

¿ QUÉ ES EL LENGUAJE ? ¹

Ángel Alonso-Cortés, cortlin@ucm.es

Universidad Complutense de Madrid

El título de este libro de Tom Wolfe, “ El reino del lenguaje”, se debe al que fue célebre sanscritista y lingüista alemán – que ejerció en la Universidad de Oxford —Max Müller (1823-1900). En sus *Lectures on the Science of Language* de 1861, pronunciadas en esa universidad, afirmó que el estudio del lenguaje ofrece la misma amplitud que cualquier otro campo de la ciencia, a pesar de que “ se ha perdido mucho de lo que podríamos llamar el reino del lenguaje”, a saber, gran parte de las lenguas pasadas y también de las presentes, que nos son desconocidas, (*Lectures*, p.35). Podemos añadir que la descripción de muchas de las 7000 actuales (punto arriba, punto abajo) es más bien somera .

Tom Wolfe, el novelista y periodista Americano recientemente fallecido, es autor de una obra singular y extensa que abarca infinidad de temas, desde la vida americana posterior a la segunda guerra mundial a la arquitectura y la política. Como escritor ha experimentado con un estilo novedoso para representar los rasgos de los personajes que retrata en sus novelas. Así, ha empleado la onomatopeya, las interjecciones y los signos ortográficos de manera inhabitual. Procedimientos que emplea en este libro: puntos suspensivos dejando un amplio blanco entre líneas, así como palabras imitativas, dentro de un mar de expresiones coloquiales. No es de extrañar que Wolfe se haya fijado en el reino del lenguaje para abordarlo a su manera.

Para alcanzar su objetivo, que es el de determinar qué es el lenguaje, Wolfe, en este sorprendente y atractivo ensayo, se fija en dos inteligencias maestras : Charles Darwin y Noam Chomsky (1928-).

En efecto, en 1859 Darwin publica *Sobre el origen de las especies mediante la selección natural*, donde “natural” significa “hecha por la Naturaleza frente a la

¹ Este artículo es una versión modificada y ampliada del aparecido en *Revista de Libros*, Febrero 2019, sobre el libro de Tom Wolfe *The Kingdom of Speech*, Johnatan Cape , Londres, 2016, 185 págs. , y traducido al español como *El reino del lenguaje*, Anagrama, Barcelona, 2018, 184 págs.

selección artificial hecha por el Hombre”. Mediante la selección natural explicaba Darwin la formación de órganos biológicos e incluso los comportamientos de los animales. Pronto se convertiría, como dice Wolfe, en una Teoría de Todo. Pronto Max Müller, sin mencionar a Darwin, en sus *Lectures* arriba mencionadas (p. 354 y ss), lanzaría un torpedo a la teoría de la selección natural: el lenguaje, dice Müller, es la gran barrera entre el animal y el hombre, y es el Rubicón que ningún animal se ha atrevido a cruzar. Además, remacha el sanscritista, ningún proceso de selección natural producirá jamás palabras a partir de las notas de los pájaros o de los gritos de las bestias.

Una vez hecho este *introito*, Wolfe dedica los tres primeros capítulos a historiar novelescamente la génesis de la selección natural en Darwin y en Wallace (1823-1913), el otro naturalista británico que con Darwin llegó a la misma idea. La historia de la convergencia entre Wallace y Darwin es bien conocida, aunque no es significativa para el objetivo de Wolfe, que es el de derribar, como hizo Müller, la posibilidad de que el lenguaje humano pueda tener un origen natural. Y además, insiste Wolfe a lo largo del libro, el origen del lenguaje no puede estar en la selección natural.

Cuenta Wolfe cómo el texto de Wallace de 1870, *Contributions to the Theory of Natural Selection*, aporta fenómenos que la selección natural no podría explicar, como es el pensamiento abstracto y generalizador, las matemáticas, o los conceptos abstractos presentes en las lenguas (Wallace, p. 333 y ss). En general, dice Wallace, el cerebro humano tiene una capacidad que excede con mucho su empleo en el pasado y en el presente, algo que no se deduce de la selección natural.

Darwin, consciente de que la inteligencia humana y el lenguaje suponían una dificultad para su teoría, escribió en 1871 *El origen del hombre*, donde trató de resolver los problemas surgidos y de responder tanto a Müller y como a Wallace, mediante un nuevo tipo de selección: la selección sexual (Darwin, 1871: “ventaja de algunos individuos sobre otros del mismo sexo y especie en relación con la reproducción.” En cuanto al lenguaje articulado humano, desarrolló Darwin la teoría de su origen en el canto vinculado a la expresión de emociones para “ seducir” a la pareja en el cortejo sexual . Una idea de Wilhelm von Humboldt (1836), quitando el cortejo sexual. Después, sigue Darwin, vendrían los sonidos articulados (sonidos segmentables en unidades discretas o completas y recombinables de forma infinita, como las letras) para la expresión de las

emociones. El pensamiento, dice Darwin, se apoyaría en las palabras como elementos vehiculares, pero el pensamiento sería independiente de las palabras.

A Wolfe (y a otros especialistas) esta idea le parece insostenible, un cuento como los del Kipling de las *Just So Stories*, o *Historias precisamente así*: una hipótesis *ad hoc* incontrastable. Sin piedad, Wolfe ataca la teoría de la evolución como “pastosa, inflada, esponjosa”, y por tanto inservible para el lenguaje. En suma, buscar el origen evolutivo del lenguaje sería una empresa vana que no lleva a nada. Idea, por cierto, que comparten Chomsky y los chomskianos.²

La segunda mente maestra es Noam Chomsky (1928-), que ocupa los tres últimos capítulos (IV, V, y VI).

Chomsky es un personaje en sí mismo, y su larga vida como científico, publicando incansablemente desde 1950 así como su anarquismo radical y activismo político hacen de él una leyenda en vida. Por eso, titula el capítulo IV “Noam carisma”.

Wolfe expone en la misma forma narrativa de los tres primeros capítulos las distintas tesis chomskianas sobre el lenguaje. La tesis de que el lenguaje es un órgano intelectual con base biológica presente en el cerebro de cada hablante y genéticamente determinada fue propuesta por Chomsky hace más de medio siglo y sigue manteniéndola todavía hoy. Los argumentos que dio son *aparentemente* imbatibles. Un primer argumento es que el niño no aprende su lenguaje, sino que lo adquiere sin aprendizaje ni esfuerzo porque dispone de ese órgano (o “Gramática Universal”) que le permite construir expresiones sin error. Esa Gramática Universal es como una máquina que computa (combina) óptimamente expresiones a partir de palabras, cada una de las cuales es una correspondencia de sonidos articulados con significado. La computación de las expresiones es lo propio del lenguaje. Otro argumento es que el estímulo verbal que recibe el niño es insuficiente, es decir, las expresiones verbales no contienen indicios suficientes para que pueda llegar a constituirse su gramática.

Wolfe señala otra vez, como hicieron Max Müller y Wallace, el callejón sin salida de considerar el lenguaje (ahora entendido como “Gramática Universal”) como resultado

² Estudios recientes sugieren que no es descabellado explicar la génesis del lenguaje relacionándola con la capacidad intelectual, la cual constituiría un atractivo en la selección sexual. En animales como las urracas y los periquitos, la inteligencia sí parece proporcionar ventajas reproductivas. En los humanos es más difícil probarlo. Más abajo preciso estas ideas; v. Steven Mithen, *The Singing Neanderthals*, Harvard U. Press, 2006 y J. Chen, Y. Zou, Y.-H. Sun, C. ten Cate, *Science*, vol. 363, 166-167 (2019).

de la evolución por selección natural. Si es un órgano biológico, como afirman Chomsky y sus colaboradores, ha tenido que ser resultado de la evolución. Pero resulta que los mismos que proponen su necesidad evolutiva, reconocen que es un enigma la forma en que se ha llegado a ella.

Wolfe no deja escapar la menor oportunidad para abatir su pieza. Así, en los dos últimos capítulos cuenta la historia de la propiedad del lenguaje que Chomsky más destacó desde 2002: la recursión.³ Esta es una propiedad de las reglas gramaticales que se reapiplan un número indeterminado de veces. Por ejemplo, en la oración *Pedro dice que María cree que Luis opina que el Madrid ganará*. Esta oración se crea incrustando “que María cree” después de “dice”; a continuación incrustando “que Luis opina” después de “cree”, y finalmente incrustando “que el Madrid ganará” después de “opina”. Podría seguirse así un número indefinido de veces.

En este momento interviene en el libro de Wolfe un lingüista americano llamado Daniel Everett (1951-), que ha vivido durante años en el estado de Amazonas, Brasil, con los pirahã, un pueblo de cazadores-recolectores. Everett aprendió y estudió su lengua y observó que una oración, como la de arriba, con sucesivas incrustaciones, no podría construirse porque no existe el mecanismo de la incrustación. En consecuencia, tampoco existen reglas *recursivas*, que se suponen constitutivas de la gramática universal biológicamente fijada. Desde que en 2005 Everett afirmó la inexistencia de recursión en la lengua pirahã, sonaron las alarmas en los cuarteles chomskianos.⁴ La Gramática Universal tenía una excepción intolerable. Se produjo así una controversia amarga entre Everett y los chomskianos, donde tanto Chomsky como sus seguidores no dejaron de menospreciar a Everett acusándolo de “charlatán, mentiroso, impostor” (Wolfe, p. 143). Un documental en youtube, “The Grammar of Happiness”, relata la historia admirablemente. El final, de momento, ha dado la razón a Everett, para quien la lengua pirahã no tiene la complejidad sintáctica de otras lenguas, como el inglés, por ejemplo.⁵ Esto supondría la muerte de la Gramática Universal.⁶

³ Reglas que se reapiplan para producir un conjunto ilimitado de oraciones, explicando así la propiedad de productividad ilimitada del lenguaje humano.

⁴ V. D. Everett, *A lingua Pirahã e a teoria da sintaxe*, Unicamp, Campinas, 1991, pp.126 y ss.

⁵ Esta es la conclusión del informe de Futrell, Stearns, Everett, Piantados y Gibson, “A *Corpus Investigation of Syntactic Embedding in Pirahã*” PLoS ONE, 11-3, 2 de Marzo, 2016.

La conclusión de este pleito entre especialistas le lleva a Wolfe a adoptar la tesis más inquietante para los chomskianos, a saber: el lenguaje es un artefacto cultural, es decir, proviene de la experiencia humana sin una base biológica necesaria. El lenguaje constituye el cuarto Reino.

La tesis del Reino del Lenguaje, no resuelve el problema de su génesis. Si, como mantienen bastantes especialistas, el lenguaje tuvo en su prehistoria eficiencia biológica en el sentido darwinista, sea éxito reproductivo⁷ sea éxito en la supervivencia, como sucede ahora con el canto de las aves, el lenguaje moderno actual permite la mentira, la desinformación, y los mitos, que son invenciones humanas, como destacó Popper.⁸ Son prácticas, o empleos, del lenguaje sin relación con la eficiencia biológica.

La razón de que el lenguaje actual no tenga eficiencia biológica estricta es la siguiente. Las funciones del lenguaje moderno están vinculadas a la comunicación, tal como lo han afirmado tanto los lingüistas funcionalistas R. Jakobson y M.A.K. Halliday como los filósofos del lenguaje, en particular los que se ocupan de la teoría de los actos de lenguaje (J. Austin, J. Searle) y de la lógica de la conversación (P. Grice). La comunicación lingüística mediante signos arbitrarios y convencionales es muy diferente de la comunicación animal mediante señales y con eficiencia biológica.

La teoría de los actos de lenguaje de Searle y la teoría de la conversación de Grice muestran que los hablantes practican su lenguaje con el objeto de llevar a cabo acciones que coordinan a un hablante con otro con el fin de cooperar y llegar a un entendimiento mutuo. Este fin sería el caso normal en una conversación. Así, al conversar, un hablante describe, declara, promete, pide, narra, comenta, cotillea algo y muchas cosas más, que

⁶ La “muerte” de la Gramática Universal ha sido tema de discusión en los últimos años; v. P. Ibbotson y M. Tomasello “Hacia una nueva visión del lenguaje”, *Investigación y Ciencia*, Enero de 2017, pp. 75-79; también discute esta “muerte” Mendivil, *J. of Linguistics*, 54, 2018.

⁷ Hace casi dos décadas, G. Miller insistía en que el lenguaje era resultado de la selección sexual, al hacer visible el pensamiento, el cual formaría parte de los atractivos (o de los rechazos) visibles de los hablantes (G. Miller, *The Mating Mind*, Anchor, Nueva York, 2001). Esta conjetura no ha tenido, que yo sepa, una confirmación empírica, aunque desde hace un siglo se sabe que existe el apareamiento selectivo en humanos, donde los factores intelectuales y culturales -entre otros- inciden en la elección de pareja.

⁸ *The Philosophy of Karl Popper*, vol.2, Illinois, 1967, p.1113; también A. Alonso-Cortés, *Los fundamentos comunicativos de la gramática*, accesible en la red: eprints.ucm. Al establecer el Lenguaje como cultura, vuelve Wolfe a una vieja corriente de la filología y la filosofía del XIX representadas por Vossler y Croce. Sapir, antropólogo y lingüista funcionalista que ejerció una gran influencia en la lingüística del siglo XX también caracteriza el lenguaje como un instrumento cultural para la comunicación; v. E. Sapir, *Language*, 1921.

no tienen que ver con el éxito reproductivo del organismo hablante, sin obtener necesariamente algún beneficio. Y aunque la cooperación es frecuente en otras especies, la cooperación por el lenguaje la hacen los humanos sin tener en cuenta si se lleva a cabo con parientes o con extraños, a diferencia de los animales, que cooperan generalmente en grupos emparentados. ¿Cuántas veces respondemos en la calle a un peatón desorientado y desconocido? En suma, los actos de lenguaje no van encaminados a demostrar una ventaja reproductiva.

Además, los actos de lenguaje están regulados por varios criterios, entre otros, el de la verdad. Regulados quiere decir que el hablante puede o no practicar los actos de lenguaje ajustándose a la correspondencia de lo que dice con los eventos, situaciones, procesos... que describe, declara, asegura etc. Es decir, el hablante puede mentir. En este caso, el lenguaje satisface el rasgo que Hockett (1963) llamó “prevaricación”⁹, y que es privativo del lenguaje.¹⁰ La prevaricación, o mentira, es consecuencia de la propiedad que Bloomfield¹¹ (1933) llamó “desplazamiento”, de la que hablaré más abajo. Prevaricación y desplazamiento pueden ser deducidos del comportamiento económico de los hablantes en ciertas situaciones, es decir de la relación entre costes y beneficios que se obtienen en la comunicación, como justificaré ahora.

La importancia de que las locuciones sean verdaderas ha sido destacada por muchos filósofos. Así, Russell (1940)¹² hizo notar que el lenguaje no solo puede enunciar la verdad sino la falsedad, y afirma que no aprenderíamos a hablar a menos que la verdad fuese la regla. En efecto, si no ocurriese así, el significado de las palabras se haría inestable y no permitiría una comunicación eficiente entre generaciones, como de hecho sucede. El significado y la verdad van de la mano. El hablante que dice la verdad adquiere, además, la reputación de honrado. Pero no se ve qué relación tiene la honradez con la eficiencia reproductiva.

⁹ Prevaricación en sentido amplio incluye no solo enunciados que el hablante sabe que son falsos, sino la emisión de enunciados equívocos, tergiversados, y engañosos.

¹⁰ Los animales no mienten porque la mentira exige proferir una locución falsa con una intención consciente. Los animales engañan a veces a otros animales con señales manipuladas. Dawkins, *The Selfish Gene*, 2006, pp.64-5, mantiene que el engaño en las señales animales es funcionalmente equivalente a la mentira, pero el animal no tiene una intención consciente, y en este sentido no mienten.

¹¹L. Bloomfield, *Language*, The University of Chicago, 1933, 10.3.

¹² B. Russell, *An Inquiry into Meaning and Truth*, Allen & Unwin, Londres, 1940.

El predominio de la honradez en la comunicación lingüística en los humanos podría deberse al Principio del Hándicap, o Principio de la Desventaja, establecido por Amotz Zahavi¹³, aunque discutido por otros biólogos. Este principio explicaría por qué el lenguaje acaba siendo un modo de comunicación fiable, o verdadera, como la comunicación en los animales, a pesar de las enormes diferencias que los separan.

El Principio de la Desventaja se basa en que la señal S que emite un animal A es fiable (o verdadera) porque tiene un coste energético y de supervivencia para aquél. Este coste es percibido como fiable por el animal B, o receptor de la señal. En este caso A y B tienen intereses comunes. Así, la cola del pavo real es una señal costosa (por el alimento mayor que necesita, su exposición a predadores,...) que indica a la pava su excelente condición física como padre, y la pava lo acepta. En este caso ambos coinciden en tener una descendencia fuerte.¹⁴

Este diseño de la comunicación también funcionaría para el lenguaje humano, cuando los hablantes tienen intereses comunes. Los economistas afirman que cuando los intereses son comunes “talk is cheap”, el lenguaje es gratis.¹⁵ En esto, el lenguaje sólo se distingue de la comunicación animal en que, según los Zahavi, el lenguaje no supone coste alguno para el emisor ni desde luego suponen esos biólogos que haya en el lenguaje un atisbo de selección sexual.¹⁶ Las palabras no son señales sino símbolos convencionales y no están necesariamente vinculados a estados reales del hablante, como el peligro, la necesidad de alimento y de apareamiento etc

El hecho de que el lenguaje no suponga un coste energético ni de supervivencia y de que las palabras y oraciones no estén vinculadas necesariamente a estados fisiológicos de los hablantes o de la situación comunicativa permite que el hablante pueda mentir. Esto puede ocurrir, además, porque en la comunicación lingüística no siempre los

¹³ Amotz.Zahavi, "Mate selection—a selection for a handicap", en *J. of Theoretical Biology*, **53** (1), pp. 205–214, (1975), y del mismo con Avishag Zahavi, *The Handicap Principle: a Missing Piece of Darwin's Puzzle*, Oxford University Press, 1997. En este libro los Zahavi sostienen que el lenguaje humano no es fiable porque (pp. 58, 80) los signos arbitrarios “no invierten en fiabilidad”, y por tanto no se ajustaría al Principio de la Desventaja. Se puede asumir este principio con las críticas recibidas, que se pueden consultar en W.A. Searcy y S. Nowicki, *The Evolution of Animal Behavior: Reliability and Deception in Signalling Systems*, Princeton University Press, 2005.

¹⁴ A. y A. Zahavi, *The Handicap Principle: a Missing Piece of Darwin's Puzzle*, Oxford: University Press, 1997, en diversos lugares del libro.

¹⁵ J. Farrell y M. Rabin, "Cheap Talk", *J. of Economic Perspectives*, **10** -3, pp. 103–118, 1996.

¹⁶ A. y A. Zahavi, *The Handicap Principle: a Missing Piece of Darwin's Puzzle*, Oxford University Press, 1997, señalan precisamente cómo el lenguaje no es fiable y cómo a pesar de ello, el lenguaje humano no ha desaparecido. Más adelante veremos que el lenguaje sí es fiable en la mayor parte de las ocasiones. Hockett también destacó la ausencia de coste energético en los hablantes.

intereses son comunes. En el comercio, comprador y vendedor tienen intereses comunes en la medida en que uno necesita lo que el otro vende. Pero en el intercambio comercial comprador y vendedor no siempre tienen los mismos intereses. Adam Smith en *The Wealth of Nations* (1776 libro I cap. II) describió con precisión esta diversidad de intereses:

“ *Quien ofrece a otro un trato de cualquier tipo, propone hacer esto. Dame lo que quiero y tendrás lo que quieres, es el significado de cada uno de tales tratos; y de esta manera obtenemos unos de otros la mayor parte de los bienes que necesitamos... Nos dirigimos no a su benevolencia sino a su bienestar [self-love], y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas.*”¹⁷

Por eso los anuncios comerciales transmiten mensajes que pretenden persuadir al comprador para que compre la mercancía. Ahora el lenguaje ya no es gratis porque influye en la toma de decisiones del comprador. Y la mentira en estos casos no es inevitable.

La existencia en los grupos humanos de intereses que no son comunes se deriva de la teoría de la acción colectiva de Olson¹⁸ (1965,1971), según la cual, en un grupo que persigue una acción colectiva hay incentivos para que algunos miembros sean “gorriones” (*free riders*) y obtengan beneficios de otros miembros.

Por tanto, dependiendo de los intereses de los hablantes, la práctica comunicativa unas veces es gratis y otras no. El lenguaje combina el altruismo – informar a otro sin coste y sin sacar ventaja - con el ventajismo. En este último caso, la persuasión es como la cola del pavo real, en la medida en que la cola influye en la decisión de la pava. Pero no afecta – o no está demostrado que lo esté- que la persuasión afecte a la eficiencia biológica del hablante.

El problema es explicar por qué si el lenguaje permite la mentira, y en consecuencia, no siempre es fiable, ha podido evolucionar y subsistir desde aproximadamente, y como mínimo, 50.000 años. Pues, como he mencionado a propósito de la teoría de la acción

¹⁷ Alonso-Cortés y Cabrillo distinguen dos tipos de comunicación en Adam Smith: la empática y la persuasiva. La primera coincide con la comunicación entre hablantes cuyos intereses son comunes, mientras que la segunda corresponde a la comunicación entre hablantes con intereses total o parcialmente distintos; A. Alonso-Cortés y F. Cabrillo, 'From Merchants to Speakers: The common origins of trade and language', *The European Journal of the History of Economic Thought* 19(5), 709–732, 2012.

¹⁸ M.Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, 2ª, 1971.

colectiva, es razonable pensar que a lo largo del tiempo los intereses de los hablantes no siempre han sido siempre comunes.

La fiabilidad del lenguaje consistiría en la intención de verdad de los hablantes, que tendría un coste, como supone el Principio de la Desventaja.

En efecto, cuando los hablantes no coinciden en sus intereses, hay un incentivo para mentir o persuadir al otro hablante para que cambie sus decisiones a favor del que emite las locuciones. La persuasión y la mentira, como han estudiado los economistas¹⁹ “pagan”.

Los economistas y matemáticos han estudiado un juego (o conjunto de estrategias de actuación para conseguir un fin) conocido como el Dilema del Preso. Este juego se puede extrapolar al caso que nos ocupa, donde decir la verdad es cooperar y decir una mentira es no cooperar.

El juego es el siguiente. A dos acusados²⁰ de un delito se les ofrece el siguiente trato: i) acusar uno a otro (no cooperar), y cada uno obtiene 2 años de prisión; ii) no declarar (cooperar), en cuyo caso obtiene cada uno 1 año de prisión y iii) acusar uno (no cooperar) y callar el otro (cooperar), y el que acusa queda libre y el que no declara obtiene 3 años de prisión. Los experimentos muestran que la intención inicial es egoísta: cada uno acusa al otro , pero obtienen así 2 años de prisión. El resultado mejor sería ayudarse uno a otro, y así obtener 1 año cada uno.

La literatura sobre este juego es enorme. En algunos trabajos no cooperar (en nuestro caso, mentir), que también se da en los animales, se impone²¹. Incluso si el juego se repite indefinidamente, la traición , o la no cooperación, se impone. Pero otro trabajo sobre el mismo punto, el de J. Plotkin y A. Stewart²², ofrece el resultado contrario, la generosidad (la verdad) gana, aunque la línea entre egoísmo y generosidad es débil. Todo depende de las estrategias que empleen los jugadores. Por ejemplo, si se

¹⁹ T. Tawagoe y H.Takizawa, “ Why Laying Pays: Truth Bias in the Communication with Conflicting Interests” *RIETI Discussion Paper Series 05-E-018*; accessible en la web.

²⁰ Los presos ni se conocen ni tienen comunicación entre sí.

²¹ W.A. Searcy y S. Nowicki, *The Evolution of Animal Behavior: Reliability and Deception in Signalling Systems*, Princeton University Press, 2005; el egoísmo, o no cooperación, se impone de acuerdo en el estudio de W. Press y F. Dyson, “ Iterated prisoner’s dilemma contains strategies that dominate any evolutionary opponent”, *PNAS*, 109 -26 , pp. 10409-10413; 2012.

²² A. Stewart y J. Plotkin, “ Extortion and cooperation in Prisoner’s dilemma “, *PNAS* , 109-26, pp. 10134-1013, 2012.

emplea la estrategia del ojo por ojo (si A dice una mentira, B también), si A dice la verdad, B también. La estrategia del ojo por ojo de ayudar (Si A ayuda, B también) gana al final.²³

Aunque finalmente la generosidad, o la verdad se imponen, tanto la verdad (o la generosidad) como la mentira (egoísmo) tienen un coste.

Como ya hemos dicho, la comunicación lingüística no es gratis, porque afecta al beneficio de un hablante que saca ventaja de la comunicación. Pero como promedio, el mentiroso tendría un coste mayor que el que dice la verdad. Esto supone que el coste para el hablante que dice la verdad –frente al que miente- es como promedio menor que el del mentiroso. Esta compensación entre coste de la verdad y coste de la mentira lleva finalmente a no mentir y a que se haga evolutivamente estable la comunicación en animales y en humanos. Pero la verdad seguiría acarreado un coste, o desventaja.

El coste promedio entre verdad y falsedad, donde $C_F > C_V$, explicaría que la verdad se imponga tanto en la evolución de la comunicación animal como en la comunicación lingüística humana.²⁴ Precisamente, los juegos de comunicación²⁵ muestran que aunque un hablante mienta, el receptor tiende a aceptar como verdad los mensajes recibidos.

Este sesgo hacia la verdad, como observó Russell y luego Searle, caracteriza sobre todo los actos asertivos del lenguaje, que comprometen al hablante con su verdad.²⁶

En consecuencia, la comunicación regulada por la verdad sería una señal costosa, que predica la honradez del hablante que la practica. Y aquí la verdad sí es como la cola del pavo real: un rasgo caro que hace que las locuciones sean fiables, haciendo así posible la cooperación humana. En consecuencia, el lenguaje a lo largo de su historia sí sería fiable.

²³ Como demostraron R. Axelrod y W.D. Hamilton , “ The evolution of cooperation”, *Science*, 211, pp.1390-1396, 1981

²⁴ El argumento expuesto sigue aproximadamente a Searcy y Nowicki (2005) en el libro citado en la nota 13 . Dawkins (2006, *The Selfish Gene*, p.77) señala que la mentira no es evolutivamente estable.

²⁵ Kawagoe y Takizawa, artículo citado.

²⁶ Otros autores atribuyen el coste de la señal al receptor. Así, cuando un hablante miente, el receptor de la mentira puede reaccionar perjudicando la reputación del mentiroso imponiéndole un coste social. Este coste explicaría que la mentira no predomine en la comunicación lingüística; v. M. Lachmann, S. Szamado y C.F. Bergstrom, “Cost and conflict in animal signals and human language”, *PNAS*, vol.98, .23, pp.13189-13194 (2001). El sesgo hacia la verdad de los actos del lenguaje es uno de sus rasgos llamativos; v. J. Searle, *Speech Acts*, Cambridge University Press, 1969.

Si se acepta esta aplicación del Principio de Desventaja a la comunicación lingüística, se derivaría una propiedad fundamental de los sistemas de signos lingüísticos arbitrarios y convencionales : su historia estable a lo largo del tiempo. Estabilidad quiere decir que siendo fiables los hablantes en la práctica del lenguaje, los signos mantienen su significado y las convenciones lingüísticas su validez en una larga extensión de tiempo, cambiando con lentitud para poder permitir la comunicación eficiente, o veraz. El predominio de la verdad en la comunicación explicaría así el rasgo del signo (o símbolo) lingüístico que Saussure llamó “ inmutabilidad”, o estabilidad.

También satisface el lenguaje otros rasgos de Hockett alejados de la eficiencia biológica . Son éstos la especialización y el desplazamiento.

El primero resulta de la observación de que los actos de lenguaje no desencadenan cambios fisiológicos en el hablante que supongan algún coste energético para su organismo. Tampoco acarrear un coste energético en el comportamiento del oyente. Esta ausencia de coste se debe a que el lenguaje humano, a diferencia del animal, emplea símbolos desvinculados del estado del hablante. Un hablante puede decir *Tengo hambre* con el único fin de decir a su interlocutor que debe ir a comer, aunque el estado del hablante no corresponda a la expresión. Pero si un pájaro pía insistentemente con un sonido estridente , es señal de su estado de hambre, y , como promedio, no miente. El piar del pájaro no está especializado, porque supone un coste energético para su organismo y, además, llama la atención de los predadores.

La segunda propiedad, el desplazamiento, desvincula los actos de habla de la situación comunicativa concreta, del espacio y del tiempo en que se realiza la comunicación. El lenguaje permite, así, hablar del pasado y del futuro.

Al desvincularse del tiempo y del espacio organismo (y de los estados del organismo del hablante), las señales han pasado a ser símbolos lingüísticos, y pueden referirse a eventos del pasado o de un futuro imaginario. También la ironía, las bromas, el sarcasmo etc son funciones del lenguaje desplazado.

El desplazamiento permite la función que Popper más destacó en el lenguaje, la función narrativa: la invención de mitos, hipótesis, conjeturas y teorías.

En suma, a la vista de los argumentos arriba expuestos sobre la relación entre funciones biológicas y lenguaje, Wolfe concluye respondiendo a la pregunta ²⁷ *¿Qué es el lenguaje?* con la razonable afirmación de que pertenece a un cuarto Reino, el Reino del Lenguaje, un objeto cultural, no biológico, creado por el hombre. Es el *Regnum loquax* habitado por el *Homo loquax*.

En este Reino estamos tan solos como lo estamos (de momento) en el Universo.

²⁷ La pregunta “qué es” se refiere al estatuto del objeto en el mundo. Es una pregunta filosófica, que en la respuesta quiere saber a qué división de las cosas (Reino) pertenece.