

MODELOS PARA EL ANALISIS DE LA INTERACCION: UN ESQUEMA BASICO PARA LA CONSTRUCCION DE CATEGORIAS

Yolanda GOMEZ FONTANIL y Esteban COTO EZAMA *

Departamento de Psicología. Universidad de Oviedo

*Centro de Investigaciones Comunicacionales. Oviedo

RESUMEN

El análisis de la interacción a partir de datos observacionales puros plantea el problema de la elaboración de un sistema de categorías fundamentado. En este trabajo se examinan algunos modelos analíticos influyentes en el estudio de la interacción y algunas de sus repercusiones conceptuales, especialmente en lo que atañe al modelo de la *acción instrumental*, y, sobre esa base, se propone un esquema coherente para la elaboración de categorías.

Palabras clave: Análisis de la interacción. Categorización. Actos del habla. Pragmática.

ABSTRACT

Models for the analysis of interaction: A basis scheme for category construction.- The analysis of interaction from raw observational data rises the problem of the construction paper system of categories on consistent bases. In this paper some analytical models of great influence in the field of interaction and some of their conceptual implications, specially in what as to do with instrumental actions are examined, and a complex and coherent model for the elaboration of a category system is proposed.

Key words: Interaction analysis. Categorization. Speech Acts. Pragmatics.

1. Introducción

En su libro *Las metáforas de la vida cotidiana*, Lakoff y Johnson (1986) hacen una demostración impresionante de que nuestro sistema conceptual ordinario es fundamentalmente de naturaleza metafórica. En lo que parece ser la misma línea Harré,

Clarke y De Carlo defienden que en la ciencia: "no existe nada parecido a un 'hecho' puro o libre de conceptos. Los datos surgen como resultado de una interacción entre un sistema conceptual creciente y un mundo parcialmente revelado y cambiante", y afirman: "De entre las distintas formas en que surgen las concepciones anteriores a los hechos o datos que nos permiten crear, el uso de analogías es el más importante". Los

análogos al aplicarse sobre fenómenos vagamente definidos recalcan ciertos aspectos para el estudio. "La ciencia -dicen- empieza con lo que podríamos denominar la 'experiencia común'. A ello añadimos un modelo analítico y obtenemos lo que habría sido invisible sin el modelo" (1989: 51-53).

El análisis de la interacción es un tema de importancia creciente en Psicología. En el ámbito de la Salud Mental desde finales de los años cincuenta se ha convertido en un instrumento de uso casi obligado para el estudio de los procesos mantenedores de los trastornos psicológicos, para intentar caracterizarlos y, esperamos que cada vez más, para encontrar los mejores procedimientos para resolverlos (Haley, 1959; Sluzki y Beavin 1965; Riskin y Faunce 1970; Gottman 1979; Rogers, Courtright y Millar 1979; Viaro y Leonardi 1982; Miklowitz, Goldstein, Doane, Nuechterlein, Strachan Snyder y Magaña-Amato 1989...). En el de la Psicología Evolutiva el paso de los denominados modelos de competencia a los modelos procesuales, ha hecho de la interacción efectiva entre adultos y niños y de la interacción entre pares, áreas de trabajo sumamente productivas en las dos últimas décadas (Ervin Tripp, 1977; Kaye y Fogel, 1980; Brunner, 1986). En el de la Psicología Escolar, el estudio de la interacción en el aula, tras la irrupción de la Lingüística, la Etnometodología, la Microsociología y la Sociolingüística, y con el resurgir de las ideas vyotskianas en Psicología Evolutiva, empieza a sustentar una crítica fundamental a los antiguos modelos educativos basados en las psicologías individualistas hasta ahora imperantes (*Vid.* Edwards y Mercer, 1988). En Psicología Social las radicales propuestas de Harré y Secord (1972), con su hincapié en el análisis de los episodios sociales, han hecho de la conversación una realidad básica a estudiar.

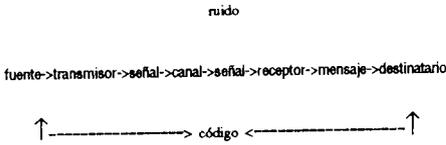
El primer problema que hay que resol-

ver para producir un sistema de análisis de la interacción es el de definir cuáles son sus componentes básicos. Y si uno se cree, como es nuestro caso, que, en cualquier teoría, los datos son generados por la propia teoría (por la ordenación que la teoría da de la realidad), la esperanza de que esos elementos se compongan solos, por pura observación, es nula. Por ello en este trabajo intentaremos articular una serie de análogos, utilizados por distintas tradiciones académicas como modelos analíticos para el estudio de los fenómenos comunicativos, de modo que formen una estructura coherente en la que basar la construcción de categorías. Esta articulación, de paso, nos debe brindar la ocasión de plantear algunos problemas que, en nuestra opinión, hacen del análisis de la interacción a partir de datos observacionales, un método claramente insuficiente aunque, por otro lado, imprescindible, sobre todo en aquellos casos en los que el uso de métodos de autoinforme (como en el caso de los métodos de *Recuerdo Estimulado*, y de *Observación Etnográfica -Vid.* Pool y McPhee, 1985) esté vinculado a un supuesto de "sinceridad de los informantes" que, al menos en las investigaciones sobre problemas de Salud Mental, nosotros ponemos seriamente en duda (Gómez Fontanil y Coto Ezama, 1988; Gómez Fontanil, 1989). En estos casos, como en todos los demás, los autoinformes tienen un indudable valor como versiones o justificaciones (*accounts*), acerca de los episodios sociales o del comportamiento del actor en esos episodios (Harré y Secord, 1972, y Harré, 1982), pero no pueden sustituir a los análisis de datos observacionales; justamente porque interesa sobre manera el contraste entre lo que los participantes dicen que ocurre y lo que los no-participantes (sometidos a una disciplina interpretativa estricta) observan que ocurre. Aun sin que se pueda afirmar, como vere-

mos, que eso último sea "lo que ocurre en realidad".

2. *La comunicación, el condicionamiento operante y las normas*

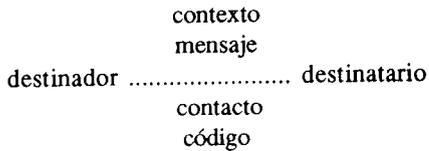
Uno de los modelos más profusamente utilizados, y profundamente enraizados, en las reflexiones teóricas acerca de la interacción es el modelo de la transmisión eléctrica de información:



Este modelo no sólo ha dado origen a una teoría matemática de la comunicación (Shannon y Weaver, 1949) sino que ha impregnado hasta la raíz la Semiótica y la Lingüística. El modelo, tal y como lo recoge Eco (1977), es el de la transmisión eléctrica de una *señal* desde un *transmisor* (un aparato) que es activado por una *fuerza* (el nivel del agua en un embalse medido por un flotador), a través de un *canal* (un alambre); las señales son captadas por un *receptor* que las convierte en una serie de fenómenos mecánicos, que constituyen el *mensaje*, al llegar al aparato *destinatario* (que según los mensajes recibidos abre o cierra un aliviadero). Entre el *transmisor* y el destinatario media un *código*, un artificio que asegura la producción por parte de determinada señal eléctrica de determinado mensaje mecánico capaz de provocar una respuesta determinada y previene además la posibilidad de que una distorsión de la señal, el *ruido*, origine falsos mensajes. El *código* por sí mismo es otro análogo enormemente influyente (piénsese en el *Código de la Lengua*) del que sólo recientemente parecen los semiólogos empezar a desprenderse bajo el influjo de las

investigaciones en Inteligencia Artificial: es un término que en origen designa una clave como el sistema Morse, o cualquier otro sistema de correspondencias, que permita elaborar y descifrar mensajes.

El modelo recorta, efectivamente, los elementos que han de ser distinguidos al estudiar una interacción: *canales, señales, fuentes, transmisores, receptores, destinatarios, ruidos y códigos*, aunque de hecho no todos los elementos han llegado a ser considerados, de modo que el modelo ha funcionado más bien al modo de un prototipo del que son extraídas ciertas características. Cuando, por ejemplo, es usado por un lingüista como Jakobson (1981) la distinción entre *receptor* y *destinatario* deja de ser útil (el corte entre uno y otro es problemático cuando la transmisión se realiza cara a cara) y el esquema se reordena. La *fuerza* se transforma en *contexto* y el *canal* en *contacto* (etiquetando ahora la disposición del destinatario para recibir mensajes: "cerciorarse de que el canal de comunicación funciona"; pero también: "llamar la atención del interlocutor o confirmar si su atención se mantiene"), y el *código* se convierte en el *sistema de la lengua*:



Situados entre el hablante y su interlocutor el *contexto*, el *mensaje*, el *contacto* y el *código*, junto con los *destinatadores* y los *destinatarios*, se transforman en otros tantos factores que determinan las funciones del lenguaje, de modo que la *función referencial*, tan resaltada por los lingüistas anteriores, queda como una más entre las seis funciones resultantes:

a) Función *connativa* que se centra en el receptor y cuyas realizaciones más manifiestas son el imperativo y el vocativo.

b) Función *referencial*, denotativa o cognitiva que se basa en la información transmitida por el mensaje.

c) La función *metalingüística* que refiere el mensaje al código mismo.

d) Función *expresiva* o emotiva relacionada con el emisor y su actitud ante aquello de lo que habla.

e) Función *fática* cuando el mensaje se centra en la verificación del funcionamiento del canal.

f) Función *poética*, orientación del mensaje en el mensaje mismo.

Ninguna de estas funciones monopoliza por entero un mensaje verbal pero de su jerarquía depende la estructura del mismo: les hace primariamente conativos o primariamente referenciales o primariamente metalingüísticos...

De estos modelos vamos a recoger algunos elementos. Por un lado los de "destinador" y "destinatario", que Jakobson propone; además tomaremos el término "código", aunque luego tengamos que criticarlo, las "señales", el "canal" (en cuanto "contacto"), el "contexto" (también tras una pequeña redefinición) y el "mensaje". Sin embargo no aceptaremos la propuesta de Jakobson de examinar el lenguaje (ni la interacción) en términos de funciones, no porque no sea posible, sino porque no nos resulta conveniente una categorización en términos de preponderancia de funciones en este momento. Pretendemos un análisis sobre categorías más básicas, por las razones que luego veremos, y con menos riesgos desde el punto de vista de la fiabilidad. Además, un segundo análogo, un modelo mucho más esquemático de interacción, saca a la luz un aspecto, contradictorio con la propuesta, que resulta sumamente interesante.

Este análogo es introducido por Bateson en 1951 cuando examina la relación entre *percepción* y *búsqueda de valores*:

Sea cual fuere la comunicación que consideremos -dice Bateson-, ya sea la transmisión de impulsos hacia un sistema neural o la transmisión de palabras en una conversación, resulta evidente que todo mensaje en tránsito tiene dos "significados". Por un lado, el mensaje es un enunciado o informe sobre hechos de un momento anterior; por otro es una orden -una causa, un estímulo- para sucesos de momentos posteriores. Consideremos el caso de tres neuronas (A, B y C) en series tales que la excitación de A provoque la excitación de B y que la excitación de B provoque la de C. Aun en este caso, extremadamente simple, el mensaje transmitido por B tiene los dos tipos de significado a los que nos referíamos antes. Por una parte podemos considerarlo como un "informe" del efecto de la excitación de A del momento anterior; por otra parte es un "mandato" o la causa de la excitación posterior de C... Cuando A habla a B, cualesquiera sean las palabras que use, tendrá estos dos aspectos: le dirá algo a B acerca de A, llevando información acerca de alguna percepción o conocimiento que A tiene; por lo tanto será la causa o la base de la posterior acción de B. En el caso del lenguaje, sin embargo, la presencia de estos dos significados puede oscurecerse debido a la sintaxis. Las palabras de A pueden tener la sintaxis de una orden que, en parte dejará ocultos los aspectos informativos. O bien las palabras de A pueden tener la sintaxis de una información, y B puede fallar al percatarse de que ese informe ha influido sobre él en cierta dirección. (Bateson, 1965).

El análogo es verdaderamente simple y tal vez por eso su aparente obviedad, incluso aunque tengamos que tener en cuenta que los seres humanos no son neuronas y que la interacción entre los mismos difícilmente se puede conceptualizar en términos de causalidad (al menos en los términos de causalidad aplicables a las neuronas), el análogo resalta un aspecto crucial de la interacción: que una misma unidad tiene a la vez y de manera necesaria dos aspectos, que en vano

fueron traducidos en la versión castellana de *Pragmatics of Human Communication* (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1981) como *referencial* y *conativo*, porque se organizan en un nivel superior, el de *ser respuesta* a algo y el de *ser propuesta* para algo.

Este doble aspecto es algo que nos interesa conservar, pero no fue la única sugerencia de Bateson en este sentido. Años más tarde en *Las categorías lógicas del aprendizaje y la comunicación* (1964), vuelve a retomar la idea del múltiple eslabonamiento de las unidades, sobre un modelo distinto: el del condicionamiento operante.

Si examinamos abstractamente un intercambio de esta clase ... $a_1 b_1 a_2 b_2 a_3 b_3 a_4 b_4 a_5 b_5 \dots$, donde las *a* se refieren a los elementos de la conducta de A y las *b* a los elementos de la conducta de B, podemos tomar cualquier *a* y construir en torno de ella tres contextos simples de aprendizaje. Serán ellos:

i. ($a_1 b_1 a_{1+1}$), donde a_1 es el estímulo de b_1 .

ii. ($b_{1-1} a_1 b_1$), donde a_1 es la respuesta a b_{1-1} , respuesta que B refuerza mediante b_1 .

iii. ($a_{1-1} b_{1-1} a_1$), donde a_1 es ahora el refuerzo de A a b_{1-1} que había sido una respuesta a a_{1-1} .

Se sigue que a_1 puede ser un estímulo para B o puede ser la respuesta de A a B, o puede ser el refuerzo de A a B.

Este es el planteamiento que tomaremos de Bateson: cada mensaje tiene simultáneamente tres aspectos independientes en cuanto a su manifestación, de modo que estar a la vez como "estímulo", "respuesta" y "refuerzo", no significa que un mensaje pueda, según el contexto, ser "más refuerzo que estímulo y que respuesta" o "más estímulo

que respuesta y que refuerzo"(1), sino que es "sólo refuerzo", "sólo respuesta" o "sólo estímulo", dependiendo de las relaciones entre mensajes que examinamos. Con lo cual dirigimos decididamente nuestros esfuerzos, no a analizar las acciones, los mensajes o las conductas, sino las *relaciones entre acciones, mensajes o conductas*, (o como preferimos llamar a las unidades de la interacción).

Lejos ya de la metáfora de la comunicación telegráfica, y también desde un modelo de condicionamiento operante pero con visos definitivamente normativos, aplicaremos a continuación un esquema que hace poco propusimos, como solución observacional para el problema de determinar la existencia de convenciones, en secuencias de comportamientos que difícilmente pueden ser explicados por sus actores mediante aserciones metasemióticas: comportamientos regidos por reglas que se aplican sin que los actores sean capaces de enunciarlas (los comportamientos proxémicos, por ejemplo), o comportamientos cuyas reglas no se quieren revelar por razones estratégicas:

En situaciones de interacción las sanciones proporcionan el criterio para descubrir reglas del tipo de las señaladas por Lewis y por Leonardi; bien por *confirmación*, sanción positiva, bien por *corrección*, sanción negativa. Existirá una regla *R*, por la cual, para un actor *A*, una configuración estimular *T* (sea ésta una producción de otro actor o no -un acontecimiento-), en una situación *S*, solicita una respuesta *X*, siempre que la no-producción de *X* por parte de *A* pueda ser relacionada de modo sistemático con sanciones negativas para *A* producidas por otros actores, según el criterio de *corrección*. Y/o, según el criterio de *confirmación*, si ante esa configuración estimular *T*, en las circunstancias *C*, la producción de *X*

(1) Este es el planteamiento de Morris (1974) quien, sobre un modelo fuertemente emparentado tomado de Mead (1938), habla de las dimensiones "designativas" (correspondientes a la fase perceptual de la acción), "prescriptivas"(correspon-

dientes a la fase manipulativa) y "apreciativa" de los signos (fase consumatoria) pero de modo que los signos son, según el contexto, "primariamente descriptivos", "primariamente apreciativos" o "primariamente prescriptivos".

por parte de A puede ser relacionada de modo igualmente sistemático con sanciones positivas. R es desvelada mediante valoraciones sistemáticas (Gómez Fontanil 1989: 216).

Para hacer operativa esta propuesta de convencionalidad tenemos que introducir los comportamientos observados en 4 casillas:

SITUACION → COMPORTAMIENTO A → COMPORTAMIENTO B → SANCION

A cada una de las tres últimas les correspondería un tipo de papel:

SITUACION	→	COMPORTAMIENTO A	→	COMPORTAMIENTO B	→	SANCION
		↓		↓		↓
		DESTINADOR DE LA SOLICITUD	→	DESTINATARIO DE LA SOLICITUD	→	ARBITRO

Si trasladamos el esquema a lo largo de la interacción, según la propuesta de Bateson, nos irá componiendo grupos de tres posiciones: Una posición para el comportamiento *a*, que llamaremos *propuesta*, una posición para el comportamiento *b*, que llamaremos *respuesta*, y una posición para el comportamiento de sanción, que llamaremos *réplica*. Y nos queda una posición más,

la de situación, donde iremos encuadrando la interacción pasada (el *cotexto*) y las circunstancias en la que la interacción se produce (el *escenario*) (2). Según vayamos haciendo avanzar la cuadrícula cada comportamiento irá ocupando sucesivamente las cuatro posiciones: Primero aparecerá como *réplica*, luego como *respuesta*, luego como *propuesta* y finalmente como *cotexto-situación*.

COMPORTAMIENTO A, COMPORTAMIENTO B, COMPORTAMIENTO C, ...				
<i>propuesta</i>	→	<i>respuesta</i>	→	<i>réplica</i>
<i>(cotexto)</i>		<i>propuesta</i>	→	<i>respuesta</i> → ...
<i>(cotexto)</i>				<i>propuesta</i> → ...

3. La acción instrumental

Hecho esto, nuestro siguiente paso puede ser explotar otra virtualidad de la propuesta de convencionalidad que hemos presentado: interpretar las reglas convencionales como procedimientos y la interacción en marcha como un proceso de "manipulación". Lo haremos haciendo corresponder el

mensaje que un individuo emite o, más en general, el comportamiento que realiza en presencia de otro, con una acción genuinamente instrumental, con la acción de golpear con un martillo la cabeza de un clavo que sobresale de una pared, por ejemplo. Lakoff y Johnson nos proporcionan una lista de las características de un caso prototípico de *manipulación directa*:

(2) Usamos el término *cotexto*, tal y como Eco propone (1981: 26-31), para referirnos al texto producido, diferenciándolo de *contexto*, que en la terminología de este autor es un elemento del sistema semántico. Mientras que el *cotexto* es

una cadena de *espectmenes de la expresión (tokens)*, el *contexto* está constituido por *tipos expresivos (types)*.

1. El agente tiene como objetivo un cambio de estado en el paciente.
2. El cambio de estado es físico.
3. El agente tiene un plan para cumplir el objetivo.
4. El plan exige que el agente use un programa motor.
5. El agente controla este programa motor.
6. El agente es primariamente responsable de llevar a cabo su plan.
7. El agente es la fuente de energía (es decir, el agente dirige sus energías hacia el paciente), y el paciente es el objetivo de la energía (es decir, el cambio en el paciente se debe a una fuente de energía exterior).
8. El agente toca al paciente con su cuerpo o con un instrumento (es decir, se da una coincidencia espacio-temporal entre lo que hace el agente y el cambio en el paciente).
9. El agente lleva a cabo su plan con éxito.
10. El cambio en el paciente es perceptible.
11. El agente vigila el cambio en el paciente a través de la percepción sensorial.
12. Hay un único agente específico y un sólo paciente específico (Lakoff y Johnson, 1980: 110 y 111).

¿Qué características podemos asimilar como no-metafóricas y cuáles deben ser consideradas como análogos? Una primera e importante diferencia entre los casos de *acción instrumental* y los de lo que podríamos llamar *acción comunicativa* es la existencia de dos agentes en esta última, uno de los cuales es a la vez "paciente" respecto al otro agente. Una manera de presentar la acción comunicativa sería la de una "manipulación" en dos tiempos, en la que el segundo tramo, esto es, el de la acción realizada por el destinatario de la acción comunicativa, sería una manipulación directa. El primer agente, el destinador, ocasionaría que el des-

tinatario provocase un cambio, como cuando uno consigue agua hirviendo mediante una manipulación realizada por otro agente, diciéndole a ese agente -acción comunicativa- que prepare un té. El segundo agente sería aquí una suerte de instrumento del primero: un paciente interpuesto que experimenta cambios que a su vez ocasionan nuevos cambios. No obstante, parece que en muchos casos la acción comunicativa no puede plantearse como si conllevara este tramo de manipulación prototípica. Si alguien pregunta: "¿Qué hora es?", y el otro responde: "Son las cinco y cuarto", ¿dónde está el tramo manipulativo? ¿Cuál es el cambio de estado que se consigue y cuál es el paciente?

Intentémoslo: El cambio de estado son las señales emitidas en cuanto que cambios físicos; desplazamiento de moléculas, por ejemplo. El paciente es el "mundo físico" y el cambio de estado, esa breve modificación del estado de la atmósfera que se produce al emitir "son las cinco y cuarto". Así parece que hemos conservado el segundo tramo, pero también hemos dividido en dos el primero; el agente también produce una breve modificación del estado de la atmósfera que le circunda, así que, en lugar de tener la manipulación metafórica seguida de la no-metafórica, tenemos dos manipulaciones que no son metafóricas con una en medio que sí lo es: el tramo que va desde la breve perturbación de la atmósfera producida al emitir "¿Qué hora es?" y la acción del segundo agente: decir la hora que es. Poner agua a hervir y "son las cinco y cuarto" son entonces dos ejemplos de causación directa en los que se dan todas las características del prototipo; aunque en un caso se haga uso de instrumentos y en otro no. Esta diferencia, de usar instrumentos o no usarlos, se hace mucho más precisa si utilizamos los conceptos que Von Wright introduce en su libro *Explicación y comprensión* (1980).

Cuando examina el concepto de causalidad, él distingue entre el *resultado* de una acción: lo hecho, que es parte esencial de la acción ("si el resultado no se materializa, la acción no ha sido simplemente ejecutada"), y las *consecuencias*: los efectos de nuestra acción o aquello a lo que damos lugar. La diferencia entre "son las cinco y cuarto" y el agua hirviendo es, entonces, que mientras que las ondas sonoras son el *resultado* de la acción, una parte esencial sin la cual la acción no se realiza, el agua hirviendo es una *consecuencia* de los *resultados* de una o varias acciones (prender fuego al gas bajo una cacerola que se ha llenado de agua). La relación entre "¿qué hora es?" y "son las cinco y cuarto", entonces, sería más bien una relación entre el *resultado* de una acción -el ruido producido al emitir "¿Qué hora es?"- y sus *consecuencias* -el ruido producido al emitir "Son las cinco y cuarto", resultado a su vez de la acción del actor destinatario.

Pero los procesos que median entre los resultados y las consecuencias de una manipulación no son del mismo tipo que los que median entre los resultados y las consecuencias de una acción comunicativa. En la manipulación directa las relaciones entre los movimientos del agente y los cambios de estado del paciente son, estrictamente hablando, relaciones causa-efecto. ¿Cuál es la relación entre el resultado y las consecuencias de la acción comunicativa? La respuesta de Von Wright es que la conexión es teleológica, no causal: cuando "la gente *ha hecho que se hagan cosas...*, por ejemplo: ordenando, intimidando, persuadiendo, suplicando o amenazando a los agentes, las acciones así provocadas pueden considerarse consecuencias o efectos de las acciones que las provocaron". Pero en este caso la conexión entre el resultado de la acción y aquello a lo que da lugar no es una conexión causal o nómica: "Se trata de un mecanismo motivacional y, en calidad de tal, no es

causal sino teleológico" (1980: 89-93). Cuando se obliga a alguien a hacer algo a la fuerza, es decir, cuando "se le manipula", en sentido estricto, los mecanismos son puramente causales. Se dice, por ejemplo, que alguien se vió forzado a permanecer en un determinado lugar porque se le incapacitó temporal o permanentemente mediante drogas, encierro o mutilación. Pero en cambio, cuando se dice que alguien se vió forzado a hacer algo porque se le amenazaba con una pistola, los mecanismos son agrupables bajo el rótulo de *presión normativa*, y la forma en que esa presión se produce, como cuando se está sometido a una norma legal, presenta rasgos claramente teleológicos. La gente obedece o acata una norma para no ser castigada o reprendida, o porque comparte los propósitos a que obedeció la implantación de las normas. "La presión normativa se impone por la influencia teleológica conjunta del temor a una sanción y del deseo de alcanzar los fines para cuyo logro se estiman útiles las normas pertinentes" dice Von Wright (1980: 172-175). Desde nuestros planteamientos, es interesante que en ambos casos de influencia teleológica los destinatarios de la acción comunicativa deban anticipar el comportamiento del destinatario, es decir, que deban anticipar las consecuencias de su propia acción en cuanto que acción comunicativa. Aparece aquí una distinción interesante, porque si la manipulación directa exige un *plan* y si éste debe incorporar, como elementos de la *imagen* ("todo el conocimiento acumulado y organizado que el organismo tiene acerca de sí mismo y de su mundo" según Miller, Galanter y Pribram -1983-), predicciones o anticipaciones acerca de las consecuencias de sus actos, el éxito en la predicción de las consecuencias comunicativas depende del conocimiento del actor sobre las predicciones y las preferencias del otro. El "paciente" de la acción comunicativa tiene desde el

punto de vista del agente, o de quien quiera que interprete comunicativamente su acción, una *calificación* (Gómez Fontanil y Coto Ezama, 1988) muy distinta a la del paciente de la acción instrumental.

Con ésto hemos identificado las características séptima y octava de la lista de Lakoff y Jonhson como características que el esquema de la *acción comunicativa* no puede asimilar. En este esquema los nexos entre el resultado y las consecuencias no se explican por intercambio de energía ni requieren coincidencia espacio-temporal entre lo que hace el agente y el cambio del paciente. Pero, ¿qué ocurre con las otras características de la acción instrumental prototípica?. En el caso de la acción comunicativa la relación entre el resultado y sus consecuencias está mediado por los intereses (y las predicciones) de los que producen las consecuencias, pero ¿qué quiere decir que "el agente es principalmente responsable de llevar a cabo su plan" (característica sexta de la manipulación prototípica) o que "el agente lleva a cabo su plan con éxito" (característica novena), o que "hay un agente específico y un sólo paciente específico" (característica duodécima)?

4. Los actos del habla

La enorme avalancha de estudios y análisis en los que se ha considerado la comunicación, y más concretamente el habla, en términos de hacer, se inició con una distinción de John Austin (1946) entre oraciones de conocimiento y de creencia. La distinción que él fue desarrollando hasta su muerte, en 1960, dio lugar primero a la oposición, que ya hemos mencionado, entre emisiones constataativas (*constatives*) y emisiones realizativas (*performatives*):

La emisión constatativa tiene la propiedad de ser verdadera o falsa. Al contrario, la emisión realizativa no puede ser nunca ni

lo uno ni lo otro: tiene su función propia, sirve para realizar una acción. Proferir una emisión de este tipo es realizar una acción, una acción que difícilmente podría realizarse, al menos con tanta precisión, de otra manera (Austin, 1983).

Mientras que a las emisiones constatativas les corresponde el ser verdaderas o falsas, a las realizativas les corresponde el ser *afortunadas* o *desafortunadas*. Para que una expresión realizativa sea afortunada debe respetar seis reglas:

- A.1) Tiene que haber un procedimiento convencional aceptado, que posea cierto efecto convencional; dicho procedimiento debe incluir la emisión de ciertas palabras por parte de ciertas personas en ciertas circunstancias. Además,
- A.2) en un caso dado, las personas y circunstancias particulares deben ser apropiadas para recurrir al procedimiento particular que se emplea.
- B.1) El procedimiento debe llevarse a cabo por todos los participantes en forma correcta, y
- B.2) en todos sus pasos.
- Γ.1) En todos aquellos casos en que, como sucede a menudo, el procedimiento requiere que quienes lo usan tengan ciertos pensamientos o sentimientos, o está dirigido a que sobrevenga cierta conducta correspondiente de algún participante, entonces quien participa en él y recurre así al procedimiento debe tener en los hechos tales pensamientos o sentimientos, o los participantes deben estar animados por el propósito de conducirse de la manera adecuada, y, además,
- Γ.2) los participantes tienen que comportarse efectivamente así en la oportunidad (Austin, 1962: 56).

El incumplimiento de alguna de las

cuatro primeras reglas es llamado por Austin *desaciertos*, el incumplimiento de alguna de las dos últimas, *abusos*. Las repercusiones de uno u otro tipo de incumplimientos son muy distintas:

Si transgredimos alguna de las primeras, (las reglas de tipo A o B), esto es si -por ejemplo- emitimos la fórmula incorrectamente, o si -por ejemplo- no estamos en situación de asumir el cargo porque ocupamos ya un cargo incompatible con aquél, o porque quien nos recibe el juramento es el ordenanza y no el ministro, entonces el acto en cuestión, esto es, asumir un cargo, no es realizado satisfactoriamente, no tiene lugar, no se lleva a cabo.

Luego añade un tipo más de infortúnios, derivado de la mala comprensión:

Obviamente para que pueda decirse que he hecho una promesa es normalmente necesario.

- A) que yo haya sido *oído* por alguien, quizá por el destinatario de la promesa;
- B) que el destinatario de la promesa haya entendido que hice una promesa.

Como se apreciará, los planteamientos de Austin son extremadamente "legalistas" en cuanto al modelo analítico implícitamente utilizado (de hecho, uno de sus continuadores, Oswald Ducrot, habla claramente de este tipo de acción, considerada por Austin, como de *acción jurídica* -1972). Pero lo son sin abandonar el análogo de la causalidad directa, sin que las decisiones y los intereses de los actores entren en escena. Si damos entrada a lo que los actores hacen, a la pregunta de "¿Cómo es posible que alguien jure correctamente ante el ministro, siendo una persona "apropiada", poseedora de todos los atributos necesarios, sin ocupar al mismo tiempo el cargo?", se le encuentran fácilmente respuestas: No lo ha "ocupado" si se le desobedece día tras día, si no

se le da lugar para trabajar, si no se le retribuye por las labores que realiza, si se le insulta de continuo, si se le dice y se le muestra que no se le considera capaz, etc. Pero el mundo legal, y con él nuestro mundo cotidiano, se rige como si ciertas acciones comunicativas tuvieran efectos inevitables, como si los derechos y los deberes fuesen objetos transformados una y otra vez como efecto de las acciones comunicativas. Pero, ¿qué cambios son éstos? ¿Cuáles son las consecuencias observables de una "acción jurídica"? Parece que lo que cambia en realidad después de una promesa o del juramento de un cargo es la probabilidad de que los actores se comporten de determinadas maneras y de que, si no lo hacen, sean sancionados. ¿Pero esa "probabilidad" no se convierte en algo tan cosificado como los derechos y los deberes desde el momento en que nos vemos obligados a transformarla en *expectativas* de los actores? ¿Los derechos y deberes no son, al fin y al cabo, una forma de llamar a parte de ese conjunto de predicciones y valores que los participantes en la acción comunicativa deben conocer para que la interacción misma, tal y como la hemos planteado, sea concebible?. Parece que sí.

El problema es que si aceptamos como cambio de estado el cambio de los *derechos* y *deberes*, parece que el cambio de estado en el paciente ya no es perceptible (característica décima del prototipo de la manipulación). Pero, por otro lado, parece que las modificaciones de las que estamos hablando son cambios en algunas de las reglas convencionales vigentes para los actores implicados. En consecuencia, si antes hemos traducido las reglas en pautas de sanción podemos ahora hacer lo mismo y entender que los cambios ocasionados por la emisión de realizativos, mutaciones de los derechos y deberes, son cambios en el comportamiento de los actores y, por lo tanto, cambios perceptibles. Sin embargo, las acciones pare-

cen tener como consecuencias cambios distintos a los nuestros. Nosotros elegíamos como consecuencias los *resultados* de la acción de respuesta del destinatario. Sus comportamientos observables. Austin elige como consecuencias, no los resultados de una acción de respuesta, sino unas obligaciones que *deben* traducirse en pautas regulares de comportamiento, pero que si no lo hacen (si se violan las expectativas creadas por la acción -un infortunio derivado de $\Gamma.2$) no por eso fracasa la acción. Las consecuencias (digamos ya que Austin habla en este caso de *efectos*) tienen lugar igualmente, se comporten o no los interlocutores según lo previsto. Lo que se altera es la previsión. Esto es lo que atañe a $\Gamma.2$.

Parece que la regla $\Gamma.1$ debería plantearnos problemas, porque no tenemos ninguna manera razonable de contrastar los propósitos y los sentimientos. Teniendo en cuenta que esa condición no es una condición necesaria para que el acto se realice, el problema no tiene por qué preocuparnos mucho, pero es que además tampoco tenemos problemas en realidad para saber cuando una persona no tiene los pensamientos, sentimientos o intenciones adecuados, porque, creemos nosotros, los que realmente convierten en abusivo un acto no son los que se tienen, sino los que se manifiestan. La pregunta es: Si alguien, que se proponía incumplir una promesa, luego la cumple, ¿ha abusado? Tal y como nos comportamos normalmente la respuesta es que sí, si ha comentado o mostrado, aunque sea delante de alguien que no es el destinatario, que se proponía incumplirla, pero que no ha abusado si sus intenciones no se han traducido en acciones. Al menos nosotros interpretamos las intenciones como un comentario virtual, como un "como si se comentase", y desde ese planteamiento casi todo el contenido de $\Gamma.2$ pasa a $\Gamma.1$. Volveremos con ello más adelante.

5. Acciones e intenciones

En la teoría de los actos del habla, tal como Austin la deja a su muerte, la oposición entre realizativos y constataivos queda asimilada por la distinción entre *actos locucionarios*, *ilocucionarios* y *perlocucionarios*:

El *acto locucionario*, consiste en el acto *de* decir algo. Dentro de él se distinguen tres más: el *acto fonético*, "el acto de emitir ciertos ruidos" (1982: 136), el *acto fático*, consistente en "la emisión de ciertos vocablos o palabras, esto es, ruidos de ciertos tipos pertenecientes a cierto vocabulario y en cuanto que pertenecientes a él, emitidos en una construcción determinada -es decir, que se adecúan a cierta gramática y en cuanto que se adecúan a ella-, que se emiten con cierta entonación, etc." (op. cit. pág. 137), y el *acto rético*, el acto de usar esos vocablos "con un 'sentido' más o menos definido y una 'referencia' más o menos definida" (ibidem).

El *acto ilocucionario* consiste en: "llevar a cabo un acto *al* decir algo, como cosa diferente de realizar el acto *de* decir algo" (op. cit. pág. 144).

Por último, el *acto perlocucionario*, en "ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio o de quien emite la expresión o de otras personas" (op. cit. pág. 145).

Simplificando sin duda en demasía (tal como queda en su obra póstuma, *Cómo hacer cosas con las palabras*, la teoría es una exploración llena de matices realmente difícil de seguir), la oposición entre realizativos y constataivos se hace en el interior de los actos ilocucionarios. En realidad, más bien, ya no se hace. Los constataivos se interpretan como un tipo de realizativos, sometidos a infortunios al igual que los realizativos primeramente descritos: decir "el gato está sobre la alfombra, pero yo no lo

creo" o "los hijos de Juan son calvos, pero Juan no tiene hijos", no son casos de falsedad sino de infortunio. En el primer caso es un acto insincero, un abuso; en el segundo un acto nulo: puesto que la referencia es necesaria tanto para la verdad como para la falsedad, el acto de aserción no llega a realizarse. Nos quedan entonces, por un lado, los actos fonéticos, fáticos y réticos que anteriormente quedaban englobados en el *decir* de los constatativos, pero que también son constituyentes de los realizativos (tanto unos como otros pueden padecer el infortunio de la mala comprensión), y por el otro los actos perlocucionarios. En los actos fonéticos tenemos ni más ni menos que, lo que siguiendo a Von Wright, habíamos llamado los *resultados* de la acción (y también las *señales* del modelo de la transmisión eléctrica). En el otro extremo, con los actos perlocucionarios tenemos, con las debidas salvedades de observabilidad, lo que habíamos llamado *consecuencias*: los resultados de las acciones del destinatario (incluidos aquellos casos en los que el destinatario es el propio agente). En medio nos quedan dos eslabones que nos faltaban, el *reconocimiento* de las señales como especímenes (*tokens*), esto es, como muestras de tipos (*types*) de la expresión y su sucesión o su disposición espacial como un orden gramatical, y la *interpretación* de la cadena ordenada de especímenes expresivos como mensajes.

A lo largo de los treinta años de vida de la teoría, las propuestas de absorciones diversas, de unos actos por otros, han abundado y han dado ocasión a muchas y largas discusiones. Nosotros adoptaremos la posición de Valdés Villanueva en "Significado, fuerza ilocucionaria y acto ilocucionario" (1983), quien propone que la *fuerza ilocucionaria* de una expresión (podríamos decir: lo que pretende ser en cuanto realizativo), se hace clara con la realización del *acto rético*:

Para que un acto rético se realice es nece-

sario que, además de que el hablante haga perfectamente claro lo que quiere decir, que el oyente alcance la comprensión tanto del significado standard como del objeto ilocucionario. Es más, precisamente porque el hablante alcanza esa comprensión puede decirse que el hablante ha hecho claro lo que quería decir (Op. cit. pág. 97).

El acto ilocucionario es entonces "el que se realiza al proferir una emisión con determinada fuerza siempre que se den las condiciones de éxito". Todo esto se enmarca en la idea de que *significar* algo equivale a "hacer perfectamente claro lo que se dice", lo que equivale a su vez a:

- 1) Proferir unos fonemas.
- 2) Ordenarlos de acuerdo con las convenciones de vocabulario y de gramática.
- 3) Utilizarlos de acuerdo con las convenciones de sentido y referencia entre las que se incluye la fuerza.
- 4) Emitirlos con una cierta intención ilocucionaria (que cuando es clara, nos pone delante de la fuerza). Hacemos perfectamente claro lo que decimos si:
- 5) El oyente capta el significado (y la fuerza) de nuestra emisión y su intención ilocucionaria (Valdés Villanueva, 1983: 99).

Se apreciará que la posición de Valdés se aparta un tanto de la más legalista de Austin al tratar de los infortunios, especialmente al introducir la *intención ilocucionaria* en el esquema. La inclusión de las intenciones en el significado de los actos es una idea que proviene de lo que Valdés llama en la introducción de *Significado y Acción* (1983), "el programa de Grice" (Grice, 1957, 1968 y 1969). Su idea central, en palabras de Valdés Villanueva, es que:

Cuando llevo a cabo una emisión intento comunicar algo a mi auditorio por medio del reconocimiento de mi intención; tan pronto como mi auditorio reconoce esa intención mía logro, en general, el efecto que pretendía...

Ahora bien, el hablante no puede decir cualquier cosa mediante cualquier cosa puesto que no solo intenta comunicar [transmitir] algo, sino que también intenta que se reconozca su intención. Cuando digo, por ejemplo "Hola" intento que mi oyente sepa que le estoy saludando y tal efecto lo logro cuando mi oyente reconoce que mi intención es precisamente saludarlo. ¿Y qué medio mejor que hacer patente mi intención utilizando -se diría que están hechas la una para la otra- la expresión "Hola"? (Op. cit. pág. XX).

"Hola", dice, es un *procedimiento* que pertenece al *repertorio* que tienen los hablantes del castellano para saludar (Grice, 1968).

Como se ve el paralelismo con nuestro planteamiento de las convenciones empieza a ser estrecho, más aún si la intención se convierte en un objetivo para la acción. De este modo:

Un hablante H significó algo al emitir x si y solo si H emitió x intentando:

(i) que la emisión de x produzca cierta respuesta r en un auditorio A (i_1);

(ii) que A reconozca la intención i_1 de H (i_2);

(iii) que el reconocimiento por parte de A de i_1 juegue algún papel (funcione como parte de la razón de A) en la producción en A de la respuesta r (i_3) (Valdés Villanueva, 1983: XXI).

Lo que resulta algo difícil es hacer encajar estas *respuestas* de A en el marco de los "efectos" austinianos de los actos ilocucionarios (en el marco de la adquisición de nuevos derechos y deberes por parte de los participantes); puesto que las respuestas son precisamente los actos perlocucionarios, lo que se hace *por* decir algo (las *consecuencias*). Pero el caso es que nos interesa conservar ambas cosas: el aspecto que la acción comunicativa tiene de *convenio* (de adquisición de deberes y otorgamiento de derechos

de sanción al interlocutor) y el aspecto que la acción comunicativa tiene de *medio* para conseguir consecuencias inmediatamente perceptibles, esto es, lo que tiene de medio para conseguir acciones ajenas.

Nos parece que la manera de hacerlo es aplicar el esquema de la acción instrumental dos veces consecutivas:

En la primera, por ahí hemos empezado, el *destinador* es el agente que, mediante los resultados de su acción y la previsión de las interpretaciones de su interlocutor por un lado, y el reconocimiento y la interpretación efectivas de ese destinatario por el otro (entre las cuales se pueden incluir la previsiones de sanciones posteriores), consigue los resultados de las acciones de éste, sean éstas cuales sean (se puedan considerar como una consecuencia exitosa de la acción comunicativa o no).

En la segunda aplicación, la propuesta del destinador y la respuesta del destinatario y la réplica del destinador primitivo, conjuntamente, constituyen una acción de la que son agentes todos los participantes (como cuando se considera como una sola acción la firma de un contrato, aunque esté compuesta por las acciones de darlo a la firma firmarlo el otro y firmarlo uno mismo) y si esta acción reúne ciertas condiciones (si las firmas se estampán efectivamente sobre el documento), su resultado es un cambio en los derechos y deberes y, en general, en las *cualificaciones* de los participantes. Un cambio que sólo se traduce en consecuencias perceptibles en tanto se produzcan, en la interacción subsiguiente, modificaciones en las pautas de sanción, sean éstas cuales sean.

Entenderemos así que cada acción tiene *cuatro aspectos*:

(i) *Un aspecto de solicitud de una acción o resultado.*

(ii) *Un aspecto de propuesta de convenio, incluyendo en ella la pretensión de le-*

gitudinal del destinatario, la pretensión de ser el actor adecuado para hacer la solicitud a ese destinatario, ante esa audiencia y en esas circunstancias y, sosteniendo ambos,

(iii) un aspecto de señal, de cambio físico registrable, y

(iv) un aspecto de mensaje, de algo que es interpretable siguiendo reglas y suposiciones acerca de la naturaleza de la fuente que emite las señales.

En todo esto se apreciará el peso inusitado que adquiere el papel del receptor en la realización de la acción. Al proponer este esquema suscribimos las críticas que Paolo Fabbri y Marina Sbisà (1980) han hecho de los planteamientos clásicos del análisis pragmático de la interacción. En el modelo clásico, que ellos denominan *modelo de una posición (one-place model)*:

(i) La intención comunicativa del hablante, en la medida en que está expresada de una manera reconocible y en las circunstancias apropiadas debe ser identificada con la realización de un acto ilocucionario; (ii) puesto que la intención comunicativa es tal que puede ser expresada de una manera no ambigua, la misma intención puede subyacer a formulaciones diferentes sin ser afectada por ellas; (iii) puesto que la intención comunicativa pertenece a la mente del hablante, el que escucha sólo puede recogerla a través de medios convencionales, sobre todo lingüísticos, y debe ser postulada una relación entre las propiedades sintácticas y semánticas de las frase emitida y de la intención expresada... (1980: 304).

En cambio, en el *modelo de dos posiciones (two-place model)*:

El reconocimiento neutral y pasivo (en principio objetivo) del que escucha se convierte en el proceso más problemático de atribuir una intención comunicativa al hablante y hacerle responsable de ella. Desde esta perspectiva el que escucha elige (en base a los artificios indicadores de fuerza y del contexto de la enunciación), (i) seleccionar una interpretación aceptable del acto del habla y (ii) bien aceptar el acto de habla bajo tal interpretación como un acto exitoso o bien rechazarlo com-

pleta o parcialmente como más o menos inapropiado o "desafortunado" ("*unhappy*"). Consecuentemente, intentar formular una lista completa de las condiciones necesarias y suficientes para la realización de un acto ilocucionario es anodino. En tal lista tendríamos que incluir la selección de una interpretación por parte del oyente y su aceptación del acto del habla y éstas, al ser posteriores al acto del habla mismo, no pueden ser ni conocidas ni, por consiguiente, verificadas con antelación. Sólo la observación de la respuesta del oyente puede decidir si el hablante tuvo éxito en la realización de su acto del habla o, incluso, qué clase de acto ilocucionario fue realizado (Op. cit. pág. 305).

El papel de las reglas en el *modelo de dos lugares*, en cambio, es muy distinto: "*toma en consideración el hecho de que muchas reglas resultan de la interacción social, y reconoce una amplia validez (quizá incluso intercultural) para esas reglas, sólo que son entendidas más bien como principios, esto es, no como normas sino como artificios interpretativos que gobiernan la comprensión...*" (Ibidem. El subrayado es nuestro).

Con esto se plantean serios problemas para los análisis de la interacción sobre datos puramente observacionales, porque no es posible invocar una *norma* todopoderosa de la que el investigador es legítimo usuario. Si la acción comunicativa es el producto de una suerte de "negociación", ¿dónde está la que realiza el observador de la interacción? ¿con qué interlocutores la realiza? En nuestra opinión debemos cargar con esos problemas a pesar de su incomodidad, asumiendo que los análisis observacionales puros pueden ser insuficientes como instrumentos analíticos, y elaborar categorías lo más cercanas posible a ese presunto proceso de negociación, no sólo porque los intentos de la Pragmática clásica hayan fracasado, sino porque los estudios del desarrollo de la interacción coinciden básicamente con el mismo planteamiento.

En "La intención en la estructura de la acción y de la interacción" Jerome Bruner apunta que: "Lo más característico de las acciones de nuestra especie es que, a lo largo del desarrollo, nuestras intenciones llegan a superar nuestra capacidad para llevarlas a cabo y, a decir verdad, incluso nuestra capacidad de reconocer cuales son exactamente" (1984: 103). La idea es de por sí extraña, porque es extraño plantearse con el sentido común (sin visos psicoanalíticos) que podamos tener intenciones que no podamos reconocer. Sólo con un planteamiento más textual de la intención, con un planteamiento que la haga más permeable a las interpretaciones que se vierten en el discurso acerca de las intenciones, una afirmación como la de Bruner puede tener algo de sentido sin abandonar el campo de lo observable. Pero resulta que en realidad el que nuestras intenciones excedan la capacidad que tenemos para reconocerlas, además de exceder nuestra capacidad para llevarlas a cabo, como plantea Bruner, no es algo que *llegue* a ocurrir en el camino de la niñez a la edad madura, sino que se puede decir, siguiendo la tesis expuesta por Clark (1978), que *es* el camino que lleva a los niños a adquirir las habilidades instrumentales y comunicativas de los humanos adultos. En su magnífico libro, *La vida mental y social del bebé*, Kenneth Kaye presenta esta idea de raíces vygotksyanas en su *teoría del aprendizaje*:

El precursor de la comunicación no es en realidad comunicación, sino un proceso asimétrico de interpretación. Inicialmente, el adulto recurre prácticamente a cualquier comportamiento del bebé que se parezca a un diálogo maduro de alguna manera y llena la otra mitad del diálogo a fin de acrecentar la semejanza. Al principio, el bebé emite signos indiferenciados, pero recibe respuestas diferenciadas. Esto a su vez proporciona rutinas predecibles o marcos temporales dentro de los cuales el bebé empieza a explorar el mundo de los objetos y recibe modelos repetidos para que los imite. Además de la imitación y de las res-

puestas contingentes de los adultos, los esquemas del bebé se diferencian, sus intenciones se hacen menos ambiguas y las interpretaciones de los adultos adquieren mayor exactitud. Los padres completan o facilitan las acciones intencionales del bebé dirigidas a ellos o al mundo. En un principio lo hacen mediante actos instrumentales y gestos en parte instrumentales que el bebé imita. Con la repetición de su empleo, estos gestos se convierten en señales convencionalizadas dentro de su experiencia compartida. Los padres introducen, de manera gradual, los símbolos convencionales apropiados a la comunidad lingüística. Desde ese momento, las señales que el bebé aprenda serán las mismas señales que comprenda cuando sean producidas por otra persona y, por consiguiente, al utilizar estos símbolos preverá cómo serán interpretados. Sólo entonces el bebé empieza a comunicar (1986: 179). (El subrayado es nuestro).

El manejo de las intenciones se realiza en lo que Kaye denomina el *marco instrumental*. Dice él: "En el *marco instrumental*, un adulto realiza lo que parece ser la intención del bebé... El marco instrumental consiste en el control por parte del adulto del comportamiento del bebé (generalmente en relación con objetos), la interpretación de cierta intención del bebé y la realización, parcial o completa, de dicha intención" (1986: 100).

Siguiendo la tesis de Kaye, entonces, las intenciones se constituyen, o se concretan, mediante un proceso asimétrico de interpretación guiado por los adultos, al que el bebé se va conformando (pero -véase la amplia casuística apuntada por Kaye- a condición de que el adulto a su vez se conforme al niño). Kaye justifica la posibilidad de interpretación y de atribución acertada de intenciones, una vez que el proceso de interpretación se instaura "por los dos lados", al proponer un mecanismo de "convencionalización" de las señales, gestos y símbolos. Pero la pregunta es *si, una vez concluido el proceso, la convencionalidad reemplaza por completo al proceso asimétrico de inter-*

Petición [Requerimiento]	Se entrega de objeto pedido	Valoración Positiva Implícita o Explícita [V+]
	[Cumplimiento]	Valoración Negativa Implícita o Explícita [V-]
	No se entrega el objeto pedido	Valoración Positiva Implícita o Explícita [V+]
	[Incumplimiento]	Valoración Negativa Implícita o Explícita [V-]
	Se rehusa la entrega del objeto pedido	Valoración Positiva Implícita o Explícita [V+]
	[Rechazo]	Valoración Negativa Implícita o Explícita [V-]
	No se entrega el objeto pedido pero se envía "acuse de recibo"	Valoración Positiva Implícita o Explícita [V+]
	[Notificación]	Valoración Negativa Implícita o Explícita [V-]
	No entrega el objeto pedido pero se "promete" la entrega	Valoración Positiva Implícita o Explícita [V+]
	[Aplazamiento]	Valoración Negativa Implícita o Explícita [V-]

CUADRO 1

pretación en la interacción o si, por el contrario, ambas, interpretación según convenciones e interpretación asimétrica validada, coexisten. Esa sería la tesis de Fabbri y Sbisá, es también nuestra tesis y debe ser, además, un tema a estudiar.

6. La petición y la oferta de objetos

¿Cómo reducir una complejidad así?

Nuestra idea es hacer un análisis que no incluya categorías de contenido, sin por eso dejar de tenerlo en cuenta. Es decir, un análisis en el que no se clasifique lo que los actores hacen o dicen sino las relaciones entre lo que cada uno hace o dice con lo que hacen los demás a lo largo de la interacción. Examinando la interacción como una cadena compleja de propuestas, respuestas y réplicas se puede intentar establecer si el

Oferta [No-requerimiento]	Se apropia o se usa el objeto ofertado [Cumplimiento]	Aprobación Explícita o Implícita [V+]
		Desaparición Explícita o Implícita [V-]
	No se apropia ni se usa el objeto ofertado [Incumplimiento]	Aprobación Explícita o Implícita [V+]
		Desaprobación Explícita o Implícita [V-]
	Se rehusa el objeto ofertado [Rechazado]	Aprobación Explícita o Implícita [V+]
		Desaprobación Explícita o Implícita [V-]
	Se recoge el objeto pero no se usa ni se "toma posesión" de él [Notificación]	Aprobación Explícita o Implícita [V+]
		Desaprobación Explícita o Implícita [V-]
	Se recoge el objeto, pero se pospone su uso o apropiación [Aplazamiento]	Aprobación Explícita o Implícita [V+]
		Desaprobación Explícita o Implícita [V-]

CUADRO 2

comportamiento de respuesta se conforma o no con el de propuesta considerado como solicitud, y si el comportamiento de réplica da o no por conforme al comportamiento anterior como respuesta a la solicitud transmitida en la propuesta. Para ello hay que tener en cuenta el contenido, es decir, hay que *interpretar* lo que los actores hacen, aunque en la categorización el contenido quede eliminado. En el apartado anterior hemos distingui-

do cuatro aspectos de la acción: el aspecto de solicitud, el aspecto de convenio, el de señal y el de mensaje. De lo que se trata ahora es de obtener un esquema que nos permita categorizar las relaciones entre lo que hacen unos actores y lo que hacen otros. Una vez más utilizaremos análogos: Para examinar los aspectos de *solicitud* y de *convenio* o, mejor dicho, de *propuesta de convenio*, usaremos un caso concreto de acción comunica-

tiva, la petición y oferta de bienes u objetos. Y para examinar los aspectos de la acción como *señal* y como *mensaje* recurriremos al modelo de la conservación y el manejo de objetos e instrumentos.

Por petición y oferta de objetos vamos a tomar dos esquemas muy elementales: Si una persona le pide un objeto a otra ésta puede dárselo o no dárselo, y si alguien le ofrece una cosa a otra persona ésta puede tomarla o no tomarla. Cuando una persona recibe un objeto de otra en respuesta a su petición puede valorarlo positivamente, como algo que se adecúa a lo solicitado, o negativamente, como algo que no se adecúa. Y cuando un donante observa el trato que el receptor le da al objeto donado puede aprobarlo o desaprobalo. *Pedir y ofrecer* nos va a servir para etiquetar las unidades cuando las tomemos como *propuestas*. *Dar y no dar*, y *tomar y no tomar*, nos proporcionarán un primer agrupamiento para las *respuestas*. *Valoraciones positivas y negativas*, y *aprobaciones y desaprobaciones*, nos darán las etiquetas para las réplicas.

¿A qué puede corresponder la distinción entre peticiones y ofertas? Parece que no hay demasiadas dificultades en identificar las *peticiones* con los mensajes predominantemente *conativos* de Jakobson (1974), y, con un poco más de dificultad, pero no mucha, con los *fáticos* (en este caso la petición sería de una confirmación de la recepción o de la inteligibilidad del propio discurso -algo así como "¿Puedo seguir?"- o bien una petición de que la emisión continúe -"¡Sigue hablando!"). Las *ofertas* encajarían mejor con los predominantemente *referenciales* pero también con los *metalingüísticos* (*metasemióticos*) y los *expresivos*, mensajes sobre los que es más propio preguntar "¿Qué pasa?" o "¿Qué es?" que "¿Qué quieres?". Se ofrecen descripciones, predicciones, definiciones y apreciaciones. No se ofrecen mandatos ni preguntas.

Del lado de las respuestas la cosa es fácil para las peticiones, porque se trata de juzgar si en la respuesta se produce o no la acción o el resultado pedidos. Es fácil saber si se contesta a una pregunta o no, o si se obedece o no un mandato. Para las ofertas la cosa puede ser un poco más complicada, pero en general, con las predicciones, descripciones, definiciones y apreciaciones (de bondad, utilidad o belleza), lo que está en juego es la *verdad* o la *adhesión*. La verdad para las tres primeras y la adhesión para las últimas. Con todo nos parece que tenemos que complicar un poco más el cuadro de posibilidades, porque la petición de un objeto puede fracasar de forma más o menos rotunda y de distintas maneras. En unos casos no se entrega nada: es como si la petición no hubiese existido o como si se hubiese pedido otra cosa (los llamaremos *incumplimientos*), en otras ocasiones no se entrega el objeto pero sí se entrega un "acuse de recibo" (*notificaciones*), en otras más, siempre sin hacer la entrega, se promete hacerla, -"ahora te lo doy"- (*aplazamientos*) y en otras, para terminar, no sólo no se hace la entrega sino que se rehúsa la misma (*rechazos*). Con los ofrecimientos pasa lo mismo. La respuesta puede ser no verlo, no recoger el objeto sin ni siquiera hacer caso de él (*incumplimientos*), recogerlo pero tan sólo para "ponerlo sobre la mesa", sin apropiárselo ni hacer uso de él (*notificaciones*), posponer la apropiación (*aplazamientos*), o rehusarse a tomar el objeto y a apropiarse de él (*rechazos*).

Ya sólo nos quedan las réplicas. La forma más rápida de dar por bueno un objeto recibido es simplemente usarlo. A este tipo de réplicas las llamaremos *valoraciones implícitas positivas* y frente a ellas, un método igualmente económico y eficaz, está la reiteración de la petición: en este tipo de réplicas tendremos las *valoraciones implícitas negativas*. A su lado pondremos los comen-

tarios explícitos, que darán las *valoraciones explícitas positivas y negativas*. Con las ofertas tenemos lo mismo, las aprobaciones pueden ser implícitas, siguiendo el principio de "quien calla otorga" y también explícitas. Las desaprobaciones implícitas podemos encontrarlas en el mismo tipo de truco de las peticiones; una oferta reiterada, del mismo objeto, implica que este no ha sido recogido tras la primera oferta, por lo tanto, que la respuesta ha sido inadecuada. Las explícitas no ofrecen dificultades.

La utilidad de este esquema para el análisis viene de tratar cualquier acción comunicativa como si fuese una petición de objetos. En el cuadro resultante (Cuadro 1) ponemos en cursiva y entre corchetes los nombres de las categorías. El Cuadro 2 muestra cómo quedan las cosas del lado de la oferta.

Esto es lo que atañe a las solicitudes, pero ¿qué hay del aspecto de convenio? ¿Es posible tratar los actos ilocucionarios como si fuesen peticiones u ofertas? Conocemos al menos una definición de acto ilocucionario que permite tratar a los actos ilocucionarios como descripciones. Marina Sbisà en "On Illocutionary Types" (1984) afirma que los actos ilocucionarios se logran "sobre la base de un acuerdo implícito o explícito entre los participantes..."

Los cambios ocasionados por el acto ilocucionario no son, o no son sólo, materiales, cambios irreversibles; no afectan a las cosas o a los individuos, sino a *representaciones*, en tanto que existe acuerdo al respecto.

Y añade:

Consideraremos los efectos ilocucionarios como "convencionales" en este sentido y como afectando no sólo al destinatario y/o al hablante, sino a la *relación hablante-destinatario* o, más específicamente a *los aspectos de la relación que existan en virtud de una definición interaccionalmente aceptada* (1984: 96-97). (La traducción y el subrayado son nuestros).

La propuesta de considerar los efectos ilocucionarios como cambios acordados en las representaciones de los participantes, nos permite tratar a las acciones, o mejor dicho, a su fuerza ilocucionaria, como si fuese una aserción implícita, como un "así te veo a tí y así me veo a mi en relación contigo" (Watzlawick, Beavin y Jackson -1981: 84-85). Por un lado ese planteamiento nos induce a poner los efectos ilocucionarios del lado de las cualificaciones, de lo que los actores atribuyen a aquellos con los que interactúan -sólo que una cualificación de un tipo que nosotros no habíamos considerado en trabajos anteriores, puesto que ésta de aquí caracteriza a más de un participante a la vez. Y por otro nos permite considerar la fuerza ilocucionaria austiniana como una oferta, una oferta que puede ser aceptada, rechazada o ignorada como todas las demás pero casi nunca de manera explícita e independiente, sino a la vez que se cumple, rechaza o incumple la solicitud. Resumiendo, según este modelo cada vez que se hace una solicitud se hace a la vez una propuesta de cualificación, consistente en atribuir al destinatador, por un lado y al destinatario por el otro, ciertas capacidades, conocimientos y valores, y, además, ciertos derechos y obligaciones que, si la solicitud es aceptada (es cumplida), se entiende que han entrado en vigor. En consecuencia, el cumplimiento de una solicitud entraña la aceptación de la cualificación que lleva adosada, salvo que se haga algo para evitarlo. Este es nuestro anclaje observacional: podremos, y deberemos, encontrar respuestas que se puedan entender, específicamente, como un rechazo de la cualificación relacional del destinatador que se hace en la propuesta y también respuestas que impliquen el rechazo a la cualificación que en la propuesta se haga del destinatario. Esto es, encontraremos *cuestionamientos de la cualificación del destinatador de la solicitud y cuestionamientos de la*

cualificación del destinatario y esos cuestionamientos podrán ser tanto *positivos* ("elevando" las cualificaciones atribuidas) o *negativos* ("rebajándolas").

7. *La conservación y el uso de instrumentos*

Los dos últimos aspectos de la acción, la acción como señal y la acción como mensaje, encajan con facilidad en la metáfora de la aprehensión (el asimiento), conservación y uso de instrumentos. El primer paso es tomar las señales como cosas. Y desde ese punto de vista hay cosas que se conservan con facilidad, cosas duraderas, y cosas efímeras que duran muy poco salvo que el que las recibe haga algo por conservarlas: cosas como las monedas o la cerámica y cosas como los cubitos de hielo. Cuando esas cosas son instrumentos, los hay que se encuentran, o se reciben, completamente montados y los hay que se encuentran desmontados o a medio montar, aparatos que se pueden usar inmediatamente y aparatos que hay que montar previamente porque se reciben desarmados, porque se tienen que desarmar, incluso, para poder ser entregados. Si consideramos los mensajes como instrumentos y las señales como el aspecto físico de esos instrumentos podemos entender que su recepción reclama trabajos distintos por parte de quien los recibe. Para conservarlos (el cubito de hielo deja de ser rápidamente u cubito de hielo si no se le conserva en un frigorífico), para que se constituyan como tales instrumentos (un banco de carpintero desarmado, por ejemplo, sólo deja de ser un montón de tablas cuando se arma por primera vez o se le vuelve a armar después de un transporte), o ambas cosas a la vez (en el extraño caso en que nuestra máquina estuviese fabricada con piezas de hielo, por ejemplo). Además de esto los instrumentos pueden

no llegar a su destino, pueden perderse, pueden ser recibidos pero tener usos que el receptor no llega a comprender (cosas que no se sabe qué son), y, finalmente puede tener usos que el receptor no consigue obtener, aún conociéndolos, porque no sabe manejar el aparato, incluso después de haberlo montado.

La descripción de los mensajes como instrumentos nos permite construir con facilidad un inventario de los fallos de inteligibilidad que se pueden producir en el curso de la interacción. En cada movimiento de la interacción se pueden producir fallos derivados de no haber podido "asir" lo que se ha entregado (i), de no haber podido "conservarlo" el tiempo necesario (ii), para "identificar" las distintas piezas (iii) y luego "montarlo" (iv), de no haber sabido "para que sirve" después de haberlo montado (v), e, incluso sabiendo para que sirve, de no haber sabido "usarlo" (vi). Integrando los dos últimos casos tenemos los fallos de: recepción (i) y de retención (ii), de reconocimiento (iii), de comprensión léxico-gramatical (iv) y de interpretación (v y vi).

Con ésto estamos listos para emprender la elaboración de un sistema de categorías para el análisis observacional de la interacción. Que un análogo valga o no, depende en último extremo de su capacidad para asimilar los fenómenos que se quieren analizar. Esto es, que el modelo que hemos construido sirva o no, dependerá no sólo de que plantee problemas interesantes, sino de que aplicado sobre la interacción deje escapar pocos elementos (deje pocos no-clasificables) y cree pocas confusiones (tenga alta fiabilidad interjueces). Quedan aún problemas por resolver, entre otros el de la segmentación de unidades, que aquí no hemos tocado, pero el andamiaje queda ya dispuesto para empezar el trabajo y los problemas principales, eso esperamos, abiertamente planteados.

BIBLIOGRAFIA

- Austin, J. L. (1946). Others Minds. *Proceedings of the Aristotelian Society*, Supl. Vol. XX, 148-87.
- Austin, J. L. (1982). *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1962).
- Austin, J. L. (1983). Realizativo-constatativo. En: Valdés Villanueva, L. M. (comp.). *Significado y acción*. Valencia: Rubio. (Orig. 1958).
- Bateson, G. (1976). Las categorías lógicas del aprendizaje y la comunicación. En: *Pasos hacia una ecología de la mente. Una aproximación revolucionaria a la autocomprensión del hombre* (pp. 309-337). Buenos Aires: Ediciones Carlos Lohlé. (Orig. 1964).
- Bruner, J. (1984). *Acción, pensamiento y lenguaje*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bruner, J. (1986). *El habla del niño. Aprendiendo a usar el lenguaje*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1983).
- Clark, R. (1978). The Transition from Action to Gesture. En: Lock A. (comp.). *Action, Gesture and Symbol: The Emergence of Language*. Nueva York: Academic Press.
- Ducrot, O. (1972). *Dire et ne pas dire*. Paris: Hermann.
- Eco, U. (1977). *Tratado de semiótica general*. Barcelona: Lumen. (Orig. 1976).
- Eco, U. (1981). *Lector in fabula*. Barcelona: Lumen. (Orig. 1979).
- Edwards, D. y Mercer, N. (1988). *El conocimiento compartido. El desarrollo de la comprensión en el aula*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1987).
- Ervin-Stripp, S. (1977). Some features of early child-adult dialogues. *Language and Society*, 7, 357-373.
- Fabri, P. y Sbisá, M. (1980). Models for a pragmatic analysis. *Journal of Pragmatics*, 4, 301-319.
- Gómez Fontanil, Y. (1989). *Análisis de la interacción. Una nueva propuesta y su aplicación al estudio de las entrevistas terapéuticas*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.
- Gómez Fontanil, Y. y Coto Ezama, E. (1988). Psicopatología y desemiologización del discurso. En: *Actas del II Simposio Internacional de Semiótica* (pp. 217-227). Oviedo: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo.
- Gotman, J.M. (1979) *Marital Interaction. Experimental investigations*. Academic Press, New York.
- Grice, H.P. (1957). Meaning. *The Philosophical Review*, 66: 377-388.
- Grice, H.P. (1968). Utterer's Meaning, Sentence-Meaning, and Word-Meaning. *Foundations of Language*, 4: 1-18.
- Grice, H.P. (1969). Utterer's Meaning and Intentions, *The Philosophical Review*, 78: 146-177.
- Haley, J. (1977). Descripción interaccional de la esquizofrenia. En: Jackson, D.D. (comp.) *Comunicación, familia y matrimonio* (pp. 183-206). Buenos Aires: Nueva Vision. (Orig. 1959).
- Harre, R., Clarke, D. y De Carlo, N. (1989). *Motivos y mecanismos. Introducción a la psicología de la acción*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1985).
- Harre, R. (1982). *El ser Social. Una teoría para la psicología social*. Madrid: Alianza Editorial. (Orig. 1979).
- Jakobson, R. (1981). Lingüística y poética. En: *Ensayos de lingüística general* (pp. 347-395). Barcelona: Seix Barral. (Orig. 1960).
- Kaye, K. (1986). *La vida mental y social del bebé*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1982).
- Kaye, K. y Fogel, A. (1980). The temporal structure of face to face communication

- between mothers and infants. *Developmental Psychology*, 16, 454-464.
- Lakoff, G. y Johnson, J. (1986). *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra. (Orig. 1980).
- Mead, G. H. (1938). *The Philosophy of the Act*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miklowitz, D.J.; Goldstein, M.J.; Doane, J.A.; Nuechterlein K.H.; Strachan, A.M.; Snyder, K.S. y Magaña-Amato, A. (1989). Is Expressed Emotion an Index of a Transactional Process?. I. Parents' Affective Style. *Family Process* 28(2), 153-167.
- Miller, G. A., Galanter, E. y Pribram, K. H. (1983). *Planes y estructura de la conducta*. Madrid: Debate. (Orig. 1960).
- Morris, CH. (1974). *La significación y lo significativo*. Madrid: Alberto Corazón. (Orig. 1964).
- Poole, M. S. y McPhee, R. D. (1985). Methodology in Interpersonal Communication Research. En M. L. Knapp y G. R. Miller (comps.), *Handbook of Interpersonal Communication* (pp. 101-170). Beverly Hills: Sage Publications.
- Riskin, J. y Faunce, E. (1970). Family Interaction Scales. *Archives of General Psychiatry* 22, 504-537.
- Rogers, L.E.; Courtright, J.A. y Millar, F.E. (1979). Relational Control and Dyadic Understanding an Exploratory Predictive Regression Model. En: Nimmo, D. (comp.), *Communication Yearbook* 3. New Brunswick, N.J.: TICA.
- Ruesch, J. y Bateson, G. (1965). *Comunicación. La matriz social de la psiquiatría*. Buenos Aires: Paidós. (Orig. 1951).
- Sbisa, M. (1984). On Illocutionary Types. *Journal of Pragmatics* 8, 93-112.
- Shannon, C. E. y Weaver, W. (1949). *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: University of Illinois Press.
- Sluzki, C.E. y Beavin J. (1965). Simetría y complementariedad: Una definición operacional y una tipología de parejas. *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina* 11(3), 321-330.
- Valdés Villanueva, L.M. (1983). Significado, fuerza ilocucionaria y acto ilocucionario. En: Valdés Villanueva, L. M. (comp.). *Significado y acción*. Valencia: Rubio. (Orig. 1978).
- Viaro, M. y Leonardi, P. (1982). "Le insubordinazioni", *Terapia Familiare* 12: 41-63.
- Von Wright, G. H. (1980). *Explicación y comprensión*. Madrid: Alianza. (Orig. 1971).
- Watzlawick, P.; Beavin, J. y Jackson, D. D. (1981). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona: Herder. (Orig. 1967).