguaje como fenómeno humano a través del cual las marcas o sonidos sólo obtienen significado al ser producidas con un propósito comunicativo específico en ciertas situaciones. En lugar de una asignación arbitraria o función de significado.

Por ejemplo: Si en una población hipotética de hablantes del castellano algún hablante quiere indicar a su familia sobre las actividades que realizarán el domingo, producirá el domingo una oración como “Haremos un visita recreativa el día de hoy” dirigida a algún interlocutor competente porque es razonable suponer que ambos comparten ciertas creencias sobre estados de cosas en el mundo aunado al deseo de saber qué actividades se harán el domingo. Al contener el deíctico “hoy”, esta emisión depende de su circunstancia de uso ya que con él el hablante quiere indicar que hará actividades recreativas en domingo y no otro día.

La característica principal de esta tesis sobre el lenguaje es que el significado de las oraciones depende por completo de los propósitos comunicativos del hablante, por lo que el significado se identifica principalmente en los contextos de comunicación entre hablantes de una población. Este tipo de análisis del lenguaje fue hecho por filósofos como el segundo Wittgenstein, Paul

Grice y Austin.²⁹

2.4.- Las regularidades de veracidad y confianza³⁰ en la explicación de la comunicación lingüística

¿Cuál es la relación entre las dos concepciones del lenguaje y la comunicación exitosa?

Al igual que la concepción general de convención de Lewis, las regularidades convencionales tienen una finalidad de resolver un problema práctico, en este caso porque facilitan el intercambio de significados compartidos en una comunidad. Porque para comunicarse los miembros de una comunidad necesitan formar patrones que establezcan las condiciones bajo las cuales ciertos enunciados son emitidos y patrones que formen creencias para responder a esas emisiones. Para garantizar de modo efectivo que esas emisiones y respuestas funcionarán para la comunicación los hablantes e interlocutores se guían por las regularidades convencionales de veracidad y confianza. Para hacer esto los miembros de una población usan un conjunto de marcas y sonidos con ciertos propósitos para comunicar cierto significado. Para que estos propósitos sean comunicados deben emplear sólo enunciados verdaderos; los hablantes deben evitar emitir cualquier enunciado de \mathcal{L} que sepan que no es verdadero en \mathcal{L} .

Por ejemplo: Si Pedro quiere usar el enunciado “El puente es peligroso” para hacer una advertencia a sus vecinos sobre los riesgos del puente, debe conocer³¹ cierto estado de cosas, que el puente tiene la propiedad de ser peligroso, en el momento de su emisión. Como Pedro

²⁹ Este estudio del lenguaje no es incompatible con el análisis composicional del significado, es decir la pretensión de que el significado de una emisión está determinada por el significado de sus partes. Puesto que en la comunicación lingüística la composicionalidad puede explicar el modo en el que los hablantes adquieren la habilidad de entender emisiones lingüísticas que no han escuchado antes.

³⁰ Lewis reconoció que basó esta parte de su teoría en la teoría de Erik Stenius *apud Mood and Language Game*, 1967, pp.254-274, Synthese. En ella postuló que el uso del lenguaje natural se rige por reglas que asignan condiciones de verdad a enunciados. También propuso reglas apropiadas para tres modos diferentes, el indicativo, imperativo e interrogativo.

³¹ Con mayor exactitud puede decirse que simplemente *creer* que cierto estado de cosas existe, sin que estrictamente *sepa* que así es. En este caso, Pedro *cree* que el enunciado en cuestión es verdadero (quizá el enunciado *es* falso y él lo ignora), pero esto basta para que pueda emplearlo con el fin de advertir.

sabe que el enunciado es verdadero, puede emplearlo con el fin de advertir a sus vecinos siguiendo la regularidad convencional de veracidad.

Su interlocutor se conforma a otra regularidad —la de confianza— la cual se define como: “Ser confiable en \mathcal{L} es formar creencias en cierta manera: imponer veracidad a los otros, y entonces tender a responder a las emisiones de los otros de cualquier enunciado emitido en \mathcal{L} que se crea verdadero.” (Lewis, 1975, p. 8) Según Lewis, no es suficiente que el interlocutor espere que el hablante siga la convención de veracidad. Sino que él debe seguir una regularidad convencional complementaria a la de veracidad, es decir la convención de confianza, para que el interlocutor pueda garantizar que habrá comunicación, porque si el hablante es veraz, pero su interlocutor no confía en él no habrá comunicación. Por lo tanto la convención de confianza se sostiene por su correlación con la de veracidad.

De manera pormenorizada lo anterior consiste en que el hablante debe creer que su interlocutor se conformará a la regularidad de confianza. Ésta consiste en que el hablante cree que su interlocutor cree que el contenido de sus emisiones es veraz. Suponiendo esto, el hablante se conforma a la regularidad de veracidad porque él tiene la expectativa de que su interlocutor confía que el usará enunciados verdaderos en \mathcal{L} . Segundo, el interlocutor cree que el hablante se conformará a la convención de veracidad, la cual consiste en que cree y espera que el hablante proferirá emisiones verdaderas en \mathcal{L} .

La conexión entre la concepción semántica y pragmática se da porque el hablante cree que su interlocutor acatará la convención de confianza y él intentará comunicar un mensaje al hablante utilizando ciertas marcas y sonidos. Esto da motivos para que el hablante se rija acorde a la convención de veracidad. Del mismo modo si el interlocutor cree que el hablante será veraz al usar ciertas marcas y sonidos, él querrá entender lo que dice el hablante, entonces el interlocutor tendrá buenas razones para ser confiable.

Una vez que se establece la función específica de las regularidades de veracidad y confianza en la comunicación, el lenguaje por el cual se comunica una población se explica en términos de

estas regularidades. De manera más específica puede verse que “Pensemos en el italiano como una función que asigna condiciones de verdad a cada enunciado (declarativo) del italiano. Ahora, para que la población use el Italiano, *i.e.* tener el italiano como su lenguaje, es porque hay una convención de veracidad y confianza en el italiano [...] el hecho de que prevalezca entre ellos la convención es intentar emitir un enunciado italiano sólo si es verdadero en italiano, y se llega a creer la verdad en italiano de los enunciados emitidos en italiano.” (Kölbel, 1998, p. 304)

Para dar cuenta de cómo se vinculan las regularidades de veracidad y confianza con el uso de un lenguaje \mathcal{L} en una población, Lewis estableció las siguientes condiciones necesarias y suficientes:

1. Predomina en P por lo menos una regularidad de veracidad y confianza en \mathcal{L} . Los miembros de P de modo constante escriben o profieren enunciados que creen que son verdaderos en \mathcal{L} . El interlocutor confía en que la emisión del hablante sea verdadera.

Por ejemplo: En una conversación breve entre dos hablantes, uno profiere “el día está soleado” que en el momento de emisión es verdadera, por lo que el interlocutor debe responder con un enunciado relacionado con el proferido por el hablante como sería “como el día está soleado, deberíamos usar protector solar”. Así, tales convenciones permiten hacer una relación con el mundo que es reconocida por el hablante y su interlocutor.

2. Los miembros de P creen que las regularidades de veracidad y confianza preponderan entre ellos. Esto se debe a que las experiencias pasadas de veracidad y confianza han ayudado a la comunicación exitosa.

Por ejemplo: Juan ha reconocido en usos pasados que cuando un hablante quiere indicar que la puerta está cerrada a sus interlocutores emite la oración “La puerta está cerrada” siguiendo la convención de veracidad. Juan puede estar seguro de que si se presenta una situación en la que considere que debe emitir “la puerta está cerrada” sus interlocutores confiarán en que ha hecho una aserción verdadera.

3. La expectativa de conformidad con las mencionadas convenciones le da a cualquiera en P una buena razón por la que se conformaría a ellas. El hablante espera que el interlocutor confíe en su veracidad mientras que el interlocutor espera que el hablante sea veraz.

Por ejemplo: Un hablante y su interlocutor quieren comunicarse sobre las ofertas de trabajo en su población. Como el hablante desea tener una comunicación exitosa, espera que su interlocutor crea que sus emisiones serán verdaderas. Cuando emite el enunciado “hay una vacante disponible en X ”, lo hace de acuerdo a la convención de veracidad y su interlocutor confía en que ese enunciado es verdadero en el momento de la emisión.

4. Existe una preferencia en P por la conformidad a las regularidades de veracidad y confianza, ya que la mayoría de los miembros de P encuentran conveniencia práctica en tal conformidad, porque permite la comunicación entre ellos.
5. Las regularidades de veracidad y confianza en \mathcal{L} son arbitrarias, eso es: hay regularidades alternativas de veracidad y confianza en otro idioma \mathcal{L}' . Las personas que se conforman a \mathcal{L}' tienen razones para conformarse a esas regularidades ya que les resulta más práctico para sus intereses comunicativos el uso de \mathcal{L}' sobre \mathcal{L} .
6. Por último todas, estas condiciones son conocimiento común en P en el sentido de que los agentes saben que todos conocen a las regularidades convencionales de veracidad y confianza en \mathcal{L} y saben que todos saben que todos conocen a tales regularidades y así sucesivamente.

Por otra parte un punto que resalta inmediatamente de estas condiciones y del ejemplo es que las regularidades de veracidad y confianza se aplican fácilmente al modo indicativo del lenguaje \mathcal{L} , que fue el interés principal de Lewis. Pero, si al postular \mathcal{L} se pretende dar cuenta de un lenguaje que pueda usarse para la comunicación real no es suficiente utilizar convenciones que sólo den cuenta del modo indicativo porque en la comunicación cotidiana se formulan ampliamente oraciones que no tienen un valor de verdad, porque su función no es describir estados de cosas en el mundo. Ellas usan un modo distinto, por ejemplo: interrogativo,

exclamativo, etc. No bastaría entonces con una convención de veracidad y confianza para explicar la comunicación en una población.

¿De qué manera puede explicar la teoría de Lewis la ocurrencia de los enunciados no-indicativos?

La respuesta para Lewis está en que las regularidades de veracidad y confianza deben entenderse de un modo amplio de tal manera que puedan adaptarse a los modos no-indicativos. Sin embargo insistir en veracidad y confianza para otros modos que no sean el indicativo no parece clarificar de modo pertinente las convenciones asociadas a otros modos gramaticales en los que no se predica verdad, como el interrogativo, imperativo, etc.

Dado que Lewis no desarrolló de manera sistemática la inclusión de expresiones no-indicativas³² en su teoría de la convención, es preferible observar la propuesta de Austin en *Performative Utterances* para el análisis de estos casos en términos de actos del habla, puesto que ayuda a explicar las condiciones de satisfacción que pueden encontrarse en distintas emisiones lingüísticas sin supeditarse únicamente a la convención de veracidad, lo que puede ayudar a encontrar convenciones más precisas dependiendo del modo que siguen los hablantes para comunicarse que las convenciones de veracidad y confianza.

Esto puede notarse en las reflexiones de Austin sobre los modos no-indicativos de las emisiones lingüísticas en las que se pueden encontrar condiciones de evaluación apropiadas análogas a la verdad y falsedad dependiendo de su fuerza ilocucionaria. Puesto que para Austin la “verdad y falsedad son sólo etiquetas generales para la dimensión completa de diferentes evaluaciones las cuales tienen algo o hacen algo con la relación entre lo que decimos y los hechos.” (Austin, 1979, 250) Por que pueden aparecer otras evaluaciones de las emisiones lingüísticas tales como correcto e incorrecto al hacer una descripción, realizada o no-realizada al hacer una advertencia,

³² Lewis sólo realizó algunas observaciones generales sobre la aplicación de veracidad y confianza a los enunciados imperativos en *Language and Languages*.

etc.

Austin se percató de estas situaciones al estudiar las diferencias generales que *prima facie* pueden encontrarse entre las oraciones declarativas y las expresiones realizativas³³, en el caso de los primeros (como se ha visto previamente) se pueden evaluar como verdaderos o falsos, mientras que los segundos puede evaluarse como afortunados o desafortunados. Para esto hay que reconocer que existen diversas maneras de evaluación de la fuerza de la emisión que se extienden más allá de la verdad y falsedad.

Esto depende de la ejecución del acto manifestado en las expresiones realizativas, como interrogar al preguntarle a una persona en qué lugar se encontraba anoche, agradecer al proferir, “me da gusto que viniese a la fiesta”, prometer al decir “nos veremos el sábado” o dar una orden al decir “abre la ventana”. Para juzgar si estas expresiones realizativas han sido afortunadas o no, es necesario evaluar la correlación que hay entre los hechos o la evidencia que describe a los hechos y la expresión realizativa. Por ejemplo:

1.- Para que un realizativo en el que se ejecuta el acto de interrogar sea afortunado el hablante tiene que tener la intención de preguntar al realizar una emisión lingüística y que su interlocutor la reconozca, para ello el hablante tiene que guiarse por la convención asociada a la formulación de preguntas, cómo emitir cierto tipo de entonación específica para que el hablante pueda reconocer que se le está interrogando. Por ejemplo, en el caso de que el hablante fallase en que su interlocutor logre identificar que se le estaba preguntado, ya que no siguió la convención de emitir la entonación correspondiente, se diría que esa emisión es desafortunada.

2.- Para la evaluación del uso de un enunciado imperativo como afortunado se tiene que emitir tal enunciado con la intención de comunicar una orden, a su vez el interlocutor tiene que seguir la orden que le se ha dado porque la ha reconocido como una orden legítima. En este caso resulta plausible que las convenciones que se están siguiendo son las de hacer la orden y cumplir la

³³ En sentido estricto para Austin las oraciones declarativas también son un tipo de realizativos puesto que si son afortunados al formularlas se hace el acto de declarar.

orden si se ha realizado lo que se ha solicitado mediante un enunciado imperativo. Este sólo será afortunado sólo si hay una acción del interlocutor en la que se obedezca una orden “abre la ventana” será afortunada si y sólo si alguien tiene cierta autoridad que le permita realizar la orden y otra persona la ha cumplido.

Así cada modo verbal tiene asociada su condición de satisfacción de manera análoga al indicativo por lo que la aparición de distintos modos no presenta un obstáculo para explicar la comunicación en la teoría de Lewis, pero si se necesitaría explicitar de manera pormenorizada el tipo de regularidades convencionales para cada modo en el aparato teórico lewisiano. Esto permite resaltar la intención del hablante en el momento de seguir una convención al emplear un enunciado en \mathcal{L} para comunicarse bajo distintos modos verbales, ya que al señalar su modo verbal se puede conocer si quería preguntar, ordenar, describir, constatar, etc.

Lo anterior permite mostrar un punto importante en la caracterización de las convenciones lingüísticas de Lewis, es que a diferencia de Searle para quien la convención prima sobre la intención del hablante, Lewis sí tenía la pretensión de que su teoría diese cuenta de la intención comunicativa del hablante al seguir una convención. Esta idea la extrapolo de la filosofía del lenguaje de Grice tal y como lo indicó Lepore: “La descripción de Lewis tiene mucho en común con la perspectiva general de H.P Grice del significado como producto de las intenciones colaborativas del interlocutor”³⁴. (Lepore, Stone, s.f, p. 9)

No obstante, a diferencia de Grice, Lewis sí hace énfasis en caracterizar el aspecto convencional de la comunicación en el que las intenciones comunicativas del hablante deben coincidir con las del interlocutor y estas a su vez tienen que basarse en convenciones, es decir en acuerdos en la conducta y propósitos, de ningún modo pueden discrepar.

Explicemos a grandes rasgos lo anterior. Como se ha visto previamente, para Grice una teoría del significado tiene que dar cuenta de la intención del hablante al usar una expresión, en un

³⁴ Al igual que Searle Lewis sólo tiene en cuenta la descripción del significado de hablante tal y como la postuló Grice en *Meaning*.

momento particular de emisión. Grice distinguió entre lo que un hablante dice y lo que implica al emitir un enunciado. Al igual que Lewis, Grice considera las conversaciones como empresas cooperativas guiadas por las intenciones del hablante y las expectativas de su interlocutor. Al emitir un enunciado un hablante tiene la intención de que sus interlocutores lo entiendan de cierta manera. Lewis sigue de manera general esta caracterización del significado de Grice en la que el hablante desea que su intención sea reconocida por el auditorio al que se dirige. Pero a diferencia de Grice, Lewis defiende que la intención comunicativa del hablante puede reconocerse por las regularidades de veracidad y confianza que prevalecen en el lenguaje usado para la comunicación.

2.5 ¿Las regularidades de Lewis dan cuenta de los malapropismos?

Para Lewis, comunicarse lingüísticamente —reconocer las intenciones comunicativas del hablante— implica guiarse por las regularidades de veracidad y confianza. Sin duda alguna la teoría de Lewis puede describir la intención comunicativa del hablante en un momento específico basándose en prácticas previamente aprendidas.

Pero no resulta claro el modo en el que las convenciones de veracidad y confianza pueden explicar a la comunicación exitosa apoyada solamente en la intención del hablante, cuando al parecer no sigue el significado convencional, como en el caso de las implicaturas de Grice. Tampoco las antedichas convenciones pueden clarificar las ocasiones en las que se presenta un uso novedoso de expresiones lingüísticas, como en los casos de los malapropismos.

Es posible aseverar que en ambos casos los hablantes de \mathcal{L} no están respetando la convención de veracidad y confianza porque sus oraciones tendrían un significado anómalo al regular en la población.

Pensemos en el caso de la emisión de un malapropismo en castellano en la población M, en el que una mujer le dijo a su esposo: (a) “La cuna del bebé prefiere reparación”. Cuando deseaba decir “la cuna del bebé requiere reparación” (b). Supongamos que él entendió lo que ella quería decirle. ¿Se debió a que seguían las convenciones lewisianas? Para seguir las convenciones del

castellano se tendría que tener la intención de emitir un enunciado que se sabe verdadero y que el interlocutor confía en que será verdadero, pero en sentido estricto *a* no es verdadero. Si el interlocutor ha entendido que en el momento de emisión de *a* “prefiere” significa requiere, no es porque lo ha aprendido de antemano, sino porque lo reconoció en el momento de emisión. Por lo que es muy difícil aseverar que en casos como el anterior las regularidades convencionales fijaron una función que asigna significado a las expresiones lingüísticas en la emisión del malapropismo. ¿Las regularidades lewisianas pueden sortear esta dificultad?

Una respuesta posible concierne a que los malapropismos se puedan incluir en los usos no-serios del lenguaje, es decir aquellos casos en los que no se tiene la pretensión de realizar una emisión veraz, por ejemplo, cuando se cuenta un chiste o se relata una historia de ficción, etc. En estos casos puede considerarse que este tipo de emisiones no son parte de del lenguaje literal, por lo que no tendrían por qué ser veraces y generar confianza.

Imagínese la rutina de un comediante la cual depende de que los *punchlines*³⁵ de sus chistes sean malapropismos. En este momento, él no sigue la regularidad de veracidad y confianza, es conocido por el auditorio que el comediante al usar malapropismos comunica oraciones hilarantes a su auditorio, mientras que el auditorio confía en que él usará oraciones con la finalidad de producirles hilaridad.

El problema es que la teoría de la comunicación de Lewis no da cuenta de los malapropismos interpretados como usos no-serios del lenguaje porque no pueden explicarse con facilidad basándose en las convenciones de veracidad y confianza, ya que para hacerlo se presupondría un acuerdo excesivo entre hablantes y sus interlocutores en el cual constantemente se encontrarían en condiciones de saber el significado de malapropismo antes de su emisión, lo que sólo puede conocerse hasta que el hablante emite el malapropismo.

Otra manera de intentar ajustar la ocurrencia de malapropismos en la teoría de la comunicación

³⁵ Se refiere a la oración de un chiste o anécdota cómica que produce hilaridad.

de Lewis, consisten en apelar a que son parte del lenguaje no-literal³⁶, como la hipérbole, la ironía y las metáforas usos en los que el significado estándar cambia notablemente. Para tratar estos casos Lewis consideró que las regularidades de veracidad y confianza sólo fijan en significado en £-literal. Así, para dar cuenta de la relación entre £ no-literal y £-literal, se podría describir un lenguaje £ en una población, después se puede indicar bajo qué condiciones se trata de una oración de £-literal y posteriormente describir cuando otras oraciones pertenecen a £ no-literal. Cada uno de estos lenguajes tiene sus propias convenciones de veracidad y confianza³⁷, por ejemplo:

Supóngase que “Luis está dispuesto a morder la bala” es usada para hacer una metáfora respecto a la participación de Luis en una discusión filosófica. Con ello, se quiere decir que Luis está dispuesto a enfrentar las objeciones que le han hecho. Sería falso en £-literal, pero se puede indicar que se está usando la oración en un sentido metafórico que difiere completamente de lo literal y que en este nuevo lenguaje sólo se pueden proferir oraciones susceptibles a tener valor de verdad.

Por lo que el hablante y el interlocutor no siguen las regularidades de veracidad y confianza en £-literal para esta emisión, es probable que ellos hayan podido entender el sentido metafórico de la oración en esa ocasión, porque es conocimiento común entre los miembros de la población que en ese uso en particular se siguen las convenciones de veracidad y confianza para £- no-literal.³⁸

Pero entender a los malapropismos bajo esta perspectiva no resulta satisfactorio, ya que hay muchos otros casos de malapropismos por error en los que el hablante tiene la intención de usar una palabra literalmente pero terminó usando otra por error. Así que no podrían describirse

³⁶ El lenguaje no-literal en la teoría de Lewis fue analizado únicamente en *Language and Languages* como una objeción a la comunicación por regularidades de veracidad y confianza. Cabe mencionar que sólo recibió un tratamiento general que terminó inacabado.

³⁷ Lewis insiste en hacer uso de las convenciones de veracidad y confianza al explicar la comunicación por lenguaje no-literal para dar cuenta del modo en el que se fijan los significados en dicho lenguaje, sin embargo no es completamente claro que sean las convenciones más adecuadas para dar cuenta de estos casos, pero para los propósitos de esta discusión se usan.

completamente como parte del lenguaje no-literal, dado que podría decirse que el hablante tenía la intención de ser veraz en £-literal, por lo que no estaba siguiendo las convenciones de veracidad y confianza en £-no-literal.

A esto hay que añadir que los malapropismos son expresiones lingüísticas que no pueden describirse mediante el aprendizaje previo del lenguaje, ya que sólo pueden identificarse hasta el momento en el que se emiten, situación que dificulta que la comunicación por malapropismos pueda explicarse basándose en las convenciones de regularidad y confianza que anteceden a su emisión. Por lo tanto si sólo en el momento en el que el interlocutor reconoce la intención del hablante se puede determinar que se ha dado comunicación, entonces en los casos de comunicación por malapropismos no es necesario que el hablante e interlocutor siguiesen a las convenciones de veracidad y confianza.

Una última respuesta que se puede encontrar en la teoría de la comunicación de Lewis aparece en que los malapropismos son simples excepciones basadas en casos anómalos, pero que realmente no ofrecen una objeción a los casos ordinarios de comunicación que pueden explicarse bajo las convenciones de Lewis. No obstante, como casi cualquier emisión lingüística es susceptible a que se le utilice como malapropismo es plausible que no sean casos triviales en la caracterización de la comunicación.³⁹

Así que los malapropismos sirven para mostrar que la teoría de Lewis exige acuerdo excesivo entre el hablante y el interlocutor en la cual todos los significados posibles deben aprenderse de manera previa, por lo que no puede lidiar de manera concluyente con casos en los que el significado se usa de un modo irregular, pero aun así hay comunicación entre los hablantes.

2.6 Conclusión

³⁹ Esta descripción de los malapropismos es afín a la defendida por Ian Hacking sobre la caracterización de los malapropismos en la que defiende que se trata de casos extraordinarios por lo que requerirían de una explicación que no puede aplicarse a la comunicación cotidiana. Esta concepción la usó como réplica a la teoría de la comunicación de Davidson que será expuesta en el siguiente capítulo, véase, Hacking, Ian 1986, 447-458.

Hemos visto que la teoría de la comunicación de Lewis, que a grandes rasgos intenta dar de la intención comunicativa del hablante basada en las convenciones de veracidad y confianza, no logra dar una explicación satisfactoria de lo que el hablante quería decir en el momento de emisión, cuando eso diverge del significado estándar. Lo que probablemente obstaculiza la construcción de una teoría de la comunicación basada en las convenciones de veracidad y confianza de Lewis porque no pueden capturar la comprensión del significado de hablante por parte de un interlocutor.

Por otra parte, sobresale una vez más que ese es un concepto central para la caracterización de comunicación exitosa, principalmente cuando diverge del significado convencional. En el próximo capítulo se analiza una teoría filosófica que a través del reconocimiento de este concepto postula una teoría que da cuenta de la comunicación exitosa por malapropismos.

CAPÍTULO III

La comunicación lingüística en la filosofía del lenguaje de Davidson

Presentación

Los primeros escritos de Davidson en filosofía del lenguaje se focalizaron en formular el modelo teórico del intérprete, caracterizado únicamente por la habilidad de entender el significado de las emisiones lingüísticas de los hablantes, se trata de una abstracción del interlocutor cotidiano, caracterizado únicamente por la habilidad de comprender las emisiones lingüísticas de sus semejantes⁴⁰.

Por lo que propuso un programa semántico para los lenguajes naturales, con el propósito de indagar en la naturaleza del significado, sin tomar en cuenta los aspectos contingentes de los lenguajes humanos, pero sin apartarse del funcionamiento de los lenguajes humanos, por ejemplo sí se tiene la pretensión de postular una semántica para el lenguaje natural, se tiene que partir de una característica general compartida por cualquier lenguaje humano, como lo es que los lenguajes naturales deben aprenderse, por consiguiente en la construcción de una teoría semántica para lenguajes naturales se debería tomar en cuenta esta propiedad.

A juicio de Davidson esto puede lograrse al tomar en cuenta el carácter composicional de los lenguajes humanos, en el que a partir del aprendizaje de un conjunto de primitivos semánticos finitos (nombres propios, deícticos, predicados monádicos, etc.), se pueda dar cuenta cómo los hablantes pueden aprender las expresiones complejas de un lenguaje.

Posteriormente el proyecto de investigación en filosofía del lenguaje de Davidson tuvo una adición significativa, en la cual se llevó a cabo un giro hacia el análisis de la pragmática del lenguaje, que se distingue de la semántica, ya que en la primera se describen los contextos en los que se efectúan usos específicos de expresiones lingüísticas por parte de los hablantes

⁴⁰ Ejemplos de artículos en los que investiga estos temas son: *Theories of Meaning and Learnable Languages*, *Truth and Meaning* y *Radical Interpretation*, etc.

quienes quieren lograr propósitos específicos como advertir, insultar, preguntar, divertir, etc. En estos casos en lugar de enfocarse en el análisis de las habilidades del intérprete se enfoca en las habilidades del hablante, lo que puede considerarse un paso natural porque en algún momento los intérpretes serán hablantes y viceversa.⁴¹ Sin embargo, Davidson siempre consideró que el concepto de significado se encuentra completamente supeditado a los casos en los que se puede detectar comunicación exitosa mediante el lenguaje; por tanto el mencionado concepto es un elemento teórico que se usa para explicar a la comunicación lingüística cotidiana.

Como se ha visto en los capítulos anteriores, una propuesta para elucidar a los mecanismos involucrados en la comunicación exitosa está en formular una teoría de la comunicación sustentada en el concepto de convención, ya que hipotéticamente permite conectar al significado con una expresión lingüística en un momento de emisión del hablante, como en el caso de las propuestas de Searle y Lewis.

No obstante, Davidson dudó del poder explicativo de las convenciones en la comunicación lingüística. Su argumentación principal en contra de la explicación de la comunicación basándose en convenciones consideró que en muchos sucesos de la vida cotidiana se tiende a usar expresiones sin significarlas literalmente. Por ello, una teoría de la interpretación cuya pretensión sea explicar el modo en el que los hablantes se comunican, no puede basarse solamente en el significado literal o no literal previamente aprendido, sino que se requiere de la inclusión de un modelo que dé cuenta de los distintos usos del lenguaje basados en la comprensión de la intención comunicativa del hablante por un interlocutor, que a pesar de que diverge del significado estándar o literal puede dar cuenta de un uso novedoso de la expresión.

Para continuar con la discusión sobre la comunicación exitosa se presenta la teoría davidsoniana, en la que primero se presenta su teoría general de la interpretación cuando da cuenta del significado literal, para proseguir con las consideraciones sobre el significado de hablante y el significado estándar influenciados por la teoría de la comunicación de Grice y se explica por

⁴¹ Ejemplos de artículos en los que se tiene este enfoque son: *A niece Derangement of Epitaphs, Communication and Convention, The Social Aspect of language*, etc.

qué hay ocasiones en las que éstas no equivalen al significado literal.

Posteriormente se muestra cómo esto repercute en una teoría que intenta explicar a la comunicación mediante malapropismos, lo que ayuda a formular una objeción a la teoría de la comunicación de Lewis.

3.1.- La Interpretación radical y la determinación del significado literal

En lo tocante a su teoría semántica, Davidson es un proponente de lo que se conoce como semántica de las condiciones de verdad. La idea principal de dicha semántica se encuentra en que un hablante ha entendido una emisión lingüística si sabe bajo qué condiciones es verdadera; por ejemplo, un hablante competente del castellano se encuentra en condiciones de entender la expresión lingüística “está lloviendo”, si y solo si, reconoce bajo qué condiciones dicha expresión puede ser verdadera y aquellas en que puede ser falsa.

Para modelar la pretensión semántica anterior, Davidson decidió usar una teoría semántica formal al estilo Tarski, quien definió el predicado de verdad para una serie de lenguajes bien comportados; dicha teoría se conforma por un conjunto o sistema de axiomas y reglas de inferencia en el cual para una emisión se da una interpretación en términos de sus condiciones de verdad. Sin embargo, Davidson se desvió de Tarski en que quiso estudiar al lenguaje natural usando el aparato tarskiano para definir la verdad con la finalidad de clarificar el concepto de significado. Lo que difiere de Tarski quien sólo se enfocó en lenguajes formales.

La pretensión de Davidson al usar el aparato tarskiano es describir los significados del lenguaje natural de manera exhaustiva, comenzando por un fragmento suficientemente bien comportado y extendiendo la descripción hacia las partes que no son fáciles de regimentar, como en el caso de los enunciados no-declarativos⁴². Davidson dio la siguiente analogía, para explicar el uso de la teoría semántica formal: “Tú puedes pensar en este sistema como una máquina que, cuando

⁴² Estos casos resultan difíciles porque estas oraciones no tienen valor de verdad. Para un análisis y reformulación del modo en el que Davidson resuelve estos casos, presentando una propuesta análoga, véase *Non-Declarative Sentences* apud Lepore & Ludwig, 2007, 263-284.

le das una emisión lingüística arbitraria (y ciertos parámetros propuestos por las circunstancias de emisión), produce una interpretación.” (Davidson, 2005, p.95).

Para construir la teoría Davidson estableció que un intérprete siempre se focaliza en fragmentos del lenguaje del hablante. Es decir lo que realmente se denomina lenguaje natural son un conjunto de muchos idiolectos que tienen mucha semejanza entre ellos pero ninguno es exactamente igual. Así que basarse en las condiciones de verdad, nos permitiría obtener un modelo general de todas las emisiones reales y potenciales de cualquier lenguaje natural. ¿Cómo puede explicarse la determinación del significado literal?

Para dar cuenta de la determinación de este significado, Davidson se basó en la investigación del significado de Quine, quien prestó atención al carácter social del significado; ambos consideran que el lenguaje es determinado de modo social, es decir los significados pueden comprenderse de modo público. Para analizar esto, Quine propuso el experimento del pensamiento de enviar a un lingüista a una jungla ficticia para indagar en el significado de las emisiones de un lenguaje completamente extraño para él (traducción radical).⁴³

El objetivo principal del lingüista es realizar un manual de traducción para que se vinculen dos parcelas de emisiones lingüísticas aquellas del lenguaje de los nativos y aquellas que pertenecen a su lenguaje. Bajo la restricción de que los únicos datos que el lingüista puede captar están constituidos por la conducta lingüística y no lingüística de los hablantes en circunstancias observables, como hacer movimientos que estén asociados con una emisión lingüística, sus reacciones ante otras emisiones lingüísticas, etc.

Para realizar dicha empresa el lingüista utiliza un método constituido por dos pasos, el primero es que él discierne cierta conducta específica en los nativos, en la que observa cuando asienten y disienten en el momento en el que se profieren ruidos verbales. El segundo consiste en que al recabar esta información le ayuda a que pueda vincular las oraciones del lenguaje de los nativos a su propio lenguaje; es decir aquellos enunciados en los que el lingüista asienta o disiente según

⁴³ Quine, 2013, 23-71

sea el caso, bajo circunstancias semejantes a las de los nativos.

Esto con la finalidad de evaluar que parte del estudio del significado de un lenguaje puede entenderse apelando a estímulos y que otras partes pueden comprenderse sin depender de condiciones y estímulos. Esto puede verse cuando el lingüista se percató del momento en el que está pasando un conejo uno de los nativos profiere “gavagai”. Considerando este suceso como su primera evidencia, bajo la suposición de que las emisiones lingüísticas del nativo están relacionadas con su entorno. De este modo el lingüista puede traducir “gavagai” provisionalmente como conejo a su lenguaje. Para esto el lingüista debe apoyarse en las señales de asentimiento y disentimiento que ofrece el nativo, como pronunciar de modo deliberado “gavagai”, lo que permite al lingüista proferir ¿gavagai? Con el fin de observar y registrar la reacción del nativo para saber si él asiente o disiente.

Una vez que el lingüista ha comparado la respuesta del nativo, puede juzgar que “gavagai” es una emisión con valor de verdad que depende de las circunstancias en las que se formula, es decir habrá situaciones en las que sea verdadera y en otras en las que sea falsa, cuando este tipo de oraciones dependen de que el hablante atestigüe un suceso (como el caso de “gavagai”), Quine les denominó enunciados de observación, cuando estos enunciados no dependen de la observación, sino de la información contextual que tenga el hablante se llaman enunciados de ocasión.

Por ejemplo, para que un hablante identifique el enunciado “Adriana está casada” como verdadero, no basta con la observación⁴⁴, sino que necesita ciertos datos sobre la vida de Adriana para saber si el enunciado es verdadero o falso en el momento de emisión. Para Quine el significado correspondiente a un enunciado de observación depende del significado estímulo que son el conjunto de sensaciones que están al alcance del hablante que le permiten asentir o disentir.

Mientras Quine se mostró más interesado en averiguar las relaciones epistémicas entre el

⁴⁴ Los enunciados de observación son un tipo específico de enunciados de ocasión

lenguaje y el mundo, entre otras cosas. Por su parte, Davidson se preocupó más en averiguar lo semántico al intentar entender un lenguaje radicalmente extraño, por lo que en lugar de basarse en un traductor, hizo uso del intérprete radical, cuya función principal es formular una teoría semántica formal, para el lenguaje radicalmente extraño, como la mencionada previamente.

La razón principal por la que Davidson cambia la noción de traducción por la de interpretación se debe a que un manual de traducción no se encuentra en condiciones de modelar la competencia lingüística fehacientemente, ya que se puede reconocer la traducción de una oración sin conocer su significado⁴⁵, por ejemplo, alguien puede saber que la emisión en afrikáans: “Die danser is 'n baie mooi vrou” es la traducción de la emisión en esperanto: “La dancisto estas tre bela virino”⁴⁶, porque ha consultado al azar un libro de enseñanza del esperanto para hablantes del afrikaáns sin que necesariamente tenga que saber que significan ambas oraciones.

Sin embargo el intérprete radical comparte con el traductor radical, que la información que utiliza para entender al hablante también consiste en la conducta del hablante en circunstancias observables, se puede añadir de manera un poco más específica que “Davidson identifica las observaciones del agente sobre la conducta manifiesta como la evidencia sobre la cual el intérprete modela su teoría de la interpretación, por ejemplo, debería consistir en sucesos descritos como hacer ciertos ruidos verbales en ciertas circunstancias.” (Joseph, 2004, p.53)

Con mayor precisión, a juicio de Davidson, el núcleo de la evidencia que ayuda al intérprete radical es especificar significados que consisten en datos de cuándo y bajo qué circunstancias un hablante aceptaría una oración como verdadera. Posteriormente el intérprete radical formula hipótesis sobre las situaciones en las que un hablante aceptaría un enunciado como verdadero, basándose en dos tipos de enunciados, aquellos que son reconocidos como verdaderos bajo cualquier circunstancia, por ejemplo, el agua hierve a 100 grados centígrados, todos los hombres

⁴⁵ Para consultar una exposición detallada de la objeción de Davidson al empirismo de Quine y su teoría del significado, véase Bergström, 2001, 17-36

⁴⁶ Estas oraciones significan en castellano que la bailarina es una mujer muy bella.

son mortales, etc. Y aquellos que sólo son verdaderos cuando se presentan una serie de situaciones que permiten que el enunciado sea verdadero (enunciados de ocasión), por ejemplo, ayer hizo frío, hoy está lloviendo, etc.

El último tipo de enunciados son los que ayudan al intérprete radical a construir enunciados hipotéticos para su teoría de la interpretación enunciados al estilo Tarski (Enunciados-T), recolectando datos, como los siguientes: (E1) Pedro pertenece a la comunidad de hablantes del castellano y Pedro sostiene que es verdadero: “Está nevando” el domingo en la tarde y está nevando cerca de Pedro el domingo en la tarde. Esta observación puede usarse para modelarla en la teoría del intérprete radical, como se muestra a continuación:

(H1) “Está nevando” es verdadera en castellano cuando un hablante x en el tiempo t si y sólo si está nevando cerca de x en t . Para evaluar a H1 como un enunciado en la teoría interpretativa del intérprete radical se puede formular el siguiente condicional: Si x pertenece a la comunidad de hablantes del castellano, x sostendrá como verdadero “Está nevando si y sólo si está nevando cerca de x en t .”

Lo que se desea establecer es bajo qué condiciones un hablante puede reconocer que un enunciado es verdadero, esto no presupone que el intérprete supone que el hablante será infalible, ya que hay hablantes que pudiesen confundir la evidencia empírica en el momento de sostener un enunciado como verdadero, como puede suceder cuando un hablante cree que está lloviendo cerca del lugar en el que se encuentra, porque escuchan un sonido parecido a la lluvia, pero en realidad se trata de una gotera extremadamente fuerte. Por estos motivos la evidencia que puede cohesionarse en oraciones como H1 no debe aceptarse como definitiva.

Posteriormente el intérprete radical recolecta un cúmulo de datos semejantes a H1, así que termina con mucha evidencia para formular un gran número de enunciados, datos que presentan una relación entre cada enunciado y cada condición. Davidson aplica todo esto para la relación entre una teoría semántica y el lenguaje natural. En la interpretación, la evidencia que usa el intérprete radical es determinar significados que se componen por información sobre los

hablantes aceptando enunciados como verdaderos y en qué momentos puede saberse que son verdaderos.

Para asegurar la confiabilidad de la interpretación Davidson formuló algunas restricciones empíricas en la elaboración de enunciados-T, para lo cual se tiene que atribuir creencias de modo plausible. Por ejemplo, considerando la evidencia (E1) en la que Pedro se basa para sostener H1 como verdadero, sería implausible atribuirle la creencia a Pedro de que el día esta soleado, porque E1 excluye la posibilidad de que el crea que ese día esté soleado.

Por otra parte, hay que destacar el papel que tiene la casualidad al interpretar enunciados de observación, lo que se puede notar en enunciados como “las flores son negras” en castellano y “*Les fleurs sont noir*” en francés. En la primera caracterización del intérprete radical, él intenta encontrar relaciones entre situaciones observables y las actitudes que llevan al intérprete a sostener enunciados como verdaderos. Pero posteriormente el intérprete se focaliza en la relación causal con el hablante. El intérprete se fija en la reacción del hablante en las ante tales circunstancias. Es decir él se percata de la reacción del hablante ante ciertos sucesos y objetos en una situación dada. Por esta razón los enunciados de observación tienen una gran relevancia para la interpretación proporcionan un vínculo entre el lenguaje y el mundo.

Esto permite incluir un elemento de suma importancia en el proceso interpretativo del intérprete radical, es decir debe guiarse por el principio de caridad⁴⁷, que puede formularse, tomando en cuenta algunos elementos del experimento del pensamiento planteado por la traducción radical de Quine, que a grandes rasgos, se puede considerar que los hablantes del lenguaje radicalmente extraño se encuentran en condiciones de distinguir entre lo verdadero y lo falso, por consiguiente no es plausible atribuirles ideas incoherentes y que no tienen relación con el mundo.

Para explicar lo anterior hay que considerar, primero el intérprete usa lógica de primer orden

⁴⁷Un punto importante del principio de caridad se encuentra relacionado, con su naturaleza, ya que no se trata de un principio que puede aplicarse entre muchos otros o simplemente por conveniencia práctica. Sino que es necesario para la comprensión de las emisiones lingüísticas del hablante.

para interpretar la evidencia que usa para entender el lenguaje de los nativos, esto presupone que los nativos tienen un conjunto de creencias coherentes, esto para evitar atribuirle a los nativos falsedades lógicas, como que creen que p y $no-p$ de manera simultánea. Para poder darse cuenta del significado de una emisión hay que establecerlas junto a una red de relaciones lógicas entre ellas, esto conforma la primera parte del principio de caridad, el principio de coherencia.

No sólo se requiere la coherencia, sino también se necesita un modo de garantizar que el contenido de la evidencia que usa el intérprete tenga una relación directa con el mundo. Para esclarecer esto el intérprete radical se asume en el lugar del hablante e identifica las emisiones que él mismo acepta como verdaderas o debería aceptar como verdaderas dependiendo de las condiciones que encuentra en el mundo. Así el intérprete crea su teoría tarskiana tomando en cuenta que las expresiones lingüísticas del nativo concuerden con el mundo.

Porque el intérprete vincula los enunciados del hablante con el mundo mediante la asignación de valores de verdad haciendo mención de objetos y circunstancias que comparten en el mundo. Pero todo esto tiene que estar acompañado de encontrar una estructura lógica coherente a las oraciones de los nativos. Por ello el intérprete tiene que hallar ciertas regularidades que presenten cierta lógica en el habla de los nativos para que así pueda empezar a descifrar cierta estructura coherente en su lenguaje. En síntesis esta es la propuesta de Davidson para la determinación del significado literal.

3.2 La explicación de la comunicación lingüística sin convenciones

Hasta este punto sólo se ha caracterizado el significado literal usando el aparato tarskiano aplicado a un lenguaje natural. Sin embargo, obviamente que la teoría semántica de condiciones de verdad no es suficiente, porque no permite dar cuenta cabalmente de todos los significados de las emisiones del hablante, principalmente cuando estos son distintos del uso estándar. Pero Davidson también deseó dar cuenta de los casos en los que una expresión previamente aprendida adquiere un nuevo significado como en el caso de los malapropismos o como cuando se usan otro tipo de expresiones semejantes, es decir aquellas expresiones que adquieren un significado

distinto al estándar en una ocasión de uso.⁴⁸

Así que para modelar la comprensión de los interlocutores de estos fenómenos lingüísticos se requiere cierta ampliación del modelo tarskiano previamente visto. Pero antes observaremos las razones de Davidson para defender la falta de poder explicativo que tienen las convenciones en lenguaje tanto en lo pragmático, como en lo semántico para explicar al lenguaje como medio de comunicación.

Por ejemplo, piénsese en la analogía de Clemente de Alejandría, la “riqueza se parece a una serpiente si uno no sabe sujetarla le morderá”, con lo que intentaba dar un consejo a los primeros cristianos sobre la moderación en la posesión de bienes. Si intentásemos construir un enunciado T en castellano para la analogía de Clemente, tendríamos lo siguiente: “La riqueza es como una serpiente si uno no sabe sujetarla te morderá” emitida por Clemente es verdadera en T si y sólo si Clemente advierte sobre la posesión excesiva de bienes. Pero al hacer esto se pierde la fuerza metafórica que tenía la emisión de Clemente en la que se buscaba producir cierto efecto en el lector.

Así que Davidson reconoció que en muchas ocasiones los hablantes pueden entender más del significado literal o primer significado⁴⁹ de un hablante, este significado se refiere al que aparece de manera estándar, el primero en interpretación, aquel que suele utilizarse de manera regular, es el significado que un interlocutor probablemente reconocerá como estándar antes de que se efectúe un intercambio conversacional. Por lo que una teoría de la interpretación necesita incluir la fuerza pragmática para complementar la caracterización de la competencia lingüística, ya que Davidson acepta que en el habla existen ciertos patrones que permiten identificar la fuerza pragmática de una emisión, como saber si se trata de una aserción, pregunta o exclamación.

⁴⁸ Véase la nota 1 de la introducción para apreciar ejemplos de expresiones semejantes a los malapropismos.

⁴⁹ Davidson prefiere hacer uso de primer significado sobre significado literal, porque a su juicio implica muchas cosas en la discusión filosófica por lo que decidió no usarlo. Fue empleado por primera vez en *Niece Derangement of Epitaphs*, Davidson, Donald, 2005, 89-108.

Pero negó que la fuerza ilocucionaria dependa por completo de convenciones, porque no es difícil encontrar situaciones en las que un hablante viola la regla gramatical de modo, pero aun así logra transmitir la fuerza ilocucionaria de su emisión al interlocutor. Por ejemplo, una persona puede hacer una aserción al emitir un enunciado interrogativo, como en la siguiente situación, dos compañeras de clase se encontraban en el salón, cuando una le dijo a la otra: ¿Ya viste los zapatos horribles de Sara? Esta emisión tiene la forma de una oración interrogativa, pero claramente el objetivo principal al emitirla es hacer una aserción.

En ejemplos como el anterior la conducta del hablante da una serie de pistas que permiten hacer comprensible la intención del hablante por parte del interlocutor, aunque en sentido estricto se viole la regla pragmática de que los enunciados interrogativos solamente son empleados para hacer preguntas. Lo que Davidson quiere establecer al examinar este tipo de situaciones es que los interlocutores reconocen que en la intención del hablante puede detectarse comunicación, aunque no compartan convenciones para modos gramaticales, ya que si esto no fuese así no se podrían interpretar los múltiples usos que un hablante le atribuye a ciertas expresiones lingüísticas, como cuando hace una broma, una promesa, una orden, una aserción, etc.

Por ejemplo, alguien le puede gastar una broma a un amigo al que se le ha prohibido fumar porque tiene problemas cardíacos, el emitir la siguiente oración imperativa: “Regálame un cigarrillo”, cuando claramente no tiene la intención de que se le dé un cigarrillo, sino tiene la intención de hacer un comentario humorístico sobre la situación del amigo.

Continuando con el rechazo que Davidson postuló para el uso de convenciones pragmáticas en lenguaje, se pueden ver los casos los que algunas personas se presentan haciendo aserciones sinceras, como los defraudadores y los actores. Por lo que en un primer momento, se puede pensar que se encuentran siguiendo algún tipo de convención para que su aserción parezca honesta⁵⁰. Para argumentar en contra de la existencia de este tipo de convenciones Davidson tomó un pasaje de *Tiny Alice* de Edward Albee, en el que aparece un actor cuyo papel consiste

⁵⁰ Davidson se basó en la idea de Michael Dummett de que hay una convención que regula el uso de oraciones declarativas, véase Dummett, 1996, 1-25.

en imitar con el mayor realismo posible a una persona que se percata de la presencia de un incendio y tiene que advertir a las personas que se encuentran cerca de esta emergencia. Por esta razón probablemente añadiría frases que le dotarían de cierta verosimilitud a sus advertencias (*e.g.*, “corran por sus vidas”, “llamen a los bomberos”, etc.).

Pero posteriormente en el teatro, donde se está presentado la obra surge un incendio real, por lo que el actor que puede identificarlo con rapidez, afirma con mayor intensidad que hay un incendio, añadiendo frases que permitiesen observar esto, como la presencia del humo, aseverar que el incendio es real por lo que tienen que salir inmediatamente, etc. Pero por más que se esfuerza el público permanece imperturbable porque siguen pensando que se trata de una actuación.

En este caso puede verse que las primeras advertencias son falsas aserciones, porque es una actuación, mientras que las segundas no lo son, pero el auditorio no puede distinguir entre los dos tipos de afirmaciones. Así que si hubiese alguna convención tan sólida que permitiese discernir entre una afirmación legítima de una ficticia, el actor probablemente ya habría hecho uso de ella cuando estaba actuando para proporcionarle mayor intensidad al papel que interpretaba. Porque si hubiese una convención en el que se representase lo que una persona verdaderamente cree al realizar una aserción, como podría ser mediante un signo, sería muy improbable que esto realizase una diferencia en la aserción. Puesto que “Está claro que no hay un signo convencional que muestre que uno está diciendo lo que cree, de ser así todo mentiroso la usaría” (Davidson, 2001, p.268).

Esto permitiría mostrar que “No hay convención conocida, acordada o públicamente reconocible para hacer aserciones” (Davidson, 2001, p.267). Aunque se haga un gran esfuerzo por describir como necesaria una convención en una afirmación, parece que siempre puede encontrarse una objeción a la atribución de convenciones porque las mismas afirmaciones son susceptibles de interpretarse de manera distinta.

Posteriormente Davidson extrapoló la crítica del uso de convenciones para dar cuenta de la

comunicación al ámbito semántico, partiendo de la idea de que “Todo lo que importa para la comunicación exitosa es que, en lo concerniente a una emisión lingüística, el interlocutor le asigne el significado que el hablante tenía”. (Glüer, 2001, p.55) Es decir que el interlocutor le asigne el significado que el hablante deseaba transmitir.

Para explicar esto Davidson tiene que defender que entender la intención del hablante no recae necesariamente en convenciones. Para esclarecer esta defensa, se puede iniciar con el punto de vista del hablante, en el que si el emite una oración, desea que su oyente conozca lo que él está emitiendo. Estas oraciones son usadas por los hablantes que quieren comunicarse con los interlocutores

Así que teniendo cierta influencia de las ideas de Grice en lo que respecta a la caracterización del significado basándose en la intención del hablante, Davidson cree tiene esta intención de que se le interprete de cierto modo y que de alguna manera los interlocutores se encuentran en condiciones de entender, aunque a veces puedan fallar.

Para dar una explicación de los principios involucrados en la comunicación exitosa, basados en la intención del hablante Davidson reformuló la teoría de la interpretación de emisiones lingüísticas al estilo Tarski en dos partes, la primera es la teoría anterior (*prior theory*), que para el interlocutor consiste en aquella teoría que está construida sobre el lenguaje de su comunidad, sin tomar en cuenta la intención del hablante, por ejemplo: “el pasto es verde” significa en castellano el pasto es verde; la segunda teoría tarskiana, es la teoría momentánea (*passing theory*), aquella que interpreta la intención real comunicativa del hablante, por lo tanto se modifican algunos axiomas de la teoría anterior para los enunciados-T.

Por ejemplo, cuando se da el siguiente malapropismo, “el frasco es verde”, una vez que se reconoce la intención del hablante, se puede añadir un axioma para esa emisión particular, en que se establece que “frasco” significa pasto. Mientras que para el hablante, la teoría anterior es la que cree que será la teoría anterior de su interlocutor, mientras que la teoría momentánea será la que él pretende que su interlocutor use para entender sus emisiones lingüísticas.

Para aclarar esto, nótese que en el proceso inferencial de la teoría inicial a la momentánea se pone énfasis en las creencias que comparten hablantes e interlocutores sobre cómo usar las palabras en situaciones específicas. Es decir, el hablante reconoce de antemano la manera en la que su expresión lingüística será literalmente interpretada, mientras que el interlocutor tiene creencias sobre el primer significado, que se encuentra al nivel de la teoría anterior.

En ese momento, es irrelevante que las respectivas teorías anteriores del hablante y el interlocutor coincidan o no coincidan, lo que ocurrirá en el uso de expresiones que le dan un nuevo significado a palabra previamente aprendidas. Una vez que se hace la emisión, se da el proceso inferencial a la teoría momentánea por parte del interlocutor que en casos de usos novedosos estas teorías no coinciden antes, pero para entender al hablante el interlocutor tiene que modificar los axiomas de su teoría momentánea para que coincida con la de él.

Sin embargo, Davidson señaló la enorme dificultad para modelar la formulación precisa de teorías momentáneas, ya que no es posible formularlas antes del intercambio lingüístico, porque hay expresiones lingüísticas cuyo significado sólo puede identificarse una vez que se han usado, como en el caso de los malapropismos. Pero esto no quiere decir que no se pueda modelar la comunicación en términos de una teoría anterior y otra momentánea y explicar la transición de una a la otra.

De este modo puede verse que la comunicación se encuentra explicada al nivel de la teoría momentánea, sólo cuando un interlocutor entiende lo que su hablante quiso decir; dicho de otra manera, cuando ha comprendido el primer significado, que muchas veces no coincide con el significado literal. Posteriormente, puede verse que las reglas asociadas a la teoría semántica anterior y a la momentánea son fundamentales para la comunicación, pero es necesario para tal además inferir la nueva intención comunicativa del hablante cuando esa diverge del primer significado de la expresión que se usó.

Estas reglas semánticas no son convencionales en el sentido de que estrictamente concuerdan entre hablante y oyente. Por otra parte, como se mencionó previamente, Davidson cree que en

sentido estricto el lenguaje natural es un conjunto de idiolectos, por lo que no hay lenguajes compartidos sino teorías momentáneas de los hablantes e intérpretes que concuerdan cuando hay comunicación. Para ilustrar este punto, Davidson apeló a la comunicación por malapropismos, que para él significan lo que el hablante tuvo la intención de decir.⁵¹

Indudablemente es fácil de encontrar ejemplos de malapropismos en la literatura⁵². Sin embargo también sucede constantemente en las conversaciones ordinarias, en el uso de casi cualquier palabra o expresión lingüística deliberada o indeliberadamente. Lo que Davidson destaca es que en cualquier uso sea literario u ordinario es altamente probable que se dará comunicación. Sobresale que “De acuerdo a Davidson, el fenómeno es tan ubicuo que la habilidad de entender el habla idiosincrática⁵³ claramente es parte de nuestra competencia lingüística normal.” (Glüer, 2005, p. 105) En los casos en los que se presenta comunicación exitosa por malapropismos, se puede ver que lo que consideramos como nuestra teoría anterior cambia de modo visible a lo que tomamos como nuestra teoría momentánea. Por ejemplo:

Piénsese en un niño mexicano de 10 años que ha estudiado en una escuela las costumbres rurales en Argentina, emocionado por conocer costumbres que para él son totalmente novedosas, le dijo a su padre “Los cauchos beben mate”, cuando quiso decir “Los gauchos beben mate”. La teoría anterior del padre determina que el primer significado de “caucho” se refiere a una sustancia elástica, no obstante la teoría momentánea del padre establece que en esa emisión específica “caucho” significa lo mismo que “gaucho”.

En emisiones como la anterior la facilidad de interpretación se garantiza por la aparición de

⁵¹ Se hace este énfasis ya que esta pretensión sobre los malapropismos no es del todo aceptada, por ejemplo la filósofa Marga Reimer comparte con Davidson que los malapropismos son casos importantes para teorizar sobre la comunicación. No obstante, ella cree que ellos no significan lo que el hablante quiso decir. Sino a su juicio, significan lo que significan las palabras de modo convencional, pero contextualizadas en un momento de emisión, Véase, Reimer, 2004, 317-334.

⁵² Por ejemplo aparte de los ejemplos más famosos, la Sra. Malaprop de Sheridan y Dogberry también se encuentran “Frau Stöhr en la *Montaña mágica* de Thomas Mann y el capitán del Patna en *Lord Jim* de Joseph Conrad.

⁵³ Es un término genérico para referirse al lenguaje en el que se emplean palabras comunes de un modo distinto al del uso estándar, como en las jergas callejeras, etc.

cierta evidencia asociada al hablante, como podría ser que se trata de un hablante competente del castellano, es decir que tiene la habilidad de emitir y entender emisiones lingüísticas del castellano⁵⁴. Otro dato que ayuda como evidencia, consiste en que el hablante desea emitir una expresión lingüística que corresponde a un estado de cosas y que el hablante lo puede identificar de otros estados de cosas, también puede ser que las condiciones de emisión como la expectativa de ser interpretado de un modo razonable, sin importar si el hablante reconoce o no que su emisión es irregular (como en el caso del niño), etc. También muchos malapropismos se pueden interpretar dadas sus semejanzas fonéticas.⁵⁵

Otro aspecto importante está en que las palabras expresadas en un malapropismo darían como resultado una expresión muy absurda si se interpretase de modo estándar, pero si tomamos en cuenta la intención del hablante y el contexto de emisión por lenguaje se hace comprensible lo que el hablante quiso decir.

El énfasis en la comprensión de la intención del hablante como el elemento básico de la comunicación, puede dar la impresión de que se está produciendo una descripción aislada del ámbito social. Equiparable al siguiente caso: “Tómese a Alicia de Lewis Carroll. Cuando Humpty Dumpty le dice: “He aquí gloria para ti”, Alicia no tiene ninguna pista de lo que él significó.” (Glüer, 2011, 103) Cuando ella le preguntó sobre el significado que tenía esa emisión, él respondió que las palabras significaban lo que él deseaba que significasen y nada más, sin responder a la pregunta de Alicia.

El pasaje anterior sirve para introducir la crítica que el filósofo Michael Dummett le atribuyó a Davidson, ya que a su juicio, en la teoría de la comunicación de Davidson se está construyendo una teoría Humpty Dumpty⁵⁶ del significado, porque se abstrae de hacer una descripción correcta del aspecto social del lenguaje en los intercambios conversacionales, porque se basaba

⁵⁴ Es decir que no se trata de un hablante que es propenso a confundir las palabras porque se encuentra aprendiendo un idioma.

⁵⁵ Véase la nota 3 de la introducción para un comentario importante sobre esta propiedad de los malapropismos.

⁵⁶ Para ver un examen sobre esta acusación a la teoría de Davidson, véase Talmage, Catherine, 1996, 537-544.

únicamente en la intención del hablante sin tener presente la inclusión de elementos sociales en el habla. Para establecer esta réplica, Dummett propuso que un lenguaje es una práctica en la que ante todo de tipo social, es decir de carácter público; con mayor exactitud esta práctica es esencialmente social, en el sentido de que es aprendida a través de los miembros de una comunidad. Por ello no puede explicarse sustentándose únicamente en individuos que le pueden aportar significado a las palabras de modo arbitrario.

Ya que el lenguaje está constituido por reglas que son parte de las costumbres sociales que se predominan en tal comunidad, Dummett cree que Davidson está empleando una noción de lenguaje que se aparta del ámbito social, porque primordialmente se concentró en dar cuenta del lenguaje hablado solamente entre individuos quienes conversan unos con otros involucrados en una práctica que sólo los incluye a los dos intercambiando teorías de la interpretación en la cual se da comunicación sí se reconoce la intención del hablante, pero esto soslaya un tipo de interacción que dé cuenta de un aspecto social más amplio del uso del lenguaje en una comunidad. Por esto Dummett considera que la noción que Davidson utiliza, no es la más apropiada para explicar el lenguaje como práctica, porque no toma en cuenta el conocimiento de trasfondo de la práctica social de hablar un lenguaje.

Porque para Dummett no es necesario que un interlocutor construya una teoría particular sobre el lenguaje de su interlocutor para entender lo que él quiso significar en una emisión particular. Basta con que el hablante conozca lo suficiente el lenguaje para emitir una palabra o expresión en el momento apropiado, en el cual se usa ese enunciado para la comunicación. En lo tocante a casos particulares de comunicación, como la que puede darse en los malapropismos, juegos de palabras, neologismos, se puede perseguir una interpretación específica, pero Dummett considera que es innecesario tener una teoría de la interpretación para cada caso de comunicación.

En respuesta a la descripción que Dummett hizo de su teoría, puede considerarse que Davidson no defendió cualquier tipo de intención comunicativa como la base de la comunicación lingüística exitosa, sino la intención a través de la cual el hablante quiere que se le interprete

como significando p , es decir que él desea que se le intérprete de manera pública como intentando transmitir cierto significado. Por contraste a esto se puede notar que en la emisión de Humpty Dumpty, él no quiere que se le interprete como significando p , por lo que realmente no quiere establecer comunicación mediante esa emisión.

En la concepción de Davidson, el hablante tiene la intención de que su emisión pueda comprenderse públicamente por sus interlocutores, así que en su perspectiva de la comunicación no se tiene una caracterización puramente individual, ya que ante todo es un asunto puramente social, por esta razón es muy difícil aceptar que la descripción de Davidson de la comunicación depende únicamente de intercambios entre individuos independientes del ámbito social del lenguaje.

3.3 La objeción de Davidson al convencionalismo de Lewis

Lo expuesto en la sección anterior permite ver que Davidson dudó que una teoría de la comunicación sustentada en convenciones pudiese reconocer la diferencia entre lo que un hablante quiso decir y lo que dijo, por consiguiente se encontrase en condiciones de describir de manera completa a la comunicación. En principio, sólo podría dar cuenta del significado literal, pero no podría anticiparse a todos los usos que una expresión lingüística puede adquirir a partir de la intención del hablante.

Debido a que “la descripción de Lewis es comúnmente considerada como el objetivo principal de Davidson cuando él pretende que el significado de las emisiones lingüísticas no están gobernadas por convenciones” (Smith, 2010, p.32), esta investigación estaría incompleta sin presentar los puntos centrales de la objeción de Davidson en contra de la teoría de la comunicación de Lewis.

Para empezar parece muy claro que Davidson acepta que las regularidades en el habla tienen un papel relevante en la caracterización de la competencia lingüística, dado que una parte relevante del proceso que lleva a cabo el intérprete radical para entender significados de un lenguaje radicalmente extraño requiere que él identifique un patrón recurrente en la conducta lingüística

y no lingüística del hablante. Pero lo que Davidson específicamente rechaza es que haya regularidades convencionales que conecten a las palabras y su significado como las postuladas por Lewis.

Posteriormente Lewis da una explicación del significado literal bajo su concepción de convención y tiene dificultades para explicar los usos nuevos de expresiones lingüísticas, pero el punto de partida de Davidson es diferente, porque para él, el primer significado se explica apelando a una teoría de la interpretación anterior, pero cuando hay discrepancias de este significado se explica en términos de una teoría interpretativa momentánea. Para dar cuenta de una síntesis de la objeción de Davidson a la teoría de la comunicación de Lewis, Smith (2010, p. 36) presentó el siguiente argumento, el cual se reformula para evitar confusiones terminológicas:

- A. Las regularidades convencionales se encuentran supeditadas a una práctica mutuamente aprendida.
- B. Hay 2 o más personas relacionadas en esa práctica.
- C. La comunicación exitosa necesita que el interlocutor entienda lo que el hablante le quiso decir.
- D. El interlocutor y el hablante no requieren significar lo mismo por las emisiones lingüísticas que ellos hacen. Como es evidente en las emisiones que son malapropismos, por ejemplo el interlocutor puede entender el malapropismo: “La capa que está en el taller”, como “La pala que está en el taller”, porque esa era la intención del hablante.
- E. Ergo no se requiere que haya regularidades convencionales a la que dos personas se conformen cuando están hablando.
- F. Todo lo que se requiere es que el interlocutor y el hablante asignen el mismo significado a las palabras del hablante. Es decir que se pueda detectar evidencia suficiente para entender

cuál era el significado que el hablante deseaba transmitir.

- G. Esto requiere una forma de acuerdo. Este punto es importante porque Davidson no niega que la comunicación requiera de alguna forma de acuerdo, ya que hay acuerdo mediante la comunicación por teorías momentáneas de los hablantes.
- H. Sin embargo no hay razón para suponer que el acuerdo debe darse antes de que se dé el intercambio lingüístico, que después que se ha dado este, como en el caso de la teoría de Davidson en el que el acuerdo se logra cuando dos personas coinciden en teorías momentáneas, pero sólo cuando ya han realizado el intercambio conversacional.
- I. Entonces las convenciones lewisianas no son requeridas en la comunicación, debido a que no es necesario el acuerdo de seguir ciertas regularidades convencionales para la comunicación antes de que se efectúe algún intercambio lingüístico. En síntesis lo que este argumento permite mostrar es que la pretensión de Lewis al dar cuenta de la comunicación es excesiva, ya que exige demasiado acuerdo para la comunicación. Pero para Davidson no es necesario tanto acuerdo, ya que con menor acuerdo se logra comunicación en el momento del intercambio conversacional, no antes.

3.4 Conclusión

Una vez que se ha dado cuenta del significado literal mediante la teoría de la interpretación, aparecen situaciones en las que la comunicación se logra por medio de expresiones que divergen del significado literal.

Por ello Davidson tuvo que ajustar la teoría del intérprete para que se pudiese describir adecuadamente las condiciones necesarias y suficientes para la comunicación, ya que su teoría presenta las bases para identificar el núcleo de la comunicación exitosa en los casos en los que hay expresiones en las que se altera el primer significado o literal, pero este no se puede dar por medio de las convenciones en el lenguaje, ya que el hablante puede divergir completamente del

primer significado, pero aun así puede resultar comprensible para su interlocutor. Por esta razón lo más importante para la comunicación es que el hablante se represente como teniendo cierta intención.

Por esto Davidson basó una parte significativa de su argumentación en los malapropismos, estos no deben entenderse como meros contraejemplos para dudar del poder explicativo en la comunicación sustentada en convenciones, sino son un medio para reconocer la dificultad que presenta construir una teoría de la comunicación construida sólo en la teoría semántica anterior, es decir basada únicamente en la determinación del significado en lenguaje literal. Porque de esta manera no se puede dar cuenta de la creatividad expresiva de los hablantes en la que expresiones lingüística ya aprendidas adquieren un nuevo significado, que no puede cubrirse mediante el aprendizaje ordinario del lenguaje.

Conclusión general

A lo largo de la investigación se ha evaluado la pretensión del argumento principal, es decir que una teoría filosófica de la comunicación exitosa debe explicar a la comunicación mediante malapropismos, ya que en muchas ocasiones son instancias de comunicación exitosa. Esto se hizo a través de la discusión de 5 teorías filosóficas de la comunicación. Primero examinamos las nociones principales de la teoría de actos de habla de Austin con la finalidad de resaltar sus elementos más significativos de su teoría en la explicación de la comunicación, para contextualizar a la teoría de la comunicación de Searle, quien entiende al acto de habla como la unidad mínima de la comunicación en la que se pretende defender que el habla es principalmente materia de convención, la cual debe explicar la intención del hablante al comunicarse y no al revés, razón por la que ofreció un rechazo a la concepción griacena del significado basada principalmente en la noción de intención.

Tomando como punto de partida este rechazo Searle postuló el principio de expresabilidad, en el que cualquier expresión con significado puede expresarse con precisión, repercutiendo en que los casos como los malapropismos en los que se presenta comunicación mediante expresiones que no son precisas resultan completamente irrelevantes para dar cuenta de comunicación, puesto que para cada situación en la que se ha dado este tipo de comunicación siempre se puede encontrar otra expresión convencional que pueda reformular lo que se quería decir. Sin embargo, se presentó un contraejemplo en el que la teoría de Searle no se sostenía, ya que no era posible hacer una paráfrasis de lo que se decía mediante el malapropismo y para entenderlo no se podía prescindir de la intención del hablante. Por ende la teoría de Searle presenta dificultades para dar cuenta de la comunicación exitosa.

Posteriormente se examinó que la teoría de la conversación de Grice ofrecía una explicación de los intercambios lingüísticos basándose en una serie de principios. Entre los aspectos que Grice quiso comprender de la comunicación esta lo que significó una oración en una emisión particular y que a veces difiere del significado estándar. Observación que resultó de utilidad para describir lo que un malapropismo significó, por lo que no se puede prescindir completamente de la

intención del hablante para dar cuenta de la comunicación fehacientemente. Por lo tanto, las teorías filosóficas de la comunicación exitosa deberían tener al menos una base que respetase la distinción griceana que explicase lo que un hablante significó en una emisión particular, ya que hay ocasiones en que esto no se puede explicar utilizando convenciones.

Después se expuso la teoría de la comunicación de Lewis, la cual se basa en una explicación sumamente detallada de la noción de convención tal y como aparece en la vida ordinaria, lo que puede resolverse apelando cierto tipo de regularidades específicas que permiten solucionar problemas de cooperación. En lo que respecta a su teoría de la comunicación, ésta cohesiona dos aspectos centrales de las teorías que aparecieron en el capítulo 1, es decir que la convención es necesaria para la comunicación y que el habla es una empresa cooperativa en la que los hablantes siguen ciertos principios por el beneficio de comunicarse. Para defender su teoría Lewis se preocupó por examinar las condiciones que permiten que un lenguaje posible, un conjunto de marcas y signos, concebidos desde una perspectiva semántica, se convierta en el lenguaje real usado por una comunidad particular por el interés de comunicarse concebido desde una perspectiva pragmática. Para dar una explicación de esta relación Lewis postula las regularidades convencionales de veracidad y confianza, que permiten que un lenguaje se use para la comunicación. Se observó que como dichas regularidades sólo tienen utilidad para el modo indicativo, es recomendable incluir otra serie de regularidades distintas a las de veracidad y confianza para que se explique la comunicación mediante otros modos gramaticales. Posteriormente se ofreció una evaluación del argumento principal usando las regularidades lewisianas en la que apareció que la teoría de Lewis no lograba explicar la divergencia entre lo que un hablante dijo y lo que un hablante significó, cuando esto difiere del significado literal, como sucede de modo evidente en los malapropismos. Por lo que la teoría de Lewis tampoco puede explicar de modo completo los casos de comunicación exitosa.

Posteriormente se presentó la teoría del intérprete radical de Davidson que es el núcleo de su teoría de la comunicación, en la que se puede notar que Lewis y Davidson coinciden en propugnar por una descripción de la comunicación en la que se establezca una síntesis entre una concepción semántica y una pragmática del lenguaje, porque no es posible que sólo se describa

a la comunicación apelando a sólo una de estas concepciones, porque la comunicación requiere que se expliquen los elementos semánticos y pragmáticos que se utilizan en la comunicación.

Sin embargo Davidson discrepó de que los hablantes e interlocutores necesiten compartir convenciones para comunicarse y tampoco requieren asignar el mismo significado para comunicarse, lo único que requieren es compartir teorías de la interpretación que no pueden describirse antes de que la comunicación se dé, sin tener que apelar a convenciones. Cuando Davidson propuso este tipo de teorías permite explicar la divergencia entre lo que el hablante dijo y significó, aunque sea diferente del significado estándar. Así la teoría de la comunicación de Davidson podría explicar de manera directa la ocurrencia de malapropismos, incluso mejor que la teoría de la comunicación de Grice, ya que en la teoría de Grice no siempre queda claro cómo se ha entendido la intención del hablante, lo que Davidson resuelve en el momento en el que el hablante y su interlocutor comparten teorías anteriores.

Cuando Davidson postuló su teoría de la comunicación, no sólo explica a los malapropismos sino puede dar cuenta de que la habilidad lingüística de los hablantes es muchos más flexible, puesto que pueden comunicarse utilizando expresiones previamente aprendidas, bajo nuevos significados.

La teoría de Davidson da cuenta del argumento principal, ofreciendo una descripción anti-convencionalista de los malapropismos, pero en una discusión posterior sería necesario comparar a la teoría de Davidson con la explicación convencionalista de los malapropismos (Reimer, 2004) en la que se pretende defender que los malapropismos no significan lo que el hablante tuvo la intención de decir, sino lo que significan las palabras convencionalmente aplicado a un contexto de emisión para poder sopesar si la teoría de Davidson tiene mayor poder explicativo que la de Reimer.

Por otra parte, la teoría anti-convencionalista de Davidson también podría evaluarse ante la pretensión de que el significado es normativo, que a grandes rasgos consiste en que el significado se encuentra entre el vínculo entre el significado de una expresión y el modo en el

que se usa para evaluar si complementa a la teoría de Davidson u ofrece una mejor explicación de la comunicación lingüística.⁵⁷

⁵⁷ Son ejemplos en los que se estudia esta relación: Glüer, 2001, 53-74 y Pinto, 2001, 187-216.

Referencias bibliográficas

- 1.- Alvarez, Maria. (1994). Radical Interpretation and Semantic Nihilism: Reply to Glock. *The philosophical Quarterly*, 144, (76), 354-360.
- 2.- Asher, Nicholas; Lascarides, Alex. (2011). Indirect speech acts. *Synthese*, 128, (112), 183-228.
- 3.- Austin, J.L. (1971). *Cómo hacer cosas con palabras*. Traducido por Genaro R Carrió y Eduardo A. Rabossi. Barcelona: Paidós.
- 4.- —. (1979). *Philosophical papers* New York Oxford University Press.
- 5.- Bach, Kent. (1999). The Myth of Conventional Implicature. *Linguistics and Philosophy*, 22, (4), 327-366.
- 6.- Bennett, Jonathan. How do Gesture Succeed? (1991). En *John Searle and His Critics*. Editado por Ernest Lepore y Robert Van Gluick. Cambridge Massachusetts: Basil Blackwell, 3-16.
- 7.- Bergstrom, Lars. (2001). Davidson's Objections to Quine's Empiricism, 17-36, 2001. En *Interpreting Davidson*. Editado por Petr Kotkako, Peter Pagin y Gabriel Segal. Stanford, California: Center for the Study of Language and Information, 17-36.
- 8.- Binmore, Ken. (2008). Do Conventions need to Be Common Knowledge? *Topoi*, 27, 17-27.
- 9.- Binkley, Timothy. (1979). The Principle of Expressibility *Philosophy and Phenomenological Research*. 39, (3), 307-325.
- 10.- Brumark, Asa. (2006). Non-observance of Gricean maxims in family dinner table conversation. *Journal of Pragmatics*. 1206-1238.
- 11.- Byrne, Alex; Hájek Alan. (1997). David Hume, David Lewis, and Decision Theory. *Mind* 106,

(403), 412-427.

- 12.- Cubitt, Robin P; Sugden, Robert. (2003). Common knowledge, salience and convention: A reconstruction of David Lewis's Game theory- *Economics and Philosophy*, 175-210.
- 13.- Crary, Alice. (2002). The Happy Truth: J. L. Austin's *How to Do Things with Words*. *Inquiry*, 45, (1), 59–80.
- 14.- Davidson, Donald. (2005). A Nice Derangement of Epitaphs. En *Truth Language and History*. Oxford: Oxford University Press, 89-108.
- 15.- —. (2001). Communication and Convention. En *Inquiries into truth and interpretation*. New York: Oxford University Press, 265-280.
- 16.- —. (2005). Locating Literary Language. En *Truth Language and History*. Oxford: Oxford University Press, 167-18
- 17.- —. (2001). Radical interpretation. En *Inquiries into truth and interpretation*. New York: Oxford University Press, 125-139.
- 18.- —. (2005). The Social Aspect of Language En *Truth Language and History*. Oxford: Oxford University Press, 109-126.
- 19.- —. (2005). *Truth and Predication*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- 20.- —. (2001). What Metaphors Mean. En *Inquiries into truth and interpretation*. New York: Oxford University Press, 245-264.
- 21.- Dummett, Michael. (1986). A Nice Derangement of Epitaphs: Some Comments on Davidson and Hacking. En *Truth and Interpretation: Perspectives on the philosophy of Donald Davidson*, Oxford: Blackwel, 459-476.

- 22.- Gilbert, Margaret. (1983). Agreements, Conventions, and Language. *Synthese*, 54, 375–407.
- 23.- Gilbert, Margaret. 1989. Rationality and salience. *Philosophical Studies*. 1, (57), 61-77.
- 24.- Glüer, Kathrin. (2011). Donald Davidson: A short Introduction. New York: Oxford University Press.
- 25.- —. (2001). Dreams and nightmares: Conventions, Norms, and Meanings in Davidson's Philosophy of language. En *Interpreting Davidson*. Editado por Petr Kotkako, Peter Pagin y Gabriel Segal. Stanford, California: Center for the Study of Language and Information, 53-74.
- 26.- Green, Karen. (2001). Davidson's Derangement: Of the Conceptual Priority of Language. *Dialectica* 55, (2), 239–258.
- 27.- Grandy, Richard. (1989). On Grice on Language. *The Journal of Philosophy*, 10, (86), 514-525.
- 28.- Grice, Paul. (1991). *Studies in the ways of Words*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- 29.- Guala, Francesco. (2013). The Normativity of Lewis Conventions. *Synthese*, 190, 3107-3122.
- 30.- Gustafsson, Martin. (2011). Familiar words in unfamiliar surroundings: Davidson's Malapropisms, Cavell Projections. *International Journal of Philosophy*, 19, (5), 643-668.
- 31.- Hacking, Ian. (1986). The parody of conversation. En *Truth and Interpretation: Perspectives on the philosophy of Donald Davidson*. Oxford: Blackwell, 447-458
- 32.- Hume, David. (1969). Book III of *Morals- Part II* En *a Treatise of Human Nature*, 529-620. Middlesex: Penguin Books, 529-620.
- 33.- Jamieson, Dale. (1975). David Lewis on Convention. *Canadian Journal of Philosophy*, 5, 73-

81.

- 34.- Joseph, Marc. (2004). Donald Davidson. Trowbridge: McGill-Queen University Press.
- 35.- Kölbel, Max. (1998). Lewis, Language, Lust and Lies. *Inquiry*, 41, 301-315.
- 36.- Kannetzxy, Frank. (2001). The Principle of Expressibility and Private Language. *Acta Philosophica Fennica*, 69, 191-212.
- 37.- Latsis, J. S. (2005). Is there redemption for conventions? *Cambridge Journal of Economics*, 709–727.
- 38.- Lepore, E., & Stone, M. (s.f.). David Lewis On Convention. <http://ruccs.rutgers.edu/faculty/lepore/images/Lewis%20on%20convention2.pdf>. Recuperado el 14 de abril del 2016.
- 39.- Lepore, E., & Ludwig, K. (2007). Donald Davidson's Truth-theoretic Semantics. Oxford: Oxford University Press.
- 40.- Lewis, David. (2002). *Convention: A Philosophical Study*. Oxford: Blackwell Publishers.
- 41.- —. Languages and Language. (1975). En *Language, Mind, and Knowledge*. Editado por Keith Gunderson. Minneapolis: University of Minnesota Press. 3-35.
- 42.- —. (1978). Truth in Fiction Author. *American Philosophical Quarterly*, Vol. 15, No. 1 (Jan., 1978), pp. 37-46
- 43.- Neale, S H.P. (2005). Grice En A Companion to Analytic Philosophy. Editado por A.P Martinich y David Sosa. Oxford: Blackwell Publishing, 218-230.
- 44.- —. (1992). Paul Grice and The philosophy of language. *Linguistics and Philosophy*, (15), 5,

509-559.

- 45.- Paternotte, Cedric. (2011). Being realistic about common knowledge: a Lewisian approach. *Synthese*, (183), 2 249-276.
- 46.- Pereda, Carlos. (1998). Is there such thing as language? *Crítica Revista Hispanoamericana de Filosofía*, (30), 88 73-91.
- 47.- Platón. (2008). Crátilo. En *Diálogos II: Gorgias, Menéxeno, Eutidemo, Menón, Crátilo*. Traducido por J.L Calvo. Madrid: Editorial Gredos, 363-461
- 48.- Pinto, Silvio. (2001). Conventions and Linguistic Communication. *Análisis Filosófico (XXI)*, 2, 187-216.
- 49.- Putnam, Hilary. Convention. (1981). A theme in Philosophy *New Literary History*, (13), 1, 1-14.
- 50.- Quine, Williard Van Orman. (2013). *Word and Object*. Nueva edición. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- 51.- Reimer, Marga. (2004). What a malapropisms Mean: A Reply to Donald Davidson. *Erkenntnis*, (60), 03, 317-334.
- 52.- Rescorla, Michael. (2011). "Convention", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (spring 2011 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/convention/>. Consultado el 17 de abril del 2014.
- 53.- Ríos Molina, V. (2011). Versión electrónica de la revista dedal de oro. De www.dedaldeoro.cl/ed56-20-21_palabreando.html. Recuperado el 26 de marzo del 2016.

- 54.- Rysiew, Patrick. (2000). Conventional Wisdom. *Analysis*, (60), 1, 74-83.
- 55.- Searle, John. (2005). J.L Austin. En *A Companion to Analytic Philosophy*. Editado por A.P Martinich y David Sosa. Oxford: Blackwell Publishing, 218-230.
- 56.- — Actos de Habla. (2009). Traducido por Luis M. Valdés Villanueva. Madrid: Cátedra.
- 57.- Shakespeare, William. (2010). *Much ado about nothing*. New York: Dover Publications.
- 58.- Shelling, Thomas. (1964). *La estrategia del conflicto*. Traducido por Adolfo Martin. Madrid: Editorial Tecnos.
- 59.- Sugden, Robert. (1998). The role of inductive reasoning in evolution of convention. *Law and Philosophy*. 17, 377–410.
- 60.- Sillari, Giacomo. (2008) *Common Knowledge and Convention*. *Topoi*, 27, 29-39.
- 61.- Smith, Imogen. (2010). *Interpreting Mrs. Malaprop: Davidson and Communication Without Conventions*. (Tesis de maestría disponible en <http://etheses.bham.ac.uk/3387/1/Smith12MPhil.pdf>). University of Birmingham. Recuperado el 22 de julio del 2014.
- 62.- Studacher, Marc. (2010). *Use theories of meaning: between conventions and social norms*. (Tesis doctoral disponible en <http://hdl.handle.net/11245/1.342664>). Institute for Logic, Language and Computation, Amsterdam University. Recuperado el 12 de abril del 2016.
- 63.- Talmage, Catherine. (1996). Davidson and Humpty Dumpty. *Nous*, (30), 4, 537-544, 1996.
- 64.- Thau, Stewart. (1972). The Distinction between Rhetic and Illocutionary Acts. *Analysis*, (32), 6, 177-183,

- 65.- Unnsteinsson, Elmar. (2016). A Gricean theory of malapropisms. *Mind and Language*, (31), 3, 1-18. [Versión previa].
- 66.- Vanderschraaf, Peter and Sillari, Giacomo. (2014). Common Knowledge. En *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Editada por Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/common-knowledge/>>. Consultado el 6 de marzo de 2015.
- 67.- Von Savigny, Erike. (1985). Social habits and *enlightened* Cooperation: Do humans Measure up to Lewis Convention? *Erkenntnis*, 22, 79-95.
- 68.- Yarbrough, Stephen R. 2004. Passing Theories through Topical Heuristics: Donald Davidson, Aristotle, and the Conditions of Discursive Competence. *Philosophy and Rhetoric*, (37)-1, 72-91.