

## Por qué nos cuesta tanto dejar que los demás hablen como les dé la gana

Cumgelu ci rume kvzawgekey ñi femkvnugekeael tañi tucirume kvpa zugugekelu ce egvn

Why is it so hard to let others speak however they please

### Antonio Fábregas

Universidad Noruega de Ciencia y Tecnología  
(NTNU, Trondheim)

#### Email

antonio.fabregas@ntnu.no

#### ORCID

<https://orcid.org/0000-0001-9907-5878>

**RESUMEN.** El ser humano convive mal con la variación: hay algo que nos obliga a jerarquizar las opciones si nos resultan demasiado parecidas unas a otras. Esto se refleja tanto en lo que pedimos en el bar como en la manera en la que valoramos las variedades lingüísticas.

**Palabras clave:** variación, sesgos, elecciones

**PICIWIRIKVNUN.** Fijzugu rume ñi kakvnugekewvn, fey ne-we ayvgekelay ce. Mvleluam xvr zugu xokiwwn, fey mvley tayıñ falilael tuci zugu rume tayıñ zujiam. Tvfaci zugu fey pegengey gijagekelu iñciñ iyaelwe mew, ka fem faligekelu kakvnuwvn zugun ta ka iñciñ.

**Rvftu nemvl:** kakvnuwvn, zoykvnun, zujin

## 1 | UN PARANGÓN

Un lingüista, un psicólogo y un teólogo entran en un bar. Su intención es tomarse una cerveza y discutir sobre la naturaleza humana. El bar tiene una carta muy reducida, y el camarero les cuenta que, aunque solamente sirven una marca de cerveza, los clientes pueden elegir entre tomársela con una rodaja de limón o sin ella. Sin dudarlo, el psicólogo dice que quiere la cerveza con su rodaja de limón. El lingüista y el teólogo se escandalizan. El teólogo comenta, airado, que de toda la vida de Dios la cerveza se toma sin rodaja de limón, y que ponerle una rodaja de limón equivale a destruir su esencia y arrastrar el nombre de la cerveza por el fango. El lingüista añade que esa rodaja de limón, que por cierto se llama 'luquete', es absolutamente innecesaria, que adultera el sabor a lúpulo que una cerveza de verdad debe tener y que, en definitiva, es incompatible con tomarse una cerveza.

El psicólogo insiste: a mí me gusta con limón. Les explica que su abuelo solía ponerle una rodajita de limón, que nunca la llamaba luquete y que una cerveza de verdad debe tener su toque de acidez, porque en su familia siempre ha sido así. De hecho, añade ante el gesto perplejo de los otros dos, si se trata de definir qué es la cerveza auténtica él cree que solo puede llamarse a algo cerveza cuando viene acompañada de una rodaja de limón. En su casa siempre ha sido así y es como se la tomaba toda su familia.

El lingüista, el psicólogo y el teólogo se van a casa sin tomarse ninguna cerveza, con o sin limón, y con un enfado de los que entran a concurso. Rompen su amistad. En los días sucesivos, el psicólogo por su lado y los otros dos por el suyo reclutan a distintos conocidos y familiares para su



causa. Como gesto, los unos tiran el limón de echarle al pescado y los otros compran cinco kilos de limones, que a los pocos días se les pudrirán. Pronto, en la ciudad se forman dos bandos: los conlimoneros y los sinlimoneros. Ambos bandos se intercambian insultos y reproches, primero por redes sociales, luego ya en la radio y la televisión, y finalmente por la calle: los que le ponen limón lo hacen porque no entienden la verdadera cerveza, los que no le ponen limón son unos retrógrados, los que le ponen limón están influidos por una tribu de bárbaros que llegó a la ciudad hace ochenta años y se apareó con sus abuelas, a los que no le ponen limón los financia la CIA, y así sucesivamente. Pronto, todos y cada uno de los bares de la ciudad se ven obligados a tomar partido: un cartel que reza *Aquí no tenemos limón* o *Cada cerveza lleva el jugo de un limón entero* determina fuera de toda duda si el bar está en un lado de la trinchera o en el contrario. Al pasar dos semanas, ya se produce la primera agresión en que un miembro de un bando golpea a uno del otro –no trascendió quién a quién–. El gobierno interviene y crea una comisión que determina si la cerveza debe ir con o sin rodaja de limón. La decisión final enfada a la mitad exacta de la población. Se empiezan a oír tambores de guerra civil.

## 2 | SE DESVELA LA ALEGORÍA

La historia nos parece absurda. Sin embargo, es curioso que nos lo parezca, porque la encontramos todos los días cuando sustituimos 'cerveza' por 'idioma' y 'limón' por cualquiera de entre una cincuentena de rasgos sobre los que los hablantes en general parecemos tener opiniones fuertes. ¿Se dice *andé* o *anduve*? ¿Se pronuncia *caRÁcter* o *caracTER*? ¿Usted habla con la ce o utiliza la ese? ¿Usa alguna vez *vosotros*? ¿Vosea? Si vosea, ¿cómo conjuga el verbo? ¿Le han pillado alguna vez diciendo *nosotres*? ¿Es más correcto decir *Esta mañana me he caído* o *Esta mañana me caí*? No será usted leísta, ¿verdad?

En todos estos casos tenemos, simple y llanamente, variedades lingüísticas. Las personas hablamos distinto no solo porque usemos 'idiomas' distintos, sino porque, dentro de lo que llamamos 'español' o 'castellano' tenemos muchos rasgos que diferencian cómo habla (por ejemplo) una señora de cincuenta años de un barrio acomodado en Montevideo con respecto de (por ejemplo) un hombre de veinticinco años que malvive en unas chabolas de las afueras de Madrid.

Algunos rasgos de algunas variedades están más cerca de lo que algunos hablantes escribían (no tenemos tan claro lo que hablaban) en algunas zonas de España hace un buen puñado de siglos, y casi siempre esos son los rasgos que nos aconsejan utilizar nuestros maestros y muchos que, no siéndolo, tienen delante un micrófono. Nótese la insistencia en 'algunos hablantes' y 'algunas variedades', porque a menudo 'algunos hablantes' se refiere a tres señores que llevan unos años muertos –Cervantes, Lope y Calderón– y 'algunas variedades' se refiere a una zona un tanto nebulosa entre Madrid, Salamanca y Valladolid, todas ellas en España. Si su variedad carece de esos rasgos que esos hablantes escribieron en esas variedades, a estas alturas de película, nadie le va a prohibir que la hable, pero de una manera o de otra le sugerirán que por favor no la hable en público y mucho menos cuando esté tratando un tema serio. No sé si le suena el argumento de 'A mí me parece bien que cada uno haga lo que quiera en su casa, pero que no salgan a la calle a exhibirlo, por favor'. Pues eso.

¿Por qué pasan estas cosas, o sea, por qué tenemos opiniones tan fuertes con respecto a cómo se puede hablar? Como en el caso de la cerveza, cuando los hablantes nos enfrentamos a la existencia de varias opciones, por algún motivo decidimos que solo una de ellas puede ser la buena. Cuando no podemos decidir solos porque no nos sentimos lo bastante seguros, nos faltan criterios para hacerlo o simplemente preferimos que nos manden, pedimos a alguna institución que nos aclare cuál de todas esas formas es la buena, la correcta, la fetén, la que corresponde a la definición ideal de 'cerveza'. No hace falta dar ejemplos concretos en que alguien alguna vez ha

argumentado con más pasión que argumentos que una de las opciones era la buena para que, pasados solamente unos años, apareciera otra persona que condenase esa opción como mala con idéntica falta de motivos. Tampoco hace falta señalar a nadie, y en todo caso la bibliografía científica y no científica está trufada de instancias de esta tendencia.

Que hay variación lingüística y que las personas tenemos opiniones fuertes sobre ellas son cosas más que sabidas, y no es lo que me interesa discutir aquí. Si usted está leyendo esta revista, además, es más que probable que ya sepa que no hay variedades buenas y variedades malas, y también que la variedad que se decreta como 'buena' –o sea, correcta– recibe este galardón por motivos que nada tienen que ver con la gramática, la lingüística o cualquier otra ciencia. En caso de que no lo sepa, siga leyendo, porque algo repasaremos sobre esto más adelante.

Donde me quiero centrar es en otra pregunta que considero mucho más básica, y por tanto más insidiosa: ¿por qué es inevitable que los hablantes tengan opiniones fuertes sobre que una persona diga *andaste*, emplee el pronombre *nosotres* o pronuncie *cocreta*? Es evidente que, a lo largo de la historia, las opiniones fuertes a favor o en contra de una lengua o variedad han tenido frecuentemente una clara motivación política; de hecho, en la lista de tres que acabo de dar a lo mejor encuentra una de esas. Sin embargo, esas opiniones fuertes aparecen entre hablantes de todo tipo y condición a los que no se les puede suponer la misma implicación en el diseño de las guerras culturales: jubilados que escriben cartas al director en el dominical del periódico, taxistas para los que los periodistas en general y este o aquel en particular hablan muy mal, abuelos que les regalan a sus nietos un diccionario para que aprendan a hablar con propiedad, honrados granjeros noruegos que escriben a la radio para que le aclaren por qué hay gente en España que se empeña en hablar con la zeta –caso real, el que tuvo que responder fui yo–, niños que se burlan de un compañero de clase porque llama 'cherna' a lo que ellos conocen como 'mero' o 'marañón' al árbol que ellos denominan 'anacardo', usuarios de redes sociales que se llevan un sofocón importante si ven un post con o sin desdoblamiento de género, o abogados que se echan a llorar si su prometida se destapa como dequeísta durante la pedida de mano, entre muchos otros casos fácilmente imaginables. No sé usted, pero a mí me parecería raro que toda esta gente de un pelaje tan diverso estuviera metida en alguna clase de conspiración política para aumentar el prestigio de unos hablantes por encima de otros, o considerara que su interés central es la definición de unos papeles sociales por encima de otros.

Quizá me equivoco, pero me parece que esto de sentir la necesidad de que siempre tenga que haber variedades buenas y malas no se explica únicamente por la parte social, aunque obviamente la refuerce. Tal vez haga falta otra cosa, algo más profundo e inmutable de la naturaleza humana.

### 3 | DE ASNOS Y SESGOS



Un lingüista, un psicólogo y un teólogo entran en un bar. El teólogo viene parlanchín y, mientras los tres esperan a que les traigan unos vinos, les cuenta a los otros dos la historia del asno de Buridán.

El cuento es bien conocido, una de esas viñetas filosóficas que reducen al absurdo un argumento que no funciona y lo destruye por el procedimiento de la risa: un burro muere de desnutrición pese a que tiene a su alcance un cubo de agua y un carro de trigo. El burro se muere porque tiene tanta sed

como hambre y, además el cubo y el carro están a la misma distancia de él. Al empatar tanto las dos necesidades como el esfuerzo que tiene que hacer para satisfacerlas, el asno se queda bloqueado. En consecuencia, nunca consigue decidir si debe comer antes de beber o viceversa, lo cual le hace no satisfacer ninguna de las dos y morir ante la atónita mirada de su familia y seres afectos.

El teólogo explica que esta historieta se inventó en el siglo XIV para ridiculizar la teoría del filósofo francés Jean Buridan, que defendía que el ser humano siempre elige su curso de acción calculando de forma racional cuál de todos los caminos disponibles le proporcionará mayor bien. Una aplicación estricta de ese principio fuerza la conclusión de que, si dos cursos de acción producen idénticamente la misma cantidad de bien –y dejan idénticamente mal otro aspecto del problema– el ser humano debería quedarse helado, incapaz de ordenar uno por encima del otro, yendo del cubo al carro y del carro al cubo sin tocar ninguno de los dos hasta que le salga pantallazo azul en el área de toma de decisiones de su desnutrida mente, caiga al suelo exánime, y se abandone a la muerte.

*– Hombre, pero eso no puede pasarle nunca a una persona –le responde el psicólogo–. Para eso venimos de fábrica con sesgos que nos hacen tender a la ordenación de opciones.*

Así que el psicólogo se pone a explicar eso de los sesgos en general y del sesgo de ordenación en particular. Cuenta que durante los años setenta un grupo de psicólogos, entre los que destacaban Amos Tversky, Daniel Kahneman y Eleanor Rosch, decidieron investigar la toma de decisiones en el ser humano, y descubrieron que, lejos de tomar decisiones basadas en estructuras puramente racionales, el ser humano trae sesgos de fábrica que ya condicionan algunos aspectos de la toma de decisiones, permitiendo que sea más efectiva en la mayor parte de los casos. Tversky y Kahneman, en un artículo de 1974, mostraron que los humanos decidimos dando por hecho tres cuestiones: que las cosas que se parecen entre sí están relacionadas unas con otras (sesgo de representatividad), que las cosas que más fácilmente se identifican son más numerosas y probables (sesgo de disponibilidad) y que los valores que puede tener algo se tienen que acercar a un punto de referencia (sesgo de anclaje). Como aquellos podían parecer fenómenos muy distintos, Eleanor Rosch en 1978 trató de agruparlo todo y concluyó que en realidad cualquier decisión implica categorizar las cosas en grupos, y que toda categorización obedece a una idea que es imposible de evitar para la mente humana: el mundo que percibimos no es un amasijo de información arbitraria e impredecible, sino que está ordenado en hermosas relaciones de jerarquía donde la información se estructura con coherencia y equilibrio, haciendo que unos atributos dependan de otros y que todo esté ordenado con respecto a lo demás.

*– Llama a esto, si quieres, sesgo de ordenación –le dice el psicólogo al teólogo–, aunque en la bibliografía a veces se usa ese término más bien para hablar del efecto que tiene colocar un link en una posición más o menos visible de una página web. Lo que es importante es que el ser humano está programado para estructurar todo lo que ve, y por eso las cosas similares tienen que organizarse por cuál es mejor que otra.*

Es decir: lo que explicó Rosch a partir de los experimentos de Tversky y Kahneman es que nuestra mente es una máquina de jerarquizar y organizar. Si tenemos cosas que pertenecen a la misma categoría no vivimos tranquilos pensando que están al mismo nivel, y nos obligamos a jerarquizarlas de alguna manera. Esto es inevitable, y probablemente tenga que serlo para que no nos convirtamos en asnos de Buridán.

*– En muchos casos la ordenación te la dicta que una de las dos opciones es más urgente, o que es más fácil de lograr, o que es más importante, o que te satisface una necesidad mayor.*

Lo especial del cuento del asno de Buridán es precisamente que, por hipótesis, se juega a que la urgencia, la importancia, el esfuerzo o el beneficio empatan.

– *Esto es poco realista, pero vamos a jugar a que podemos realmente tener una situación donde todas las medidas objetivas empaten* –prosiguió el psicólogo–. *Un burro no sé, aunque sospecho que tampoco, pero ya os digo yo que un ser humano nunca se quedaría congelado sin poder tomar una decisión porque, a falta de las otras formas de ordenar las opciones, decidiría en milisegundos que una de las dos necesidades es más urgente que la otra, percibiría una de las dos sensaciones como más fuerte que la otra, o pensaría que uno de los dos, el cubo o el carro, está más accesible que el otro. Y todo esto aunque sea mentira. O se inventará un principio de la nada que le diga que es más sano beber que comer, qué sé yo. Lo que es seguro es que no te mueres ni de sed ni de hambre.*

#### 4 | DE EXPLICACIONES SOBRE LA LENGUA CORRECTA

El lingüista había estado inusualmente silencioso durante esa discusión; ni siquiera se había visto tentado a corregir los anacolutos de sus dos amigos. El lingüista estaba pensando, por supuesto, en que esto mismo es lo que sucede con la variación lingüística.

Supongamos que usted quiere decir cualquier cosa, no importa cuál. Elegir cómo decirlo es una decisión como otra cualquiera, una que tomamos a gran velocidad y con mucha más frecuencia que elegir del menú de un restaurante, pero una decisión, al fin y al cabo. Usted, sin necesidad de usar formas que percibe como de otras variedades, va a tener sin duda más de una manera de decir esa cosa. Si tiene usted la desgracia de ser de Madrid, España, como es mi caso, y ha ido al colegio el suficiente número de años, para comunicarle a alguien que ya ha leído cierto libro tendrá que elegir al menos, tres cosas: una, entre usar *tú* o *usted* para hablar con la otra persona; dos, decidir si el pronombre de acusativo del verbo va a ser *lo* o *le*; tres, decidir si pone primero el verbo o el adverbio.

En muchos de estos casos, la decisión se parece demasiado al escenario del asno de Buridán, porque decir *lo* o *le* –que yo sepa– implica el mismo esfuerzo de pronunciación, las mismas calorías quemadas y la misma cantidad de milisegundos consumidos. En consecuencia, igual que pasa con el cubo de agua y el carro de trigo, no vamos a poder elegir entre las dos opciones con una comparación del esfuerzo, beneficio o urgencia. Ya que nuestra mente funciona ordenando y jerarquizando, este empate produce necesariamente que nos tengamos que inventar alguna otra cosa que nos permita darle mayor o menor peso a una de las opciones. Si no se nos ocurre a nosotros qué criterio podemos seguir para jerarquizar, entonces le vamos a preguntar a otra persona para que nos dé alguna idea. Lo que nos da vértigo es aceptar que existen ambas opciones y que ninguna de las dos se ordena con respecto a la otra. Las dos son legítimas –ni siquiera cabe hablar de 'buena' o 'mala'– y, como esas dos, seguramente haya una docena más.

Déjenme intentar probar que efectivamente estas cositas de Tversky, Kahneman y Rosch son las que subyacen a la ansiedad que tenemos los hablantes por decidir si algo es bueno, mejor, malo o peor. Les voy a mostrar que se puede identificar un paralelismo entre las explicaciones típicas que se dan para argumentar por qué una variedad es mejor que otra y las que esperamos de aplicar los tres sesgos clásicos que encontraron Tversky y Kahneman.

Imagínese que entro en pánico mientras escribo este trabajo porque –como hablante de Madrid que ha sido y es leísta pero en sus estudios universitarios le han enseñado que el leísmo no es de gente que ‘habla bien’– no sé si debo decir *A su padre lo telefoneó ayer* o *A su padre le telefoneó ayer* –esto es real, tengo que buscarlo en los libros cada vez que me toca ponerlo en un texto oficial–. Imagínese que mi angustia es tal que decido escribir a algún organismo oficial o extraoficial para que me explique cuál es la variante mejor en cada caso; les

recuerdo que no vamos a señalar a nadie, por lo que supongamos que este organismo es la Biblioteca Municipal de Toledo<sup>1</sup>.

La Biblioteca Municipal me va a responder, casi seguro, que *le telefoneó* es preferible a *lo telefoneó*. Para justificarlo me da la siguiente explicación: en el uso culto es mucho más frecuente encontrar hablantes que digan *le telefoneó* y no tanto hablantes que digan *lo telefoneó*.

Lo que pasa es que yo soy todo nervios e impaciencia y, en los veinte minutos que tardó en responder mi consulta la Biblioteca Municipal de Toledo, le escribí a la Asociación de Eruditos de Santiago<sup>2</sup> haciendo la misma consulta. La Asociación, como la Biblioteca, me responde que es preferible *A su padre le telefoneó ayer*, pero me da una explicación distinta: con esa oración queremos decir que su padre recibió una llamada, o sea, que el padre actúa como una entidad que obtiene algo, y eso, en español, se expresa con los pronombres que llamamos 'de complemento indirecto', como *le*. Por si no me entero, me dan un ejemplo como *Juan le dio un libro a su padre*, donde me subrayan el complemento indirecto y el pronombre que va con él, que efectivamente es *le*. Me aclaran, además, que *lo* es para complementos directos y aquí no encaja.

Olvidaba mencionar que en los intensos veinte minutos de espera mi estado de desazón era tal que también escribí por redes sociales en un foro del que soy miembro, la Federación de Traductores e Investigadores de Córdoba<sup>3</sup>. Este tercer organismo también me responde que el bueno es *A su padre le telefoneó ayer*, pero me da una tercera explicación. En este caso, me indican que lo que sucede realmente es que en los textos más antiguos en que aparece el verbo *telefonar* se documenta con *le*, y que de hecho así es como lo usaban varios de los premios Nobel de literatura hispanohablantes. Me dan a entender, también, que en latín ese tipo de verbos de 'llamar a alguien' tomaba complementos en dativo, lo cual refuerza la respuesta.

Si el lector alguna vez ha consultado un manual de español correcto, una gramática que tenga alguna parte normativa, o simplemente ha escuchado en una tertulia de la radio a un experto disertando sobre qué forma es mejor que otra, sin duda habrá reconocido aquí tres tipos de explicación muy familiares. La primera explicación no se mete en si algo es mejor o peor, pero sí dice que es más frecuente, y por lo tanto es mejor. La segunda explicación no dice si algo es frecuente o no, pero sí argumenta, de forma pseudocientífica, que en esa oración el padre se parece al complemento indirecto en una oración como *Le dio un libro a su padre*. La tercera explicación se quita todos los problemas de en medio determinando que la forma mejor lo es porque está más cerca de un modelo específico de lengua y de hablante, que seguramente llegue hasta el latín y, si nos descuidamos, al indoeuropeo.

## 5 | DE SEGOS Y ASNOS

El agudo lector ya se habrá percatado de por dónde van los tiros.

En cada una de estas tres respuestas típicas tenemos uno de los sesgos de Tversky y Kahneman. La primera respuesta ilustra el sesgo de disponibilidad: igual que, en general, ponemos por delante las cosas que son más fáciles de recordar o encontrar, la respuesta que me da la Biblioteca Municipal viene a decirme que algo es mejor en la medida en que lo usa mucha gente distinta. Es obvio que aquí hay un sesgo: si algún día la alergia al polen estuviera tan extendida que hubiera más gente alérgica que no alérgica, eso no convertiría la alergia al polen en preferible por encima de poder pasear por un parque en ebullición floral sin tener un ataque asmático. Es menos

<sup>1</sup>Recuerdo al lector que Toledos hay muchos en el mundo.

<sup>2</sup>Recuerdo al lector que Santiagos hay muchos en el mundo.

<sup>3</sup>Cf. notas 1 y 2.

obvio que hay un sesgo por un segundo motivo, pero lo hay: eso de 'más frecuente en la lengua culta' es una expresión aparentemente inocua que esconde debajo una gran cantidad de suposiciones poco fundamentadas (léase usted Moreno Cabrera 2011, citado abajo, si quiere hacer sangre con el tema), como, por ejemplo, que la llamada lengua culta casi nunca es oral y muchas veces tampoco incluye a los hablantes de la mayoría de regiones o estamentos dentro de un mismo país.

La explicación que me dio la Asociación de Eruditos parece más científica: ponga usted *le* porque se parece a los complementos indirectos, ya que recibe algo. Suena más científico, pero esto es una instanciación del sesgo de representatividad. Para mostrar que es un sesgo y no una explicación científica, debería bastar con decir que clasificar las cosas por su parecido tiene el riesgo de que las setas venenosas se parecen muchísimo a las setas comestibles y, a pesar de eso, unas y otras resultan apropiadas en cenas de muy distinta naturaleza.

Sin embargo, para centrar la pregunta, déjeme plantearlo de otra manera: aceptemos que en esa oración tengo que usar *le* porque el pronombre designa al receptor de algo. Entonces, ¿ser el receptor de algo es incompatible con ser cualquier cosa distinta a complemento indirecto con *le*? ¿No hay ningún verbo donde la persona que recibe algo no sea el complemento indirecto? Obviamente sí que los hay, y puede usted elegir entre dos familias de verbos: tenemos verbos donde el que recibe algo es el sujeto, como por ejemplo (a ver si se había dado cuenta) *recibir*, u *obtener*, o *ganar* en *ganar un premio*, y tenemos verbos donde la misma Asociación recomendaría *lo*, como *premiar*, *retribuir*, *gratificar*, *recompensar* u *obsequiar*. Dicho de otra manera: si el complemento de *telefonar* se parece o no se parece a un complemento indirecto a lo mejor depende de cosas un poquito más complicadas que la definición que, apuntada en una servilleta de papel, podemos espontanear en un apuro. De lo que se trata es de que, a todas luces, algunas variedades lo ven lo bastante cerca del complemento indirecto para tratarlo así, y otras no lo ven lo bastante cerca. Quizá, incluso, habría que plantearse si distintas variedades interpretan el complemento indirecto de distintas maneras, pero eso ya lo dejamos para otro día.

La tercera explicación, la de la Federación de Traductores, es la que más peso tiene a veces entre la población general y, a la vez, la que menos peso tiene entre los profesionales de la lengua, que pican más típicamente con la uno o con la dos: la mejor variedad es esta porque es la que está más cerca de un modelo que consideramos estupendo. Nos parece muy razonable pensar, por ejemplo, que si García Márquez era un escritor tan bueno (lo era) sin duda dominaba la lengua española en su versión más perfecta (no lo hacía, simplemente porque no existe una versión más perfecta que otras) y nosotros andaremos por el lado seguro si le imitamos. La versión tradicional de esto coloca al hablante perfecto más bien por el siglo XVII y en Madrid. Normalmente, además, ese hablante perfecto se llama Miguel y se apellida Cervantes Saavedra, pero, en realidad, con independencia del nombre de ese hablante tenemos siempre instanciaciones del sesgo de anclaje en que jerarquizamos las cosas a partir de un valor de referencia, y solo cambia la referencia que a cada cual le guste más. Su naturaleza de sesgo se hace evidente con un parangón muy rápido: no sería muy buen argumento contra la mecánica cuántica que Sir Isaac Newton, probablemente el físico más brillante de la historia, no contemplara el entrelazamiento cuántico como posible explicación de la gravedad. Le ahorraré al lector otros posibles ejemplos de la forma *X tenía Z y por tanto Z es bueno / es malo* debido a que solo nombrándole este esquema ya le habrán venido siete casos a la cabeza sin que yo le ayude.

Todas las explicaciones que se dan para justificar que una variedad de lengua sea mejor que otra van por una de estas tres líneas, más o menos sofisticadamente, pero siempre manifiestan uno de estos sesgos.

El lingüista salió de sus pensamientos y siguió escuchando al psicólogo, que iba ya por el segundo vino y todavía no había terminado con los sesgos.

– *Los sesgos son necesarios para que no nos volvamos locos tomando decisiones y funcionan muy bien en*

*muchos casos –explicaba–. El problema es que los sesgos nos llevan a cometer errores.*

Explicó el psicólogo que Tversky y Kahneman documentaron cómo el sesgo de anclaje hace que la gente calcule desproporcionadamente mal las cantidades de algo en el momento en que alguien les ofrece una estimación, que el sesgo de representatividad está debajo de muchas actitudes racistas, por no decir todas, y el sesgo de disponibilidad es justamente el que hace que postulamos correlaciones ilusorias.

*– Y peor que eso, –intervino por fin el lingüista– esos sesgos son los que hacen que critiquemos cómo hablan los demás.*

El lingüista se puso a explicar que, efectivamente, hace falta mucho control mental, mucha formación y mucha prudencia para desprogramar la cabeza de esos sesgos y entender que las distintas variedades de una lengua no están ordenadas inherentemente en la realidad, que son simplemente formas alternativas de hablar hechas posibles por el mismo sistema biológico y la misma mente humana, y que lo que se parezca o no se parezca una variedad a otra es radical y absolutamente irrelevante para valorar su dignidad, la conveniencia de su uso o, mucho peor, la educación y naturaleza de los hablantes que la usan. Hace falta, en definitiva, mucho valor para adoptar una visión científica sobre la realidad y entender que debemos aprender a convivir con la existencia de más de una posibilidad, sin ninguna guía que nos diga cuál es mejor que otra.

## 6 | CIERRE

Un lingüista, un psicólogo y un teólogo entran en un bar. Su intención es tomarse una cerveza y discutir sobre la naturaleza humana. El camarero les cuenta que los clientes pueden elegir entre tomarse la cerveza con una rodaja de limón o sin ella. Sin dudarlo, el psicólogo dice que quiere la cerveza con su rodaja de limón, porque le recuerda a su madre. El teólogo dice que él se la toma sin limón porque le gusta más el saborcito amargo, y el lingüista dice que normalmente la toma sin limón pero que hoy la va a probar con limón a ver qué tal está.

### REFERENCIAS POR SI SE HA QUEDADO CON GANAS

Kahneman, Daniel. 2011. *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus & Giroux.

Moreno Cabrera, Juan Carlos. 2011. Unifica, limpia y fija. La RAE y los mitos del nacionalismo lingüístico español. En S. Senz (ed.), *El dardo en la Academia*. Madrid: Melusina, pp. 157-314.

Rosch, Eleanor. 1978. Principles of categorization. En E. Rosch & B. Lloyd (eds.), *Cognition and categorization*. New Jersey: Lawrence Erlbaum, 27-48.

Tversky, Amos, & Daniel Kahneman. 1974. Judgement under uncertainty: heuristics and biases. *Science* 185: 1124-1131.