

Reconocimiento de la intención:

**Una propuesta alternativa
a la explicación de Paul Grice**

Nahir Hurtado

(Universidad Central de Venezuela)

Reconocimiento de la intención: Una propuesta alternativa a la explicación de Paul Grice

Recognition of the intention: An alternative proposal to Paul Grice's explanation

Nahir Hurtado
(Universidad Central de Venezuela)

Artículo recibido: 21 de octubre de 2019.

Arbitrado: 12 de noviembre de 2019.

Resumen: En términos de Grice, lo que se comunica tendrá que ver con la intención comunicativa que el hablante tuvo al proferir algo, esto es, qué condiciones se dan para determinar que cuando “H (el hablante) profirió p (una preferencia), en una situación, lo que realmente quiso decir fue x (un significado distinto a la preferencia lingüística)”. El reconocimiento de la intención será, para Grice, la justificación de la preferencia lingüística, es decir, su verdadero significado. Sin embargo, la noción griceana de intención presenta múltiples inconvenientes conceptuales que han sido destacados por diversos detractores, uno de ellos David Lewis quien propone una alternativa satisfactoria a dicha noción. El objetivo de este artículo será exponer la posición de Lewis al concepto de intención en Grice.

Palabras clave: Intención, Significado, Convención.

Abstract: In terms of Grice, what is communicated will have to do with the intention communicative that the speaker had when uttering something, that is, what conditions exist to determine that when “H (the speaker) uttered p (a preference), in a situation, what he really meant was x (a different meaning to the linguistic preference)”. The recognition of the intention will be, for Grice, the justification of linguistic preference, that is, its true meaning. Without However, the Gricean notion of intention has multiple conceptual drawbacks that have been highlighted by various detractors, one of them David Lewis who proposes a satisfactory alternative to this notion. The objective of this article will expose Lewis's position to the concept of intention in Grice.

Keywords: Intention, Meaning, Convention.

Significado e intención:

En el artículo “Significado”, Grice empieza por mostrar cuáles son los casos de significación que no están regidos necesariamente por las convenciones. Esta distinción, aunque no es del todo clara, comienza con la diferencia entre sentido natural y sentido no natural. Se llamarán sentidos naturales a aquellos que están necesariamente ligados a su significado, por ejemplo, el humo es un signo natural del fuego; son todos los casos donde “ x significa p y x significaba que p implica p ”¹.

Los sentidos no-naturales son acciones racionales, es decir, contienen una intención que se manifiesta mediante una acción para transmitir algo. Por ejemplo, alguien nos espera en un auto y toca la bocina, enseguida interpretamos que es hora de apresurarnos, pero el tocar la bocina no necesariamente va ligado al hecho de que tenemos que apresurarnos a montarnos en el auto, puede haber ocurrido que la persona la presionó sin intención o porque le gusta escuchar el sonido de la misma².

Estos tipos de sentido son acciones que se producen con el objetivo de generar mediante un signo un estado mental en otra persona y que pueden interpretarse como “ x significa p y x significaba que p no implica p ”³. Grice abreviará sentidos no-naturales con sentidos NN.

En el artículo de Grice se exponen tres condiciones para que sea posible el significado:

1. Que se ponga de manifiesto una intención.
2. Que el agente reconozca esa intención.
3. Que se lleve a cabo un acto en respuesta al reconocimiento de esa intención.

Grice empieza a exponer una serie de ejemplos que elucidan una explicación de los significados no naturales. La primera selección que hace es la comparación de casos que cumplen con los criterios expuestos en “Significado” y los compara con aquellos, que, aun manifestando intención, no la ponen en evidencia⁴; estos son llamados por Grice casos prototípicos.

¹ GRICE, P., “Significado”, en Vallenilla, L. (comp.), *La búsqueda del significado*, Ed Tecnos, Madrid, 1999.

² *Ibíd.*, p. 486.

³ *Ibíd.*

⁴ Cf. GRICE, P., “Intención y Significado”, en Villanueva, L. (comp.), *La búsqueda..., cit.*, pp. 500-504.

Veamos los siguientes ejemplos:

1. La Sra. Ana desea que su hijo lave la ropa y para ello coloca la cesta de ropa sucia en frente de su cuarto. Su hijo captando la intención de su madre actúa en consecución a la misma y lava la ropa.
2. Imaginemos un compañero muy avaro que se encuentra en este salón con nosotros, su conversación es pesada y nos encontramos muy ocupados para prestarle atención. Uno de nosotros sabiendo su condición de avaro se acerca a la ventana y lanza disimuladamente un billete, con la intención de que él fuese a recogerlo y así librarnos de nuestro tedioso amigo.
3. El sr. José preocupado por dar a conocer a su esposa la respuesta de sus jefes sobre su ascenso, coloca sobre la mesa una botella de vino de tal forma que cuando llegue a casa encuentre la sorpresa.
4. El sr. Ricardo se encuentra jugando póker con su jefe, queriendo no ganar, idea un plan para que su jefe note que tiene buenas manos sin sepa que su intención es proporcionarles esa información. De tal manera, que cuando tiene un buen juego de cartas, sonrío sin mirar a su jefe.

En el primer caso, el de la ropa sucia, es obvio que los tres criterios expuestos por Grice en “Significado” se cumplen a cabalidad:

- Se pone de manifiesto una intención, al colocar la cesta en frente del cuarto.
- El agente reconoce esa intención, sabe que su madre quiere que la ropa.
- Se da un acto en respuesta a esa intención, efectivamente lava la ropa.

En el segundo caso, el del compañero avaro, vemos que la intención final es deshacernos del compañero, pero no deseamos que esta intención sea reconocida por el agente, pues estaríamos ofendiéndolo. En este caso, aunque hay una intención de fondo, se ponen de manifiesto otras intenciones para que la principal no sea reconocida.

En el tercer caso, el ejemplo del ascenso, aunque cumple con los criterios expuestos por Grice, puede tomarse el acto con sentido natural, es decir, convencional; pues convencionalmente

se sabe que una botella de vino significa celebración y en el caso del ejemplo ha de notarse que la respuesta fue positiva.

Por último, el cuarto caso, el juego de póker, es el más complejo de todos, pues hay varias intenciones de fondo: la primera, que el jefe sepa que sonrío para alertarlo y no apueste en esa mano, la segunda que mediante el no reconocimiento de la intención de fondo su jefe no se ofenda; y tercero, la intención de fondo (alertarlo ante una buena mano y no se dé cuenta) se cumpla a cabalidad.

Resumiendo los ejemplos, tenemos:

- 1.- En el caso de la ropa sucia X desea que Y reconozca su intención y efectivamente actúa en pro de ello. Este ejemplo es propiamente el sentido NN griceano.
- 2.- en el ejemplo del avaro X desea producir una intención, más que no reconozca.
- 3.- En el ejemplo de la botella de vino X desea que Y reconozca su intención, mediante un signo convencional.
- 4.- En el ejemplo del póker. X desea producir una intención en Y contraria a la preferencia que está realizando, al tiempo que no desea que la intención de fondo se revele.

En consecuencia, tenemos que tres de los cuatro pueden ser llamados prototípicos, es decir, excepciones a los criterios expuestos por Grice que constituyen ejemplificaciones que muestra lo basto que puede ser las intenciones comunicativas⁵.

A estos ejemplos prototípicos se le suma lo absurdo que es pensar que un ser humano normal recrea conscientemente las intenciones griceanas en las más cotidianas y habituales ocasiones en que profiere un signo; resulta particularmente ridículo pensar que el hablante enuncia conscientemente el razonamiento que hemos denominado proceso griceano, ese razonamiento que según el análisis de Grice el hablante debe esperar de su audiencia.⁶

⁵ *Ibíd.*, pp. 506-510.

⁶ Cf. CARPINTERO, M., *Las palabras, las ideas...*, cit., pp. 522-523.

Una propuesta alternativa:

A estos ejemplos prototípicos surge una explicación que, para algunos filósofos del lenguaje, es preferida sobre la de Grice. Esta elucidación fue ofrecida por David Lewis⁷ en su artículo “Convention: A Philosophy Study”, publicado en 1969.

Según los postulados de Lewis, el lenguaje parece fundamentarse en un pacto similar al que tiene un contrato social, pero no como un acuerdo entre los individuos de una época determinada que marcó el inicio de las leyes. Se trataría, más bien, de un cierto tipo de acción racional que surge como una necesidad de individuos racionales.

Lewis toma la idea de Hume⁸ sobre la naturaleza de la convención. Recordemos que, para Hume, la idea de convención reside en un sentimiento de interés común, compartido por los miembros de una comunidad, que les permite reglamentar ciertas conductas mediante una serie de reglas que ellos mismos proponen. Según esta idea, una convención no es tal por la forma como se origina, sino por el modo como persiste, es decir, para que haya una convención no se necesita un acuerdo explícito. Lewis, tomando la idea humeana, reconstruye la noción de convención haciendo uso también del equilibrio por saliencia expuesto ya en la teoría de juegos.

Explicaremos someramente esta idea y veremos cómo Lewis da una respuesta alternativa a los casos prototípicos de la teoría griceana.

La teoría de juegos se origina como una teoría matemática que estudia la manera en que los individuos racionales toman decisiones estratégicas. En referencia a ello, la teoría de juegos indica lo que puede pasar en ciertos escenarios en donde exista confrontación o apoyo entre dos o más sujetos racionales, pero esto no significa que prediga lo que va a pasar.

Obsérvese el siguiente ejemplo para explicar mejor la teoría de juegos⁹. Consideremos la situación de los Estados Unidos de América (EUA) y de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en los tiempos de la guerra fría. Según las acciones de ambos países, se planteaban dos estrategias militares: se ataca con bombas nucleares o no se ataca.

⁷ Cf. LEWIS, D. (1969), *Convention: A Philosophy Study*, Cambridge, Harvard University Press.

⁸ Cf., HUME, D. *Tratado de la Naturaleza Humana*. Trad. Félix Duque. Buenos Aires, Orbis, 1984. Tomos III, p. 715.

⁹ Cf. GONZÁLEZ, M. y OTERO I. (2007), *Curso básico de Teoría de Juegos*, Caracas, IESA, p. 21.

Si ambos países atacan, el resultado sería la destrucción del planeta y ambos perderían todo en lugar de ganar el anhelado poder. Si los EUA atacará primero y la URSS no lo hiciera, habría un costo para los EUA, que tendría una repercusión futura sobre el planeta, pero el costo para el país que recibe el ataque es devastador, pues quedaría totalmente destruido y no tendría modo de responder favorablemente en tal situación. En caso contrario, que la URSS hubiese primero, el resultado sería el mismo. Dado el caso que ninguna de las dos naciones ataque, pero inviertan en armamento nuclear con el fin de hacer saber al otro país que están preparados para la guerra, entonces ninguno de los dos será destruido, pero cada uno asumirá los costos de desarrollar dicho armamento¹⁰.

En este caso, se presentan solo dos oportunidades de equilibrio: el ataque simultáneo, en el que los EUA y la URSS se atacarían, lo que implicaría una gran pérdida para ambos países; o que ninguno de los dos ataque. Precisamente, a este último equilibrio se le denominó guerra fría y fue el balance que se alcanzó cuando las dos naciones entraron en el juego. Las dos posibilidades presentadas anteriormente (el ataque simultáneo y el no ataque), se han denominado dentro de la teoría de juegos como *problema de coordinación*.

De cierta manera los problemas de coordinación son escenarios donde “los actores tienen intereses similares y, aunque puede no importarles qué solución”.

Se denomina equilibrio de coordinación a las situaciones o acciones en donde ninguno de los dos agentes habría salido mejor, si el otro hubiese actuado de otra manera. El equilibrio de coordinación abarca las alternativas que permitirán a los dos agentes maximizar su beneficio en la jugada con mínimo esfuerzo; por tal motivo, los problemas de coordinación se resolverán de dos modos: por acuerdo, cuando ambos jugadores tienen la posibilidad de comunicarse; o por saliencia, donde ambos agentes utilizan un equilibrio que es sobresaliente en algún aspecto y favorable para ambos, siendo considerada la acción más racional.

En caso de que la solución del juego se dé por saliencia, un tipo de resolución se daría por precedentes. Tómese el ejemplo de dos sujetos que se encontraron ayer y desean volver a verse hoy. Una de las soluciones es volver al mismo sitio donde se encontraron, esperando cada uno

¹⁰ *Ibíd.*, p. 22.

que el otro tome la misma acción, ya que ambos desean volverse a ver. “Se trata de un equilibrio que es singularmente notable por la razón de que se ha alcanzado anteriormente”¹¹.

Es por ello que la solución por precedente se da en virtud de la familiaridad adquirida por una regularidad de logros en casos anteriores y que se convierten en análogos para nuevas situaciones. Para Lewis el concepto de convención se explica de este modo.

“[Las convenciones son] regularidades en la acción, o en acción y la creencia, que son arbitrarias, pero se perpetúan, porque sirven a alguna suerte de interés común”¹².

Según Lewis, las convenciones son regularidades que se dan a partir de acciones racionales en un conjunto de individuos. Sin embargo, para que la convención por regularidad se dé debe existir un par de condiciones:

1.- El conocimiento mutuo de la regularidad de una acción por parte de los individuos que constituyen la comunidad.

2.- Este conocimiento mutuo de preservar la recurrencia de la acción. Por ejemplo, el que todos los conductores conduzcan por la derecha es la regularidad de una acción, teniendo en cuenta que todos los miembros de una comunidad aceptan la regularidad y actúan según ella, entonces esa acción es recurrente a lo largo del tiempo¹³.

Por lo que una convención no se da por una cierta regularidad de una conducta, sino que es una acción que se lleva a cabo por parte de los individuos racionales que responde a un propósito mutuo. En primer lugar, cada agente tiene un objetivo que quiere alcanzar y pretenderá alcanzarlo ateniéndose a la convención. Si dicho objetivo se pretende alcanzar es porque se cree que los demás agentes de la comunidad también lo harán. Esa creencia, junto con la consecución del objetivo, le da razones para realizar la acción. Actuará de igual forma teniendo la creencia de que los demás tienen la misma certeza¹⁴.

¹¹ GARCÍA SUAREZ, A. (1997), *Modos de Significar*, cit., p. 370.

¹² LEWIS, D. (1969), *Convention: A Philosophy...*, cit., p. 42.

¹³ *Ibid.*, pp. 42-45.

¹⁴ Cf. CARPINTERO, M., (1996) *Las palabras, las ideas y...*, cit., p. 526.

De este modo, la definición de Lewis se plantea de la siguiente manera: Una convención se establece en una comunidad (C) siempre y cuando exista una acción racional (R) de modo regular, cumpliéndose las siguientes condiciones:

1. Todo agente de C concede R.
2. Todo agente de C cree que todo miembro de C concede R.
3. La creencia en 2 constituye una razón para que cada agente de C conceda R.
4. Existe una preferencia a que todo agente de C prefiera que todos concedan R a que todos, excepto uno, lo haga.
5. Existirá al menos una acción racional alternativa, R', que satisfaga los mismos fines que R.
6. Existe un conocimiento mutuo entre los agentes de la comunidad sobre los postulados anteriores, es decir, conocen las cláusulas, saben que los demás agentes las conocen y saben que los demás miembros también las conocen¹⁵.

Es necesario aclarar con respecto a estas cláusulas, que aunque muchos teóricos de la acción racional¹⁶ han empleado el concepto de arbitrariedad para referirse a las convenciones, esto supone una cierta regularidad que se determina por los comportamientos que emergen de una determinada situación social y terminan siendo arbitrarias en virtud de múltiples regularidades que pueden obtener el mismo fin.

Nótese, entonces, que la convención no es arbitraria del modo común como se entiende el concepto, es arbitraria en tanto que es una acción racional regular que se preserva en rigor del conocimiento mutuo de todos los miembros de la comunidad.

¹⁵ La definición de Lewis reza de la siguiente forma:

Una regularidad R en el comportamiento de los miembros de una población P siendo agentes en una situación recurrente S es una convención si y sólo si, en cualquier instancia de S entre los miembros de P, (1) todos se conforman con R; (2) todos esperan que todos los demás se conformen con R; (3) todos prefieren conformarse con R a condición de que los otros lo hagan, dado que S es un problema de coordinación y la conformidad uniforme con R es un equilibrio propio de coordinación en S. Lewis, D. (1969), *Convention: A Philosophy...*, cit, p. 47.

¹⁶ *Ibid.*, p. 70 y en COLEMAN (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press, p. 248.

La noción de arbitrariedad en la convención constituye el resultado histórico determinado de una situación social, es decir, dar cuenta de una convención es dar cuenta de las condiciones históricas específicas que permitieron su aparición.

Por otro lado, existe una nueva aclaratoria respecto de la diferencia entre el contrato social y la convención, o norma y convención. En el caso del contrato social, un individuo asume ciertos actos en virtud de que todos lo hagan, aunque la preferencia individual se inclina a que todos, excepto él, se atengan al contrato o la norma. Por ejemplo, los clientes de un banco preferirían ser atendidos sin hacer cola en la taquilla, pero las personas se atienen a la regla en virtud de que todos lo hagan. En el caso de la convención, cada agente preferiría que todos, incluyéndolo a él, asumieran la regularidad. Por tanto, las convenciones tendrían una función más del tipo motivacional que de tipo obligatorio¹⁷.

Bajo las condiciones anteriores, la convención es una acción racional y no un conjunto de meras conductas regulares. Las convenciones se rigen por complejas creencias sobre las acciones y las creencias de los demás miembros de una comunidad. Además, según la explicación expuesta por Lewis, no es necesario que la convención se fundamente en un acuerdo lingüístico, porque perfectamente se puede dar una convención, sin necesidad de dicho acuerdo.

Por ejemplo, póngase el caso de dos amigos que se encuentran en un bar un día X de la semana y comparten un tiempo juntos, a la siguiente semana vuelven a encontrarse en el mismo sitio y así sucesivamente las siguientes semanas. Después de un tiempo se instaura una convención entre ellos de encontrarse un día X de la semana en dicho bar. En este caso, no hubo la necesidad de llegar a un acuerdo lingüístico para que la práctica se instaurara¹⁸.

Las convenciones lingüísticas, según Lewis, serán regularidades autopertuantes¹⁹ que describen intenciones comunicativas utilizando recursos que se utilizan continuamente. El siguiente ejemplo explica lo anterior: Santiago y Juan son dos niños a quienes les gusta realizar travesuras en el salón. En cierta ocasión, cuando Santiago estaba realizando una jugarreta, la maestra estaba a punto de ingresar al salón y Juan, viendo que se acercaba, le gritó a Santiago:

¹⁷ SACCONI, L. y Moretti, S. (2002), "Fuzzy norms, default reasoning and equilibrium selection in games under unforeseen contingencies and incomplete knowledge", in LIUC Papers: pubblicazione periodica dell 'Università "Carlo Cattaneo", pp. 1-5.

¹⁸ CARPINTERO, M., (1996) Las palabras, las ideas y..., *cit.*, p. 528.

¹⁹ Cf. LEWIS, D. (1969), *Convention: A Philosophy...*, *cit.*, p. 78.

“¡aguas!”. Santiago no captó lo que Juan quiso decir y fue reprendido por la maestra. En otra situación, Juan estaba haciendo travesuras en el salón y Santiago, viendo que la maestra se acercaba, le gritó “¡aguas!”, en ese momento, captando la intención de Santiago y teniendo en cuenta el incidente anterior, Juan corre a su asiento y se queda tranquilo. Desde entonces, los compañeros, viendo las situaciones anteriores, comenzaron a utilizar la palabra “¡aguas!” como señal para avisar la presencia de la maestra cuando alguno de ellos se estuviese portando mal.

El hecho de que los niños utilicen la palabra “¡aguas!” con éxito para comunicarse en una situación específica, generará con el tiempo el conocimiento mutuo de que “¡aguas!” en la situación antes descrita significará un elemento adecuado para alertar a los compañeros de la presencia de la maestra.

Lewis, ofreciendo una exposición genérica de las convenciones lingüísticas, plantea que estas situaciones se basan en convenciones de veracidad y confianza, entendidas éstas desde la fuerza ilocutiva que se utilice en el juego: “Un lenguaje L es utilizado por una población P si y sólo si prevalece en P una convención”.

En este contexto del caso de los informes, el hablante es veraz al proferir un signo para que los interlocutores juzguen P y los receptores son confiados cuando, al escuchar el signo, realmente juzgan P, captando así las intenciones comunicativas del hablante. En el caso de las preferencias petitorias el hablante confía en que al proferir el signo se realizará la acción P, queriendo que se realice P; y el receptor es veraz cuando al escuchar el signo, captando la intención comunicativa, efectúa las acciones para conseguir P²⁰.

Mi propuesta es que la convención según la cual una población P utiliza un lenguaje L es una convención basada en la veracidad y la confianza en L. Para ser sincero en L se debe actuar de una manera determinada: no tratar de pronunciar las oraciones de L que no son ciertas. De este modo, evitar proferir una sentencia de L a menos que crea que sea cierto en L. La confianza en L es la formación de creencias de cierta manera: es imputar la veracidad de otros, y, en ese sentido, se tenderá a responder a otra expresión de alguna sentencia de L al llegar a creer que la frase pronunciada es verdadera en L.²¹

²⁰ Cf. *Ibíd.*, pp. 6-12.

²¹ Traducción nuestra: “My proposal is that the convention whereby a population P uses a language is a convention of truthfulness and trust in L. To be truthful in L is to act in a certain way: to try never to utter any sentences of L that are not true in L. Thus it is to avoid uttering any sentence of L unless one believes it to be true in L. To be trusting in L is to form beliefs in certain way: to impute truthfulness in L to other, and thus to tend to respond to another’s utterance of any sentence of L by coming to believe that the uttered sentence is true L”. *Ibíd.*, p. 7.

Siguiendo el ejemplo anterior, se observa lo siguiente: Santiago fue veraz al proferir “¡aguas!” cuando la maestra se acercaba al salón y Juan estuvo confiado al pensar que “¡aguas!” significaba una alerta de que se acercaba la maestra. Ahora bien, si se coloca a la preferencia como una petitoria, se puede seguir la estructura de Lewis y se verá cómo se ajusta fácilmente a la convención lingüística que se ha venido siguiendo²²:

1. Todo agente de C concede R: Si se coloca la preferencia como petitoria, se puede ver cómo Santiago estuvo confiado al creer que profiriendo “¡aguas!” efectivamente Juan actuaría en virtud de la intención comunicativa que se quería significar; y se observa, cómo Juan fue veraz al actuar conforme a la intención comunicativa que Santiago quería significar.
2. Todo agente de C cree que todo miembro de C concede R: Los niños esperan que cuando alguno de ellos esté haciendo una travesura y la maestra esté cerca, se profiera “¡aguas!” como señal de alerta y efectivamente se ejecuten las acciones que corresponden ante la señal. Esto se espera según la regularidad de éxitos que ha tenido la preferencia para comunicar algo.
3. La creencia en 2 constituye una razón para que cada agente de C conceda R: En esta cláusula, tal como lo comenta Carpintero, se encuentra el proceso griceano, es decir, se genera un estado mental que se atiene a la convención. En nuestro ejemplo, Santiago, al ver que se acercaba la maestra y, con la intención de alertar a Juan, profiere “¡aguas!”, y Juan, reconociendo que la intención de Santiago es veraz, confía en la preferencia y actúa en favor de lo que ella significa. Siendo efectivo el acto comunicativo, en virtud de exitosas situaciones pasadas, y la existencia de intereses mutuos, la acción racional se preserva en situaciones futuras, haciendo posible su autoperpetuación²³.
4. Existe una preferencia a que todo agente de C prefiera que todos concedan R y no a que todos, excepto uno, lo haga: Todos los miembros del juego lingüístico prefieren que todos sean veraces y confiados al momento de proferir o actuar según la

²² Cf. LEWIS, D. (1975) “Language and...”, *cit.*, pp. 78 y ss.

²³ *Ibidem.*

preferencia. En nuestro caso, todos los niños desean que cuando se profiera “¡aguas!” sea porque efectivamente se desea alertar la presencia de la maestra; del mismo modo, quien profiere “¡aguas!” confía en que según su preferencia los demás actuarán conforme a lo que se quiere significar.

5. Existirá al menos una acción racional alternativa R' , que satisfaga los mismos fines que R : Recuérdese que las convenciones son relativamente arbitrarias, en el sentido de que cualquier otra regularidad con el mismo objetivo hubiera ocasionado las mismas consecuencias. Por ejemplo, en vez de profierir “¡aguas!”, se hubiera podido decir cualquier otra palabra u otra voz que cumpliera la misma función.
6. Existe un conocimiento mutuo entre los agentes de la comunidad sobre los postulados anteriores, es decir, conocen las cláusulas, saben que los demás agentes las conocen y saben que los demás miembros también saben que todos las conocen: Conociendo las situaciones anteriores y observando el éxito de la preferencia, los niños del salón empiezan a utilizar la preferencia. A partir del uso constante de la preferencia y su éxito, empieza a convertirse en una convención lingüística e implícitamente todos comienzan a atenerse a las cláusulas, aún sin hacerlas explícitas.

La exposición de Lewis no es solo clara, sino también útil para explicar las situaciones en las cuales intervienen convenciones lingüísticas. Al explicar la convención sin recurrir al ámbito lingüístico no recae en una *petitio principii*, en la que pareciese caer la explicación griceana. De este modo el reconocimiento de la intención comunicativa se dará en virtud de la convención lingüística que se autopreserva según lo explicado por Lewis y se sustenta en el interés de la realización satisfactoria de tales intenciones comunicativas.