



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Estudios Superiores Aragón

Pongámonos de acuerdo: hacia una definición pluridisciplinaria de la comunicación humana

T E S I S

Que para obtener el título de
Licenciada en Comunicación y Periodismo

presenta:

Mildred Yazmín Mendoza Valeriano

Asesor: Mtro. Juan Arellano Alonso



Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México, 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

La realización de este trabajo maduró junto conmigo a lo largo de los años que me tomó realizarlo, y en el proceso lo nutrieron mis compañeros de vida, que de una u otra manera nunca me dejaron sola ni dudaron de mí, incluso cuando yo misma flaqueé. Es fruto, pues, de numerosas experiencias que viví a su lado y contribuciones que me hicieron, tal vez sin darse cuenta, al cobijarme con su cariño y apoyo.

Agradezco infinitamente a mi familia, mis apoyos incondicionales de toda la vida, mi corazón y fuente de fortaleza, a quienes debo todo lo que soy y que me han impulsado siempre a alcanzar lo que creía inaccesible para mí: mis padres Rosa Lidia Valeriano Bermejo y Mauricio Mendoza Maravillas, así como mi hermano Mauricio Mendoza Valeriano.

Agradezco a mi asesor y amigo Juan Arellano Alonso, a quien admiro mucho no solo por su amplio conocimiento sino también por su calidad humana. Nadie sino él era el indicado para guiarme en este proyecto.

Agradezco a los amigos que me ha regalado la vida en sus diferentes etapas y quienes le dan sentido a una investigación como la presente; sin ellos un tema como el de este trabajo estaría vacío, pero además, mi propio esfuerzo por continuar no habría llegado lejos sin su apoyo.

Agradezco a Daniel Rodríguez Trejo y a José Ángel Castro Nieto, amigos que me ayudaron con sus atentas revisiones y sugerencias. Tienen mi cariño y admiración.

Agradezco a la FES Aragón y a la UNAM, mi segunda casa, por abrirme tan generosamente las puertas a la aventura del conocimiento y la investigación, un mundo que nunca me voy a cansar de explorar.

Índice

Introducción	5
Capítulo 1. ¿Qué fue primero, el hombre o la comunicación?	11
1.1 La era de la comunicación no verbal	15
1.1.1 Las conductas -interactivas y no interactivas-	15
1.1.2 Las señales de los seres vivos	22
1.1.3 La capacidad cognitiva y de lenguaje	28
1.1.4 Las primeras señales del ser humano	32
1.2 La era del habla	39
1.3 La incorporación de la escritura y sus bondades	49
1.4 Construyendo puentes entre unos cuantos	56
1.5 El tráfico masivo de la información	58
1.6 Hibridación: la convergencia hacia las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC)	64
Capítulo 2. Semiótica: el signo en el seno de la comunicación humana	68
2.1 El mundo, el signo y la semiótica	68
2.2 Clasificación de los signos	71
2.3 Composición del signo	78
2.4 Dos facetas de la semiosis: la norma y el uso	80
2.5 Los enfoques de la semiótica	82
2.6 La pragmática	85
2.7 La interacción y las funciones de la lengua	90
Capítulo 3. Diferentes caminos, un punto de encuentro	92
3.1 Psicología y comunicación	92
3.1.1 La construcción del mundo interno	92
3.1.2 Inserción en el entorno	98
3.2 Psicología social y comunicación	99
3.2.1 Influencia de los grupos en la personalidad	100
3.2.2 La dinámica grupal	104
3.2.3 Grupos primarios y secundarios	106

3.3 Sociología y comunicación	108
3.3.1 Regulación de las pautas de comportamiento	108
3.3.2 Cambios y estratificación de la sociedad	110
3.4 Antropología cultural y comunicación	115
3.4.1 La cultura y la interacción social	118
3.4.2 Relativismo lingüístico	119
Capítulo 4. Elementos de comunicación humana, ¿qué es para las distintas escuelas?	121
4.1 Paradigmas funcionalista y crítico	122
4.1.1 Sociedad de masas y teoría de la aguja hipodérmica	122
4.1.2 Funcionalismo	124
4.1.2.1 Integrados y aristocráticos	131
4.1.3 Teoría crítica	132
4.1.4 Superación de ambos paradigmas	137
4.2 Paradigma interpretativo	139
Conclusiones	147
Definición de comunicación humana	162
Propuesta de modelo	165
Fuentes consultadas	167
Bibliográficas	167
Hemerográficas	172
Cibernéticas	173

Introducción

El propósito del presente trabajo es, primero, identificar de manera precisa el objeto de estudio de las llamadas *ciencias de la comunicación*, y segundo, establecer los límites teórico-metodológicos de una definición de este objeto, con base en el amplio y nutrido caudal de investigación que se tiene hasta ahora, cuya fortaleza nos coloca ya en posición de delimitar con claridad esa noción que se percibe como hilo conductor pero de manera difusa.

Los vertiginosos cambios sociales y tecnológicos del siglo XXI repercuten en los fenómenos de información y de comunicación, lo cual nos exige apremiantemente aprovechar la teoría precedente para establecer firmemente los cimientos de una ciencia que cobra cada vez mayor importancia.

La raíz de la palabra comunicación: *communicare*, poner en común, pone de manifiesto la ironía de que en su campo de estudio no haya un consenso generalizado en una de las definiciones más básicas.

Algunas corrientes, con tendencia a matemáticas y cibernética principalmente, equiparan el objeto de estudio de las ciencias de la comunicación al amplio concepto de transmisión de información, que bien podría ser un satélite que envía señales a un aparato receptor. Para otros autores es equivalente a las interacciones que involucran símbolos, y otros más se centran en el fenómeno de la información de masas, tan poderoso y polémico en los últimos siglos.

Así, se ha avanzado en el estudio de los flujos de información, de las modalidades de la influencia a varias escalas, de la interpretación y la construcción de significados, incluso

del necesario pensamiento crítico para que las sociedades se protejan de un deliberado y dirigido bombardeo de discursos bien estructurados tendientes a prevenir las discrepancias con el sistema en turno.

Y aunque se percibe cierta articulación en estas aportaciones teóricas que han caminado en muy variadas direcciones, muchas de ellas con aplicaciones prácticas y efectivas, lo cierto es que sus percepciones del objeto de estudio varían. No obstante, se puede vislumbrar en cada perspectiva o escuela diferentes facetas de un mismo fenómeno; reconstruirlo en su totalidad, retomando cada uno de sus rostros, es la misión del presente trabajo.

Así, el **enunciado del problema** del que parte este trabajo es: No hay un consenso claro en las investigaciones en las ciencias de la comunicación sobre cuál es su objeto de estudio. Por ello, se hará una recopilación de los hitos en el desarrollo histórico tanto del objeto de estudio como de los estudios que surgieron en torno a él para reunir las características del mismo dispersas en estas investigaciones.

Una identificación y una definición claras emanadas de la investigación en torno a este objeto de estudio ayudará a establecer su dominio epistemológico, de modo que las aportaciones desde otras ciencias, como ha ocurrido con la sociología, la psicología, la antropología, la lingüística o las matemáticas, muy valiosas todas, encuentren su lugar en un campo bien delimitado. Con ello se apreciará de manera más clara cuál es la relación entre las mismas y una ciencia uniforme de la comunicación -una sola ciencia, no ciencias.

Además, se reducirá el riesgo de caer en confusiones que pueden conducir a verdaderos errores. El más común de todos es el homologar con el objeto de estudio de las ciencias de la comunicación una serie de fenómenos emparentados con ella -mas no el mismo-, como los ejemplos de los párrafos anteriores. El siguiente error es generar modelos que describen estos fenómenos y tratar de extrapolarlos a otros que supuestamente son el mismo objeto de estudio, pero que no corresponden enteramente.

Un ejemplo memorable es el de tratar de adecuar modelos de comunicación interpersonal a procesos de información masiva, suponiendo que los flujos serían similares

y solamente amplificadas. Y lo que es peor, dicho sea de paso, es que a la luz de la integración de los diferentes enfoques se puede notar la pobreza del paradigma inicial (emisor-mensaje-receptor), luego entonces, mayor es el fracaso al forzarlo en un fenómeno no solo de proporción sino de naturaleza distinta.

A partir de una definición clara, se podrá poner orden con mayor facilidad en las investigaciones previas. Y además, se podrá analizar fenómenos actuales en su justa dimensión, desde los que se han estudiado desde principios de siglo, como el tipo de información que un gobierno difunde entre sus gobernados, hasta los más recientes, como una ola de descalificaciones a través del término de *noticias falsas* o los flujos de información posibles debidos a la proliferación de los medios electrónicos.

Ya se trate de los estudios funcionalistas que se referían a una herramienta que debía ser explotada por la clase política, ya de la escuela crítica de Frankfurt que hablaba del sostenimiento o vuelco en el sistema, ya de los estudios latinoamericanos que buscan reivindicar la realidad del continente sin necesidad de importar modelos extranjeros. Estas escuelas están construidas sobre una misma piedra angular, quizá enterrada tan profundamente que es necesario cavar para hallarla.

El **objetivo general** que orientó este trabajo fue: delimitar el objeto de estudio de las llamadas ciencias de la comunicación y hallar para él la definición más actualizada y precisa posible. Para ello, los **objetivos particulares** fueron: explicar las definiciones que diferentes teóricos han pronunciado sobre la comunicación; describir cuál es el que se ha considerado el objeto de estudio de las ciencias de la comunicación desde las diversas escuelas; describir las etapas del proceso de la comunicación; reconocer la injerencia de otras ciencias al estudiar por separado cada uno de los elementos del proceso de la comunicación, para posteriormente comprender sus enfoques; focalizar el motor epistemológico de la comunicación; y construir una definición propia de la misma y evaluar si esta se confunde con la del objeto de estudio de otras ciencias o hay semejanzas y diferencias.

Durante la elaboración del presente trabajo, las primeras hipótesis que guiaron una inicial aproximación a la resolución del problema planteado giraron en torno a los conceptos

más comunes de comunicación, que es lo primero en lo que se piensa para hallar al objeto de estudio de las ciencias de la comunicación. Se encontró que variados ejemplos que encajan en esas concepciones poco o nada tienen que ver con un comportamiento puramente humano, lo que permitió descartar esos conceptos, o al menos tomar nota de que se aproximan a la delimitación que se busca, pero siguen siendo ambiguos.

Así, el objeto de estudio que se busca precisar en el presente trabajo puede no ser la transmisión de información, que es común a cualquier circuito eléctrico; tampoco la comunicación entendida como contacto, que puede ser el que hay entre dos ciudades con una carretera de por medio; ni siquiera la comunicación a secas, que existe también entre plantas y animales, que como el ser humano generan también influencias recíprocas. El objeto de estudio de una ciencia de la comunicación que se busca puede ser la comunicación humana.

Y esa comunicación humana, en vista de las características más generales que ofrece una primera aproximación a la literatura sobre el tema, podría ser ese momento en que los seres humanos comparten lo que han construido en sus mentes, es decir, significados.

En pos de conseguir esta meta es que las personas establecen contacto, hacen manifiestas sus intenciones de influir o ser influidos, o ambas, interactúan, intercambian e interpretan mensajes, envían y reciben más mensajes para homologar sus interpretaciones y contrastan las mismas para comprobar si realmente construyeron juntos un significado compartido. Y esta meta, como cualquier lector puede comprobar, no siempre es alcanzada, a pesar de que se hayan puesto en marcha los procesos para hacerlo.

Por lo tanto, el objeto de estudio de las ciencias de la comunicación puede no ser esta meta pura, la comunicación humana, sino los procesos que se establecen para alcanzarla, culminen o no: los procesos de la comunicación humana.

Así, en este trabajo se propone someter a prueba la siguiente **hipótesis**: el objeto de una ciencia de la comunicación son los procesos de comunicación humana, entendidos como un tipo de interacción en que los participantes tienen la intención de la influencia

recíproca e intercambian mensajes para construir interpretaciones colectivas con el objetivo de llegar a significados compartidos a los que todos tengan acceso.

De comprobar estas delimitaciones, se podría entonces contrastarlas con otros procesos similares y establecer claramente sus diferencias. La utilidad de ello radica en que, pese a que el término de comunicación humana es aún difuso, sugiere algunas características destacadas, como la noción de equidad entre los participantes que se involucran en la construcción de los significados compartidos a través de la retroalimentación.

Entonces, la etiqueta de comunicación humana ha sido tomada prestada para procesos de información unidireccional, por ejemplo, en los que el o los receptores pueden ser engañados al pensar que son partícipes en la construcción de significados que en realidad son externos. Estos flujos de información unidireccionales son verdaderamente necesarios, como cuando un conductor lee el Reglamento de movilidad de la Ciudad de México, en el cual se le informa de un conjunto de normas que debe obedecer para facilitar el tránsito vehicular.

Lo mismo sucede con la propaganda gubernamental y la publicidad de productos y servicios. Son fenómenos en que hay necesarios flujos de información cuya naturaleza exige que sean así, pero de ninguna manera se les debe confundir con comunicación humana. Quien abusa de esa confusión de manera consciente, y finge que hubo participación colectiva donde solo hubo transmisión unidireccional de información, está disfrazando el verdadero proceso, y esa transmisión disfrazada se acerca más a una imposición opaca que a un proceso que pudo haber sido transparente de conservar su nombre: propaganda o publicidad. Una delimitación y definición clara de la comunicación humana ayudará a disipar estas confusiones.

Y además de distinguir la comunicación humana de lo que no lo es, se estará también en la disposición de establecer ciclos que se aproximen más a ella de manera más exitosa. Los participantes estarán conscientes de que es necesaria su intervención para moldear significados compartidos, más que su observación pasiva.

La primera aproximación a las características del objeto de estudio que se pretende delimitar en este trabajo se logró gracias al **marco histórico** del capítulo 1, que permitió analizar el desarrollo de los rasgos esenciales de un verdadero proceso de comunicación humana y distinguirlos de los de otros fenómenos similares que se fueron entrelazando con ella en el devenir del tiempo.

Para el **marco teórico**, en el capítulo 2, se eligió la óptica de la semiótica porque retoma el fundamental proceso que motiva los flujos de información, entre ellos la comunicación humana: la construcción de significado a través de la creación e interpretación de signos, una actividad que tiene también una dimensión colectiva. Fue con ese enfoque, sumado a las características extraídas del análisis histórico, que se localizó a la comunicación humana como meta de los procesos de comunicación humana, que serían el objeto de estudio de una pretendida ciencia de la comunicación.

Después, en los capítulos 3 y 4, se puso a prueba esta concepción con aportaciones que se han hecho a la misma desde dos perspectivas: desde otras ciencias, en el capítulo 3, y desde los estudios que se han centrado en la comunicación humana, en el apartado 4. Con ello se observó que la investigación en comunicación humana ha llegado a excelentes puntos de confluencia aún abordada desde distintas ciencias o escuelas de pensamiento, con lo que posteriormente se puede incorporar como un muy buen parámetro de análisis sociológico.

Así, a través de una **metodología deductiva**, estas coincidencias generales permitieron ir esculpiendo los rasgos particulares del objeto de estudio de las ciencias de la comunicación, que hasta el momento del presente trabajo, en el año 2019, resulta satisfactoria con base en la información existente hasta el momento y puede servir como base para posteriores investigaciones.

Capítulo 1

¿Qué fue primero, el hombre o la comunicación?

La subespecie "*Homo sapiens sapiens* es el único representante del género *Homo* que vive en la actualidad" (Seara Valero, 1999: 75). Y habita la Tierra desde hace aproximadamente 100,000 años, compartiéndola con los neandertales, algunos *Homo erectus*, una especie conocida como denisovanos (Nieves, 2013) y otra más, recién descubierta pero aún indeterminada, hasta hace alrededor de 40,000 años, cuando las otras tres especies se extinguieron -no sin antes haberse entremezclado con el *Homo sapiens sapiens* en una proporción que en la actualidad continúa investigándose- y los humanos anatómicamente modernos comenzaron la colonización de nuevos territorios (Ruiz y Ayala, 2002: 240).

Por lo tanto, el hombre actual existe tal como es ahora desde hace unos 100,000 años. Y ya desde entonces, su comportamiento es moldeado por la permanente interacción entre factores biológicos -características heredadas-, ambientales -el medio externo- y culturales -la comunidad-. Así se conforma el triángulo de la ecología humana que propone la antropología (Valls, 1985: 19), la ciencia que estudia al hombre.

Desde que el ser humano es lo que es, posee toda la complejidad que lo caracteriza actualmente. De modo que si de alguna manera lograra traerse al presente a un bebé nacido hace 100,000 años, no sería distinto de cualquier otro de la actualidad y crecería y se desenvolvería en cualquier cultura contemporánea sin problemas.

Así, la necesidad y capacidad de establecer organizaciones económicas, relaciones de poder, instituciones, expresiones artísticas, así como la curiosidad por el mundo circundante

y todos los rasgos propios de la humanidad, son tan antiguos como el *Homo sapiens sapiens* mismo.

Es por ello que se debe mantener una mirada holística al acercarse al estudio de la naturaleza humana, es decir, comprenderla como una totalidad, ya que los aspectos biológico, cultural y ambiental que la conforman son inseparables. Estos elementos bullen constantemente dentro del ser humano, determinándose los unos a los otros -o codeterminándose-. La manera en que se combinan para dar forma al comportamiento humano es muy variable, es decir, es relativa. (Valls, 1985: 17)

Por lo tanto, un cambio en algún factor de cualquiera de estas índoles desencadenará otros en las demás, y su impacto dependerá de la conjugación completa de todos los componentes. Así, por ejemplo, un cambio en la forma de solucionar problemas implica adaptaciones en la manera de acercarnos a la realidad y de interrelacionarnos, o una nueva perspectiva del medio propicia otras formas de organización social.

Ahora bien, dado que todas las características del hombre nacieron con él, no parece importante retomar la historia de una de ellas: la que llamamos comunicación humana. No obstante, el interés en retomar su trayectoria descansa sobre tres motivos.

Primero, si bien la comunicación humana es una de las fuerzas que tiran del acontecer del hombre, destaca porque ha desempeñado un papel esencial en el desarrollo de las redes humanas, que pueden ser tomadas como eje de ese desarrollo. Así lo sostienen McNeill y McNeill (2004: 6), tal como Marx propuso considerar la economía como motor de los cambios cuantitativos y cualitativos. “La fuerza de la comunicación, la cooperación y la competencia humanas dio forma a la historia de la Tierra así como a la de la humanidad”. Es gracias a las relaciones humanas, entre las que se encuentra la comunicación humana, que se entretejen las redes, que son las que determinan el devenir de la historia.

“Una red, tal como la concebimos nosotros, es una serie de conexiones que ponen a unas personas en relación con otras” (McNeill y McNeill, 2004: 1), y gracias a ellas los bienes, los inventos, la información, las enfermedades y los significados, entre otros, comenzaron a circular entre nodos cada vez más distantes, potenciando sus efectos de forma heterogénea.

Ya sea voluntaria o involuntariamente, el devenir histórico de la humanidad ha dependido en gran medida de este flujo, con sus variaciones en dirección e intensidad.

El segundo motivo es la necesidad de comprender la manera en que se ha desarrollado la investigación en torno a la comunicación humana, algunas veces tratando de seguirle el paso a la evolución tecnológica y muchas otras más buscando sacarle provecho práctico con sus teorías.

Para ello hay que estar conscientes de que revisar la trayectoria del objeto de estudio no es lo mismo que revisar la de su ciencia, pero sí puede ayudar a entender por qué esa ciencia se ha desarrollado como lo ha hecho. En el caso particular de la comunicación humana, arrojará luz sobre la manera en que se abordó su estudio a través del tiempo.

La aparición en determinados momentos de ciertos intereses directrices de la investigación responde a diversos factores, entre ellos el clima de opinión de entonces (los avances del resto de las ciencias contemporáneas). Pero también es importante la realidad que les tocó vivir a aquellos científicos sociales, cambiante a lo largo de la historia, que planteaba los requerimientos prácticos a los que la teoría debía responder adecuadamente.

Por ello, para entender la investigación en comunicación en el transcurso del tiempo, es imposible ignorar el desarrollo histórico del objeto de estudio, pues es su principal condicionante. La pregunta a contestar es y ha sido de qué manera los flujos informativos y comunicativos del momento histórico en que se llevaba a cabo la investigación se compenetraban con la sociedad y cómo se consideraba que se les podía aprovechar, ya fuera para estabilizar o desestabilizar el sistema, dependiendo del paradigma que abordara su estudio.

Ahora bien, debido a la relativamente repentina aparición en escena de los medios de difusión masiva -principalmente los electrónicos, apenas el siglo pasado- y el consiguiente estudio de la nueva realidad a la que daban paso, muchos autores rastrean hasta ese punto la historia de la comunicación. Con ello delimitan su estudio a la llamada comunicación de masas (que si bien ya era posible antes, se vio potencializada con la irrupción de estos medios).

Pero ya se ha comprobado que este objeto va más allá, pues la comunicación humana no nació con los medios de difusión masiva sino con el hombre. Pensar lo contrario es homologar al medio con el fenómeno mismo, asumir que prensa, radio, cine, televisión o internet *son* la comunicación. Abordar el estudio de estas instituciones de difusión masiva no agota verdaderamente el amplio campo de la comunicación humana; es necesario remontarse hasta los inicios del hombre y entenderla desde el comienzo.

Si en este capítulo de seguimiento histórico se retoma a los medios, o el medio en sí, se hace con una acepción más general, entendiéndolo como el soporte material gracias al cual se desplazan los mensajes, lo que Lasswell llama canal (Moragas Spá, 1985: 51). Así, quedan abarcados bajo este concepto desde las ondas sonoras que viajan entre dos personas cara a cara, hasta los pixeles que brillan en los monitores de las computadoras conectadas en red.

El tercer motivo para adentrarse en la historia de la comunicación humana, pero no por ello menos importante, es la premisa de que para comprender el presente es indispensable conocer el pasado. Para responder qué es la comunicación humana surge la necesidad de observar su nacimiento y evolución, de seguirle la pista a través del tiempo para unir las piezas que revelan su rostro.

Puede parecer infundada la pretensión de rastrear un fenómeno que aún no se ha delimitado pero, tal como los hoyos negros son detectables gracias a lo que ocurre a su alrededor, será así como se realizará la aproximación a la comunicación humana, analizando las diversas maneras en que el hombre se ha valido de ella.

De tal modo, se rescatarán los aspectos fundamentales que permitan distinguir progresivamente qué es eso a lo que se puede llamar comunicación humana, con la cautela de no atentar diseccionar la naturaleza del ser humano en un afán por aislar este objeto de estudio, ya que sus variables dependen directamente de su relación con el resto de las características que constituyen la naturaleza del hombre.

Establecidos estos tres motivos, se hará una revisión de los puntos clave en la historia de la comunicación humana. Dado que, como se ha expuesto más arriba, las redes humanas

son motor de cambios, y en ellas se anidan los procesos de comunicación, será este el ángulo mediante el cual se periodizará la historia: de acuerdo con los cambios de las interrelaciones humanas que permitieron pasar de un estadio a otro.

Esta teoría de transiciones es la que proponen De Fleur y Ball-Rokeach (1994: 24-26): esta revisión histórica no se basará en las llamadas revoluciones del trabajo, como se aborda tradicionalmente el estudio de la historia, sino en las mentales, las de las relaciones entre las personas.

A pesar de que esta evolución basada en los cambios en las redes sociales será descrita como una sucesión de períodos, es necesario señalar que fluye tal como la biológica, que va generalmente de lo más sencillo a lo más complejo, apostando por la diversificación y no por la sustitución lineal de unas formas por otras. Así, nuevos usuarios, nuevos contextos o nuevos medios, por ejemplo, no reemplazan a sus predecesores, sino que propician reajustes de adaptación y complementación.

1.1 La era de la comunicación no verbal

1.1.1 Las conductas -interactivas y no interactivas-

Como apunta Manning (1985: 125 y 126), “muchos de los estímulos externos más importantes a los que responden los animales [y en sí, todos los seres vivos] son aquellos que aportan otros animales”. Los actos que los organismos dirigen hacia los elementos de su entorno son distintos a los que dirigen hacia otros organismos, pero todos constituyen conductas, que pueden ser tan simples o tan complejas como los organismos que las llevan a cabo.

Dependiendo de la estructura de los individuos de cada especie, y por tanto de las opciones con que cuentan, realizan las conductas que les son posibles: una tortuga no va a brincar de un árbol a otro, una jirafa no va a resolver ecuaciones cuadráticas y un borrego no va a cambiar de color para camuflarse con el ambiente.

Dado que la comunicación requiere de la relación entre individuos, debe ser entonces una conducta interactiva, como muchas otras de las que se valen los seres vivos, por lo que

cabe reparar en algunas características básicas de la naturaleza de la conducta.

Todas las conductas de los seres vivos, incluyendo la interactiva, tienen una primordial razón de ser, de acuerdo con Darwin: ganar la lucha por la vida. Es decir, los individuos buscan conservarse a sí mismos y la especie busca la continuación, “el vigoroso, el sano, el feliz, sobrevive y se multiplica” (2009: 171). Para asegurar la conservación y la continuación, los organismos deben adaptarse a su medio.

Desde el punto de vista biológico evolutivo, las especies perfeccionan a lo largo de generaciones la manera de adaptarse a su ambiente a través de la selección natural. Los individuos deben responder con conductas adaptativas a los estímulos internos y externos para con ello satisfacer sus necesidades y así adaptarse.

La manera en que los seres vivos despliegan conductas en respuesta a todo tipo de estímulos es a través de tres formas: 1) reflejos o impulsos, 2) pautas heredadas de comportamiento o instintos, y 3) conductas aprendidas (Ruch y Zimbardo, 1980: 101-104). Las conductas interactivas forman parte, por supuesto, de este repertorio.

Para los individuos no sólo es importante conocer su medio e interactuar con él, sino también con los otros individuos. La presencia de los unos siempre puede repercutir en los otros de diversas maneras, se crean conexiones entre los organismos y hay algunas tendencias a compartir lo que posee cada uno, de común acuerdo, ahí es donde se encuentra la comunicación. Aquello que los individuos comparten depende directamente de lo que pueden poseer: las vacas no coordinan sus cantos, las medusas no se olfatean entre sí, las gallinas no hablan sobre astronomía.

Los reflejos son las conexiones más directas y primitivas entre los estímulos y las respuestas, sin mediación de la voluntad o la conciencia, y no es necesario que sean aprendidos, pues forman parte de la constitución biológica de los organismos, prácticamente una extensión del funcionamiento fisiológico. En cuanto se presenta el estímulo, la respuesta aparece. El estornudo, el parpadeo y la contracción pupilar en respuesta a la luz son ejemplos de reflejos o impulsos.

Algunos reflejos, producto de una respuesta inconsciente a un estímulo, tienen la

precisa y única misión de establecer un contacto con los congéneres. Probablemente ellos lo reciban y actúen también de manera inconsciente, pero es un hecho que crean un vínculo. Este es el caso de organismos relativamente sencillos como las plantas, cuyo repertorio de respuestas a estímulos se limita generalmente a los reflejos.

Varias especies de plantas como, por ejemplo, el frijol lima, el algodón y los árboles frutales de pera, cereza, manzana, ciruela y almendra, alertan de diversas maneras a sus vecinas cuando son atacadas por insectos. Cuando el agresor las daña, estas plantas secretan aromas específicos que advierten a las demás acerca del peligro. Así, tanto la planta afectada como sus compañeras comenzarán a producir un néctar que atraerá a enemigos o depredadores naturales de la especie que las pone en peligro (Córdova, 2012: 13-15).

Es innegable que en virtud de este proceso, por sencillo que sea, hay una conexión entre individuos e incluso el desencadenamiento de un comportamiento a partir de ello. Al igual que el resto de las funciones de las plantas, los enlaces que establecen están regidos por reflejos en respuesta a estímulos, sin que sea necesaria la intervención del sistema nervioso del que carecen.

Los instintos son un tanto más complejos. De acuerdo con Ruch y Zimbardo (1980: 101 y 102), consisten en “sucesiones complejas de respuestas a pautas de estimulación interna (por ejemplo, las secreciones hormonales) y de estimulación ambiental (por ejemplo, las claves del olor en una corriente de aire o las de la posición del sol en el cielo), ante las que el organismo tiene una sensibilidad innata”, y son también llamadas pautas heredadas de comportamiento.

Doncel (1969: 100-102) especifica algunas características de estas pautas heredadas de comportamiento: “Son innatas; son uniformes; son perfectas de modo inmediato; son constantes, permaneciendo las mismas durante toda la vida; están especializadas; están adaptadas para el medio ambiente normal; no son dirigidas por la conciencia del fin a que se dirigen”.

Estas pautas heredadas de comportamiento no se aprenden, sino que los organismos ya saben cómo ejecutarlas, aunque el precio es que no se pueden modificar, y cuando las

condiciones del entorno cambian, estas conductas pueden pasar de ser adaptativas a ser un lastre.

Sobran ejemplos de este tipo de conductas en el reino animal, desde los rituales de cortejo entre las parejas hasta las migraciones de poblaciones enteras en determinadas épocas del año, todas ellas realizadas a la perfección desde el inicio, sin ensayos, y generalmente sin posibilidades de ser modificadas, como los salmones que continúan nadando a contracorriente a pesar de ser cazados por los osos.

La danza de las abejas es un conocido ejemplo de una pauta de conducta heredada que establece una conexión entre esos insectos. La abeja exploradora es estimulada al hallar una fuente de alimento y regresa a su panal para indicar a sus compañeras, por medio de movimientos muy precisos, la localización, dirección y cantidad del alimento encontrado, de modo que el resto pueda acudir a la misma fuente.

Las abejas no aprenden este comportamiento desencadenado por el hallazgo de comida, sino que saben ejecutarlo de manera innata al presentarse el estímulo correcto, así como saben entenderlo si otra abeja lo hace. La ejecución de esta interacción está regida por pautas heredadas genéticamente.

No conformes con los reflejos y los instintos, respuestas preprogramadas de manera innata en los organismos, éstos también poseen otra capacidad innata, la de aprender nuevas conductas. Lo heredable genéticamente es la capacidad misma, pero no las conductas que se puede aprender y que varían con los cambios en el entorno y las vivencias de cada individuo.

La capacidad de aprendizaje también varía de especie a especie, y las conductas así adquiridas son las conductas aprendidas. Los individuos no nacen sabiendo ejecutarlas y tampoco implican respuestas automáticas a los estímulos del ambiente, simplemente los organismos nacen con la capacidad de aprenderlas, de modo que si no se les enseña y/o no las practican, no las ejecutarán correctamente.

Esta posibilidad de aprendizaje proporciona cierta elasticidad al comportamiento de los organismos, que se traduce en adaptabilidad cuando cambian las condiciones en que se

desenvuelven. Aunque un organismo esté adaptado a las características de su ambiente y se mueva libremente en él gracias a sus respuestas preprogramadas -reflejos e instintos-, está preparado en cierta medida para adaptarse a condiciones relativamente distintas para las cuales no tenía respuestas innatas, pero sí una estructura con posibilidades de cumplir nuevas funciones.

Para eso sirve el aprendizaje, para cuando el medio cambia de manera no radical. Por ejemplo, si se arroja a un animal terrestre al mar, es probable que no sobreviva mucho tiempo, pues estas nuevas condiciones requerirían de órganos distintos a los que posee. Pero si el cambio no requiere de una estructura nueva sino de la utilización distinta de una que se posee, ahí es donde cabe el aprendizaje, porque si bien los seres vivos tienen esa capacidad de innovar en su comportamiento, “aprenden a partir de acciones instintivas”, (Doncel, 1969: 106), es decir, de lo que ya saben hacer.

Muchos animales han demostrado su enorme capacidad de aprendizaje modificando su comportamiento ante un cambio específico bastante repentino en términos evolutivos: la irrupción de comunidades humanas a los hábitats nuevos. Si bien algunas especies emigran, otras se adaptan a las nuevas condiciones impuestas por las ciudades recién construidas, sin necesidad de cambiar ninguna estructura sino gracias a un cambio en el uso de la que tienen, a través del aprendizaje. Así, varias especies se adaptan mediante el aprendizaje al buscar comida en los poblados humanos.

Las ardillas en los parques citadinos han aprendido a acercarse cautelosas y escurridizas a las personas que les ofrecen alimento. Estos roedores satisfacen su hambre mediante la comprensión de las señales que un ser humano les hace para indicarles que no los van a lastimar y que tiene comida para ellos. Han aprendido una nueva conducta adaptativa que implica establecer una conexión provechosa, al menos en el corto plazo, con individuos que no son de su especie.

En contraste con los impulsos y las pautas heredadas de comportamiento, que son comunes a toda la especie, las conductas aprendidas son sumamente variables, al depender de las singulares características del entorno donde se desarrollen los individuos. Entre

mayor sea su dispersión geográfica, mayores diferencias habrá entre sus conductas aprendidas.

Reflejos, instintos y conductas aprendidas. Éstas son las maneras en que los seres vivos, dependiendo de su complejidad estructural y mental, se adaptan, y con ello consiguen la conservación y la continuación necesarias en la lucha por la vida que menciona Darwin. Si bien en los actos reflejos no intervienen ni la conciencia ni la voluntad, en las pautas heredadas de comportamiento crece la participación de estos dos últimos, y no se diga en las conductas aprendidas, en las que la influencia de la carga genética se reduce considerablemente.

Es por medio de reflejos, instintos y conductas aprendidas que los seres vivos responden a los estímulos internos y externos para resolver sus necesidades, cada una mostrando cada vez mayor cabida para el control inteligente de la conducta o la intervención de la voluntad de manera casi inversamente proporcional a la carga genética.

Es decir, entre mayor carga heredada haya en una conducta, ésta se ubica más cerca del impulso, y viceversa, entre mayor intervención de aprendizaje tenga, más se acerca a las conductas aprendidas. De hecho, muy pocas conductas provienen puramente de alguna de estas tres fuentes, pues la mayoría son mezclas, especialmente en el ser humano. Necesidades biológicas como alimentarse o dormir, esenciales para la vida y cuya solución última tiene fuerte carga heredada (masticar los alimentos para comer y cerrar los ojos para dormir), tienen realizaciones concretas muy variadas dependiendo de las diferentes culturas a las que pertenecen las personas, es decir, las conductas aprendidas.

Ahora bien, los organismos realizan estas conductas con intenciones a corto, mediano o largo plazo, generalmente tendientes a satisfacer necesidades. Así, las acciones y el comportamiento de los seres vivos generalmente obedecen a una o varias intenciones a corto, mediano y largo plazo. De ahí que una sola acción pueda servir para varias intenciones a distintos plazos, o que para determinada intención el organismo disponga de varias acciones conjuntas. Es decir, determinada conducta puede servir a un fin a corto plazo, como parte de un plan a largo plazo.

La conducta interactiva, que también obedece a varios fines a diversos plazos y se compagina con otras, es un tipo de acción que permite a los individuos influir los unos en los otros, y es distinta al resto porque, si bien los seres vivos conocen su ambiente, los elementos inertes no tienen ninguna intención hacia los organismos. Es distinto aquello que un individuo bien adaptado pueda interpretar del análisis de su entorno a lo que otro individuo le ofrece con una determinada intención. Cada encuentro entre individuos genera expectativas que tienen que contemplar las intenciones y posibilidades de acción de los otros.

Siguiendo esta lógica, el nivel previo a la interacción debe ser el contacto, en el que los individuos saben de la existencia unos de los otros por el solo hecho de compartir el mismo tiempo y espacio, pero aún sin ejercer acciones que afecten a los demás. Aunque una persona no hable con todos los pasajeros del transporte público, sabe que la acompañan y toma en cuenta su presencia.

Así, la interacción existe cuando se actúa con el objetivo de ejercer determinada influencia sobre los otros, desde hacer una pregunta directa hasta cuando los padres privan a su hijo de la conexión a Internet como castigo, o si un presidente ordena desde su escritorio construir un muro en la frontera con un país vecino. Como puede notarse, estas interacciones pueden ser muy variadas, con muy distintos flujos, direcciones y magnitudes de la influencia.

Y en ese amplio espectro de posibilidades que ofrecen las interacciones se pueden ubicar los casos en que la intención es influir y ser influidos durante el mismo proceso, y es entonces cuando los participantes abren la puerta a la comunicación.

Ahora bien, al igual que el resto de las conductas, las relaciones (de contacto, interactivas o tendientes a la comunicación) se pueden dar a nivel impulsivo, instintivo o de conductas aprendidas. Es decir, hay interacciones de influencia recíproca determinadas biológicamente, que los organismos saben cómo llevar a cabo sin haberlas practicado, que difícilmente van a poder modificar y que son comunes a toda la especie, por lo que es fácil deducir que su ejecución indudablemente implica esa interacción de influencia recíproca; y

hay otras que los individuos aprenden, desarrollan y transmiten, que pueden ser modificadas y que son mucho más variables, por lo que necesitan el consenso de quienes las usan para cumplir esa función de forjadoras de influencia.

De acuerdo con Campbell (1974: 344), para los organismos, desde las formas más simples hasta las más complejas, las redes entre individuos, intra o interespecie, han demostrado ser una ventaja adaptativa desde el punto de vista evolutivo. Cooperación, subordinación, parasitismo, competencia... todo tipo de relaciones se establecen entre los seres vivos como parte esencial de su adaptación y supervivencia gracias a las redes.

La comunicación es solo una de las maneras de relacionarse para los individuos, pero la interacción sin duda no depende de ella, bien pueden interactuar mediante un flujo de influencias sin necesidad de establecer conexiones de influencia recíproca; y sin embargo, basar estas interacciones en la comunicación conlleva a conductas ventajosas y adaptativas en el proceso evolutivo, tal como la afirmación de Campbell señalada en el párrafo anterior.

1.1.2 Las señales de los seres vivos

Las conductas interactivas también son llamadas señales, es decir, aquello que los individuos hacen o crean con la intención de hacerlo perceptible para otros individuos, para generar una influencia en ellos. Sería fácil distinguir las señales, gracias a las cuales también es posible la comunicación, de las conductas que no lo son, si solo se tratara de las constantes y confiables conductas impulsivas o instintivas. Pero éstas se mezclan con las conductas aprendidas, y ya se ha visto que estas últimas implican gran variabilidad y necesitan el consenso de los individuos que las usan para funcionar como señales, por lo que una señal en determinado grupo puede no serlo en otro, o puede sí ser una señal, pero distinta.

En el caso de las señales reflejas, en las que no interviene la voluntad, o las instintivas, en las que la voluntad está supeditada a una pauta de comportamiento innata, la intención interactiva puede notarse en “una relación entre animales [y otros seres vivos] que se comunican que se ha desarrollado para su mutuo beneficio” (Manning, 1985: 127).

Es decir, el hecho de que los seres vivos cuenten con las estructuras necesarias para crear y de igual manera percibir señales viene siendo la primitiva manifestación de su

intención interactiva, como en el ejemplo de las plantas, que no deciden establecer una conexión con sus compañeras sino que reaccionan automáticamente ante la presencia del estímulo. Si bien la intención de muchas conductas es determinada por la voluntad, la intención de las conductas más sencillas, como los reflejos y los instintos, está manifiesta en la posesión de la capacidad de ejecutarlas.

Es decir, cuando se trata de señales emitidas como reflejo o instinto, que se producen como respuesta prácticamente automática ante un estímulo, la intención interactiva es inherente.

Pero no se puede decir lo mismo de las conductas aprendidas, puesto que la intención de emplearlas como señales depende del aprendizaje tanto de quien las emite como de quien las recibe, y no de su herencia genética. De hecho, entre más similar u homogéneo sea el aprendizaje de los involucrados, más efectivas serán las conductas aprendidas que funcionan como señal.

Es decir, es seguro que se trata de señales cuando las conductas producidas por un individuo que causan un efecto en otro son reflejos o instintos, pues ahí está implícita la intención interactiva y definitivamente hay un vínculo entre los participantes. Pero cuando la pretendida señal es una conducta aprendida, no se puede asegurar que efectivamente haya una intención de establecer un vínculo entre los participantes, y, por lo tanto, que se trate verdaderamente de una señal.

Con las conductas aprendidas no se puede decir que sean señales solo porque produzcan un efecto en otros individuos, porque la conexión o puente que podría establecerse depende necesariamente del aprendizaje compartido entre los participantes. Todos deben considerar esa conducta como una señal para que lo sea, solo así se puede decir que se trata de una conducta interactiva y no de un mero contacto accidental.

Es decir, esa señal debe ser utilizada como señal por parte de quien la emite y debe ser interpretada como tal por quienes la perciben, de modo que se den cuenta del deseo de interacción por parte del emisor. Y dada la gran variedad de señales que pueden surgir, como se verá más adelante, detectar una como tal, con la variabilidad que desata la complejidad

de cada especie, se convierte en el menor de los problemas, pues sigue la complicada interpretación para entenderla.

Mondragón-Ceballos (1994: 80) agrupa las señales en físicas y químicas. La manera en que éstas son aprovechadas por los seres vivos varía dependiendo de la constitución física de los organismos de cada especie. Como afirma Wilson (1975: 240), “se puede metaforizar una especie en evolución como un ingeniero en comunicaciones que trata de ensamblar [o construir] un aparato de transmisión tan perfecto como los materiales a la mano lo permitan.”

Las señales químicas son las más sencillas y fáciles de emitir, pues están directamente ligadas al funcionamiento fisiológico de los seres vivos, por lo que su relación con aquello que denotan es sumamente estrecha, prácticamente infalible. Dado que no requieren esfuerzo adicional para ser emitidas, “fueron probablemente los primeros signos puestos a su servicio [de la comunicación] en la evolución de la vida” (Wilson, 1975: 321).

Todos los seres vivos, sin importar su lugar en la escala evolutiva, son capaces de emitir, percibir y reaccionar a señales químicas, pero no todos poseen otro tipo de señales. Por lo tanto, “entre más primitivo es el organismo y más simple es su diseño corporal, más depende de la comunicación química” (Wilson, 1975: 241).

Las señales químicas entran dentro del grupo de las acciones reflejas, como respuesta directa a estímulos internos y externos, ya sea del entorno o de otros organismos. Esto quiere decir que su emisión, y muy seguramente su respuesta, no pasan por el filtro de la conciencia. Al estar tan ligadas al funcionamiento fisiológico, no solo son sencillas y fáciles de emitir, sino también de interpretar por los otros, con absoluta probabilidad de coincidencia entre la información que envía un emisor y la que interpreta el receptor de la señal. Además, estas señales tienen la cualidad de la permanencia, pues gracias a ellas, “un emisor puede -en ausencia- indicar, a otro animal o a sí mismo, el camino que ha seguido” (Urrutia, 1975: 12).

Por otro lado, al tratarse de impulsos, la cantidad de información que se transmite es restringida porque no hay opción para modificar ni enriquecer estas señales, que son muy

rígidas y por lo tanto limitadas.

El caso de la intervención de las feromonas -percibidas por medio del olfato- en la interacción sexual entre seres humanos demuestra la gran importancia de la comunicación química entre personas. Tal y como muchos investigadores lo han puesto de manifiesto en las últimas décadas, “las interacciones sociosexuales humanas son influidas por las feromonas, incluso si no pueden ser detectadas conscientemente. Las feromonas tienen el potencial de influir en la conducta y psicología humanas” (Grammer, Fink y Neave, 2005: 142).

Para producir las señales físicas, como las sonoras, las visuales y el contacto directo, se requiere más esfuerzo que para emitir las químicas, pero la variedad de mensajes que se puede transmitir aumenta también.

Como explica Wickler (Wilson, 1975: 224), las conductas, las características anatómicas, patrones de movimiento o rasgos psicológicos que funcionan como señales físicas, están semantizados porque transmiten algo más allá de lo perceptible, generalmente la intención de influir para cumplir la función interactiva, y llegan a formar parte de esta categoría de dos maneras.

La primera es gracias a la “ritualización, el proceso evolutivo por medio del cual un patrón de conducta cambia para volverse cada vez más efectivo como un signo”. Esta efectividad deriva de la cada vez mayor estandarización tanto del patrón en su calidad de señal como de lo que transmite a los congéneres. En este caso la función interactiva de determinada conducta se añade como secundaria, mientras que la primaria puede ser otra muy distinta.

Es muy probable que la gran mayoría de las señales de las que disponen ahora los animales, incluidos los seres humanos, sufrieran el proceso evolutivo de ritualización. El hecho de que la función comunicativa sea en muchos casos la función secundaria de estructuras y conductas que tienen ya una función primaria es prueba de esta ritualización.

Movimientos como el abatir las alas de los patos pudieron haber sido originalmente para prepararse para una pelea y, más tarde, tras el paso de generaciones, sólo para asustar

a un contrincante desde antes o incluso en lugar de que se desate la riña. El regurgitar de algunas comunidades de hormigas pudo haber tenido la única función inicial de la alimentación, y más tarde cubrir también la de interacción. La conocida danza de las abejas es producto del refinamiento a lo largo de generaciones de la relación entre determinados movimientos con la información que se transmite.

No hay que olvidar que este proceso requiere de la sucesión de varias generaciones para concretarse, pues es evolutivo y se incorpora a las pautas de comportamiento heredadas. Y una vez dentro de este repertorio, se ejecutan como cualquier otro instinto o pauta heredada, sin práctica previa y sin equivocaciones, pero con poca posibilidad de modificaciones a corto plazo.

Por otro lado, gestos espontáneos como el contraer los músculos faciales al probar algo desagradable pueden tener la sola función de alertar a los compañeros de que eso podría dañarlos. Esta sería la segunda manera que identifica Wickler (Wilson, 1975: 231) para que cierto patrón funcione como una señal: “también es posible que los órganos y conductas signadoras puedan surgir *de novo* al servicio primario” de la interacción, es decir, sin ritualización de por medio y sin otra función más que la de la interacción.

Estas señales o acciones interactivas, tanto las ritualizadas como las surgidas *de novo*, tienen ya implícita la intención de interactuar por tratarse de acciones de naturaleza instintiva incorporadas en la herencia de los organismos.

Wickler solamente menciona en su estudio las señales de tipo instintivo -reflejos e instintos- y descarta las conductas aprendidas, que son un híbrido entre un componente heredado, que es la capacidad de aprendizaje, y otro más versátil, que es toda la variedad de conductas que pueden o no ser aprendidas. El valor de las conductas aprendidas como señales no depende ni de la ritualización ni de un nacimiento *de novo* al servicio de la interacción, sino del consenso de los usuarios, que deciden que tal o cual conducta, que es perceptible, esté ligada a la intención de influir y a aquello que forma parte de lo que conocen los participantes.

Podría considerarse, sin embargo, que las señales aprendidas sufren un proceso de

ritualización análogo al de las señales que menciona Wickler, solo que a un nivel cultural y por lo tanto no heredado biológicamente, sino a través de la enseñanza y el aprendizaje de generación a generación.

Es decir, las conductas pueden surgir para distintos fines e ir siendo adoptadas y adaptadas como señales gracias a un proceso consensuado de los usuarios, o pueden ser creadas conscientemente para dicho propósito; y a diferencia de las señales instintivas, las aprendidas pueden pulirse en períodos extremadamente más breves, no de miles, ni siquiera cientos de años, sino incluso meses, dependiendo de la especie de que se trate.

Si bien se trata de conductas aprendidas que siempre pueden ser modificadas, al ser transmitidas se incorporan al repertorio de los individuos como códigos de conducta preestablecidos por los grupos que los acogen, de modo que los nuevos miembros no tengan la necesidad de inventar y pulir sus propias conductas aprendidas para mejorar su adaptación al ambiente, incluidas las interactivas o señales. La herencia cultural de cada especie es la encargada de almacenar este conglomerado de conductas listas para ser aprendidas por cada nuevo integrante de una comunidad.

Las interacciones entre los seres vivos son más sencillas cuanto más dependen del impulso y el instinto, pues, como ya se vio, se trata de señales simples, limitadas y con una liga casi directa a su significado; es decir, son fáciles de entender y el riesgo a equivocarse es mínimo. Un animal que gruñe ferozmente muy seguramente ahuyentará a otro.

Por el contrario, entre mayor sea el componente de aprendizaje en la formación de las señales, más importante será el consenso entre los usuarios, que tendrán mayor libertad de interpretarlas individualmente y, por lo tanto, de discrepar. Si un occidental le tiende la mano a un asiático, conducta aprendida para expresar un saludo, el segundo podría no entender esta señal, dado que en su cultura se saluda de manera diferente.

Por lo tanto, entre mayor carga heredada tenga una señal, más fácil será de interpretar, y viceversa. Conocer las características de los impulsos, los instintos y las conductas aprendidas puede ser una pauta útil para los individuos para distinguir los componentes heredados biológicamente de los heredados culturalmente, y así dirigir la atención a los

segundos, que son más variados y requieren de constantes consensos para ser interpretados correctamente y conducir a una interacción armoniosa.

Ahora bien, es necesario puntualizar que “para que las señales sociales evolucionen [biológica o culturalmente], ha de haber una evolución simultánea de la señal y de la capacidad de responder a ella” (Barnet, 1977: 184). Es decir, más allá de las capacidades físicas de que deben disponer los organismos para enviar y recibir señales, estas últimas solamente transmiten aquello que los seres vivos pueden transmitir, aquello que poseen.

1.1.3 La capacidad cognitiva y de lenguaje

Si las señales, aquello que los individuos hacen o crean con la intención de hacerlo perceptible para otros individuos, transmiten primero una intención de influir, y luego aquello que poseen, es necesario ahondar en qué es lo que poseen, y ese “algo puede describirse como la representación [que crean para sí] de aquella zona de la realidad donde viven y de las acciones que emprenden sobre ella” (Peláez del Hierro y Veà Baró, 1997: 119).

Es decir, para interactuar de manera exitosa con los estímulos que les rodean, los organismos tienen la capacidad de extraer del ambiente, interno y externo, los elementos estrictamente necesarios para reconstruirlo para sí mismos de manera abstracta y dotarlo de sentido en función de la relación que tiene con ellos.

Toman del ambiente, que tiene existencia física, lo necesario mediante los sentidos de los que están dotados, que también son físicos, para crear una representación que no es física de ese ambiente, esa representación propia es lo que poseen; es así como los seres vivos conocen ese ambiente, se adueñan de él y se integran al mismo, es así como lo interpretan.

Si el mundo es, de acuerdo con cualquier diccionario, el conjunto de todas las cosas creadas, podemos decir que los seres vivos toman los estímulos del ambiente, indiferente a ellos, y crean su propio mundo, enteramente relativo a ellos; es por ello que toman los elementos estrictamente indispensables, porque a pesar de la diversidad de elementos que hay en el mundo físico, sólo centran su atención en los elementos que necesitan y/o quieren integrar a su mundo.

Peláez del Hierro y Veà Baró (1997: 114) especifican que el mundo es “el conjunto de perceptos [el objeto tal como lo percibe el sujeto] posibles en correspondencia con el conjunto de pautas de acción posibles”. Los estímulos del ambiente cobran sentido cuando son interpretados y éste se convierte en el mundo de cada individuo, y es entonces cuando entran en acción sus respuestas en forma de reflejos, instintos y conductas aprendidas.

Ahora bien, ese mundo que cada organismo crea para sí depende de las características de cada especie, y Peláez del Hierro y Veà Baró hacen una distinción entre tres niveles de la manera en que se conforma este mundo, la manera en que los seres vivos interpretan y se crean para sí mismos una representación del ambiente y sus estímulos.

El primer nivel es el del nivel mínimo de conciencia, también llamado apercepción, que “deriva de una propiedad fundamental de todo sistema nervioso, a saber, la de ser reactivo con respecto a la gama de estimulaciones que toleran los registros sensoriales”. Es decir, la inmediata percepción del ambiente y su incorporación al mundo para dar una respuesta prácticamente instantánea, con el análisis mínimamente indispensable de lo que se percibe.

“En el plano conductual este nivel de conciencia iría acompañado de capacidades de respuesta refleja o del aprendizaje de asociaciones simples, fijadas en la memoria sin procesos de representación intermedios” (1997: 153).

Todos los seres vivos poseen este indispensable nivel de conciencia, el mínimo requerido para su adaptación al ambiente; si no lo tuvieran, no les sería posible ni la conservación ni la continuación, pues ya se ha comprobado que requieren de la adaptación y esta, a su vez, de respuestas a los estímulos del ambiente.

Es decir, los reflejos y el comportamiento instintivo responden a la apercepción; es por ello que hay ejemplos de comportamientos instintivos que una vez desencadenados no se interrumpen en el momento en que las circunstancias impiden llegar al objetivo de ese comportamiento, y esto ocurre porque los seres vivos saben ejecutar esas conductas pero no saben por qué.

El segundo nivel es “cuando el sujeto puede notar el conflicto lógico entre un estímulo

o signo y el contexto que representa”. Peláez del Hierro y Veà Baró llaman a este nivel la conciencia propiamente dicha, que va más allá de la simple apercepción, pues consiste en “representaciones de mayor o menor nivel o, al menos, exige la integración de diferentes estrategias de procesamiento”.

No es solamente dar una respuesta inmediata al estímulo que se percibe, como ocurre con la apercepción, sino que aquí cabe una amplia gama de toma de decisiones en las que los perceptos, los estímulos percibidos del ambiente que se integran al mundo de los organismos, pueden ser analizados y contrastados con muchos factores que también tienen sentido en el mundo de cada ser vivo para responder a esos estímulos, como implicaciones futuras, las relaciones de estos perceptos con determinadas circunstancias o la jerarquización de prioridades, por mencionar algunos ejemplos.

Peláez del Hierro y Veà Baró señalan que solo los seres vivos que cuentan con cierto grado de desarrollo del hipocampo y del neocórtex poseen la conciencia propiamente dicha, es decir, sólo los reptiles con cerebros más desarrollados, las aves y los mamíferos.

Pero la manifestación de esta conciencia y los grados de complejidad que llega a alcanzar es evidentemente muy variada, tanto como las especies comprendidas en los grandes grupos mencionados. Sin embargo, aunque la capacidad de análisis, de manipulación intelectual de las percepciones del ambiente, puede ser tan simple o tan compleja como el individuo que la ejecuta, en esencia se trata del mismo proceso.

El último nivel de conciencia, también llamado conciencia de uno mismo o autoconciencia, sólo lo poseen unas pocas especies; entre ellas, algunos chimpancés, orangutanes y el *Homo sapiens sapiens*, quien goza del mayor desarrollo de esta autoconciencia. Mientras que la apercepción y la conciencia consisten en un *darse cuenta de*, la autoconciencia es un *darse cuenta del darse cuenta*.

Es decir, se trata de una conciencia de la conciencia; no sólo es el acto de conocer el medio, como en la apercepción y la conciencia, sino de conocer a estas dos, conocer la manera en que se conoce, reflexionar: la conciencia que se pliega sobre sí misma. No es lo mismo ver un objeto comestible en la distancia, escuchar el crujir de una manzana fresca al

morderla, saborear la fruta en su punto y no podrida, que preguntarse por qué se come esa manzana y no algún otro alimento, o por qué se come en ese momento, o por qué se comienza a enfocar la atención en alimentos cuando se siente hambre.

Los animales que no tienen autoconciencia o reflexión “no son conscientes del acto por el cual conocen los objetos o los desean o se alejan de ellos. No son capaces de alejar su atención del medio ambiente y dirigirla hacia sus propias actividades psíquicas” (Doncel, 1969: 99). Para ellos, sólo se trata de actuar, de responder a los estímulos, o de analizar o razonar hasta cierto punto para alcanzar las metas instintivas, pero no de preguntarse el porqué de estos comportamientos, no verlos desde fuera de sí.

En otras palabras, la autoconciencia o reflexión le permite al individuo “asistir a sus propios actos como espectador” y “ponerse [a sí mismo] como objeto de la propia atención [...] reconocer su cuerpo frente al espejo” (Peláez del Hierro y Veà Baró, 1997: 152 y 154). Por medio de la apercepción, la conciencia y la autoconciencia, se forma el mundo de cada organismo, que es la representación del ambiente que construye para sí; cada cabeza es un mundo, dice un refrán popular.

Del mismo modo, los individuos tienen la capacidad de relacionar los elementos de su mundo interno compuesto de representaciones con elementos de su ambiente físico. Así, establecen dos relaciones; primero, su mundo interno representa al mundo externo, y después, el mundo interno se ve representado en el plano del mundo externo. La manera en que se establecen estas relaciones de representación varían, pero la capacidad está ahí, la capacidad del lenguaje.

Y dado que las representaciones que componen los mundos de cada organismo requieren de un vehículo físico para interactuar con otros, el lenguaje es la herramienta ideal para lograrlo, pues permite anclar representaciones mentales a entes físicos, las señales, para liberarlas después en el mundo, de otro individuo, compuesto también de representaciones. Esta interacción cobra relevancia porque se ha demostrado que la conservación del individuo y la continuación de la especie requieren de las redes, de constantes encuentros y desencuentros entre los mundos de los individuos, para lo cual se

requiere del lenguaje.

Como plantea Dussel (2011: 81), los individuos pueden integrar los elementos del ambiente a su mundo de acuerdo con su interpretación, pero sucede algo muy distinto con “el otro”, otro individuo con su propio mundo: la interpelación de alguien que está más allá del horizonte abarcado por el mundo del individuo. “El otro es alteridad de todo sistema posible”.

Si bien el otro puede ser *cosificado* e integrado al mundo del primero sin mayor complicación como un elemento que adquiere su sentido, o es interpretado, en función de la visión del observador, también puede establecerse un puente o vínculo entre los mundos de unos y otros para generar influencia entre ellos a través de la capacidad del lenguaje. Y si no solo se busca una influencia sino una influencia recíproca, entonces lo que se busca es la comunicación.

Gracias a la comunicación se establecen puentes, conexiones, expansiones entre los mundos particulares, lo que permite una socialización de representaciones; y entre mayor sea la interacción comunicativa, más homogéneas tienden a ser estas representaciones. Así, el mundo del individuo cobijado por su comunidad realmente nunca es obra enteramente suya, pues su mundo se nutre no solo de sus percepciones sino también de la interacción con los mundos de sus compañeros gracias a la comunicación.

Si bien la capacidad del lenguaje, de codificar las representaciones de un mundo dentro de vehículos físicos que pueden viajar y ser decodificados, se vuelve manifiesta cuando los seres vivos interactúan, no se limita a ello, pues esta capacidad de codificar siempre se encuentra activa en los procesos mentales.

La parte visible de la interacción y del lenguaje utilizado para este fin son los vehículos físicos en los que se encriptan las representaciones mentales componentes de los mundos en las mentes de los participantes, es decir, las señales, con propiedades físicas y por lo tanto perceptibles por los sentidos, que los interpretarán a su manera.

1.1.4 Las primeras señales del ser humano

Si bien el ser humano se ha mantenido igual desde su aparición hasta la actualidad, con

todas sus capacidades y potencialidades, la verdadera diferencia entre las primeras comunidades y las actuales es la cultura. Es decir, lo que, en términos generales, el hombre crea y transmite generación tras generación, aquello que no forma parte de sus pautas biológicamente heredadas, sino de las conductas susceptibles de ser aprendidas.

Por lo tanto, una persona que vivió hace 100,000 años tenía la misma capacidad para aprender a manejar un auto, comer con palillos chinos o hablar cualquier lengua que una nacida en la época actual, siempre y cuando se le enseñara.

Desde que el ser humano es tal, tenía la capacidad de aprendizaje, pero el conocimiento se fue construyendo y transmitiendo a las generaciones siguientes sobre el conocimiento delegado por las generaciones precedentes. En el corto período que ha transcurrido desde la aparición del hombre no se alcanzan a apreciar cambios en los reflejos o las conductas instintivas, pues éstos toman millones de años (el *Homo sapiens sapiens* lleva en la Tierra apenas unos 100,000 años); pero lo que sí ha avanzado vertiginosamente han sido las conductas aprendidas, que son las que forman parte de ese conocimiento transmitido a lo largo de generaciones.

Si el ser humano desde el inicio contó con la capacidad de crear su mundo y de socializarlo con sus compañeros convirtiéndolo en un sistema social de representaciones, esa es la manera en que, mediante la participación colectiva, se ha ido construyendo un cúmulo de conocimiento para seguir transmitiendo y creando más conocimiento para integrarlo a los mundos de las generaciones, que cada vez tienen más que compartir con las siguientes.

Sin duda, las primeras señales del ser humano debieron responder al sistema social de representaciones de las primeras comunidades humanas, el que era producto de las primeras socializaciones de los mundos, y no el complejo y desarrollado que ha surgido y se ha pulido gracias a milenios de historia.

No hay que confundir la capacidad de asimilar representaciones del entorno, provenientes tanto de las percepciones propias como de las compartidas mediante el lenguaje, la interacción y la comunicación, con las representaciones mismas. Si en un

principio se disponía de mucho menos representaciones de las que el avance cultural ofrece ahora, una persona de ese entonces y de ahora habría tenido/tiene la misma capacidad de asimilar la gran variedad de esas representaciones, ese conocimiento, esas señales que ahora tiene el hombre.

Y ya que la evolución opta por diversificar y no por sustituir unas formas por otras, el repertorio de señales o actos comunicativos de los seres humanos actuales se compone tanto de formas primitivas como de otras de aparición más reciente, acumuladas desde su invención y utilizadas ahora porque siguen siendo útiles. Dentro de las señales que emplea actualmente el ser humano se encuentran algunas de las que fueron sus primeras formas de comunicación revueltas con las que han surgido en diversas etapas del devenir humano, y que si no han sido reemplazadas es porque no han sido superadas en eficacia.

Para encontrar las primeras conductas interactivas del ser humano valdría la pena distinguir cuáles están basadas en reflejos, cuáles en instintos y cuáles en conductas aprendidas, puesto que los reflejos son las más simples y primitivas respuestas a los estímulos internos y externos, seguidos por los instintos y rematados por las refinadas y perfectibles conductas aprendidas.

Tanto reflejos como instintos ya vendrían integrados en la herencia genética del ser humano desde hace 100,000 años; son las conductas aprendidas, procedentes del entramado cultural, las que comenzaron a desarrollarse y pulirse con el tiempo. Entonces, en ese orden es como fueron surgiendo las conductas, desapareciendo las innecesarias y permaneciendo las útiles; las conductas aprendidas también se atienen a las reglas de la selección.

De lo anterior se desprende que las conductas interactivas que sean reflejos o instintos tienen que ser de surgimiento anterior a las que son resultado del refinamiento del aprendizaje, sencillamente porque el ser humano ya contaba con ellas desde el inicio como parte de sus pautas heredadas de comportamiento.

Al hallar las conductas interactivas instintivas actuales del ser humano, aunque sean muy pocas y muy sutiles, se podrán encontrar entonces a las primitivas señales, las primeras

que utilizó un ser humano igual al contemporáneo pero sin la vasta cultura actual; no tenía esta cultura en un inicio porque, aunque ya tenía la capacidad de aprenderla, de absorberla, no había cultura que heredar, su lenguaje comenzaba a nutrirse como va creciendo la bola de nieve conforme desciende rodando por la montaña.

Sin embargo, esta búsqueda se dificulta porque, como ya se ha visto, las conductas actuales se entremezclan con las que derivan de la cultura, y hay que usar criterios firmes para desvelar las conductas reflejas y las instintivas.

Dentro de las conductas del ser humano (interactivas incluidas), Fletcher (1972: 302 y 303) divide las conductas instintivas entre instintos propiamente dichos y tendencias instintivas. Lo que considera instintos propiamente dichos son los que descansan directamente sobre una base neuro-fisiológica y no son aprendidos.

Mientras que las tendencias instintivas son estados finales para los que el ser humano se vale de las conductas que se le inculcan en el seno familiar, social y cultural como las adecuadas para alcanzarlos, es decir, tiene que aprender esas conductas con el fin de alcanzar ciertos estados finales, de los cuales, de esos sí, la necesidad de satisfacerlos viene en su carga hereditaria.

Del mismo modo, Klineberg habla de los motivos confiables como un “estado impulsivo y una dirección de la conducta hacia alguna meta”, es decir, “motores dinámicos de la acción [...] condiciones dinámicas, ya sea dentro del organismo o en el medio ambiente, o en ambos, que nos lleven a tratar de alcanzar ciertas metas” (1983: 81 y 82), y se refiere a la confiabilidad de los motivos como la probabilidad con que determinada forma de conducta pueda ser predicha, es decir, entre más confiable es un motivo, es más probable que se observe en cualquier ser humano, sin importar su cultura, ubicación geográfica o clase social, dado que la carga genética heredada es común a toda la especie.

Es decir, ambos autores reconocen que dentro de las pautas heredadas de comportamiento manifiestas en el ser humano hay algunas que indiscutiblemente se presentan en todos los seres humanos, llamadas instintos propiamente dichos por Fletcher y motivos confiables por Klineberg. Es este grupo de conductas instintivas, el más cercano

al funcionamiento fisiológico, el que se busca en el presente trabajo como base de las primeras conductas interactivas o señales del ser humano.

Por ejemplo, es más probable que el gesto de taparse la nariz con los dedos para indicar un mal olor se presente a pesar de la diferencia de culturas que el gesto de acercar el dedo meñique estirado hacia la boca y el pulgar hacia el oído para indicar una llamada telefónica, que depende de un contexto más limitado como es el de las condiciones tecnológicas de determinada sociedad.

Ahora bien, ¿cuáles son esos motivos absolutamente confiables según Klineberg o los instintos propiamente dichos de Fletcher? El primero menciona dentro de esta categoría “el hambre, la sed, la necesidad de descanso y de sueño, la eliminación de productos residuales del cuerpo y otras necesidades orgánicas semejantes y también los impulsos de actividad y los impulsos «estéticos»”, y a esta lista, desde el punto de vista de Fletcher (1972: 306-310), se puede agregar además el procurar la respiración normal cuando hay dificultad para ello (si bien el respirar cuando no hay impedimento es una función inconsciente, tal como el flujo sanguíneo constante gracias a los latidos del corazón), mantener una temperatura agradable, cuidar el bienestar de la superficie del cuerpo, sentir miedo, la actividad general (espontánea; por sí y para sí; debida a la vitalidad interna en general, como el juego, la curiosidad y la caza) y la actividad sexual (como el erotismo y el “galanteo”, la “lucha” sexual, la actividad paternal, la constitución del hogar y la constitución de la familia elemental).

Son estas las conductas instintivas más fuerte y constantemente presentes en el ser humano, no sólo geográfica sino históricamente, por lo que, a pesar de contar desde su conformación misma, ya como la especie *Homo sapiens sapiens*, con la capacidad de hablar, es muy probable que las primeras conductas interactivas consistieran más bien en gestos tanto más íntimamente relacionados con las conductas instintivas cuanto más tempranos fueran en el desarrollo de la cultura.

Es por ello que, dentro del universo de los gestos o señales de que hoy dispone el hombre -visuales, sonoros, químicos, por mencionar algunos-, los que llevan con él más tiempo son los ligados a sus pautas de conducta heredadas, es decir, a los motivos

absolutamente confiables o los instintos propiamente dichos ya mencionados.

Por otro lado, entre más ligados estén los gestos o señales con los hábitos y costumbres adquiridos, es decir, con la cultura, seguramente serán de más recientemente aparición. La arbitrariedad de esos gestos o señales, es decir, la relación no natural entre estos y aquello a lo que se refieren, ha aumentado en gran medida con la transmisión de los mismos de generación a generación, de modo que, si al nacer pudieron haber tenido una estrecha relación con algún motivo confiable, instinto propiamente dicho o reflejo, tras las modificaciones culturales pueden llegar a indicar algo muy distinto.

Por ejemplo, el saludo es una pauta biológicamente heredada por medio de la cual un individuo que se encuentra con otro le muestra que no tiene intenciones de agredirlo mediante un “gesto de apaciguamiento” que adopta diferentes formas dependiendo de la cultura, surgiendo así una gran diversidad de saludos para distintos lugares y circunstancias (Davis, 1993: 60).

Así, es factible hacer una categorización (que excede los alcances del presente trabajo) de los actos interactivos de acuerdo con su relación con los instintos propiamente dichos o motivos confiables, o mejor dicho, discernir los componentes más primitivos de los más recientes dentro de los modernos y complejos sistemas de interacción con los que actualmente cuenta el ser humano, como un corte transversal que permita ver las capas que los conforman.

Ahora que se ha explicado cómo es que las conductas interactivas se nutren de los impulsos, los instintos y las otras conductas aprendidas, se debe tener muy presente que las propias conductas interactivas pueden también responder a tendencias instintivas. Es decir, son una herramienta para resolver necesidades, pero también son una necesidad que debe ser cubierta.

Así, en el actuar del ser humano se crea un entramado de acciones con diversos fines, entre ellos los interactivos. Si la interacción fuera solamente una herramienta para satisfacer otras necesidades, no tendrían sentido las acciones reflejas o instintivas cuya única finalidad es establecer interacción. De hecho, Fletcher (1972: 312 y 313) incluye dentro de la

categoría de tendencias instintivas la adhesión-rechazo:

“Adhesión. Ligarse emocionalmente a (identificarse con), personas, grupos, lugares, y símbolos sociales compartidos, en cuyo contexto se ha logrado siempre la satisfacción.

“Rechazo. Rechazar, apartarse de, adoptar actitud desdeñosa respecto a personas, lugares, grupos y símbolos sociales extraños: en cuyo contexto no se ha logrado la satisfacción”.

Este tipo de apego o rechazo tiene más que ver con la estabilidad emocional que con la utilidad práctica de las relaciones sociales, como la coordinación de actividades o el “sacarle provecho” a otro, por ejemplo. Es decir, lograr una comunicación plena es una de las tendencias instintivas que rigen la conducta de las personas. Si bien la conducta interactiva tiene muchas veces el fin práctico inmediato de satisfacer las necesidades originadas por los instintos propiamente dichos o motivos confiables, también es un fin en sí misma, una necesidad que el ser humano y las otras especies sociales buscan también resolver, un estado al que desean llegar.

Este estado viene siendo lo que Bronislaw Malinowsky (Guiraud, 2008: 15) llamó contacto, que “puede dar lugar a un profuso intercambio de formas ritualizadas, es decir a diálogos enteros cuyo único objeto es prolongar la conversación. [...] Se repiten las mismas palabras, los mismos gestos, se cuentan las mismas historias” sólo para reafirmar el contacto, para satisfacer la necesidad de adhesión o pertenencia, “lo que la torna una comunicación absurda, insoportable para la persona extraña” quien con esta respuesta rechaza casi instintivamente el grupo del que no se siente miembro.

Es así como fenómenos como el descrito por William Condon (Davis, 1993: 134 y 135) adquieren mucho sentido. La sincronía interaccional ocurre entre los participantes de una conversación, que inconscientemente sincronizan sus movimientos con las palabras y los movimientos de unos y otros en una especie de danza a un mismo “ritmo compartido” que varía en intensidad. “Es como si fueran llevadas por una misma corriente”.

La importancia de esta sincronía interaccional radica en que es una de las maneras en que los participantes se hacen saber entre sí que disponen de mutua atención, de mutua

intención de comprensión. Es decir, esta conducta tiene como finalidad el procurar la comunicación, el cumplir esa tendencia instintiva; hay conductas o series de conductas que se presentan únicamente para llegar al estado de comunicación.

Además de ello, ¿cómo va a llegar el ser humano, o cualquier otro ser social, a ese estado? Dado que se trata de una tendencia instintiva y no de un instinto propiamente dicho o motivo confiable, los medios para lograrlo tendrán que adecuarse a las reglas establecidas por las distintas comunidades, pues es así como funcionan estas tendencias, cuyo componente de aprendizaje es más preponderante que el heredado biológicamente.

Encontramos así que la interacción tiene una naturaleza ambivalente: es herramienta y es fin. Y las formas en que se emplean las herramientas y los medios por los cuales se cumplen los fines pueden variar tan aleatoriamente dependiendo de múltiples factores que para su comprensión habría que hacer un estudio antropológico histórica y geográficamente muy extenso.

1.2 La era del habla

Del mismo modo que un ser humano de hace 100,000 años traído a la época actual se adaptaría a ella perfectamente, uno contemporáneo nacido en el aislamiento tendría como única fuente de aprendizaje su propia experiencia, tendría que crear su mundo con su sola percepción, a pesar de tener la capacidad de absorber todo el conocimiento acumulado por generaciones que la cultura podría ofrecerle, la capacidad de nutrir su mundo formando parte de un sistema social de representaciones con sus compañeros.

Así, el *Homo sapiens sapiens* posee desde su aparición el desarrollado nivel de autoconciencia o reflexión que lo caracteriza. Gracias a esta autoconciencia tiene la capacidad para crear los complejos signos —objeto, fenómeno o acción material que, por naturaleza o convención, representa o sustituye a otro— cuyo componente perceptible es la señal de la que se ha hablado.

Si las más primitivas señales o conductas interactivas del ser humano, las de aparición más temprana en el desarrollo de nuestra especie, fueron las más apegadas a los reflejos, a

los instintos propiamente dichos y a las tendencias instintivas es porque, naturalmente, requerían menos conocimiento acumulado de generación en generación.

Pero aquellas comunidades humanas en ciernes ya poseían capacidades listas para ser explotadas y refinadas con el paso de generaciones. De hecho, ya el antecesor del *Homo sapiens sapiens*, el *Homo heidelbergensis*, contaba con un desarrollo del área de Broca, que es una de las principales zonas del cerebro relacionadas con el lenguaje, muy similar al de la del ser humano moderno, a pesar de que no se puede afirmar con certeza lo mismo del área de Wernicke, también importante a este respecto (Martínez Mendizábal y Arsuaga Ferreras, 2009: 9).

De acuerdo con Olarrea (2005: 21), esto es de suponerse porque los restos arqueológicos correspondientes a la transición al período Paleolítico Superior muestran un cambio radical en los patrones de subsistencia, en la producción y uso de herramientas y en el uso de la expresión simbólica.

Es decir, el hecho de que estas características se presentaran en el ancestro del *Homo sapiens sapiens* implica que “el origen evolutivo de la capacidad de lenguaje está, así pues, asociado con el desarrollo del cerebro”; de hecho, es probable que el desarrollo del cerebro y de la capacidad de lenguaje verbal estuvieran condicionados mutuamente (Ayala, 1985: 166), pero no hay que olvidar que se trata del desarrollo del cerebro y no precisamente de su tamaño, pues el del *Homo neanderthalensis* era un 10% mayor que el del ser humano, con un promedio de 1,500 centímetros cúbicos (Seara Valero, 1993: 63), y no por ello hay muestras de que haya poseído un lenguaje más eficaz que el del ser humano.

El habla, que es la aplicación práctica y perceptible del lenguaje verbal, tuvo su primera manifestación por medio de señales sonoras, que en aquella etapa de la humanidad resultaron ser las señales más convenientes dentro de las conductas aprendidas que el ser humano podía crear, ya que pueden fluir alrededor de los obstáculos y se pueden transmitir día y noche en cualquier condición climática (Wilson, 1975: 236), a diferencia de las señales visuales, o la escritura, que deben estar directamente frente al observador y en condiciones óptimas de visibilidad. Los actuales avances tecnológicos pueden salvar fácilmente estos

inconvenientes, pero en aquel entonces eran condicionantes importantes que implicaban ventajas para las señales sonoras.

Y a pesar de que requieren más esfuerzo para emitirse que las químicas, que están directamente ligadas al funcionamiento fisiológico, las señales sonoras ofrecen una increíblemente mayor versatilidad que las químicas, que si bien son poderosas y fiables, ofrecen nula flexibilidad en sus contenidos, genéticamente determinados. En cambio, las señales sonoras se prestan para modificaciones derivadas de las conductas aprendidas.

Es por ello que si un tipo de señales se iba a prestar a codificar esa enorme variedad de contenidos mentales que comenzaban a formar parte del mundo de los individuos para intercambiarlos y formar el lenguaje, esas fueron las señales sonoras.

Dadas las características físicas de los seres humanos, ya desde hace 100,000 años éstos eran capaces de producir una gran variedad de sonidos única entre el resto de los seres vivos gracias a la “posesión de la faringe —el corto espacio entre la epiglotis y el paladar blando. Aquí está el tracto que hace posible la fonación (articulación de sonidos). La distinción entre el hombre y los simios radica no en la habilidad del hombre para hacer sonidos sino en el tipo de sonidos que hace y la extraordinaria manera en que interrumpe sus notas resonantes con las consonantes del habla” (Campbell, 1974: 351).

“En todos los mamíferos la laringe ocupa una posición más alta que la faringe, y se sitúa casi en la salida de la cavidad bucal. Esta posición permite ingerir alimentos sin tener que interrumpir la respiración y hace imposible el atragantamiento. En los humanos actuales, sólo los bebés tienen la laringe en esa posición, una ventaja evolutiva que les permite mamar y respirar simultáneamente. El descenso de la laringe en nuestra especie se produce hacia los dos años de vida, y en una persona adulta se sitúa en una posición extraordinariamente baja” (Seara Valero, 1999: 70).

La convención hasta hace algunos años era que la ventaja evolutiva de la laringe y la faringe, así como una audición en el rango preciso para percibir las frecuencias del habla, eran exclusivas del *Homo sapiens sapiens*, es decir, que la facultad del habla pudo haber sido un factor decisivo que determinara su supervivencia y la extinción de los neandertales, los

denisovanos y la otra especie aún indeterminada que llegaron a compartir simultáneamente la Tierra con ellos.

Pero, como ya se mencionó anteriormente, estudios recientes afirman que ya el ancestro común de los neandertales y el ser humano anatómicamente moderno, el *Homo heidelbergensis*, tenía esas características que se atribuían únicamente al hombre, además del gen FOXP2 en la misma forma que este último, que está relacionado con el control fino necesario para el habla.

Por lo tanto, la capacidad de hablar podría no ser un don particular del hombre, pero es probable que aún así este último la haya desarrollado de manera más eficiente -pues se afirma que el *Homo neanderthalensis*, por ejemplo, tenía un aparato fonador que le impedía pronunciar las vocales a, i, u (Seara Valero, 1999: 71)- y haya hecho de ella un verdadero factor de evolución cultural acelerada y superior a la de las otras especies similares al hombre (Dediu y Levinson, 2013).

Tenemos entonces a un ser humano preparado mental y físicamente para ejercer el habla, pero, sin duda, entre estas dos condiciones el factor determinante es su cerebro, poseedor de un mundo que compartir para entretener el sistema social de representaciones entre los individuos por medio del lenguaje. La capacidad fonadora y receptora de los sonidos del habla pasa a un segundo plano; por lo que una persona sin la capacidad física de hablar y/o escuchar de ninguna manera carece de la capacidad mental para adquirir una lengua y compartir su mundo a través del lenguaje.

Aún no se sabe con certeza “si los humanos modernos causaron con su expansión la extinción de los neandertales, o si más bien la extinción de estos últimos hizo posible la colonización europea de los humanos modernos” (Ruiz y Ayala, 2002: 240). Así que la superioridad que pudo haber demostrado el hombre en la administración de sus actividades cotidianas pudo simplemente haberse desarrollado en una coyuntura favorable más que ser la causa de la misma.

Teorías más recientes apuntan a que la extinción del neandertal pudo haber ocurrido por hibridación entre el *Homo sapiens sapiens*, que contaba con poblaciones más

abundantes, y neanderthales, cuyo ADN finalmente fue absorbido tras generaciones de mestizaje (Handwerk, 2011), pues, aunque se ha demostrado que el *Homo sapiens sapiens* no descende del Hombre de Neandertal (Seara Valero, 1999: 73), se sabe que hay rastros de su ADN distribuidos heterogéneamente en las poblaciones humanas actuales, junto con el de la especie de los denisovanos y la no definida en las investigaciones más actuales.

Sin embargo, el paso del tiempo y la selección natural —con sus innumerables mecanismos de acción— terminó por colocar al *Homo sapiens sapiens* como el único representante del género homo vivo actualmente, y el desarrollo cada vez más acelerado del mecanismo del habla bien pudo haber sido un importante factor de supervivencia.

Ahora bien, al considerar la aparición de esas señales, el habla, el elemento manifiesto del lenguaje que comenzaba a enraizarse y desarrollarse en las comunidades humanas, parece importante señalar dos de sus características.

Primero, que es muy probable que lo que el hombre posee en la actualidad sea una capacidad hereditaria: el lenguaje, que contiene los elementos básicos y generales compartidos por todas las lenguas inventadas y por inventarse, permitiéndole aprender con elevada facilidad cualquiera de ellas, dígase chino, polaco, español o cualquier otra, ya que “investigaciones recientes confirman claramente que la comprensión ‘instintiva’ de los niños de complejidades gramaticales, entre los 2 y los 4 años de edad, es mucho mejor que la que se esperaría de un mecanismo convencional de aprendizaje. Parece haber un ‘dispositivo de adquisición del lenguaje’ (LAD) [por sus siglas en inglés] en el cerebro” (Maynard Smith y Szathmáry, 2000: 154).

En esta línea, Chomsky (1975: 7 y 8) afirma que “la mente provee el medio para un análisis de los datos como experiencia, y también provee una esquematización general que delimita las estructuras cognitivas desarrolladas sobre la base de la experiencia. [...] Nuestros sistemas de creencias son los que la mente, como una estructura biológica, está diseñada para construir. Interpretamos la experiencia como lo hacemos debido a nuestro diseño mental especial”.

Y segundo, en apoyo de la afirmación de las características comunes a todas las

lenguas habidas y por haber, que “los lenguajes postulados como ancestrales son ya avanzados y sofisticados, sin duda posteriores en cientos de miles de años a los primeros lenguajes humanos y al origen de la capacidad para el lenguaje” (Ayala, 1985: 167). De hecho, “ya desde hace muchos miles de años se podría decir que todas las lenguas de cada rincón del planeta pueden expresar cualquier idea humana, de no asumirlo, se corre el riesgo de caer en el error de creer que hay actualmente lenguas primitivas” (Maynard Smith y Szathmáry, 2000: 164).

Tomando en cuenta que el *Homo sapiens sapiens* actualmente posee este mecanismo hereditario con las categorías necesarias para rellenarlas con el vocabulario de cualquier lengua o idioma en específico que aprenda, hay autores que se inclinan a pensar que esos rasgos comunes a todas las lenguas, esas categorías hereditarias o Gramática Universal, en términos de Chomsky, tuvieron necesariamente que aparecer de una manera relativamente súbita en términos evolutivos, ya que cada elemento de esa gramática, cada categoría, está subordinado a los demás, de modo que su existencia depende del resto y por lo tanto tuvieron que surgir todas a la vez en un período considerablemente breve.

Posturas como la de Von Humboldt (1991: 35), quien afirma que la lengua tuvo que haber surgido de una sola vez, es decir, “que en cada instante de su existencia posea lo que hace de ella una totalidad”, parecen irreconciliables con la gradualidad que se sabe que requiere la evolución a través de la selección natural.

Pero explicaciones como la de Bickerton (1995: 50 y 51), si bien en algún punto sugiere una transición un tanto repentina, suaviza esta radicalidad al sugerir que el surgimiento del lenguaje completo que posee el *Homo sapiens sapiens* se dio en dos etapas.

En la primera etapa, los ancestros del ser humano, como el *Homo erectus*, disponían de lo que Bickerton (1995) llama un protolenguaje desprovisto de sintaxis; en la segunda etapa, con la aparición del *Homo sapiens sapiens* y la sintaxis, vino un proceso de perfeccionamiento de esta nueva reorganización de estructuras y relaciones en el cerebro del ser humano.

De acuerdo con Bickerton, los ejemplos del protolenguaje se pueden hallar en la

actualidad en simios entrenados para usar el lenguaje de señas, hablantes nativos de lenguas pidgin (lenguas artificiales limitadas creadas para interacciones breves, generalmente comerciales, por hablantes que no comparten una misma lengua, pero que pueden llegar a ser completas cuando los niños las toman como lengua materna y las complementan), y niños menores de dos años.

Bickerton describe este protolenguaje como un estado en el que hay vocabulario pero no sintaxis suficiente, es decir, reglas o árboles gramaticales que les den un orden cada vez más estructurado a esos conceptos que, por muy complejos que puedan ser en sí mismos, no pueden establecer relaciones igual de complejas, pues carecen de recursividad.

La recursividad es “el mecanismo por el cual siempre podemos crear una oración más larga que una dada. Es la recursividad la que dota al lenguaje humano de su sorprendente flexibilidad, lo que nos permite introducir ideas nuevas en la misma oración y ser creativos en el uso del lenguaje” (Olarrea, 2005: 64). Por ejemplo, no es lo mismo decir me comí una manzana, que me comí una manzana que compré en el mercado, que me comí una manzana que compré en el mercado que queda por tu casa, que me comí una manzana que compré en el mercado que queda por tu casa mientras esperaba que pasara la lluvia, etcétera.

Ahora bien, cabe separar la sintaxis del vocabulario. La sintaxis son las reglas que permiten jugar con el vocabulario, que son las palabras, es decir, los signos del habla. Recordemos que los signos son los que concretan la relación entre los elementos del ambiente y sus representaciones abstractas en la mente. Y dado que todo ser vivo necesita de signos para adaptarse a su ambiente, tanto los ancestros del *Homo sapiens sapiens* como él mismo siempre poseyeron signos, efectivamente, y por lo tanto, remontarse a la historia de los signos del habla, las palabras, es un camino estéril para rastrear el origen del lenguaje.

Ahora bien, la aparición de la nueva capacidad de sintaxis mencionada por Bickerton pudo deberse a una reorganización de los circuitos cerebrales para unir dos facultades que ya existían pero por separado: la mencionada facultad protolingüística y una habilidad social que poseían ya los ancestros del *Homo sapiens sapiens* y que poseen ahora los primates actuales.

Byrne (1996: 172 y 173) denomina inteligencia maquiavélica a esa habilidad social, que consiste en el desarrollo de conductas aparentemente cooperativas y útiles con los compañeros para mantener relaciones que podrían resultar beneficiosas más adelante. De ahí que la complejidad social fuera uno de los factores impulsores del desarrollo del lenguaje, pues “la competencia con compañeros es el principal problema biológico para el cual la inteligencia incrementada es una solución adaptativa”.

Esta capacidad propia de los conglomerados de primates, incluido el ser humano, es la que permite “aislar mentalmente los participantes en una acción, el quién, el qué y el a quién en la descripción o percepción de un evento en el cual alguien realiza una acción determinada sobre otro individuo”, categorías que se tradujeron en la base de los papeles temáticos gramaticales de agente, tema y meta. Es decir, “la gramática comenzó cuando nuestros antepasados empezaron a imponer la estructura de papeles temáticos necesarios sobre sus producciones protolingüísticas” (Olarrea, 2005: 59 y 63).

Este suceso es considerado como “catastrófico” por Bickerton, dado que, de acuerdo con él, debió ocurrir en tan solo unas cuantas generaciones. Y una vez que se presentó esta integración entre el protolenguaje y la inteligencia social o maquiavélica, generando la sintaxis, debió seguir, siempre con este autor, un proceso mediante el cual se fue perfeccionando esta aplicación de la gramática para reducir cada vez más las ambigüedades que se suscitaban.

Y si bien esto se hizo a través del aprendizaje, este último pudo haber incrementado las presiones selectivas de modo que la selección natural fuera acelerada o guiada en favor de aquellos que tuvieran la predisposición genética de aprender la gramática con cada vez mayor facilidad. De este modo pudo haberse dado una integración de este nuevo conocimiento altamente adaptativo, siempre paulatina, al repertorio de la herencia biológica, este proceso es el llamado efecto Baldwin.

Gracias a este efecto, comportamientos inicialmente aprendidos pudieron pasar a formar parte de los instintivos, y en el caso de las conductas comunicativas, podríamos estar frente a un caso de la ritualización descrita por Wickler (Wilson, 1975: 224), según la cual

un patrón de conducta se especializó a través de generaciones hasta incorporarse a la herencia biológica debido a la selección natural.

Tal como explica Longa Martínez (2005: 29) la ventaja de incorporar un comportamiento aprendido a la herencia se deriva de un análisis costo-beneficio. Dado un comportamiento que resulta siempre útil, conviene más incorporarlo al código genético para evitar el tiempo y los errores que cuesta el acceder a él; además, el aprendizaje requiere de atención y esfuerzo, que pueden reducirse considerablemente si la conducta se integra a la herencia biológica.

Si esto es lo que ha ocurrido con la capacidad de lenguaje, que Pinker (1994), de hecho, considera un instinto -aunque, de acuerdo con Fletcher (1972: 302 y 303), sería más preciso llamarlo tendencia instintiva, pues hay tantas formas para concretar esta capacidad de lenguaje como lenguas o idiomas existen-, eso explicaría la rapidez y la innata disposición que el ser humano muestra en sus primeros años de vida para adquirir su lengua materna, es decir, la primera con la que tiene contacto gracias a su comunidad.

Y si esta capacidad de sintaxis necesitó de generaciones de perfeccionamiento, quizá tendrían lugar diversas etapas intermedias en el camino que Bickerton señala para ir reduciendo las ambigüedades. Maynard Smith y Szathmáry (2000: 164) proponen una serie de estadios que pudieron sucederse en la evolución del lenguaje en el siguiente orden: elementos de negación, como no; palabras interrogativas, tales como qué, quién y dónde; pronombres (en lugar de repetir nombres propios); auxiliares verbales como poder y deber; expresiones de orden temporal (por ejemplo antes y después), y cuantificadores como mucho y poco.

Y así como el protolenguaje descrito por Bickerton puede apreciarse en la actualidad, Pinker (1994: 386) señala también ejemplos contemporáneos de las subsecuentes etapas en el desarrollo del lenguaje, como “el repertorio de llamadas de alarma de los monos tota [...], en el que encontramos una llamada que avisa de la presencia de un águila, otra para advertir sobre las serpientes y una tercera para los leopardos”.

No hay que perder de vista que el efecto Baldwin debió haber tenido lugar en algún

tramo anterior al surgimiento al *Homo sapiens sapiens*, quien desde su aparición contaba ya con una facultad de lenguaje completamente arraigada en su herencia biológica y sobre esa base sólo tuvo que ocuparse de ir creando las diversas lenguas a través del enriquecimiento de vocabularios -conjuntos de signos del habla o palabras- cada vez más amplios y capaces de diversificarse y expandirse, pues en ellos pudo actuar una especie de acelerada ritualización cultural que no se propagara a nivel genético sino aprendido.

Es decir, que señales relacionadas en un inicio con instintos propiamente dichos o tendencias instintivas pudieron irse modificando y siendo adoptadas gracias a la transmisión por medio de procesos de enseñanza-aprendizaje, ya no sólo de generación a generación sino incluso entre contemporáneos.

En este contexto, una de las formas en que algunas palabras pudieron haber surgido hace unos miles de años, ya en el seno de las comunidades propiamente humanas, pudo ser la señalada por Darwin (Briceño, 1970: 37 y 38), de imitar los sonidos propios de otros animales, no como diversión sino con el fin de hacer referencia precisamente a los emisores originales, ya se les considerara presas o amenazas.

La imitación de sonidos propios de otras fuentes, es decir, las onomatopeyas, fueron, de hecho, pieza central de las primeras discusiones de los sabios griegos, quienes buscaban alguna relación, casi divina, entre los sonidos de las palabras y aquello a lo que se refieren. Si esta relación se diera de manera infalible, sólo habría una manera de nombrar todo lo conocido, pero la enorme variedad de lenguas de las que ahora se tiene conocimiento demuestra lo contrario: perro en español, dog en inglés, chien en francés y hund en alemán hacen referencia a un mismo ser vivo.

Sin embargo, es cierto que algunas palabras, especialmente las más antiguas de cada familia lingüística, tienen un origen onomatopéyico precisamente debido al intento local por reproducir los sonidos con la mayor fidelidad posible, a pesar de que éstos quedaran circunscritos al tipo de sonidos más comunes en la lengua de la comunidad que se tratara. Por ejemplo, las onomatopeyas para el maullido del gato, miau y mew, tienen la misma intención de reflejar fielmente el sonido, pero la primera fue creada por hispanohablantes

y la segunda por angloparlantes.

Es indispensable tener presente que la evolución de las conductas interactivas o señales humanas se trata de acumulación y no de sustitución. Así como el ser humano posee la reflexión, también cuenta con -y es necesario que así sea- la apercepción y la conciencia. Del mismo modo, y como se dijo al inicio de este capítulo, el abanico de herramientas interactivas que posee actualmente el hombre no es consecuencia de una sucesión perfectamente alineada de formas que llegan a sustituir a la anterior y son reemplazadas por la siguiente; y de este modo el habla se incorporó a las otras señales que el ser humano ya poseía para interactuar, muchas veces compenetrándose unas con otras de tan intrincadas maneras que parecería más correcto hablar de matices más que de tipos de señales bien diferenciadas.

Características como la duración, la fuerza, el tono o la intermitencia de las señales sonoras tienen gran importancia en la interacción, y más si se suma el hecho de que nunca se emiten solas, sino en medio de un mar de señales químicas, visuales, táctiles, etc. Las intenciones conscientes e inconscientes para resolver necesidades conscientes e inconscientes están siempre presentes e inciden muy poderosamente en la eficacia de la interacción entre los mundos de las personas.

Pero las palabras se las lleva el viento, y pesar de la efectividad que el lenguaje verbal en su modalidad oral pudo haber alcanzado, carecía de perdurabilidad y por lo tanto no podía servir de registro. El lenguaje continuaba expandiéndose rápidamente fuera de las mentes de unos para tratar de entrar en las de otros, valiéndose de todos los medios posibles, hasta llegar a soportes más resistentes al tiempo y adoptar su modalidad de escritura.

1.3 La incorporación de la escritura y sus bondades

Si bien la lengua oral como manifestación del lenguaje surgió mucho antes que la escrita, no por ello puede asumirse que la segunda nació para transferir fielmente las expresiones orales a soportes materiales, a pesar de que ese es el objetivo de muchos sistemas de

escritura actuales. De hecho, antes de que el desarrollo de la escritura tomara esa ruta, su meta era la simple y sencilla expresión del contenido mental, no la fijación de la lengua oral.

El mundo creado en la mente se ha vertido gracias al lenguaje sobre gran variedad de medios físicos obedeciendo seguramente a las bondades que cada medio puede otorgar a estas representaciones o signos, cuyos componentes visibles son las señales, y son las que se desplazan gracias a estos medios.

Los medios perdurables -al menos más perdurables que los segundos que tarda en desvanecerse el sonido, prescindiendo de los actuales soportes que permiten almacenarlo y reproducirlo- ofrecen grados de permanencia a las señales, que establecen la conexión entre las mentes de los seres humanos, y también permiten acumular y consultar una y otra vez conocimiento sobre el cual se puede construir más conocimiento.

Y sin embargo, es muy probable que uno de los primeros objetivos de expresar el contenido mental plasmándolo en representaciones gráficas fuera, antes que expandir la permanencia de esas representaciones en medios perdurables, manipular el entorno representado en la mente, es decir, hacer una representación (gráfica) de una representación (mental).

Es curioso que el entorno físico sea uno de los factores que propician la creación del mundo en la mente y después este mismo entorno sea el que permita proyectar ese mundo fuera de la mente. Y el hecho de que las comunidades de *Homo sapiens sapiens* poseyeran ya una manera bastante eficaz de interacción (la oral) indica entonces que las representaciones gráficas no tenían el objetivo primordial de facilitar la interacción, mucho menos de ser una transcripción de la lengua hablada.

Es muy probable, por lo tanto, que las primeras comunidades humanas vieran en la representación gráfica, visible y palpable, un poderoso vínculo casi mágico entre ésta y aquello que era representado, casi como poseerlo de alguna manera. Estas representaciones gráficas -o dibujos-, tan fieles a los elementos del entorno como los recursos y el talento lo permitieran, tenían con estos elementos una relación más fuerte que las palabras habladas: una identificación visual. El dibujo de una flor, por ejemplo, podría

quizá ser más fácilmente entendido a la vez por personas que hablen diferentes lenguas.

Los ejemplos de estas creaciones perdurables más antiguos que han sobrevivido hasta nuestros días son las pinturas rupestres de la era paleolítica, y una prueba de que no tenían fines estéticos ni comunicativos, sino mágicos, es que eran pintadas al interior de las cuevas, donde hay poca visibilidad, y los dibujos eran frecuentemente superpuestos (Escolar Sobrino, 2000: 11), lo que sugiere que su objetivo era más bien manipular a los elementos del entorno a través de su representación, pues la mayoría consisten en escenas de cacería (Moorhouse, 1995: 16).

A pesar de que son un antecedente de la escritura, estas pinturas no pueden ser consideradas un sistema completo porque, de acuerdo con Bottéro (1995: 11), a pesar de poder fijar de alguna manera algunos de los contenidos mentales, no ofrecían la versatilidad para fijarlos todos.

Más tarde, tal como señala Olson (1998: 89), los tempranos esbozos de la escritura sirvieron esencialmente como auxiliar de la memoria: registrar en un material perdurable información que se requería almacenar y consultar posteriormente. Olson asegura que la propia escritura serviría después como un modelo para la lengua oral, sugiriendo categorías que crean una brecha entre las perspectivas sobre el habla que tienen personas alfabetizadas y no alfabetizadas.

En el milenio nueve a. C. surgieron en Mesopotamia estos registros contables y administrativos. Comenzaron como fichas que representaban las mercancías de las que había que llevar cuenta para las transacciones mercantiles, una por cada unidad. Después serían contenidas en vasijas, las cuales tendrían el sello de la ficha que contenían, y más tarde ya no se trataría de vasijas sino de tablillas, marcadas con los sellos, en las que cada impresión contaba como una unidad representada (Olson, 1998: 96).

Estas marcas en las tablillas serían el comienzo de los pictogramas, imágenes que representaban elementos del entorno y que por yuxtaposición permitían elaborar ideogramas, que expresaban ideas más complejas. Con el tiempo, tanto pictogramas como ideogramas irían siendo cada vez más estilizados hasta convertirse en las conocidas cuñas

del sistema de escritura mesopotámica.

La actual escritura pictográfica china es un excelente ejemplo de cómo la transcripción del habla oral no necesariamente es la meta de un sistema de escritura, pues la lengua china presenta un radical desdoblamiento en una lengua escrita y una lengua hablada, tan diferentes entre sí que para pasar de una a otra se requiere un verdadero trabajo de traducción, a pesar de que más recientemente se ha creado una escritura que sí tiene por objetivo transcribir la lengua oral, denominada shumianyu (Vandermeersch, 1995: 47).

También se puede encontrar ejemplos de escritura pictográfica entre las creaciones perdurables de los pueblos que habitaron América del Norte hasta antes del encuentro cultural entre el viejo y el nuevo continente, el cual se intensificó con el incremento de la llegada de oleadas migratorias a América en el siglo XVII.

Estos pictogramas se usaban principalmente para registrar acontecimientos importantes, pero no podrían haber sido considerados una escritura completa porque no se podía expresar con ellos todas las ideas, pues la escritura ideográfica, inmersa en lo concreto representable o evocable, “era aún incapaz de desempeñar otro papel que el de ayuda a la memoria: capaz de recordar lo conocido, pero prácticamente incapaz para enseñar lo nuevo”, (Bottéro, 1995: 14).

Independientemente del desarrollo interrumpido de la cultura de los pueblos antiguos de América del Norte tras la colonización europea, es un hecho que los pictogramas mesopotámicos comenzaron a asociarse no sólo al elemento del entorno representado, sino también al sonido de la palabra que nombraba a ese elemento, y gracias a ello fue posible sumar sonidos, un equivalente de la yuxtaposición de imágenes, para construir palabras de difícil representación gráfica, y así fue como esta escritura se desplazó hacia el fonetismo (representación gráfica de los sonidos de la lengua).

La escritura mesopotámica del tercer milenio a. C. permitía realizar tareas administrativas como “inventarios, hipotecas, recibos, pagarés, contratos de arrendamiento, de compraventa y matrimoniales, sentencias judiciales, adopciones y cartas privadas y oficiales”, (Escolar Sobrino, 2000: 21).

Las grandes civilizaciones prehispánicas también desarrollaron sistemas de escritura que empleaban desde la iconografía hasta el fonetismo silabario, por medio de los cuales registraron hechos históricos y genealogías de los gobernantes con los acontecimientos de sus reinados; observaciones y previsiones astronómicas como eclipses y ciclos del planeta Venus; historias y atributos de las divinidades y rituales religiosos; enumeración y descripción de tributos que debían pagar los pueblos sojuzgados; y para establecer calendarios rituales (Lázaro Carreter, 1988: 295).

Gracias a la perdurabilidad que adquiría el lenguaje al ser plasmado en un soporte material, esta información podía entonces no sólo ser almacenada sino también expandirse al poder ser transportada y salvar distancias. Fue así como aproximadamente en el 3800 a. C. el rey Sargón de Babilonia estableció el primer servicio postal del mundo (Frederick, 1993: 22).

Sin embargo, la asimilación y uso de la escritura en su función interactiva por el grueso de la población ha sido un proceso lento y heterogéneo en la gran mayoría de las culturas alrededor del mundo que aún en nuestros días representa un gran reto. Especialmente en los inicios de la lectura y la escritura, estas actividades eran generalmente consideradas una profesión que requería dedicación y preparación, si bien no le estaba estrictamente negado a nadie.

Es por ello que la cotidiana actividad de la interacción humana no pudo ser mediada por la escritura -no con esos niveles de accesibilidad, al menos- y es por excelencia el lenguaje oral, la interacción cara a cara, el favorito en los núcleos pequeños. Incluso en la actualidad la convivencia presencial no ha sido desplazada -si acaso complementada- por la escritura, a pesar del incremento contemporáneo en los índices mundiales de alfabetización.

A partir de la creación y desarrollo de la escritura, la mayoría de las lenguas orales apuntan a tener su equivalente en escritura, es decir, una representación gráfica de la misma, a pesar de que no han logrado una transcripción fiel. Sin embargo, no es estrictamente necesario que un sistema de escritura tenga un equivalente oral, o que cualquier manifestación del lenguaje (representación del mundo interno sobre un medio físico y por

ende transmisible) sea considerada sistema de escritura, pues para ello tendría que ser capaz de plasmar todas las ideas posibles.

Y ya sea que haya equivalente entre lengua oral y escrita o no, que se logre la transcripción fiel o no, que la escritura sea capaz de expresar todas las ideas o no, lo cierto es que estos sistemas a veces se usan para interactuar (influir en otros) e incluso comunicar (influencia recíproca) y a veces no, así como son empleados también para otros fines, como el expresivo y el cognitivo o de aprendizaje. Lo que se puede afirmar es que donde haya lenguaje es posible que haya interacción y comunicación.

Desde el punto de vista de la función cognitiva del lenguaje en el desarrollo de la humanidad, Olson (1998: 32) considera, por ejemplo, que «no parece atinado atribuir los logros intelectuales de los griegos a su cultura escrita», pues se trataba de un pueblo principalmente oral, e incluso las élites intelectuales, como el filósofo Platón, preferían este sistema. De modo que, “si bien la escritura pudo haber sido útil para conservar los avances intelectuales, no puede haber tenido un papel causal en su producción”.

De ahí que muchas de las grandes obras de creación colectiva de la antigüedad hayan sido transmitidas por medio de estructuras orales muy eficientes como canciones y poemas antes de pasar a un libro escrito. Por lo tanto, resalta aquí nuevamente que la más importante ventaja de la escritura sobre la oralidad es la perdurabilidad.

Así, Olson descarta que el conocimiento formal deba asociarse únicamente a la escritura y, en cambio, la oralidad esté atada al mito, la superstición y la magia. Ambas vertientes del lenguaje verbal tienen, a su manera, cabida para transmitir todo tipo de contenido mental, y ambas permiten asimismo la interacción y la comunicación.

Cabe también precisar que la escritura tampoco es la causa única o directa del desarrollo económico o el bienestar social, puesto que los estudios antropológicos han demostrado que incluso “niveles elevados de alfabetización no auguraban forzosamente desarrollo económico” (Olson, 1998: 31). Parece más parte de un círculo virtuoso que su inicio, pero, del mismo modo, Olson también señala que la escritura puede ser también una herramienta de control social (1998: 30).

Y si la escritura es entonces una herramienta del lenguaje que toma matices dependiendo de su uso, no se podría decir lo opuesto de la oralidad, pues herramientas como la oratoria tienen fines prácticos en la política, por ejemplo, que a su vez es el arte del poder.

La escritura resulta no tener una influencia decisiva en la evolución de la cultura griega clásica, como se considera tradicionalmente. Ahora bien, Olson señala otro acontecimiento de cambio cultural radical que también se suele considerar como no solamente influido sino desencadenado por la escritura y la consiguiente lectura, o mejor dicho, por la generalización de las mismas gracias a la invención de la imprenta de caracteres móviles de Gutenberg en la década de 1450: el Renacimiento europeo de los siglos XV y XVI, que culminó con la Reforma protestante del siglo XVI y los comienzos de la ciencia moderna (1998: 68).

Si bien la imprenta de Johannes Gutenberg significó un gran aumento del volumen de las publicaciones impresas mecánicamente, no generó el mismo impacto en la propagación de las ideas, como suele considerarse. Para cuando este invento permitió la impresión masiva de la Biblia y que cada creyente tuviera acceso a ella, a finales del siglo XV, Olson explica que “la mayor parte de los cambios conceptuales de importancia, aquellos que subyacieron a la Reforma, por ejemplo, ya habían ocurrido para entonces”.

Nuevamente la escritura no tuvo un papel tan decisivo en esta transición histórica; la importancia de la oralidad va reivindicando su lugar, desde la cual fue posible gestar trascendentales revoluciones. La imprenta y el mayor flujo de documentos impresos “fue ante todo un instrumento de estandarización, acumulación y disseminación, más que un instrumento de cambios conceptuales” (Olson, 1998: 81).

Asimismo, Petrucci (1999: 131) señala que quienes apadrinaron la tipografía metálica, a diferencia de los escribas que se habían encargado de producir artesanalmente los libros antes que ellos, tenían poca familiaridad con el mundo de la literatura y con sus tradiciones.

No obstante, a ellos correspondió encargarse de la subsecuente producción editorial. Por lo tanto, se tiene la impresión de que durante el resto del siglo XV “la sustancial

extrañeza de los tipógrafos respecto de la cultura oficial y de la humanística hizo que las elecciones textuales fueran, en general, casuales, ocasionadas por encargos particulares o por intervenciones ligadas a situaciones locales” (Petrucci, 1999: 132).

La escritura y los avances que la catapultaron -como la mecanización- han tenido impacto en la manera en que circula la información con sus variados fines, ya sean éstos el aprendizaje, la interacción, el entretenimiento o la comunicación, pero ello no le resta importancia a la modalidad oral del lenguaje verbal.

Hasta aquí fue el lenguaje verbal el que gracias a su vertiente escrita logró viajar grandes distancias y conectar mentes a través del flujo de información, dados los avances en la técnica que se tenían hasta ese entonces. No obstante, el vertiginoso desarrollo de los últimos siglos permitió que las imágenes y el sonido consiguieran tanto ser almacenados como reproducidos y enviados a receptores cada vez más distantes, con la interacción entre sus objetivos.

1.4 Construyendo puentes entre unos cuantos

La oralidad y la escritura, es decir, el lenguaje verbal, así como el resto de las señales de las que se vale el ser humano para tender puentes por los que transiten los contenidos mentales de unas mentes a otras, tienen el constante reto de vencer cada vez mayores distancias temporales y espaciales.

Formidables ejemplos son las señales de humo de las tribus nativas de Norteamérica, visibles a 75 kilómetros de distancia; las torres de fuego, que encendían sus flamas tan pronto como veían encenderse la flama de la torre anterior; o los “tambores parlantes” de algunas tribus africanas, capaces de imitar las variaciones tonales de la voz humana (Frederick, 1993: 25).

El telégrafo óptico del francés Claude Chappe, construido a finales del siglo XVIII, consistía en torres con una separación entre sí de ocho a quince kilómetros, con una viga pivotada con brazos en cada extremo de las mismas. “Con un telescopio, el operador de cada torre podía ver y retransmitir las señales entrantes de los brazos de las vigas”. Los

brazos podían transmitir 196 símbolos diferentes (Frederick, 1993: 26).

A pesar de que estos sistemas de interacción a distancia basados en la audición y la visión eran funcionales, tenían la limitante de no poder fijar en un soporte material y transportar las señales que usaban. Esa fue la ventaja de la escritura, que con su perdurabilidad fue durante mucho tiempo la reina de la interacción a distancia gracias al servicio postal -ya se ha mencionado que el primero comenzó en el 3800 a. C. en Babilonia.

Frederick (1993) destaca que el desarrollo de esta comunicación a distancia posibilitada por el papel escrito dependió a su vez del perfeccionamiento de los medios de transporte. Así, “en la época de Johannes Gutenberg era posible publicar libros e incluso periódicos con las últimas noticias, pero su actualidad se veía comprometida si llegaban semanas tarde” (Frederick, 1993: 27).

A mediados del siglo XIX fue que se logró la transmisión de sonido a través del telégrafo de cables eléctricos, creación atribuida a la patente de Samuel F. B. Morse. Se podían imprimir los símbolos de puntos y rayas del código Morse y con ello se transmitió el primer mensaje, “¡Lo que Dios ha forjado!”, desde Baltimore hasta Washington (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 129).

Unos años más tarde Alexander Graham Bell logró transmitir voz humana por esos mismos cables, con lo que dio paso a la creación del teléfono. En su laboratorio, donde experimentaba con un “telégrafo armónico” con su asistente Thomas A. Watson, “Bell derramó accidentalmente un contenedor de ácido de batería y gritó: ‘Sr. Watson, venga, ¡lo necesito!’, Watson, que escuchó este grito a través del nuevo invento, corrió en su ayuda” (Frederick, 1993: 36).

En la década de 1890, el italiano Guglielmo Marconi creó el primer telégrafo sin hilos y logró transmitir mediante ondas hertzianas mensajes de puntos y rayas del código Morse a una distancia superior a kilómetro y medio (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 131). Y a inicios del siglo XX, un aparato creado por Reginald A. Fessenden permitió transmitir la voz humana con la tecnología de la telegrafía sin hilos.

Así, el teléfono logró acortar distancias para la voz humana, sin necesidad de un código

como el Morse, por lo que su uso se difundió no sólo en los ámbitos profesionales sino también familiares (Flichy, 1993: 126). El tipo de interacción que posibilita el teléfono no está reñido con el escrito ni con el oral cara a cara, pues encontró su nicho en la interacción interpersonal a distancia, que requiere precisamente de salvar distancias y del intercambio verbal instantáneo.

Más tarde, el perfeccionamiento de la tecnología de las telecomunicaciones permitió el desarrollo de dos características: recepción individual y aparatos transportables, para abrir paso a la aparición en las dos últimas décadas del siglo XX a la telefonía móvil. En la década de los noventa la red de redes Internet, una tecnología híbrida -en cuanto a su función social, pues funciona tanto para enlaces entre unos cuantos como para transmitir a grandes públicos-, vino a potenciar la fuerza de las telecomunicaciones, tanto de las personales como de los medios que por su naturaleza permiten que pocos emisores lleguen a una gran cantidad de receptores.

1.5 El tráfico masivo de la información

Sin duda alguna, el acto de la comunicación depende forzosamente de los puentes que se establecen entre las mentes gracias a los medios físicos, pero como se ha comprobado hasta ahora, es tan solo uno de los procesos interactivos que se sirven de ello, entre muchos otros más. Si bien varios de los avances recién descritos han mostrado funciones variadas que al permitir el tránsito de significados impulsaron también la comunicación, se puede afirmar que los siguientes no han podido dar a la retroalimentación el impulso que han dado a la difusión de los significados, a pesar de haber abierto un enorme abanico de posibilidades desde fuentes relativamente reducidas hacia públicos masivos. Es por ello que en el presente trabajo se les nombra medios de difusión masiva y no de comunicación masiva.

Desde el entretenimiento y el aprendizaje hasta el control y la manipulación, para ser concretados requieren la difusión cada vez más pronta, eficiente y perdurable de los signos en los que son encriptados los significados.

Conforme la capacidad de los diferentes medios de difusión de significados se

incrementó, lo mismo ocurrió con las posibilidades de que una misma fuente pudiera superar no sólo grandes cantidades de distancia y tiempo sino también alcanzar a más receptores. La capacidad de que un mismo mensaje llegara a grandes masas de población es la característica principal de los medios de difusión masiva.

Prensa escrita, radio, cine y televisión han sido los medios de difusión masiva más exitosos, cada uno con una historia, desarrollo y alcance distintos. Asimismo, cada uno permite explotar su particular manera de transmitir los significados o la información y se ha ido compenetrando con el resto al resolver diferentes necesidades específicas. Como todo avance tecnológico, tanto el surgimiento de los medios de difusión masiva como su desenvolvimiento han sido resultado de la concatenación de diversas innovaciones muchas veces diseñadas inicialmente para otros fines.

Mención aparte merece la Internet, en el marco de las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Las características de este medio le permiten establecer puentes de muy variadas maneras entre nodos tanto grandes como pequeños de las redes de interacción. De hecho, representa un nuevo paso en la evolución del resto de los medios de difusión masiva.

El esquema de flujo de significados de un solo emisor a varios receptores, característico de la difusión masiva, permite una escasa o nula retroalimentación. Es por ello que quienes no buscan comunicación sino sólo transmitir información, negando el derecho de réplica del público receptor, buscan la posesión de los medios que se adecúan por su naturaleza a este esquema -los mencionados prensa, radio, cine y televisión, llamados por ello el cuarto poder-.

La oratoria o el arte de hablar en público fue la primera forma de difusión relativamente masiva, en la que un orador se dirigía a un público con la explícita intención de persuadirlo de alguna idea. Basada en la retórica o el arte de hablar bien, la oratoria tuvo su inicio y se practicó ampliamente en la época de los griegos, amantes de los discursos orales. Con ella, los políticos usaban el “poder de la palabra” para influir en la opinión de las masas (Frederick, 1993: 39-40).

El gobierno romano colocaba en sitios públicos algunas hojas con noticias denominadas *acta diurna* o *bandos*, algo muy similar a un comunicado actual, y ni antes ni ahora ninguno posibilita respuesta o retroalimentación. Siglos después, la invención de la imprenta no representó un avance significativo en la producción y tráfico de noticias en papel, debido a la falta tanto de caminos rápidos y seguros como de procesos mecanizados de impresión.

Durante el siglo XVI, “el gobierno veneciano imprimía una pequeña hoja de noticias que podía ser adquirida por una *gazeta* (una moneda de escaso valor). Las palabras *gazette* y *gazeta*, como alusión a los periódicos, han perdurado hasta hoy”. Hasta comienzos del siglo XIX se publicaron numerosos pequeños periódicos que utilizaban básicamente la misma tecnología de impresión que inició Gutenberg tres siglos antes y en gran parte fueron fracasos financieros (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 77-80).

No obstante, “la tecnología que dio origen a la imprenta no hizo desaparecer el noticierismo manuscrito”. De hecho, los controles sobre los volantes impresos que mantenían los Estados y las Iglesias hicieron “que todos aquellos que preferían escapar a tales controles mantuviesen las prácticas informativas basadas en el puño y la letra en vez de en la prensa y el molde”, (Bordería Ortiz, Laguna Platero y Martínez Gallego, 1998: 164).

De acuerdo con Frederick (1993: 32), el auge de los medios de difusión impresos fue posible gracias a la mecanización propiciada por una serie de invenciones que tuvieron lugar entre 1800 y 1820 en Europa, como la máquina de fabricación de papel y la prensa accionadas por vapor.

Bordería Ortiz et al. hablan de un “nuevo régimen tipográfico”, producto de una interrelación entre la transformación de la base empresarial y los nuevos inventos de la revolución industrial con aplicación en la producción impresa” (1998: 272).

Los periódicos, en manos de propietarios privados, comenzaron también a financiarse con publicidad. Con ello se institucionalizó y se sentaron las bases de un esquema de relaciones sociales “en el que se vinculaban el anunciante, los operadores de los medios y el público” (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 82) que influiría directamente en el contenido de

los medios, respondiendo a los intereses de estos tres elementos y estableciendo un vínculo variable con los intereses gubernamentales.

El desarrollo del telégrafo hacia finales del siglo XIX extendió el radio de acción de las informaciones y nacieron las agencias de noticias como las primeras empresas de estructura transnacional. De hecho, estas agencias crearon un cártel que dominó el flujo de la información internacional de noticias, sobre todo a partir de 1870 (Bordería Ortiz et al., 1998: 300-302).

El auge de la prensa escrita abarca de finales del siglo XIX a las primeras dos décadas del siglo XX, cuando su circulación dejó de incrementarse y se estabilizó. Otras formas de los medios, que cubrieron necesidades de la población como lo habían hecho los periódicos, aparecieron en la sociedad durante esa década (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 90).

Sin embargo, si el periódico, ya sea el impreso del siglo XX o el digital del siglo XXI, no ha desaparecido, es porque ha encontrado un lugar específico entre el gusto y la necesidad de contenidos de las audiencias, tal como, por ejemplo, el análisis de noticias y los artículos de opinión.

El uso de la radio como medio de difusión masiva se remonta a 1916, con la visión de David Sarnoff, un ingeniero de la American Marconi Company. Envío un memorándum a sus superiores en el que concebía a la radio como un “artículo para el hogar” al que se podía explotar lucrativamente (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 135 y 136).

La primera etapa de la radiodifusión fue la de desarrollo tecnológico, de 1888 hasta 1920; la segunda, de producción, comprende de 1920 hasta fines de 1950, ahí se encuentra su época de oro, en la década de los treinta, siendo el medio preferido para difundir información-propaganda en las dos guerras mundiales y en el periodo entre ambos conflictos. La tercera etapa comprende de 1960 a 1990, y es la de programación (Figueroa Bermúdez, 1996: 33).

Con la aparición de la televisión a mediados del siglo XX, la radio se acomodó entre el gusto de las audiencias debido al desarrollo de la tecnología, que llevó los receptores portátiles a casi cualquier parte, con lo que se convirtió en un medio íntimo de

acompañamiento personal. La escucha colectiva de los programas delegó su lugar central en la sala familiar a la televisión (Bordería et al, 1998: 395).

El cine, entendido como la industria de la imagen en movimiento, encaja en los medios de difusión masiva por su naturaleza de llevar el contenido (señales cargadas de significados) creado por un pequeño grupo de personas a grandes públicos distantes en tiempo y espacio. Su vocación principal, modelada especialmente por la manera en que llega a los receptores, fue desde un inicio el entretenimiento, no por ello excluyente de otras funciones.

Los contenidos de las cintas cinematográficas tienden más que otros medios a procurar la rentabilidad en su distribución, dependiente a su vez del gusto del público. Es decir, el principal ingreso de los equipos productores es el cobro al consumidor en taquillas, pasando a segundo plano la venta de publicidad, que tiene más peso en la viabilidad financiera del periódico, por ejemplo (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 95).

Ello no implica que el cine no aporte más que espectáculo, pues muchas veces es precisamente esa característica la que le permite persuadir más fácilmente a las audiencias, cuando estas no tienen las barreras que pondrían de saber que serán expuestas a una serie de argumentaciones a favor o en contra de un tema.

A diferencia del documental, cuyo realizador hace explícita su intención de defender una idea, otras cintas aparentemente inocentes pueden contener un enorme potencial de persuasión, como en el caso del cine de propaganda de las primera y segunda guerras mundiales, si bien el cine no fue el único medio de difusión masiva usado para estos fines.

La invención del cinematógrafo fue resultado de un largo camino. De acuerdo con Bordería Ortiz et al. (1998: 376), se puede establecer “que el descubrimiento del cine se produjo al mismo tiempo en América y Europa”. Thomas Alva Edison creó en la década de 1890 la cámara cinematográfica de filmación, el proyector cinematográfico y el kinetoscopio.

En Francia, los hermanos Lumière fueron los primeros en exhibir en París, en 1895, una cinta proyectada en una pantalla vertical en una sala cinematográfica. Pudieron apreciar esta muestra más de una persona a la vez, lo que no se podía hacer con el kinetoscopio de Edison, que sólo permitía ver por la mirilla individualmente (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994:

108, nota del traductor).

Con la incorporación del sonido al cine en 1920 inició su época dorada. Los grandes inversores se refugiaron en esta industria y convirtieron los estudios en grandes factorías de la ficción. El cine no fue ajeno a la agitación política de los años treinta ni al impacto de la Segunda Guerra Mundial. En Alemania, por ejemplo, el Ministerio de Propaganda supervisaba todas las etapas de producción, distribución y exhibición de las películas nacionales (Bordería Ortiz et al., 1998: 378).

Su popularidad decayó en los 50 con la invención de la televisión. Sin embargo, tal como sucedió con el periódico, el cine perdura porque, aparte de las innovaciones tecnológicas que facilitaron su producción, distribución y exhibición, tiene un lugar entre las necesidades de contenidos de receptores y emisores; así como tiene potencial para comunicar, informar y permitir el aprendizaje.

“La televisión ha sido definida como el arte de producir instantáneamente a distancia una imagen transitoria visible de una escena real o filmada por medio de un sistema electrónico de telecomunicación” (González Treviño, 1994: 17). Bordería et al. aclaran que aunque este medio se consolidó como de difusión masiva tras la Segunda Guerra Mundial, al grado de desplazar a la radio y el cine, tenía tras de sí un largo camino recorrido (1998: 395).

El precursor en el terreno de la captación de las imágenes es Paul Nipkow, a finales del siglo XIX, y esta tecnología se desarrolló en la década de los veinte del siglo XX. “Los experimentos se desarrollaban al mismo tiempo en varios países, como Alemania, Japón, Estados Unidos y Gran Bretaña, siendo en estos dos últimos donde más se progresó” (Bordería Ortiz et al., 1998: 396).

El británico John Logie Baird fue el primero en hacer práctica la televisión. El 2 de octubre de 1925 transmitió de una habitación a otra la imagen de un muñeco de ventriloquía y después la de un joven de 15 años, William Taynon. Más tarde, “de la televisión mecánica a la televisión electrónica (alta definición), se comenzó un maratón de avances tecnológicos” (González Treviño, 1994: 22-24). Y para comienzos de la segunda

mitad del siglo XX, el uso de la televisión empezó a difundirse en América y Europa (González Treviño, 1994: 26).

En los sesenta, luego de conquistar el terreno del entretenimiento, la televisión comienza a dominar el mercado de la transmisión de información a escala global, “cuando el nivel de la técnica permitió aumentar unos espectadores que ya habían aceptado el medio en la década pasada” (Bordería Ortiz et al., 1998: 398 y 399).

1.6 Hibridación: la convergencia hacia las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC)

Con la creación de las computadoras, capaces de procesar datos a gran velocidad, se abrió la puerta al uso de las nuevas tecnologías, entre otros propósitos, para establecer puentes. De acuerdo con Comer (1995: 19), “la corriente digital en el mundo se hizo posible cuando los científicos de los Laboratorios Bell inventaron un interruptor de estado sólido, llamado transistor”; más tarde la revolución comenzó cuando se combinaron transistores en un circuito integrado, también llamado chip, base del desarrollo de las computadoras.

Una vez que el uso de estos aparatos comenzó a difundirse en la segunda mitad del siglo XX, primero en instituciones gubernamentales, académicas y empresas, y más tarde en los hogares, se convirtieron paulatinamente en la base de un medio más de comunicación: la red de redes o Internet. Esto se logró gracias a la interconexión cooperativa de redes de computadoras con un funcionamiento descentralizado, en lo cual estriba su principal ventaja (Carballar, 2000: 5).

La innovación de la red Internet fue permitir la interconexión de distintas redes (tanto de área local LAN, como de área amplia WAN) que eran compuestas por equipos de diferentes fabricantes y por lo tanto incompatibles entre sí (Krol, 1995: 14). Esta conexión se logró gracias al desarrollo de un único procedimiento de comunicación basado en el software de Protocolo Internet (IP), que proporciona una comunicación básica, y el software de Protocolo de Control de Transmisión (TCP), que proporciona facilidades adicionales que necesitan las aplicaciones, y que juntos son conocidos como el protocolo TCP/IP, que vendría

siendo una especie de traductor para computadoras (Comer 1995:55).

Internet inició gracias a los experimentos realizados por la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzados (ARPA, por sus siglas en inglés) del Departamento de Defensa de Estados Unidos, a finales de los años sesenta. El objetivo era crear un sistema que continuara funcionando aún con las fallas parciales que podrían producir los bombardeos de una guerra nuclear, que era un temor latente en esa época.

ARPANET fue la red que creó esta agencia, gracias a la cual los científicos e ingenieros pudieron desarrollar la que llamaron Internet (la escribieron con mayúscula inicial para distinguirla de otras interredes o internets). “Para alentar a los vendedores a usar la tecnología Internet, ARPA decidió hacer públicos los resultados de la investigación”, con lo que se hizo de Internet “un sistema abierto debido a que todas las especificaciones están disponibles y cualquier compañía puede desarrollar una tecnología compatible” (Comer, 1995: 55).

En 1982, el ejército de Estados Unidos eligió a Internet como su sistema principal de comunicación por computadora, y a principios de 1983 cambió todas las conexiones para utilizar en TCP/IP (Comer, 1995: 63). Con el paso del tiempo, Internet dejó de ser la red de instituciones gubernamentales y universidades para convertirse en la red pública más grande del mundo.

El flujo de la información en la interconexión de redes es variopinto, pues permite desde burlar enormes distancias para poner en contacto a unos cuantos hasta conectar a millones de personas en eventos simultáneos y multitudinarios. Se trata de un medio cambiante que posibilita tanto la comunicación humana plena como el tráfico masivo de información.

Como se mencionó antes, estas autopistas de la información han permitido la integración de otros medios de difusión de información y comunicación, que han potenciado su alcance gracias a Internet. De hecho, así como muchas empresas de medios de difusión masiva han mudado parte de o todos sus contenidos a la red, existen ya muchas otras que nacieron en ella sin contar con una parte análoga, desde blogs, radio, periódicos

y revistas, hasta televisión y cine, todos por Internet.

Los teléfonos inteligentes, herederos actuales de las tecnologías de la comunicación personal móvil, han integrado a sus funciones la conexión a redes, en el marco de lo que se conoce como el Internet de las cosas -conexión en línea de dispositivos de la vida cotidiana-. Como sucede con cada innovación tecnológica, y no se diga cuando se trata de medios de comunicación e información, un intenso debate gira en torno al impacto de la Internet.

En lo que a su repercusión social se refiere, gracias al impulso de las telecomunicaciones, varios autores contemporáneos han tenido a bien denominar como “sociedad de la información y el conocimiento” a la sociedad del naciente tercer milenio, dado que “las telecomunicaciones son la clave que ha permitido pasar de una sociedad centrada en la energía y en la producción de bienes, a una sociedad centrada en el comercio de la información”, en la que lo importante no es el origen sino el flujo de la misma por las redes (Seijas Candelas, 2001: 33).

Así, gracias a la red de redes se posibilita la construcción de comunidades virtuales (de cohesión muy variable) que derriban hoy más que nunca barreras físicas al acercar a personas espacial y temporalmente muy distantes. La comunicación horizontal que se puede formar asemejaría un “archipiélago descentralizado de zonas relativamente autónomas donde las comunidades producen sus propios medios de comunicación a partir de crear, producir y difundir su información” (Valle de Frutos, 2010: 61).

No obstante, aunque el impacto heterogéneo de la Internet podría ser la plataforma para esa ansiada comunicación horizontal, no se debe perder de vista que no está exenta de controles y hegemonías, tanto dentro como fuera de la red. Tan solo en cuestión de infraestructura, la brecha digital “impone un distanciamiento entre países y personas en la medida en que algunos pueden actualizarse siguiendo este desarrollo vertiginoso, y otros no” (Crovi Druetta, 2004: 19).

Por otro lado, el amplio panorama que ofrece la red de redes -de una democratización de la información- podría quedarse solamente en una promesa al no poder romper con las fuertes concentraciones y acaparamiento que poseen las mismas fuentes de información

que se han consolidado en estos últimos dos siglos, entre agencias a nivel internacional y determinadas empresas en cada región (Bordería Ortiz et al., 1998: 422).

La diversidad de medios de la que se goza en la actualidad no garantiza el acceso equitativo a todos, y las sociedades actuales corren el peligro de caer en la ilusión de poseer incluso más información de la que desean, cuando podría tratarse solamente “de repeticiones de información provenientes de unas mismas fuentes de emisión” (Seijas Candelas, 2001: 37).

Capítulo 2

Semiótica: el signo en el seno de la comunicación humana

2.1 El mundo, el signo y la semiótica

En el apartado 1.1.3 se explica el concepto de mundo, que es la reconstrucción que cada individuo crea del entorno exterior, su interpretación propia. El mundo interno así construido es entonces una representación de la realidad externa (debe recordarse que el propio cuerpo forma parte de esa realidad externa que puede ser captada mediante los sentidos), pues es una apropiación particular, si bien con la convivencia con otros individuos se puede ir homologando -y hacia ese estado apunta la comunicación.

En el mismo apartado, se menciona también que la capacidad de lenguaje consiste en establecer las relaciones de representación, primero entre el mundo externo y el mundo interno, la interpretación, y segundo, entre el mundo interno y elementos del mundo externo. Cuando se establece esta relación y un elemento es capaz de representar a otro, se ha creado un signo, cualquier conducta u objeto perceptible cargada de significado. De una manzana en un frutero, a la idea de manzana en la mente de una persona, y al dibujo que esa persona puede hacer de la manzana, por ejemplo.

Así, “las palabras [elementos perceptibles en el mundo externo] son signos de las ideas [que conforman el mundo interno] y éstas, a su vez son signos de las cosas [que son tomadas del mundo externo]”, dice la corriente de los modistae (Pérez Martínez, 1995: 56).

Aunque en este punto cabe imaginar una posible sucesión infinita de representaciones, donde un signo represente a otro signo, que represente a otro más y así

sucesivamente, el uso más común del signo es el de la representación del mundo exterior dentro de la mente de los individuos, de modo que puedan apropiarse de él, y después, el de la representación del mundo interior en el exterior, que es como los seres vivos se integran a sí mismos en el mundo externo.

No obstante, y dependiendo de la creatividad de los usuarios, sí se dan cadenas de representaciones, donde un elemento representa a otro elemento, que a su vez representa a otro más, y éste a otro más, como ocurre en el caso de la escritura fonética, en el que la palabra escrita representa a la palabra hablada, que a su vez está en lugar de un concepto en la mente.

Otro ejemplo podría ser una composición artística que busca representar determinada figura, que a su vez busca representar determinado concepto; aquí, los niveles de interpretaciones que pueden hacer los usuarios -tanto al codificar como al decodificar- estarán determinadas por las convenciones que acuerden los participantes en un intercambio de signos.

Sin embargo, los elementos que se convierten en signos no están obligados a representar al mundo externo, si es que son ideas en el mundo interno de la mente, o al interno, si es que son entes perceptibles en el mundo externo. El único requisito que debe cubrir un ente para ser un signo es representar a otro, sin importar si el que representa o el representado son ideas del mundo interno o elementos del mundo externo de los seres pensantes.

La capacidad de lenguaje, pues, permite codificar, es decir, poner los signos en práctica, y decodificar, es decir, interpretarlos. En el presente trabajo se usa la concepción más amplia de lo que es un signo, tal como la menciona Beuchot (2004: 7), “todo aquello que representa otra cosa”, un ente que está en lugar de otro. Posteriormente, al analizar al signo y establecer los distintos tipos que existen, se verá que en esta definición tienen cabida las acepciones acuñadas por otros autores.

Con esta definición de signo, casi de inmediato se piensa en el “para alguien”. Pero no es necesario incluir al usuario del signo, porque representar se deriva de presentar, solo

que a través de un mediador, lo que implica forzosamente a un individuo observador ante quien se presenta o representa algo. Sería repetitivo agregar el “para alguien”, ya que esto queda establecido cuando se habla de representar.

Lo que no es indispensable es un segundo individuo, mucho menos una colectividad. Los signos no tienen como función esencial el ser transmitidos de un individuo a otro(s), lo que tendría que ver directamente con la interacción. No. Su única función por definición es representar: es algo que está en lugar de otra cosa. La interacción viene después, si es necesario.

Un signo puede ser creado, percibido e interpretado por uno o por varios individuos; cualquiera de estos hechos recibe el nombre de semiosis, de acuerdo con Pérez Martínez (1995: 33). La semiosis es, por lo tanto, el proceso mediante el cual un signo se erige y es entendido como tal, y pasa de ser el ente que era para representar a otro distinto de sí mismo.

La semiótica es, por lo tanto, la disciplina que estudia ese proceso de semiosis; es la que se encarga, pues, de analizar cómo es que el signo logra representar aquello que representa en una situación significativa, siguiendo a Pérez Martínez (1995: 19 y 20). Pero no solamente se trata del signo aislado, pues éste tiene la capacidad de unirse con otros para formar signos más complejos.

Esta característica es necesaria en el grado en que los usuarios perciban complejidades en el mundo que quieren representar, por lo que los signos que representan elementos sencillos se ensamblan para crear signos complejos, tan complejos como lo que representan. Y la manera en que pueden ser creados estos conglomerados de signos es mediante un sistema o código, el cual contiene a los signos que se pueden combinar y a las reglas que rigen estas combinaciones, de modo que el resultado, el signo complejo creado, tenga sentido.

Así, si la semiótica estudia al signo y el signo se puede aglutinar para formar nuevos signos más complejos, entonces esta disciplina estudia también esos códigos que permiten las combinaciones de los signos, y no sólo se enfoca en los signos aislados. “Al crearse en

1969 la Asociación Internacional de Semiótica [...] se decidió que se llamara semiótica a la disciplina que estudia los sistemas de significación” (Pérez Martínez, 1995: 28).

Los individuos van creando, asimilando y compartiendo estos sistemas o códigos en sus experiencias de vida, usando de manera cotidiana su facultad de lenguaje para relacionar signos con sus elementos designados. De este modo, son capaces de armar cualquier ente designado usando signos y sus combinaciones posibles, es decir, codificándolos. Codificar consiste entonces en traducir las ideas a su construcción con signos, usando para ello tanto los signos como las reglas del código o sistema de significación.

La semiótica, dedicada a explicar cómo funcionan los fenómenos de la significación, arroja con ello mucha luz sobre la interacción y la posterior comunicación, que por su naturaleza adquieren forzosamente en algún momento un rostro corpóreo o material -en contraparte con su componente mental, que no requiere de materia-, y el elemento que le ofrece presencia en el medio físico, material y tangible, es el signo, si bien sólo una subcategoría de este sirve para los fines comunicativos.

2.2 Clasificación de los signos

Se usarán dos criterios fundamentales gracias a los cuales tendrán cabida diversos signos y se pondrán en su justa dimensión otros que algunos autores han colocado como los únicos signos válidos. Según el concepto amplio que se toma en el presente trabajo, la concepción de signo es muy abierta y solamente hace falta una clasificación rigurosa.

Beuchot (2004: 38) retoma la clasificación del signo que hiciera Tomás de Aquino, primero, basado en su relación con la facultad cognoscitiva de los usuarios, dividiéndolo en formal e instrumental, y después, dividiendo el instrumental, basándose ahora en la relación entre el signo y el significado o el ente designado, obteniendo tres signos diferentes: el natural, el convencional y el consuetudinario.

“En el caso del signo formal [el primero de los signos desde el criterio de su relación con la facultad cognoscitiva], el conocimiento del significado se nos da simultáneamente al

del signo; en el caso del signo instrumental, se requiere un conocimiento previo del signo para que nos remita a lo significado” (Beuchot, 2004: 38 y 39). El autor especifica que Aquino se refería al verbo o a la palabra al usar el término de signo formal, el más transparente y directo camino hacia un objeto designado.

Después, lo reemplaza por el término concepto, que es más amplio y a la vez más preciso, pues el concepto no necesariamente tiene la forma de una palabra, sino de una imagen mental, que es precisamente de lo que se compone el mundo interno en las mentes de los individuos.

Es decir, la representación interna que un ser pensante usa para representar el mundo externo está hecha de conceptos, imágenes mentales o, y aquí entra el término en cuestión, signos formales. Estos signos formales pueden asemejarse a cualquiera de las impresiones que pueden ser captadas a través de los sentidos. Es decir, pueden ser sonidos, imágenes compuestas de luz y color, sensaciones táctiles, aromas, sabores, sentimientos... El mundo interno de un ser pensante trata de reconstruir el mundo externo a semejanza [aunque siempre es muy distinto y varía de un individuo a otro], por lo que las imágenes mentales de las que se compone, que también pueden ser llamadas conceptos o signos formales, pueden ser de cualquier tipo.

Frege, el padre de la filosofía analítica, introduce los términos de sentido y referente para hacer una fina distinción entre los objetos del mundo externo, que son el referente, y su asimilación dentro de la mente del ser pensante, que es el sentido, y consiste en aquello que el individuo sabe sobre el referente (Blasco, Grimaltos y Sánchez, 1999: 87-90).

Así, diferentes individuos pueden tener un conocimiento o una relación distintos con un mismo referente, por lo que este tendrá diferentes sentidos. La Plaza de la Constitución puede ser “el lugar donde conocí a mi autor favorito, cuando participó en una Feria del Libro”, “el lugar donde me reuní por última vez con mi mejor amigo antes de que se mudara a otro país”, “símbolo indudable de la Ciudad de México”, “un espacio cotidiano por el que paso todos los días para ir al trabajo”, y un largo etcétera, dependiendo de la apreciación que cada quien tenga de este mismo referente.

Es por ello que el mundo interno de cada ser pensante se construye de una manera tan particular, pues cada objeto del exterior o referente ingresa de manera distinta dependiendo de su interacción con el individuo. Es decir, los signos formales en los que se transforma este referente en las mentes de los individuos tienen diferentes sentidos, diferentes rasgos que cobran mayor importancia que otros por decisión del observador.

Ahora bien, este desdoblamiento entre sentido y referencia permite que los signos formales se puedan separar tanto de los entes a los que representan que terminen siendo muy distintos, y sucede más a menudo de lo que podría pensarse que existan signos con sentido a los que no les corresponde ninguna referencia concreta.

Esto ocurre, por ejemplo, con los ideales -“no he experimentado el amor pero lo reconoceré cuando llegue”-, con el ser y el deber ser -“su comportamiento es muy desordenado, pero ya es un adulto y debería tener disciplina”-, las idealizaciones -“después de todo no era quien yo pensaba”- o las teorizaciones, como los huecos que se dejaron en la tabla periódica de los elementos para colocar en ellos sustancias que cumplieran con determinadas características una vez que fuesen halladas en un futuro.

Así, el único lugar donde los signos formales conservan su sentido de manera pura con una infalible conexión a lo designado es en la mente de quien los crea y nada más. A pesar de que el entorno sea el mismo, diferentes individuos se apropiarán de él creando signos formales que serán únicos porque son propios, y nunca podrán ser iguales los creados por cada uno de los usuarios, pues sus sentidos diferirán.

Sin embargo, con base en la convivencia, se puede compartir estos signos formales y modificarlos cooperativamente hasta lograr, si se quiere, que sean lo más parecidos posible al enriquecer los sentidos atribuidos a un mismo referente; y es así como el mundo interno de un individuo que pertenece a una colectividad nunca es obra enteramente suya, como se menciona en el apartado 1.1.3. El mecanismo mediante el cual se comparten estas imágenes mentales concebidas primigeniamente es la interacción. Y para ello se requiere de los signos instrumentales.

El signo formal, que habita en la mente de sus creadores, no tiene una presencia física o material, si bien remite a otra que generalmente la tiene (aunque muchos conceptos sólo se quedan en la mente, piénsese en todos los que entran en la categoría de sustantivos abstractos: avaricia, amor, creatividad, y un largo etcétera). El signo instrumental, por el contrario, tiene presencia física, por lo que es detectable a través de los órganos de los sentidos.

¿A quién designa el signo instrumental, entonces? Es fuerte la tentación de decir que designa al entorno externo del individuo, pero no es así. La palabra manzana no designa a la manzana, sino a la idea de manzana, el concepto de manzana que tiene en mente quien lo usa. Así, el signo instrumental, al ser usado por individuos que han creado su propia representación del mundo construyéndola con conceptos, designa a esos conceptos, o signos formales. Los signos formales representan a las cosas y los signos instrumentales representan a los signos formales.

Por lo tanto, el signo instrumental -unión entre concepto y ente material- es susceptible de ser captado por los individuos pensantes a través de sus sentidos -puede tratarse de sonidos, imágenes, aromas, sabores o cualquier otra señal que tenga presencia física-. No es necesario que un signo instrumental sea percibido por un usuario para ser lo que es, basta con que tenga la capacidad de ser percibido -además de representar algo, como se dijo desde un inicio-. Sin embargo, lo que sí depende totalmente de cómo lo empleen los usuarios es su efectividad.

Por lo tanto, el hecho de que haya usuarios que puedan, ya no transmitirlos, sino simplemente percibir los signos formales, no es una condición para que éstos sean signos; hay que recordar que lo único que distingue a un signo como tal es el hecho de que represente algo distinto de sí mismo, no que pueda ser transmitido (aunque es cuando se transmite cuando sirve para la interacción y la comunicación).

Dado que la función de representar es la característica distintiva del signo, cualquier imagen mental o señal física puede ser un signo siempre y cuando cumpla con este objetivo.

“Nada es un signo en sí mismo, sino que lo es en tanto actúa como tal y, en consecuencia, cualquier cosa puede ser un signo en cuanto como tal actúe” (Blasco et al., 1997: 61).

Dado que el signo instrumental es material y por lo tanto sensible, es la herramienta ideal para que los signos formales o conceptos puedan viajar de unas mentes a otras; es el que permite que se establezcan los puentes por los que viaja lo que es del conocimiento de cada quien, el significado. Sin embargo, no todos los signos instrumentales sirven a este fin, sino sólo una mínima parte de ellos.

Ahora bien, si la primera clasificación, ya vista, depende de la relación del signo con el usuario, Tomás de Aquino, de acuerdo con Beuchot (2004: 36), divide después al signo instrumental dependiendo de su relación con los objetos designados, pero más específicamente con la forma en que un concepto es aunado a un envase material. Así, lo divide en natural, convencional o consuetudinario.

Los signos naturales son derivados de todo tipo de relaciones que existen en el mundo externo, siempre y cuando el usuario perciba con sus sentidos uno de los elementos relacionados y lo asocie al otro, que al no estar presente tendrá que ser un concepto en su mente. La cantidad de signos naturales que los usuarios puedan percibir como tales dependerá directamente del conocimiento que tengan de las relaciones naturales que existen en el mundo externo.

Los ejemplos clásicos en la literatura semiótica a este respecto son los del humo como signo de fuego y las nubes negras como signo de lluvia. Pero se debe tomar en cuenta que las relaciones que hay en el mundo natural son muchas y cada vez van siendo descubiertas más de ellas conforme avanza la ciencia. Por lo tanto, esos signos naturales existen, pero su efectividad, su utilización como signos, depende del conocimiento que los usuarios tienen del mundo externo.

Del mismo modo, dentro de las comunidades, el reconocimiento de las relaciones o signos naturales variará de individuo a individuo dependiendo de qué tanto conocimiento han asimilado del que les ofrece su comunidad acerca del mundo externo. Ni el humo ni las nubes funcionarán como signos naturales, a pesar de serlo, para aquel que no conozca la

relación que hay entre el humo producido por el fuego o las nubes negras precedentes a la lluvia.

Por el contrario, habrá muchos otros signos naturales que gracias a los avances de la ciencia en todos los campos y disciplinas están ya en la posibilidad de ser usados como tales. Mientras, en tanto los individuos no hayan descubierto aún las conexiones naturales que hay a su alrededor, estarán rodeados de signos de los que no podrán interpretar conceptos, o si lo hacen, correrán el riesgo de ser erróneos.

Por ejemplo, ahora se sabe que los síntomas de malestar en el cuerpo son generados por microorganismos o desequilibrios en el estilo de vida, y, en general, el ser humano ha aprendido a interpretar esos síntomas, determinar a qué causa representan, e incluso combatirla. Más aún, el avance del conocimiento permite no sólo descubrir relaciones de signos naturales, sino descartar las que se tenían por tales y no lo son, como en siglos pasados en los que se creía que los causantes de las enfermedades conocidas eran los llamados espíritus o el desequilibrio en los humores.

Aquellos que poseen un mejor conocimiento y facilidad para reconocer las relaciones o signos naturales podrían impresionar a quienes estén en desventaja. El célebre personaje creado por Arthur Conan Doyle, el detective Sherlock Holmes, obtiene de su observación conclusiones brillantes, que una vez explicadas resultan ser agudos reconocimientos de las relaciones entre lo que observa y lo que ello implica, es decir, un buen reconocimiento de los signos naturales.

Los signos naturales están en el extremo de una escala matizada, dado que son los que tienen relación directa con lo designado. A esta relación se le llama motivación; es decir, los signos naturales son los que tienen la más fuerte motivación. En el otro extremo están los signos convencionales, los que por decisión del usuario son asociados con otro ente designado con el que poco o nada tienen que ver en la naturaleza. Esta imposición de una asociación es lo que se conoce como arbitrariedad. Un signo convencional por excelencia es el que no tiene motivación o relación natural en el mundo externo con aquello que designa y, por el contrario, es arbitrario.

Ahora bien, es necesario señalar que es inevitable que los signos, por el solo hecho de ser tomados por el usuario, tengan al menos una mínima carga de arbitrariedad, incluso los naturales. Esto ocurre porque el usuario tiene la facultad de atribuir a los signos entes designados dependiendo de su arbitrio, y de su arbitrio también depende el decidir respetar la motivación original del signo o su relación natural con el ente designado.

De aquí también se desprende que, en realidad, ni siquiera los signos naturales se libran de tener cierta carga de arbitrariedad, dado que representan algo para alguien que ha decidido que así sea. Sería decisión del usuario si toma a las nubes negras como signo de lluvia, su motivación natural, o si de acuerdo con su arbitrio les asigna el significado de tristeza, o de la voluntad de los dioses, o de su mala suerte.

En el punto medio se encuentran los signos consuetudinarios o por costumbre: signos que no tienen una motivación fuerte pero que tampoco son decisión del usuario, sino que son el resultado de asociaciones que se van dando con el paso del tiempo con base en su uso repetido. El ejemplo que suele usarse en este caso es el del mantel en la mesa, que por costumbre, al ser colocado, designa la aproximación de la comida.

Pero cualquier relación que se dé por el uso puede ser un signo consuetudinario, como determinada prenda o accesorio que se vuelve característico de una persona y, en su ausencia, se vuelve su signo, pues el accesorio hace que se piense en esa persona. Una toga blanca puede representar a los griegos, un casco con cuernos, a los vikingos, y un penacho, a los mexicas, y no porque se haya decidido que así fuera, sino porque sus costumbres y uso repetido hicieron que naciera esa asociación.

Con base en el criterio de motivación en un extremo y arbitrariedad en el otro, diversos autores se han esforzado por clasificar los signos minuciosamente, ejercicio del cual han surgido multiplicidad de términos para nombrar cada tipo de signo dependiendo de su carga motivacional, labor tan titánica como tratar de nombrar con precisión cada color del espectro de luz visible descompuesto. Baste con tomar en cuenta que cada signo tiene un grado de motivación y de arbitrariedad que se puede contrastar con el de otro signo, que será más o menos motivado o arbitrario que el primero.

Ya marcada la distinción entre signos formales e instrumentales, cabe notar que quizá la razón por la cual gran parte de la bibliografía sobre semiótica excluye al incorpóreo signo formal -y por tanto no perceptible por los sentidos- de su definición de signo sea el origen mismo del término semiótico: observación de los síntomas (Pérez Martínez, 1995: 24).

Esta definición primigenia sí hacía referencia a algo que estaba en lugar de otro algo, pero destacaba también su característica de ser perceptible a los sentidos, tal como un síntoma revela una enfermedad. No obstante, en una definición que establezca como requisito para el signo únicamente el de representar a algo distinto de sí mismo, y no que tenga presencia material, caben los signos formales (conceptos o imágenes mentales) y los instrumentales.

2.3 Composición del signo

Desde los estudios de los estoicos, en el siglo III a. C., quedó establecido que el signo se compone de tres elementos: 1) un signo que permite que 2) el usuario perciba 3) un ente designado o representado por el signo. Diversos autores han retomado esta estructura clásica. En este triángulo, el inciso 2) se refiere a la construcción mental que el usuario hace del mundo externo, es decir, el mundo interno que construye con conceptos. Por lo tanto, el inciso 2) puede ser reemplazado por el término concepto o signo formal.

Dado que el concepto está contemplado dentro de los elementos que conforman al signo, se desprende de aquí que esta composición adoptada por varios autores describe solamente a los signos instrumentales, los que tienen una parte material y una contraparte conceptual mental incorpórea. Debe recordarse que el signo formal no tiene presencia física perceptible a los sentidos, ya que es la abstracción mental que el individuo pensante hace del medio externo para apropiarse de él. Así, cuando se habla del triángulo que representa los componentes del signo, se habla del signo instrumental y no del formal, que pasa a ser un elemento del primero.

Los componentes de este triángulo han recibido varios nombres dependiendo del autor, pero coinciden en que es una relación de tres que no se puede descomponer en

relaciones de dos. El signo solamente existe cuando es intermediario entre los otros dos elementos: el objeto designado y el usuario. Este último equivale a la concepción, la manera en que el individuo se apropia del entorno; es decir, el usuario equivale en el triángulo al concepto o, en la terminología de Saussure, el significado. Así, la triada queda como la relación que establece el signo entre un objeto y un significado.

Los semióticos no referencialistas, seguidores de Saussure, tienen un esquema de dos partes; sin embargo, no se puede decir que hayan recortado el triángulo para crear una relación de dos donde originalmente había una de tres, sino que reúnen en una misma categoría al objeto y al concepto. Con ello, contemplan una dualidad formada por el signo perceptible y la imagen mental, o, en términos de Saussure, significante y significado, o también conocido como imagen acústica -perceptible por los sentidos, no necesariamente el oído- e imagen mental (Guiraud, 2008: 70).

Esta equiparación forzada entre el objeto y el significado crea irremediablemente el problema de olvidar que el concepto de cada usuario existe de manera pura únicamente en su cabeza y no es nunca perfectamente igual ni al objeto del mundo externo ni al concepto concebido en otra cabeza, aún con el mismo objeto de referencia. Se debe tomar siempre en cuenta que el significado o imagen mental no es de ningún modo el objeto externo al que hace referencia, pues de lo contrario se corre el riesgo de llegar a graves malentendidos.

Con este conocimiento de que los significados no son lo mismo que los objetos -pese a que gran parte de la investigación en semiótica retoma el esquema reducido de Saussure-, los usuarios pueden, al momento de interactuar, estar conscientes de que sus conceptos o signos formales no son iguales a los de los demás. Por ello, necesitan un mecanismo que les permita ponerse de acuerdo y compartir sus visiones individuales hasta asimilar conceptos cada vez más colectivos. Ese mecanismo es la comunicación.

La meta de la comunicación es, pues, homologar significados, y ello se logra mediante el flujo de signos -signos instrumentales, dado que los formales no poseen materia y no pueden viajar en el mundo físico- en una situación comunicativa de unos participantes a

otros, una y otra vez, cuantas veces tengan que viajar los signos de ida y vuelta, hasta que todos compartan la sensación de que han homologado determinado significado, determinado concepto.

Es decir, que mentes separadas compartan un mismo (en el grado de lo posible) signo formal, una representación homologada del entorno aprehendida y reconstruida por estas mentes. Es por ello que en una comunidad que goza de la constante comunicación de sus integrantes, los significados, los conceptos que posee cada uno, tienden a ser parecidos a los de sus compañeros y rara vez son construcciones meramente propias, pues hay influencias mutuas.

No obstante, estos procesos son intrincados y complejos, pues no solo hay multitud de usuarios, sino también montones de sistemas de significación o códigos que dan como resultado una variedad de signos instrumentales fluyendo todo el tiempo, listos para ser decodificados por determinados usuarios y bajo las reglas de ciertos códigos.

Así, el ámbito de creación humana, la cultura, se vuelve una selva de signos, un cúmulo de sistemas de signos trabados entre sí (Pérez Martínez, 1995: 14), en el que los participantes de un flujo de comunicación deben estar plenamente identificados como tales para poder aprovechar los signos al servicio de su comunicación.

2.4 Dos facetas de la semiosis: la norma y el uso

Al interactuar -siempre a través de signos instrumentales- las comunidades van participando en la homologación de los significados y, por lo tanto, de sus sistemas de significación, que tienden a ser más homogéneos con el uso constante. Cada usuario ayuda a la conformación, entonces, de las dos facetas de la semiosis.

La primera existe exclusivamente en la mente de los usuarios, es decir, es una norma abstracta. La segunda faceta es cuando éstos deciden disponer de determinados signos y, basados en las normas, crear una única combinación a emplearse en una única ocasión, durante un encuentro interactivo; en este caso, el código se materializa a través de su aplicación concreta en una situación específica, es decir, en el uso.

Así, mientras que el código aprendido y asimilado por los usuarios se encuentra en una especie de nube colectiva abstracta, “desciende” cuando signos y reglas son utilizados en el momento en que se crean combinaciones únicas para su uso. Estas combinaciones pueden suceder tanto en la mente, con los signos formales, como en el entorno material, con los instrumentales. Aún no se trata de emisores y receptores, sino simplemente del momento en que los usuarios arman sus combinaciones.

La dicotomía entre un sistema de significación colectivo, por un lado, y las combinaciones concretas que crean los usuarios, por otro, toma varios nombres. Puede ser la de lengua contrapuesta al ejercicio del habla, según la terminología lingüística; los interpretantes inmediato y dinámico de Peirce, o código y mensaje, como especula Barthes (1997: 25).

Aún si no hay un flujo de mensajes entre usuarios, el hecho de que estos los conciben en su mente es ya un uso concreto del sistema; es decir, un usuario ya está haciendo uso de la lengua, por ejemplo, al formular algo que quiere decir, pese a que no tenga oportunidad de decirlo.

En la terminología de Peirce, más amplia que la lingüística por no limitarse al lenguaje verbal o la lengua, el interpretante inmediato corresponde al significado especificado por el sistema de significación, es decir, la asociación más pura entre un signo y su significado: “es el interpretante como se revela en la correcta comprensión del signo mismo”. En contraposición, el interpretante dinámico es “aquel que es experimentado en cada acto de interpretación” (Pérez Martínez, 123 y 124), es decir, en cada acto de codificación de una idea mediante signos.

También Roland Barthes hace referencia a estas dos facetas con los términos código y mensaje, siendo el código el sistema de significación, con sus signos y sus normas, y el mensaje las combinaciones particulares que crean los usuarios en situaciones específicas.

La interacción y la comunicación forman parte de esas situaciones particulares en las que los entes pensantes arman combinaciones para intercambiarlas con otros usuarios, por lo que se vuelve necesario que usen signos instrumentales, al menos mientras no se tenga

la capacidad de telepatía para que los signos formales incorpóreos puedan viajar sin un vehículo material de unas mentes a otras.

Es precisamente gracias a que los mensajes son codificados (armados) con signos instrumentales para poder viajar entre los usuarios que cada emisor y receptor tiene la oportunidad de enriquecer o modificar los signos durante su uso para que posteriormente se incorporen con esos cambios a la nube abstracta colectiva.

Es así como, mientras que la segunda faceta, la del uso, depende de la primera faceta, la de la norma, también tiene una influencia a la inversa, pues durante el ciclo de comunicación los signos salen al mundo material y sufren transformaciones que se incorporan a la faceta del sistema de significación o nube colectiva.

2.5 Los enfoques de la semiótica

Como se mencionó en el apartado 2.1, el acto de semiosis, la codificación, consiste en construir con signos, usando para ello tanto los signos como las reglas del código o sistema de significación, en la primera faceta, para crear combinaciones únicas, en la segunda faceta. Decodificar, por consiguiente, consiste entonces en tomar esa construcción y desarmarla para llegar a la idea original con base en las reglas con las que fue ensamblada. Un mismo usuario puede usar signos formales para codificar una idea compleja, y podría también separar esa idea en los conceptos simples con los que la construyó.

El acto de codificar y decodificar se vuelve no sólo útil sino imprescindible cuando se usan signos instrumentales para que los formales, o significados, puedan viajar de una mente a otra en procesos interactivos y comunicativos. Es entonces cuando un conjunto de signos -siempre instrumentales- se amalgaman o codifican en un conglomerado que puede viajar por el mundo físico gracias a su parte material y de esta manera son percibidos por otra mente, que tiene ahora el trabajo de deconstruir o decodificar ese conjunto de signos para llegar a la idea compleja y pura concebida por la otra mente. Al menos ése es el esquema ideal, a pesar de que hay muchas trabas en el camino y nunca se completa a la perfección.

El código del que forman parte los signos determina la manera en que se pueden combinar para formar esas ideas complejas, es decir, para construir los mensajes que viajarán y serán captados y después decodificados. “Es el sistema el que va a dar las coordenadas de la significación, que nos dará el mecanismo o el mapa de los significados” (Beuchot, 2004: 168).

Hay códigos más estructurados que otros, con reglas más claras que las de otros, lo que permite que, del mismo modo, exista un amplísimo universo de posibles mensajes que vayan desde los precisos hasta los ambiguos, dependiendo de la claridad o estructuración de los códigos a los que pertenecen los signos que los componen.

Entre menos codificados sean los sistemas de significación de los que forman parte, los mensajes permitirán una mayor injerencia de las hermenéuticas de la interpretación (Guiraud, 2008: 36), es decir, que los usuarios codifiquen y decodifiquen de manera más libre, y por lo tanto, con menos probabilidad de coincidencia entre estas interpretaciones.

A la hora de codificar y decodificar ideas conformadas por signos, los usuarios utilizan tres enfoques integrados que les permiten hacerlo de la manera más eficiente posible, lo cual, a la larga, tiende a mejorar la comunicación una vez que los mensajes son puestos a su servicio. Estos tres enfoques, como la mayoría de las divisiones que suelen crearse para observar las diferentes facetas de un objeto de estudio, no dividen al signo, sino que lo describen desde diferentes puntos de vista.

Se trata de la sintaxis, la semántica y la pragmática. Usando la terminología de Charles Morris, la sintaxis describe las relaciones entre los signos; la semántica, las relaciones entre el signo y el significado [tomando en cuenta que nuevamente se anula la distinción entre objeto de referencia y concepto]; y la pragmática, las relaciones entre el signo y el usuario (Beuchot, 2004: 141).

“La sintaxis estudia las combinaciones de signos estableciendo (o describiendo) las llamadas reglas sintácticas, que son las reglas de formación de signos complejos” (Blasco et al., 1999: 81). Es decir, la sintaxis equivale a las reglas que forman parte del sistema de significación, es la que establece cómo se puede construir combinaciones válidas capaces

de representar mediante el cúmulo de signos disponibles la idea original que será codificada. Del mismo modo, la sintaxis es la que permite decodificar de manera correcta la idea contenida en un mensaje.

Por otra parte, tanto la semántica como la pragmática tienen que ver con la manera en que los usuarios codifican y decodifican -o interpretan, dependiendo de qué tanta libertad les permita la estructura del sistema de significación-, es decir, con la manera en que el significado es asociado a determinados signos y posteriores combinaciones de signos. Por ello, es necesario establecer la distinción entre ambos enfoques.

La semántica trata del significado de los signos en abstracto, es decir, al margen de su utilización ocasional por parte de un usuario determinado en un determinado contexto, mientras que la pragmática se ocuparía de las contribuciones del contexto al significado ocasional de un signo (Blasco et al., 1999: 84).

Se puede tomar como parámetro la codificación del sistema, es decir, si el significado de determinado mensaje en particular depende de las reglas del sistema o de las circunstancias específicas del momento en que es creado, emitido, captado e interpretado. Estas circunstancias pueden variar desde la historia de vida de los usuarios, el lugar temporal y espacial en el que se encuentran o el estado de ánimo de cada uno, hasta lo que cada quién contempla que saben los otros.

Así, siempre respetando las reglas de la sintaxis que generan construcciones válidas, la parte del significado de un mensaje que depende del significado convenido dentro del sistema corresponde al enfoque semántico, mientras que la parte que depende del uso circunstancial que le estén dando los usuarios en una situación particular e irrepetible corresponde al enfoque pragmático.

Ello provoca, evidentemente, que cada signo o composición de signos pueda tener en cada utilización significados muy alejados del derivado de la utilización simple y llana de las reglas del sistema de significación -ámbito de la semántica-. Por consiguiente, de una equivocada distinción en cada caso derivan malentendidos que pueden ser superados cuando los usuarios se esfuerzan por acordar en qué medida van a usar el significado

convencional de los signos y en qué medida se valdrán de las circunstancias para dotarlos de sentido -ámbito de la pragmática-.

Por lo tanto, no basta con que los usuarios sepan usar los sistemas de significación - sintaxis y semántica-, sino que es también indispensable, a la hora de interactuar con los mensajes conformados por signos, no sólo que tengan suficiente información sobre las circunstancias en las que se da la interacción, sino qué tanta influencia ejercen las mismas en el significado del mensaje -pragmática-. Y para ello no queda más remedio que establecer y monitorear constantemente acuerdos con el resto de los usuarios, ya sean implícitos o explícitos; de ello depende que la interacción pueda dar paso al entendimiento mutuo y a la comunicación.

Para que haya comunicación, por lo tanto, es importante que los participantes muestren la voluntad de interactuar y establezcan de alguna manera el grado en que cada enfoque -sintaxis, semántica y pragmática- intervendrá en la codificación y decodificación de los mensajes. Por ejemplo, la oración “¿Qué haces aquí?” puede ser interpretada como una petición de información dada la sintaxis, que indica que esa combinación de palabras es correcta, y el significado llano de las mismas, es decir, su semántica; pero la situación en la que se emite puede indicar una expresión de temor, sorpresa o alegría, de acuerdo con el enfoque pragmático.

2.6 La pragmática

Si bien los enfoques sintáctico y semántico tienen relevancia para la codificación y decodificación de mensajes, no cabe duda que el aspecto más importante a considerar en las interacciones es la pragmática, es decir, las circunstancias particulares durante el ciclo de vida de cada mensaje, desde su creación en una mente hasta su alojamiento en otra.

Estas circunstancias son resultado de la combinación de muchos factores, tales como el estilo de cada usuario, la retroalimentación que recibe de los otros, la manera en que va cambiando su perspectiva de la situación, sus intenciones, lo que sabe, lo que cree que el resto sabe y lo que planea hacer al respecto, por mencionar algunos.

Comenzando por el estilo, éste se trata de la elección que el usuario realiza en medio de un abanico de posibilidades; que elija una combinación y no otra para construir un mensaje es muy significativo (Guiraud, 2008: 40). Extraer de un mensaje el significado más apegado al codificado originalmente en la mente del emisor depende de una interpretación correcta que considere una multiplicidad de factores.

Blasco et al. retoman el concepto de H. P. Grice de un principio cooperativo que orientaría los intercambios de mensajes durante las interacciones, y es el que “hace racional una determinada emisión y su comprensión como queriendo decir una determinada cosa” (1999: 188). Se trata de máximas que los participantes tienen presentes a la hora de hacer circular mensajes entre ellos, y que les ayudan a interpretarlos de la manera más adecuada. Estas máximas son:

MÁXIMAS DE CANTIDAD: 1) Haga que su contribución sea tan informativa como sea necesario. 2) (Ésta le parece discutible a Grice.) No haga que su contribución resulte más informativa de lo necesario.

MÁXIMAS DE CUALIDAD: Supermáxima: trate de que su contribución sea verdadera. Máximas específicas: 1) No diga lo que crea que es falso. 2) No diga aquello de lo cual carezca de pruebas adecuadas.

MÁXIMA DE RELACIÓN: 1) Sea pertinente.

MÁXIMAS DE MODO: Supermáxima: sea perspicuo. Máximas específicas: 1) Evite ser oscuro al expresarse. 2) Evite ser ambiguo al expresarse. 3) Sea escueto (y evite ser innecesariamente prolijo). 4) Proceda con orden.

Además de estas máximas, los autores retoman también de Grice el concepto de “implicaturas”, que reúne lo que se expresa en un mensaje precisamente por haber sido utilizado “en un determinado contexto y no cualquier otra cosa con el mismo significado convencional” (Blasco et al., 1999: 193). Es decir, lo que se dice al emitir un mensaje y no otro.

Una larga lista de implicaturas son tomadas en cuenta por los participantes durante el intercambio de mensajes, lo que permite que, contrario a lo que podría pensarse, la

interacción sea más fluida, pues entre más implicaturas los cobijen, los mensajes pueden ser más cortos y se puede decir más con menos.

Se parte entonces de la premisa de que estas suposiciones que rodean al flujo de mensajes son correctas, y en caso de no serlo, el propio intercambio de mensajes, auxiliado por las máximas de Grice y a través de la retroalimentación, es el que permite ir corrigiendo las implicaturas para ir puliendo la codificación y decodificación de los mensajes conforme avanza el intercambio.

De aquí se deduce que la interacción se compone no solamente de los mensajes que circulan entre los participantes, sino también de los mensajes que no se emiten y ayudan a llegar a suposiciones necesarias para interpretar los que sí circulan.

En los siguientes intercambios de mensajes verbales, puede apreciarse que aunque las intenciones de los participantes son las mismas, los contextos en los que se dan las interacciones son distintos y es por ello que los mensajes que se emiten varían. En las siguientes situaciones, la intención del primer participante es la de saludar.

En la primera, los participantes tuvieron una fuerte discusión la noche anterior y no han hablado desde entonces, así que el primero en hablar dice “¿Ya se te bajó?”. En el segundo caso, el anfitrión estuvo guiando por teléfono a un amigo para ayudarlo a llegar a una fiesta en su casa, y al verlo llegar, dice “¡Perdón! No sabía que ahí no había retorno”. En una tercera situación, un joven llega al salón de clases preocupado porque no hizo la tarea, por lo que su amigo le responde con “No ha llegado la maestra”. En las tres situaciones anteriores, se expresó de maneras distintas la intención de un saludo.

En las siguientes dos situaciones, el participante a) es el padre que quiere decirle a su hijo que no le gusta la carrera que decidió estudiar, y b) es el hijo que quiere decirle a su padre que no le gusta que en casa lo controlen tanto.

En la situación 1, b) acaba de reprobado una materia y se lo contó a su hermana, por lo que asume que su padre a) ya lo sabe, pero esta información es desconocida para a), a quien le acaban de liberar un crédito en su trabajo, por lo que está contento. La conversación tiene lugar un sábado, luego de que regresan de un paseo familiar y están muy relajados:

a) Me gustan los días como hoy, ¿a ti no?

b) ¡Claro! Especialmente porque ustedes, mi mamá y tú, no me dieron tantas órdenes como normalmente lo hacen...

a) Eso no es cierto. No somos estrictos. Tú siempre haces lo que quieres... Y yo siempre te he apoyado, estoy contigo en lo que decidas, pero...

b) ¡Ah, ya sé! Pero no te gusta que vaya a estudiar filosofía. ¿Ves cómo siempre me controlan? No voy a ser feliz estudiando ninguna otra cosa. Ya viste que no soy bueno para las matemáticas.

a) ¿Por qué dices eso?

b) Pues reprobé el semestre en matemáticas, ¿no? Por mucho que quieras, no voy a ser ingeniero, como tú, ni siquiera me gustaría. ¡Deja de decidir por mí!

a) ¿Y por qué no me lo habías dicho? ¿Crees que ocultándome las cosas obtienes algo? No sé qué va a ser de ti. Ojalá compartieras mi vocación...

En la situación 2, también en un sábado, a) acaba de tener un mal día en el trabajo y

b) acaba de terminar con su novia y sabe que a) no lo sabe. Ambos terminaron de ver juntos un programa de televisión:

b) ¿Cómo estuvo todo en la planta? ¿Mucho trabajo?

a) ¡De locos! Se acerca a fecha de cierre y los jefes quieren que todo salga al vapor, se quejan todo el tiempo porque creen que a uno no le interesa sacar rápido los reportes. Pero yo no puedo firmar nada que no haya supervisado por mí mismo... Lo bueno es que tú no vas a saber lo que es esto.

b) No. Yo no voy a ser ingeniero, y por lo visto, voy a morir solo.

a) ¿Cómo que solo?

b) Ya terminé con Alicia. Ya puedes decir que tú me dijiste que no iba a durar.

a) Yo traté de no intervenir...

b) ¿Trataste? Siempre me estás diciendo qué hacer, ¿por qué ahora no me dijiste qué hice mal?

a) ¿Para qué?, ¿para que me hicieras caso como cuando te dije que no estudiaras filosofía?

b) Ella va a esa carrera, quizá debería escoger algo distinto. No quiero encontrármela de nuevo.

a) Pues sabes que no me gusta, pero ésa no es una buena razón para dejar filosofía. Aunque tampoco quiero que vivas el estrés que yo vivo. Es en serio.

Y así, las mismas intenciones entre los mismos participantes pueden tener cauce en infinitas interacciones con muchos diversos mensajes, tantos como contextos posibles haya. Y es por ello que la interacción no se nutre solamente del sistema de significación, sino del riquísimo contexto que rodea y permea en los participantes. Un “hola” o un “lo siento” pueden ser manifestados de varias formas dependiendo de las situaciones en que se les quiera expresar.

Además de todo lo anterior, y dado que los entes pensantes, en este caso el ser humano, son capaces de convertir cualquier elemento en signo, es necesario que en cada intercambio los participantes sepan qué elementos asumir como mensajes dirigidos a ellos y posteriormente tomar todas las consideraciones pertinentes para su correcta decodificación e interpretación.

Es posible que en un nivel de interacción haya un saludo, que en un contexto mayor significa que esa persona desea una relación cordial con la segunda, que en un contexto mayor signifique que le interesa cuidar esa relación porque quiere que le ayude a pasar un examen u otro tipo de ayuda, o simplemente porque le cae bien.

Los mensajes generalmente no están aislados, sino que forman parte de cadenas de mensajes más complejas en niveles superiores e interdependientes entre sí, por lo que se vuelve sumamente importante que los usuarios sepan identificar -así como dar a entender a sus compañeros- en qué nivel ubican determinada cadena de signos para la correcta interpretación del mensaje en cuestión.

2.7 La interacción y las funciones de la lengua

Para una correcta codificación y decodificación del flujo de mensajes de la interacción, los participantes acuerdan y analizan el enfoque necesario -sintaxis, semántica y pragmática- para entender qué intenciones tienen los demás y dar cauce a las propias.

Si bien los participantes se involucran voluntariamente en la interacción, también saben que habrá un choque de intenciones. Estas intenciones generales fueron catalogadas por Roman Jakobson y las llamó funciones de la lengua.

Al considerarse que el lenguaje verbal, es decir, la lengua, no es el único sistema de significación útil a la interacción, en el presente trabajo se hablará de intenciones y no de funciones de la lengua, pese a que se toma como referencia a Jakobson, para incluir todos los sistemas de interacción posibles y no sólo la lengua.

De acuerdo con este teórico de la escuela del formalismo ruso, las intenciones dependen del énfasis que se ponga en alguno de los seis elementos que conforman el ciclo de la interacción: destinador o emisor, mensaje, destinatario o receptor, contexto de referencia, código y contacto (Pérez Martínez, 1995: 182).

Estas intenciones normalmente están revueltas dentro de los diferentes niveles de interacción, y los participantes tienen que ir dando a entender su intención y leer las de los demás, y si no se llega a la comunicación, al menos se llega a la comprensión de las diferencias al leer estas intenciones.

En la función emotiva, la interacción se vuelca en expresar el estado del emisor, como la expresión de algún problema que lo aqueja, por ejemplo; en la poética, lo importante es la construcción del mensaje, como lo sería la elaboración de una pintura; en la conminativa o apelativa, la atención se centra en la provocación de una reacción en el emisor, como cuando se le pide un favor a alguien.

En la función referencial, el contexto en el que se encuentran los participantes es lo importante, como cuando un conjunto de agremiados hablan de la situación de su sindicato; en la metalingüística, el centro de la atención es pulir el código, como cuando las personas platican sobre lo que entienden por alguna palabra que les resulta ambigua; y en la de

contacto, o fática, lo más importante es que los participantes sepan que la interacción está funcionando, como el abrazo que le da una persona a otra para demostrarle apoyo (Guiraud, 2008: 12 y 13).

Dado que en la semiosis un ente remite a otro ente, este ente puede remitir a su vez a un ente distinto, y así sucesivamente, generando una semiosis ilimitada que puede pertenecer a varios niveles de interacción (Pérez Martínez, 1995: 118). Esto complica la codificación y decodificación de los signos cuando son tomados por los usuarios, por lo que, en lo que a interacción respecta, el empleo de los signos debe también estar acompañado de un entendido -ya sea explícito o implícito- del nivel de interacción en que se están empleando los signos.

En lo que a comunicación se refiere, el signo no es nunca realmente efectivo, porque nunca va a transmitir un significado de una mente a otra de la manera tan pura como fue concebido. Jacques Derrida afirma que, “como siempre se difiere incesantemente la significación, es que no hay signo, sino traza” (Beuchot, 2004: 176).

Sin embargo, alimentar el proceso de la comunicación hasta que los participantes sientan que comparten un significado lo más homologado posible puede subsanar esta condición limitativa inicial del signo.

Capítulo 3

Diferentes caminos, un punto de encuentro

3.1 Psicología y comunicación

3.1.1 La construcción del mundo interno

Desde la perspectiva psicológica se tiene muy en cuenta que, tal como se menciona en el presente trabajo, el mundo construido en la mente, ese que sirve de base para que cada individuo se inserte y se mueva en el mundo real, es resultado de la reconstrucción que realiza para sí mismo con lo que capta gracias a sus sentidos, es decir, de la interpretación.

Es la psicología la que explica cómo se da este proceso de elaboración del mundo en la mente. El primer paso es la sensación, que consiste en el contacto entre un agente físico, llamado estímulo, que puede provenir del exterior o del interior del organismo, y otro agente fisiológico, representado por el órgano receptor y la actividad nerviosa que desencadena, para luego pasar a una etapa de orden psicológico, que consiste en la aprehensión de las cualidades de la materia estimulante, es decir, de información (Vidales, Vidales y leal, 2005: 123).

“Estas zonas -órganos receptores sensoriales- actúan como filtros del entorno: detectan y responden a ciertos estímulos pero no a otros” (Rosenzweig, Leiman y Breddlove, 2001: 260). Las células receptoras de los órganos de los sentidos están especializadas para detectar diferentes tipos de estímulos; las que perciben presión no detectan sabor, por ejemplo. Una vez que estas receptoras han captado un estímulo,

transforman “la energía en un cambio en el potencial eléctrico a través de la membrana”. Este proceso de traducción de las señales de cualquier tipo provenientes del estímulo a las señales eléctricas que usa el sistema nervioso se llama transducción (Rosenzweig et al., 2001: 263).

Ahora bien, dado que los seres vivos y, de manera concreta, el ser humano, tienen gran capacidad de sensación y constantemente se encuentran bombardeados de estímulos, es lógico que establezcan varios filtros para que solo la información importante sea tomada en cuenta para formar las percepciones, que son el siguiente paso de la sensación y serán la base de su conocimiento, aprendizaje, razonamiento y demás procesos mentales que influyen en su conducta y su adaptación al medio.

El primer filtro para reducir la cantidad de información que será recibida (sensaciones que serán transformadas en percepciones) es la atención selectiva, que permite concentrarse en una cosa sin ignorar totalmente lo que está sucediendo en el resto del entorno, de modo que se ponderarán ciertos estímulos pero se recibirán paralelamente otros que pudieran cobrar importancia y requerir mayor atención. Esta atención suele dirigirse primero a aquello que tiene que ver con la satisfacción de necesidades, lo desconocido o novedoso, así como lo que alimente los intereses del individuo (Garrison y Loredo Hernández, 1992: 105).

Las sensaciones viajan a través del sistema nervioso, una vez que han sido debidamente transformadas a impulsos eléctricos mediante el proceso de transducción. Aquellas en las que se ha enfocado la atención selectiva son procesadas para crear percepciones conscientes; el resto se mantienen por corto tiempo en la llamada memoria sensorial, mientras la mente decide si requieren mayor atención o son olvidadas.

La creación de percepciones a partir de sensaciones es un proceso integrador y organizador que va más allá de la mera recepción de los estímulos crudos captados por los órganos de los sentidos. La percepción “les impone [a los estímulos] estructuras mucho más relacionadas con la del organismo y con las necesidades prácticas del ser que percibe que

con una representación literal e inmediata del universo” (Wallon, 1991: 154). La organización de la percepción depende mucho más del sujeto que del entorno en sí.

Por ello, pese a que los individuos están dotados de órganos de los sentidos similares, las percepciones de unos y otros son tan particulares como las interpretaciones que cada uno de ellos puede hacer, pues “la percepción está dirigida por la experiencia pasada y los recuerdos, las expectativas, sugestión y el contexto del entorno, lo cual resulta en una preparación o sesgo para organizar de cierta manera” los estímulos originales (Schiffman, 2004:183).

Un ejemplo es la percepción que tiene un niño del patio de juegos de su escuela primaria contrastada con la que tiene esa misma persona muchos años después. Puede darle la fuerte impresión de que los juegos y la propia escuela se encogieron. O, si una persona idealiza un lugar en su cabeza, puede percibirlo notablemente decepcionante si no coincide con lo que esperaba encontrar al visitarlo.

Las percepciones son cúmulos de sensaciones organizadas de acuerdo con los numerosos factores antes mencionados, que dan como resultado unidades integradas y con significado propio. No se percibe un aroma a un guisado recién hecho, un perro que sale al encuentro saltando alegremente y la esponjosidad del sillón por separado, sino la acogedora percepción de llegar al hogar. No se percibe a una mujer de determinada edad, estatura y complexión, con un timbre de voz y ademanes característicos, sino a una madre.

Es en favor de esta tendencia integradora y de la necesidad de deducir algunas conclusiones en corto tiempo que la mente trabaja con estereotipos y con la teoría implícita de la personalidad, que se hace extensiva a percepciones completas de objetos o situaciones, y no solo se aplica a personas.

Los estereotipos agrupan conjuntos de características de determinados objetos de conocimiento, de modo que ayudan a orientar la atención selectiva y el comportamiento hacia ellos. “Al recurrir a sus conocimientos previos, uno excede, pues, los límites de lo observado” (Mietzel, 2003: 378). Por ejemplo, si una persona sabe que los policías de tránsito de alguna zona en particular tienen fama de corruptos, al toparse con uno de ellos

podría ser más propensa a darle una *mordida* desde antes de tratarlo y averiguar por sí misma si encaja en el estereotipo de los policías de esa zona.

Asimismo, el proceso de clasificación en estereotipos “cumple una función de economía que facilita la percepción de la realidad” (Salazar et al., 2006: 107). Los organismos buscan constantemente el ahorro de energía para realizar sus actividades de la manera más eficiente posible, y a ello responde en este caso la creación de estereotipos, lo que no significa que no pueda haber errores, como de hecho los hay muy frecuentemente, cuando el uso de los estereotipos llega a conducir a percepciones falsas de situaciones nuevas.

La teoría implícita de la personalidad, por su parte, consiste en determinar cuál es la organización o estructura de los rasgos que se observan en una persona, objeto de conocimiento o determinada situación, de modo que se pueda predecir la conducta, en el caso de una persona, o tener una idea de lo que va a suceder, en el caso de otros estímulos.

Como puede concluirse claramente, las percepciones o representaciones mentales dotadas de significado de las que habla la psicología son el equivalente del término concepto, tal como ha sido descrito en el apartado 2.2 del presente trabajo, aquel con el que la mente reconstruye para sí el mundo externo, con el que lo interpreta. Es decir, con base en estos conceptos, aunados a los procesos mentales de razonamiento, es como se construye el conocimiento, “la representación mental consciente de los objetos o fenómenos reales, incluyendo al propio organismo” (Vidales et al., 2005: 24).

Las representaciones mentales o conceptos no se limitan a imágenes ópticas, como las que capta el sentido de la vista gracias al espectro visible generado por las ondas de luz, “de hecho, puede ser que cada modalidad sensorial produzca imágenes mentales correspondientes” (Feldman, 2003: 272), tanta variedad como estímulos físicos puede detectar el cuerpo humano.

Un factor muy importante a la hora de construir las percepciones -o conceptos- son las emociones, que funcionan como lentes que modifican las sensaciones derivadas de los estímulos captados a través de los órganos de los sentidos. Las emociones se conciben como

estados violentos de gran excitación, “repentinos en su aparición, de corta duración y vinculados con la conmoción orgánica” (Vidales et al., 2005: 190).

Ya que los conceptos o representaciones mentales fueron asimilados por el razonamiento y pasaron por el filtro de las emociones, la mente los almacena el tiempo necesario para seguir trabajando con ellos. “A la capacidad de conservar experiencias pasadas y actualizarlas en un momento dado se le conoce como memoria; sin ella no habría vida psíquica ni posibilidad de aprendizaje” (Vidales et al., 2005: 176).

No hay que perder de vista que los conceptos son clave para la interacción, pues una vez que los individuos se han apropiado del mundo externo gracias a los signos llamados conceptos, disponen también de todo un mundo de ideas que pueden transmitir mediante la codificación de los conceptos (signos formales sin materia), a través de la semiosis, en signos instrumentales (con presencia física y perceptible), paso fundamental para que los contenidos viajen de unas mentes a otras.

El primer paso para que las percepciones, representaciones mentales o conceptos, puedan pasar a la memoria, es decir, el registro, ya se ha realizado cuando los estímulos físicos fueron transducidos en sus correspondientes impulsos nerviosos. Posteriormente, esta información es organizada y almacenada de muy variadas maneras, dependiendo de factores tan diversos como las emociones, la importancia que tienen para el individuo o el tipo de operaciones para el que será requerida. Finalmente, la última tarea de la memoria es la recuperación.

En orden inverso, para que la información pueda ser recuperada debió haber sido almacenada, y para que pueda ser almacenada tiene que haber sido registrada. Es decir, de los muchos estímulos a los que están expuestas las personas mediante las sensaciones, escogen unos cuantos para crear percepciones conscientes que serán registradas, pero no todo lo que es registrado es almacenado. Y de entre todas las percepciones almacenadas, sólo otras pocas serán recuperadas posteriormente.

“Ésta es una distinción crucial entre disponibilidad (si la información se ha almacenado o no) y accesibilidad (si se puede recuperar o no)” (Gross, 2012: 279). Por lo

tanto, para que la información pueda ser recuperada, tuvo que haber sido registrada desde un principio. Si la persona no fue consciente en su momento de determinados estímulos, no podrá recordarlos después.

De acuerdo con su duración, en general se identifican tres tipos de memoria: a corto, mediano y largo plazo. Las nociones de cuánto dura cada tipo de memoria son tan variables que no hay un consenso entre los investigadores, sino aproximaciones. La memoria a corto plazo mantiene la información fresca durante unos instantes; la memoria a mediano plazo dura más que la de corto plazo pero “dista mucho de ser permanente” (Rosenzweig et al., 2001: 645). Mientras que los recuerdos almacenados en la memoria a largo plazo pueden ser recuperados después de semanas, meses o años.

Con base en la forma en que la memoria almacena la información ya interpretada y transformada en percepciones, Rosenzweig et al. la separan en dos grupos: la memoria declarativa, que consiste en hechos e informaciones a los que se accede de manera consciente, y la memoria no declarativa o procedimental, que “se pone de manifiesto más por la ejecución que por el recuerdo consciente” (2001: 637), es decir, conocimientos que en un inicio fueron conscientes, durante la etapa del aprendizaje y el ensayo, pero que pasan a formar parte de ejecuciones cada vez mejor reforzadas por la repetición.

Y dentro de la memoria declarativa, Rosenzweig et al. separan la memoria semántica, que “son los recuerdos generalizados, como saber el significado de una palabra sin que la persona recuerde dónde o cuándo la aprendió”, y la memoria episódica, que, como su nombre lo indica, registra momentos específicos de especial importancia (2001:639).

El conocimiento, las actitudes y expectativas influyen durante todo el proceso de la memoria, desde que la información es almacenada hasta que es evocada o recordada, y es por ello que puede cambiar con el tiempo. Los recuerdos “se simplifican, enriquecen o distorsionan, según las experiencias y actitudes que el individuo tenga a lo largo de su vida” (Garrison y Loredó Hernández, 1992: 113).

Si bien la memoria no declarativa o procedimental es un gran ejemplo de cómo una vez asimilados determinados conocimientos pueden ser automatizados, de modo que se

pueden llevar a cabo sin reparar conscientemente en cada uno de los movimientos involucrados, no cabe duda de que la información almacenada en la memoria es constantemente procesada por el razonamiento, “lo que la convierte en un instrumento al servicio de la inteligencia” (Vidales et al., 2005: 176).

Es decir, uno de los elementos con los que trabajan la inteligencia y el razonamiento, aparte de los procesos mentales, es la información asimilada por el individuo y almacenada en su memoria para robustecer su aprendizaje. Entonces, los individuos conocen el mundo a través de sus percepciones y crean pensamientos en torno a él, y todo ello pasa a formar parte de la constitución propia de la persona a través de la memoria y el aprendizaje. Es así como las percepciones, con todo y sus naturales sesgos, conforman el mundo interno que permite que el individuo se inserte en el mundo externo.

Ahora bien, si el individuo cuenta con una reconstrucción propia de su mundo interno y ejerce cierto control sobre él, es para poder insertarse en el mundo externo y adaptarse exitosamente a él, de manera que pueda convivir armoniosamente con el entorno y con otros seres vivos.

3.1.2 Inserción en el entorno

La manera en que se manifiesta la adaptación del individuo a su entorno es la personalidad. “Podemos entenderla como la configuración global psicosocial de un individuo o persona que se refiere directamente a la organización dinámica de sus facultades y componentes psicológicos” (Vidales et al., 2005: 239).

La interacción de seis esferas conforma la personalidad: físico motora, cultural, emocional, intelectual, moral y social, moldeadas permanentemente por las predisposiciones hereditarias y las influencias ambientales. Y la variabilidad de estas interacciones permite la constitución de organizaciones exclusivas de cada persona, es decir, su individualidad, de acuerdo con Vidales et al. (2005: 60).

Los mismos autores destacan que la personalidad es una unidad de integración con coherencia, continuidad y persistencia, pero también con la flexibilidad necesaria para adaptarse a nuevas situaciones, sin que ello implique algún tipo de hipocresía.

En su dimensión individual, la personalidad refuerza la construcción de la identidad, el concepto del yo (Vidales et al., 2005: 64). Y en su dimensión social, la personalidad es la manera en que el individuo interactúa con sus semejantes y se inserta en una colectividad. Ambas dimensiones influyen recíprocamente en las redes y los procesos de interacción y comunicación.

3.2 Psicología social y comunicación

Con base en las percepciones que el individuo adquiere de los semejantes que lo rodean, se integra a una red de interacciones tan variadas como diversas con las personalidades que poseen unos y otros, en la constante “búsqueda del placer, la evitación del dolor y el cálculo racional de costes y beneficios en las relaciones sociales” (Jiménez Gutiérrez, 2012: 139).

Cabe señalar que no toda clase de contacto consiste en relaciones sociales, pues mientras que en las segundas todos tienen mutuamente en cuenta las respuestas de los otros, puede haber encuentros en los que los participantes no intercambien nada ni se preocupen por hacerlo. “Un choque físico entre personas que no se han visto es un suceso que tiene el mismo carácter que un hecho natural” (Fucito, 1999: 234), el suceso no pasa de ser un mero contacto porque no es significativo y no hay ninguna intención de influencia.

Los flujos interactivos, y en particular la comunicación humana, son la piedra angular de las relaciones sociales y, como el aceite que lubrica un sistema de engranes, son los que permiten que las relaciones se desarrollen con fluidez. Los encuentros entre las personas no lograrían pasar de contactos con escaso valor si no se diera la circulación de significados entre participantes que buscan influir en los otros o se esfuerzan por compartir el mundo interno propio y comprender el de los otros.

Hay tres funciones básicas que las relaciones sociales cumplen para las personas. La función informativa va orientada a nutrir el mundo mental; la de autoimagen consiste en indicar al individuo cómo es visto por los otros, y la afectiva es el sentimiento de bienestar y felicidad que la persona obtiene a través de ellas (Arias Orduña, 2012: 297). “Saber que tenemos seres queridos que se preocupan por nosotros y están dispuestos a recibir nuestro

afecto aumenta nuestra calidad de vida y el sentido general de bienestar” (Garrison y Loredó Hernández, 1992: 322).

Así, el ser humano tiende a formar grupos, ya sea por la cercanía física con otras personas, por la mutua satisfacción de necesidades que no podrían ser resueltas de manera individual, por crear y mantener lazos de afectividad o porque los integrantes comparten características personales relevantes que los llevan a una integración cognitiva (González, 2014: 143). Asimismo, el incorporarse a grupos tiene ventajas como la facilitación de apoyo, el intercambio y contraste de opiniones, actitudes y formas de pensamiento, mejorar la autopercepción y de redefinir la propia identidad social (González, 2014: 271).

3.2.1 Influencia de los grupos en la personalidad

La dimensión social de la personalidad implica que “la forma en que el sujeto ha de reaccionar ante los estímulos de su medio está condicionada por la suma de sus influencias socioculturales que ha experimentado a través de su historia” (Salazar et al., 2006: 18). Esto ocurre en gran parte porque los grupos y las relaciones sociales de las personas influyen poderosamente en la manera en que cada individuo construye su mundo.

Es decir, la asimilación y reconstrucción por medio de conceptos en la mente no es obra enteramente suya, sino que hay un gran porcentaje de internalización de los conceptos creados y compartidos por otras personas, esto es, aprender a través de otros.

“El modo en que uno comprende al mundo se deriva de otras personas (pasadas y presentes), más que de la realidad objetiva” (Gross, 2012: 300), tal como se indicó en el apartado 1.1.3 del presente trabajo. De esta manera, el mundo en la mente de una persona puede parecerse más al del resto de los integrantes de los grupos de los que forma parte que al entorno mismo; es decir, la influencia del grupo sobre la persona llega al nivel intrapersonal.

La percepción del medio así entendida es lo que los psicólogos sociales definen como “percepción social”. Dentro de los grupos, los miembros ejercen a través de la convivencia, la interacción y la comunicación flujos constantes de influencia mutua en esta percepción social (Salazar et al., 2006: 77).

La influencia social sobre la personalidad fluctúa entre la necesidad de ser aceptado, por un lado, y la de individualización, por el otro. Estas necesidades están ligadas con la manera en que el individuo se incorporó al grupo, ya sea por adscripción, con baja libertad de elección, como en el caso de la familia o grupos escolares, o por adquisición, cuando es el individuo quien pide ingresar (Salazar et al., 2006: 203).

Por lo tanto, cuando la forma de llegar a ser miembro de un grupo fue la adscripción, la persona tendrá más libertad de individualización; mientras que un proceso por adquisición será importante el lograr ser aceptado por los demás. Entre más individualizada se sienta una persona, mostrará mayor disposición a disentir con el resto del grupo. Por el contrario, entre más fuerte sea el deseo de aceptación, el individuo tenderá más a adoptar y conformarse con las respuestas, expectativas y la información suministrada por el grupo antes que las propias (Salazar et al., 2006: 91).

Si bien la familia es un grupo por adscripción al que el individuo no pidió pertenecer y llegarán etapas en que la tendencia a la individualización será muy fuerte, es el grupo primigenio gracias al cual se adquieren las actitudes más básicas y perdurables, y, de hecho, es la primera fuente de socialización, que consiste en “el proceso mediante el cual las personas adquieren valores, creencias, normas y formas de conducta apropiadas a la sociedad en la cual pertenecen” (Jiménez Gutiérrez, 2012: 146).

Así como los padres y la familia, todo grupo social, como los compañeros y la cultura en general, son factores que inciden en la formación y cambios en las actitudes. “Una actitud es una predisposición a responder de determinada manera ante ciertas cosas” debido a creencias u opiniones que se tiene sobre ellas (Garrison y Loredó Hernández, 1992: 332).

Cuando el individuo cede a los deseos de otros pese a no estar de acuerdo con ellos ocurre un cambio de actitud del tipo de conformidad temporal, que durará tanto tiempo como la presión social que lo originó. Cuando el individuo adopta las ideas de un grupo por voluntad propia, pero lo hace por el motivo primordial de querer ser aceptado, lo que ocurre es una identificación, pero dado que depende más de un apego emocional a las

personas que a una evaluación objetiva de las opiniones que está adoptando, esta actitud tiende a debilitarse.

Finalmente, el cambio más fuerte es la internalización, cuando la persona adopta nuevas actitudes que verdaderamente son congruentes con sus propias creencias y valores básicos (Garrison y Loredó Hernández, 1992: 332-336), aunque la introducción a estas actitudes se haya dado gracias al contacto con un nuevo grupo.

Dentro de la percepción del medio y la consiguiente construcción del mundo interno, la percepción social influye fuertemente en la imagen que los individuos tienen de sí mismos, de sus compañeros de grupo, y de los miembros de otros grupos, así como en la forma en que se relacionan con ellos. La pertenencia a los grupos, ya sea para catalogarse a sí mismo o a integrantes de otros grupos, es uno de los factores que alimentan los estereotipos, la medida economizadora de atención selectiva mencionada en el apartado 3.1.1 del presente capítulo, si bien el ahorrar esfuerzo no siempre es la mejor opción.

“Cuando sabemos lo que es típico de un grupo, estamos en condiciones de hacer inferencias respecto a los rasgos, las características y las conductas que suelen observarse en sus miembros” (Kimble et al., 2002: 97), especialmente si se tiene poco tiempo o interés en conocer al grupo o a sus integrantes más allá de la imagen superficial que proyectan en su conjunto; es decir, se recurre a estereotipos para facilitar y agilizar su conocimiento.

Los estereotipos pueden originar prejuicios y la consiguiente discriminación hacia otros grupos. Además, muy frecuentemente las cosas fluyen en el sentido contrario: los estereotipos son concebidos falsamente solo para justificar un odio que de otro modo no tendría razón de ser (Kimble et al., 2002: 414). Es por ello que los estereotipos deben ser manejados con cuidado, ya que pueden pasar de útiles a peligrosos.

De manera inversamente proporcional, la inversión de tiempo y esfuerzo en los flujos de la comunicación abona al conocimiento directo de los otros individuos y debilita la influencia del estereotipo, que por su naturaleza economizadora de esfuerzo tiende a propiciar actitudes apresuradas basadas en contactos mínimos. La comunicación constante,

cercana y transparente disipa los prejuicios que pueden empañar las relaciones sociales, para lo cual se requiere, al contrario de los estereotipos, que los individuos dediquen interés, atención y tiempo a sus compañeros.

Si bien el respeto y la tolerancia, requisitos para las relaciones positivas, pueden manifestarse en contactos de cualquier nivel de cercanía, o incluso de manifiesta distancia, la comunicación honesta es una contundente muestra de respeto hacia los otros. Cuando los individuos se esfuerzan por compartir entre todos los significados que alojan sus mentes, dando a conocer los propios e interesándose por los de los demás, se dan los unos a los otros el trato de un semejante, un igual que merece conocer tanto como uno mismo, y que puede aportar al enriquecimiento de sus interlocutores.

Más aún, esta ruta, la de la comunicación constante y honesta, lleva no solamente hacia el respeto y la tolerancia, sino a la creación de comunidad, cuando los bienes, en este caso los significados, no pertenecen exclusivamente a nadie, sino que son compartidos y pertenecen a todos. De ahí el origen de la palabra “comunicación”: poner en común, compartir. Con ello, los lazos entre los individuos se fortalecen y las relaciones sociales son más satisfactorias.

Aunque promueve la horizontalidad, la creación de comunidad no va en contra de las estructuras de los grupos sociales con divisiones y jerarquías bien fundamentadas para cuyo funcionamiento hay reglas establecidas que se deben obedecer. Al contrario, relaciones sociales sanas basadas en la comunicación permiten que las reglas sean aplicadas y acatadas cuando su razón de ser es información que está al alcance de todos.

Pero si se restringe el flujo de los significados, especialmente cuando son necesarios para todos -como cualquier otro bien necesario para procurar el bienestar y el sano desarrollo-, si se les guarda, si se les suministra a cuentagotas, todo ello para utilizarlos como una herramienta para controlar a los demás o por cualquier otro objetivo, es decir, si las redes de información se utilizan para ejercer control arbitrario e injustificado y no para crear comunidad, no se puede hablar de respeto, mucho menos de comunicación.

3.2.2 La dinámica grupal

Ya sea de manera formal o informal, los grupos tienden a organizarse formando estructuras estables basadas en las relaciones entre las diferentes funciones básicas que cumplen los individuos. Estas funciones son llamadas roles, y señalan “la conducta de una persona en relación a las demás integrantes del grupo, cuyos roles, a su vez, determinan el comportamiento que deben asumir en relación a esa persona” (Salazar et al., 2006: 213).

El rol es generalmente definido como las expectativas de los integrantes del grupo para determinadas posiciones, incluidas las expectativas del propio ejecutante. Desde una concepción pasiva, “aquello que esperan los demás configuraría básicamente la conducta del sujeto en la sociedad y del miembro participante en el grupo” (González, 2014: 107).

No obstante el peso que tienen estas expectativas, en la ejecución de los roles se ve representado el equilibrio entre las mismas y las características personales del individuo. Es decir, la adopción de un rol se fundamenta “en una noción previa, básica, que es la del sí mismo” (Salazar et al., 2006: 232). Por lo tanto, si bien el grupo conserva cierta estabilidad porque los roles suelen mantenerse sin importar quién los ocupe, el individuo también lucha por “crear en los demás la misma imagen que él tiene de sí mismo” (Salazar et al., 2006: 236).

Finalmente, cada individuo desarrolla una personalidad o identidad social, como resultado de la pugna que resuelve entre aquello que quiere mostrar de sí mismo y la suma de todos los roles que cumple en cada grupo al que pertenece (Fichter, 2001: 200), sin que ello implique un alejamiento de su personalidad individual, la cual es, después de todo lo que ha asimilado e interiorizado, la base del desempeño de sus distintos roles.

“Los individuos dentro del grupo sentirán que tienen posiciones centrales o periféricas en la estructuración del mismo” (Salazar et al., 2006: 213). Las posiciones centrales son las que suelen ocupar los líderes, quienes ejercen fuerte influencia sobre la conducta del resto de los miembros del grupo y en ellos recae, por lo tanto, gran responsabilidad en el desarrollo exitoso de las actividades conjuntas y en la propia cohesión del grupo, es decir el grado en que sus miembros desean permanecer en él. Generalmente

hay dos tipos de líderes, una persona orientada a la tarea y otra orientada a las relaciones interpersonales (Kimble et al., 2002: 242).

El primero suele contar con destacadas capacidades acordes con las tareas a realizar, mientras que el segundo surge de una manera más espontánea, prácticamente inadvertida. Y dado que una misma persona se integra a varios grupos distintos, es común que el líder en determinado grupo y circunstancia no lo sea en otros. Además, salvo por el hecho de poseer las características necesarias para jugar el papel de líder en determinadas circunstancias, en todos los demás aspectos debe insertarse en una dinámica de equidad con el resto de los miembros del grupo.

El valor de las decisiones grupales deriva de la diversidad de opiniones, perspectivas y capacidades de los diversos miembros que los conforman, por lo que tienden a ser más objetivas e imparciales que las individuales (Kimble et al., 2002: 249 y 250), especialmente si el líder sabe conjugar estos elementos. Pero se corre también el riesgo de que, especialmente cuando la cohesión grupal es fuerte, se llegue a consensos prematuros no suficientemente maduros (Kimble et al., 2002: 244).

Cuando el establecimiento de los roles y liderazgos se da acompañado de constantes flujos sanos y respetuosos de comunicación, especialmente en ambientes de comunidad, cuentan con fundamento y legitimidad y es más fácil para todos ceñirse a esas estructuras. Pero pueden surgir individuos que busquen llegar a la posición de liderazgo con el propósito de tener privilegios y no responsabilidades, con la ambición de detentar el poder por el poder e imponer su voluntad más que orientarse meramente a dirigir determinada tarea, para lo cual generalmente no tienen las aptitudes necesarias. Se establece entonces una relación irrespetuosa entre líderes que no son tales y el resto de los miembros.

En estos casos lo primero que desaparece son las redes de comunicación tal como han sido descritas: garantes del respeto, la transparencia y la honestidad. No se les puede sostener cuando el pretendido liderazgo se basa en una falta de respeto. En lugar de comunicación, los flujos de significados se vuelven más débiles, opacos y restringidas, la obligación de cumplir los roles se vuelve más arbitraria y roza en la inequidad e injusticia, y

los liderazgos impuestos en estas circunstancias carecen de la legitimidad que sólo la transparencia y la honestidad de los flujos de comunicación pueden otorgar.

La falta de respeto es más grave si, en busca de esa legitimidad no ganada de origen, quienes ejercen los liderazgos mienten y generan la ilusión de que realmente existen canales abiertos y comunicación, cuando lo que hay son imposiciones y decisiones tomadas unilateralmente disfrazadas de auténticas redes de comunicación. No sólo están invalidando las opiniones de los otros, sino que están encubriendo esta usurpación de la participación colectiva, lo cual genera una legitimidad falsa.

3.2.3 Grupos primarios y secundarios

La gran variedad de grupos suele catalogarse en dos grandes tipos complementarios: primarios y secundarios. Los primeros, compactos, de lazos personales y emocionales fuertes e interacciones constantes y cercanas, de modo que influyen fuertemente en la personalidad de sus miembros. En ellos, los flujos de comunicación son frecuentes, intensos y directos. Los grupos de amigos, las pandillas y los clubes son ejemplos de grupos primarios, pero el principal de ellos es la familia.

En ella suelen alimentarse las necesidades de intimidad, cercanía, desarrollo, cuidado mutuo y sentido de pertenencia, y en su seno la mayoría de las relaciones son altruistas, es decir, “hay una continua donación recíproca sin preocuparse demasiado por el valor de lo que se intercambia en las transacciones”, además de ser la principal fuente de apoyo para sus integrantes (Jiménez Gutiérrez 2012: 144-146).

En cambio, los grupos secundarios suelen ser más numerosos y las relaciones entre sus miembros no son tan directas, sino impersonales, racionales, contractuales y formales. Al contrario del grupo primario, el secundario “no es un fin en sí mismo, sino un medio para otros fines” (Salazar et al., 2006: 202). Del mismo modo, los flujos de comunicación en estos grupos siguen canales formales y generalmente rígidos, mientras que los directos y cara a cara se dan en menor cantidad.

“El grupo secundario por excelencia es la organización”, es decir, agrupaciones que generalmente tienen estructuras claramente establecidas y jerarquizadas, con roles bien

determinados y controlados, como empresas, agrupaciones religiosas, partidos políticos y sindicatos, organizaciones gubernamentales, el sistema escolar, la red sanitaria o los medios de difusión de masas (Ortega Gutiérrez, 2002c: 148 y 149).

Dentro de los grupos secundarios, cabe destacar, siempre surgen afinidades entre cantidades más reducidas de personas, las cuales se erigen como grupos primarios conforme aumentan las interacciones cercanas y frecuentes, como los lazos de fraternidad o amor, y evidentemente, con ello se fortalecen y enriquecen los flujos de comunicación.

Ahora bien, entre individuos, grupos primarios y secundarios surgen procesos sociales conjuntivos y disyuntivos, marcando alianzas y distancias, respectivamente.

Los tres procesos conjuntivos son 1) la cooperación, que es la persecución conjunta de un mismo objetivo, 2) la acomodación, que consiste en una tregua mínima entre las partes, aún sin estar por completo de acuerdo, tras la superación de un conflicto, y 3) la asimilación, “proceso social por el que dos o más personas o grupos aceptan y realizan las pautas de comportamiento de la otra parte”.

Los tres procesos disyuntivos son 1) el conflicto, en el que los involucrados buscan excluirse recíprocamente, ya sea aniquilándose o inhabilitándose, 2) la obstrucción, cuando las partes buscan impedir que otras alcancen determinado objetivo, ya sea que también lo persigan o no, y 3) la competición, proceso centrado en la persecución de un mismo objetivo por distintos participantes, pasando a segundo plano sus intenciones hacia los otros (Fichter, 2001: 225-231).

En ambos tipos de procesos, los flujos de significados juegan un papel crucial, desde la comunicación hasta la mentira y la manipulación. Si bien la procuración de la comunicación es señal de respeto y campo fértil para los procesos conjuntivos, los flujos de información, por su parte, pueden no tener el fin de mostrar respeto, sino de obtener posiciones ventajosas sobre los otros, ya ni siquiera un pretendido liderazgo, sino dominio, causar daño o aniquilación, como se vio en el apartado 3.2.2.

Ello no implica, sin embargo, que incluso para estos fines, el respeto esté de sobra, pues incluso los más acérrimos enemigos pueden medir sus fuerzas considerando siempre que tratan con un semejante que merece respeto y comunicación honesta.

3.3 Sociología y comunicación

El enfoque de la sociología es más amplio que los anteriores, pues desliza su atención desde las relaciones entre los individuos y la conformación de grupos, objeto de estudio de la psicología social, hacia la sociedad en su conjunto, definida como un entramado de grupos primarios y secundarios interconectados que comparten una cultura común (Fichter, 2001: 153).

La vida en sociedad es para el ser humano una cuestión de supervivencia, pues esta posibilita las relaciones sociales y cumple con cuatro funciones esenciales, de acuerdo con Fucito (1999: 102-104), todas ellas tendientes a procurar la estabilidad: mantenimiento de pautas y manejo de tensiones, adaptación al medio no social, logro de fines, e integración y control social.

Nuevamente, tal como sucede en los grupos primarios y secundarios analizados por la psicología social, los flujos de significados son el lubricante del engranaje del entramado social. La comunicación respetuosa -así como el flujo manipulador o abusivo de la información- está directamente relacionada con el logro de las funciones que pretende alcanzar la sociedad.

3.3.1 Regulación de las pautas de comportamiento

Las pautas de comportamiento, estandarizadas por la repetición constante de muchas personas, son la base de las cuatro funciones de la sociedad. Al reunir a los individuos en el tiempo y el espacio, la vida en sociedad ahorra “tiempo y energía de los individuos, desarrollando y conservando ciertas pautas comunes de comportamiento que los miembros de la sociedad comparten y practican” (Fichter, 2001: 155).

Estas pautas de comportamiento canalizan los esfuerzos de los individuos por satisfacer sus necesidades -biológicas, psicológicas y sociales- a través de “respuestas que

ya existen preparadas en la sociedad” (Fichter, 2001: 184), es decir, que están determinadas culturalmente. Tal como se explica en el apartado 1.1.1 del presente trabajo, conductas en su origen impulsivas o instintivas son culturalmente reguladas para ser llevadas a cabo dentro de los límites que las sociedades marcan como aceptables. Todo ello, no se debe perder de vista, con el objetivo de una mayor adaptación, tanto del individuo con sus semejantes como de este y de la colectividad al medio no social.

La sociedad institucionaliza lo permitido y lo no permitido a través del establecimiento de pautas de comportamiento como las normas -desde las legales hasta las religiosas y las morales-, las costumbres, las tradiciones y los usos, con una obligatoriedad decreciente partiendo de las normas legales y terminando en los usos, generalmente (Fucito, 1999: 104).

Así como el mundo de cada individuo, es decir, la apropiación que hace para sí mismo del entorno externo, influye en su comportamiento, el mundo compartido por los integrantes de la sociedad se ve reflejado en sus pautas de comportamiento; es decir, las maneras corrientes de pensar y creer en una cultura, las creencias, los significados, los valores y las actitudes están integradas en las pautas (Fichter, 2002: 177). Los significados compartidos gracias a las redes de comunicación son los que dan sustento a las normas.

Los miembros de una sociedad asimilan las pautas de comportamiento mediante dos procesos principales. El primero es la socialización, cuando les son inculcadas pautas que ellos interiorizan e incorporan como naturales y lógicas a su repertorio de conducta. Si bien la socialización corresponde a los grupos primarios en cuyo seno las personas pasan los primeros años de sus vidas, tal como se menciona en el apartado 3.2.1, se hayan permanentemente sumergidas en el otro proceso principal y complementario: el de control social, el cual aplican y les es aplicado, como una manera en que los miembros de una sociedad se autorregulan y la sociedad en su conjunto busca evitar las desviaciones de las normas establecidas.

Es decir, el comportamiento cuyas ideas básicas no lograron ser interiorizadas por los individuos y no llegaron a formar parte de su mundo a través de la socialización, les es impuesto por medio del control social para lograr su conformidad al menos en el exterior

(Ortega Gutiérrez, 2002b: 129). Más adelante, como se mencionó respecto del cambio de actitudes, es probable que el deseo de aceptación y reconocimiento fomente un cambio de actitud más duradero que la sola conformidad de acciones en un principio, que es una respuesta inmediata a la presión social.

Así, la interacción cotidiana es un nivel básico de control social, basado en la persuasión, la sugestión, la instrucción y las recompensas, en un sentido positivo, y las amenazas, las órdenes, las coacciones y los castigos, en un sentido negativo (Fichter, 2001: 369). Un nivel más severo serían las medidas legales para frenar conductas no sólo consideradas desviadas sino también nocivas.

Desde la perspectiva del individuo, la diferencia entre socialización y control social estriba principalmente en qué tan inmerso está en un flujo de significados honesto y respetuoso, es decir, si siente que forma parte de una red de comunicación al nivel de sus semejantes. En la medida en que esto ocurra, es más probable que acepte las pautas de comportamiento que observa o que se le enseñan y las socialice. Por el contrario, si lo que percibe es que no hay comunicación franca hacia él, y que no recibe la suficiente información para adoptar determinados comportamientos que le son impuestos, podría ceder en apariencia a este control social y cumplir con esas conductas, pero sin estar convencido de ello y, por lo tanto, buscar abandonarlo posteriormente.

3.3.2 Cambios y estratificación de la sociedad

Una desventaja de la aplicación de un estricto control social es que puede inhibir cambios positivos en la sociedad, al sostener con demasiada rigidez los patrones vigentes y no permitir la exploración de otros nuevos que podrían resultar beneficiosos. Así, el conformismo puede transformarse en resignación ante la reproducción y mantenimiento de instituciones que pueden ser caducas o incluso inequitativas, pero con una fuerte tradición y resistencia al cambio (Ortega Gutiérrez, 2002b: 130).

Estos cambios en las pautas sociales de comportamiento, de dimensiones y ritmos variables, son intrínsecos a cualquier sociedad y no se puede considerar que tengan una tendencia o dirección marcada. “Las anteriores especulaciones sobre la evolución de la

sociedad y de la cultura según etapas netamente establecidas desde las formas más bajas a las más altas, han perdido su significado” (Fichter, 2001: 345).

Por lo tanto, sean cuales sean los motivos de los cambios, no se puede considerar que están marcados por ningún tipo de inevitable progreso, sino por múltiples factores que confluyen. De hecho, la propia concepción de progreso varía de una sociedad a otra. “No parece existir conducta alguna que, sancionada duramente en un tiempo, no haya sido considerada como debida en otro”. (Fucito, 1999: 172).

Fichter señala dos clases de cambios simultáneos: el movimiento de la estructura total a través del tiempo y el movimiento de las partes en relación con otras dentro de la estructura total (2002: 350). Estas partes consisten en el equivalente de los roles que cumplen los individuos al interior de los grupos, como se vio en el apartado 3.2, pero ahora se trata de grupos que cumplen con funciones dentro de la sociedad, tales como los encargados de la formación de los miembros de la sociedad, como los grupos primarios y las escuelas, o de la aplicación de la justicia, como las instituciones jurídicas creadas para este fin.

La formación de estos grupos bien estructurados, cohesionados y definidos se da dentro de la dinámica de los estratos sociales y no deben confundirse con ellos. Los estratos no se basan en asociaciones deliberadas, sino en divisiones horizontales en el grueso de la sociedad que dependen de conjuntos de características que diferencian a cada estrato de los demás.

Difieren en su punto de partida: mientras que los grupos se forman desde la iniciativa de los individuos y se insertan cumpliendo funciones en la sociedad, los estratos son cortes horizontales que se hacen en la sociedad en su conjunto. Cientos y miles de personas comparten estrato o clase social por el solo hecho de tener características y estilos de vida similares, sin tener siquiera la necesidad de conocerse entre ellas.

Del mismo modo, dada la forma en que surgen los grupos y los estratos, se puede deducir que los canales de comunicación están determinados más claramente en las organizaciones emanadas de grupos que entre quienes pertenecen al mismo estrato social.

A pesar de que los segundos tienen estilos de vida parecidos y potenciales afinidades que podrían convertirse en fuertes lazos, estos no necesariamente se concretan, por lo que es muy posible que coexistan sin más que la interacción mínima de por medio, sin conocer sus puntos en común y sin organizarse más allá que para no estorbarse.

En general, el fenómeno de estratificación se da con base en la distribución de tres bienes altamente valorados en las sociedades: riqueza, poder y prestigio o estimación social. Históricamente, el reparto de estos bienes depende de factores como “la estirpe, la edad, el sexo, la raza, la ocupación, el credo político o religioso” (Castillo Castillo, 2002b: 161).

Este reparto de bienes se basa en la manera arbitraria y artificial en que cada sociedad relaciona los mencionados factores intrínsecos a las personas mencionados en el párrafo anterior con el acceso libre o limitado a riqueza, poder, y prestigio. Cada sociedad ha creado diversas justificaciones para sus respectivas reparticiones, como el designio divino, el buen funcionamiento de la sociedad o la división social del trabajo (Fucito, 1999: 350).

Ninguna de ellas valida realmente la manera en que se da este reparto desigual de bienes, que es la causa directa de la desigualdad social, pues la posesión de riqueza, poder y prestigio otorga la posibilidad de determinar la conducta de otros, con lo que, a la luz de la experiencia, se generan grupos que mandan y grupos que obedecen, con las consecuentes formas particulares de ver y entender el entorno.

Así, se repite a mayor escala el fenómeno de los liderazgos de individuos en los grupos, ahora con grupos en la sociedad. Algunos pueden llegar a ser útiles, pero la mayoría ven el servicio público al que se deben los cargos dirigentes -puestos políticos- como un apéndice de una posición valiosa por el poder que les permite ejercer, así como la riqueza y el prestigio relacionados con él.

De acuerdo con Fucito, la historia es “una sucesión de minorías privilegiadas que se forman, luchan, llegan al poder, lo aprovechan y decaen, para ser reemplazadas por otras minorías” (1999: 410). Y si bien la fuerza -física y mental- parece ser una de las herramientas

más importantes para la adquisición de este poder, su mantenimiento requiere de legitimación.

Esta legitimación puede fundamentarse en la ley -la élite se presenta como garante de las leyes a las que también dice obedecer, por lo que se señala a sí misma como nada más que una representante-, la tradición -muchas veces fincada en un designio divino o “natural”, y muchas otras en una pretendida estabilidad del sistema que se debe conservar- o el carisma -cualidades sobresalientes de algunas personas que las vuelven líderes natos- (Fucito, 1999: 403-405).

Tal como en el caso de los liderazgos al interior de los grupos, la legitimación que necesitan los grupos tanto para alcanzar posiciones de poder como para mantenerse en ellas requiere del manejo de las redes de información, ya sea que recurran a la comunicación o a la mentira y la manipulación.

Una vez establecidas y legitimadas las relaciones de poder entre los estratos de una sociedad, llamados clases en las sociedades postindustriales, la socialización y el control social son los que se encargan de generar estabilidad al perpetuar los patrones que los individuos absorben de manera casi natural porque “así deben ser las cosas”. En este proceso participan tanto quienes tienen el poder como quienes carecen de él, de manera inconsciente o por conformismo.

Quizá la manera más efectiva en que las élites se sostienen en el poder sea diluyendo en las colectividades la fuerza que podría rivalizar con su poder legitimado: la unión que radica en el sentido de comunidad de las clases no dominantes, su conciencia de pertenencia. De modo que, sin importar qué tan grandes sean las clases desposeídas, se disminuya su fuerza mediante la atomización y el aislamiento de los individuos que las conforman.

Ésta vendría siendo la sentencia a la sociedad de masas, emergida de la explosión demográfica que siguió a la Revolución Industrial. La sociedad de masas es criticada tanto por los defensores de la alta cultura, en peligro de ser corrompida para vulgarizarse y popularizarse entre los grandes públicos, como por los defensores de las masas

desprotegidas, adoctrinadas mediante productos culturales diseñados por las élites poderosas como un instrumento de dominio (Ortega Gutiérrez, 2002a: 91).

El sentido de comunidad a rescatar abarca al menos cuatro elementos, de acuerdo con Fichter: fortalecimiento de los grupos primarios, participación o involucramiento de los individuos en los asuntos del grupo, compromiso con los valores significativos para el grupo y sentido de solidaridad con los demás miembros (2001: 132).

Juárez Romero, Arciga Bernal y Mendoza García destacan otro elemento como factor de cohesión e identidad de las comunidades: la memoria colectiva, que emana desde abajo, desde la horizontalidad, y nada tiene que ver con la historia oficial impuesta por las élites en el poder como parte de su legitimación en esa posición (2012: 39).

Así, frente a la pérdida del sentido de comunidad que tomó por sorpresa a las sociedades postindustriales de masas, el redescubrimiento de los grupos primarios y secundarios proporciona sentido social a la existencia individual (Ortega Gutiérrez, 2002c: 158). Y quizá con esta conquista se puedan reconstruir las instituciones -entendidas desde el punto de vista sociológico como las relaciones y los papeles sociales establecidos- en alguna de las rutas que toda sociedad, como ente en constante cambio, puede tomar.

Es un hecho que, por una diversidad de motivos, las sociedades mutan con el tiempo. Los cambios pueden estar orientados en cualquier dirección, y la relativa estabilidad en la que ciertos sectores privilegiados basan sus posiciones, a la larga, no perdura. La redistribución equitativa de bienes como la riqueza, el poder y el prestigio, independientemente de la división del trabajo, es una ruta entre las posibilidades.

Mientras que la teoría de la estratificación señala que no hay necesariamente conflicto derivado de los intereses de cada una de las clases sociales así establecidas por la desigualdad en la distribución de riqueza, poder y prestigio, es bien conocida la postura de Carlos Marx sobre la lucha de clases antagonistas como motor de los cambios sociales, con una superestructura -las formas de pensar- basada en una infraestructura económica material -el trabajo y los medios materiales de producción para satisfacer las necesidades-.

Marx consideraba que el sistema vigente anidaba en su seno las contradicciones que generarían su destrucción, para dar inicio a uno nuevo. Se trataría del enfrentamiento - natural y no derivado de malas intenciones de ninguna de las clases- entre la clase progresista y desposeída -la proletaria- y la clase reaccionaria y poseedora, tanto de los medios de producción como del trabajo del proletariado -la burguesía. De esta históricamente inevitable revolución derivaría una nueva sociedad sin clases que derrumbaría el control de las élites en beneficio de las grandes mayorías (Fichter, 109-111).

Más aún, teóricos modernos han enmarcado este proceso en el contexto de otro fenómeno geográficamente mayor que también genera divisiones entre países que mandan y países que obedecen, basados en la metáfora de que los primeros se encuentran al centro, pues el flujo tanto material como intelectual los coloca de alguna manera en esa posición, mientras que los segundos se mantienen en la periferia, dependientes de los centrales (Fucito, 1999: 111).

De una naturaleza más ambigua, el papel de las clases medias es más difícil de definir para los teóricos marxistas que el de los extremos -la burguesía y el proletariado-, pese a que las primeras conforman un gran porcentaje de las sociedades actuales. Para algunos investigadores no tienen relevancia, pues se puede seccionar en grupos que se unirán a una de las clases antagónicas dependiendo de particulares intereses circunstanciales, mientras que para otros las clases medias pueden ser el fenómeno más aproximado a la sociedad sin clases a la que aspira el proletariado.

3.4 Antropología cultural y comunicación

La antropología cultural centra su atención en aquello que comparten tanto grupos como sociedades gracias a la convivencia entre sus miembros y que refuerza la cohesión al interior de estas aglomeraciones, al cobijar el acontecer de los individuos y permear en ellos, eso que crean, transmiten y adoptan como propio: la cultura.

Una condición para que exista la cultura es la capacidad de aprendizaje, que es parte de las características genéticas que heredan las generaciones de los individuos de cada

especie. Así es como la genética se las arregla para dar flexibilidad a las pautas de comportamiento heredado que se mencionan en el apartado 1.1.1.

Es decir, dentro de las características biológicas con las que cuenta cada especie, incluida la humana, por supuesto, está la capacidad de aprendizaje. Si bien está determinada genéticamente, permite a los individuos generar una enorme variedad de elementos conductuales que terminan por complementar su repertorio de conductas heredadas, siempre con miras a mejorar la adaptación. “La cultura no es en sí misma biológica, pero descansa en la biología homínida” (Kottak, 2003: 2).

Ello permite que la evolución cultural sea más rápida que la biológica, que necesariamente tarda muchas generaciones, y por lo tanto la primera brinda mayores posibilidades de respuesta y adaptación rápida a los cambios del entorno (Bonner, 1980: 28). No obstante, ambos componentes son complementarios en el comportamiento de los individuos, el cual presenta siempre matices entre la herencia genética y el aprendizaje. Muy pocas conductas son puramente comportamientos heredados, pues estos siempre tienen adaptaciones que dependen del aprendizaje.

Esta capacidad de aprendizaje se traduce en la convivencia social como el ejercicio de la comunicación, en el que los participantes están dispuestos a dar y recibir de los otros, a adoptar y transmitir conocimiento, así como pautas de comportamiento que armonizan la convivencia social. De acuerdo con Klineberg, la comunicación, junto con la invención y la habituación social, son los tres criterios que permiten la formación de la cultura, “es decir, la cultura implica alguna forma nueva de conducta [con respecto de las pautas de comportamiento heredadas], que se comunica a otros miembros de la misma especie, de suerte que se convierta en un hábito común” (1983: 40).

De aquí se desprende que, mientras las características biológicas son iguales en todos los miembros de una especie -todos los perros tienen cuatro patas, todos los peces tienen branquias, todos los seres humanos tienen pulmones- y también determinados comportamientos ligados a las funciones biológicas son homogéneos para todos los congéneres -todos los perros comen, todos los peces nadan, todos los seres humanos

respiran-, los componentes culturales de las conductas son altamente variables, pues no dependen de la genética, sino de lo que cada comunidad crea y transmite a sus miembros.

Así, como se menciona en los apartados 1.1.1 y 3.3.1, el componente más rígido del comportamiento es la herencia biológica, sus cambios se dan lentamente a través de generaciones y son comunes a todos los miembros de la especie; la capacidad de aprendizaje, así como de crear y transmitir cultura, por su parte, es también un rasgo heredado propio de cada especie, pero con la particularidad de permitir a los seres vivos concebir y compartir innovaciones únicas como respuestas rápidas (más rápidas que la evolución biológica, al menos) al cambiante entorno y a los cambios propiciados por la cultura misma.

Por lo tanto, los rasgos culturales no son compartidos por todos los miembros de una especie, sino que son específicos de cada sociedad. “La cultura toma las necesidades biológicas que compartimos con otros animales y nos enseña a expresarlas de formas particulares. Las personas tienen que comer, pero la cultura nos enseña qué, cuándo y cómo” (Kottak, 2003: 24)

El hecho de ser tan variable de sociedad a sociedad no le resta a la cultura ningún peso en el devenir de las comunidades humanas. Todo lo contrario. Al ser una construcción social, acuñada y compartida por los miembros de grupos, comunidades y sociedades enteras, se convierte en el más poderoso factor de cohesión. Y la variabilidad que la caracteriza la hace el sello particular de cada conglomerado social, tomando en cuenta que no existe diferencia biológica entre grupos formados al interior de cada especie, de modo que inculcar los rasgos culturales de cada sociedad en cada uno de sus miembros es el factor determinante de su sentido de pertenencia y, por consiguiente, de su identidad.

Si bien los rasgos biológicos son comunes a todos los miembros de una especie, los culturales son compartidos sólo por los miembros de las comunidades que los crean y los mantienen vigentes. Inculcarlos y asimilarlos cobra vital importancia para la cohesión, en general, y la aceptación, en particular. Así, la cultura es tan importante en la conformación

de la personalidad de cada individuo que su influencia se equipara a la de los factores biológicos y del ambiente.

De ahí la importancia de la cultura en la conformación de la personalidad del individuo, que está determinada por sus rasgos biológicos heredados y los propios de la mente de cada uno, pero también fuertemente influida por los significados que comparte con sus congéneres gracias a la cultura.

“Toda cultura constituye una configuración en tanto que los elementos que la integran no obran independientemente los unos de los otros, sino que componen un todo organizado” (Castillo Castillo, 2002a: 48). Este todo se conforma de una serie de creencias, hábitos e ideas que existen en la sociedad como respuestas ya preparadas a determinadas situaciones, de modo que la primera función de la cultura es “ofrecer un esquema o proyecto de vida en cualquier sociedad dada. Sistematiza la conducta social de gran número de gente, de modo que ya no necesitan construir cada uno su propia cultura” (Fichter, 2001: 275).

Todo lo que una persona es y puede llegar a ser se configura dentro del marco de su fisiología, su ambiente y la cultura a la que pertenece, tal como se menciona en el apartado 1. La influencia de la cultura en el desarrollo de los individuos y las sociedades llega a ser muy fuerte, e incluso determinante, porque “las necesidades sociales, aún las individuales biológicas, se expresan culturalmente y dependen de los procesos interactivos [...] sobre la base de status atribuidos o adquiridos por las personas, desde su misma inserción en la sociedad” (Fucito, 1999: 261).

3.4.1 La cultura y la interacción social

La cultura como sello propio de cada sociedad permite entonces a cada miembro integrarse a la misma gracias a la interiorización de las normas culturales. La interacción social es la que permite reforzar constantemente la asimilación de estas normas, que funcionan como una suerte de guía y a su vez se nutren de esta interacción. “La integración continua de pautas de conducta congruentes con los sistemas de valor-actitud generales del sujeto

tiende a fortalecerlos paulatinamente, lo cual se traduce en una integración cada vez más sólida de la persona” (Salazar et al., 2006: 268).

Cada encuentro social, pese a tener sus particularidades, está siempre enmarcado en un contexto cultural que proporciona a los participantes las herramientas para interpretarlo y reaccionar adecuadamente. La cultura es la que modera sus expectativas y de esta manera da cauce a la interacción. De acuerdo con Fucito, “siempre cabe esperar algo del otro, alguna conducta en respuesta de la propia”, si las expectativas no se cumplen, se crean nuevas, siempre en el marco de la cultura, una y otra vez; así es como “la cultura suministra los elementos que hacen posible la interacción” (1999: 247 y 248).

Gracias a la interacción social, que es canalizada por la cultura, esta última es ejercida, reforzada y transmitida, lo que permite su rápida asimilación y evolución en manos de los miembros de los grupos, comunidades y sociedades que la llevan a su realización y viven a través de ella. En esta interacción la comunicación tiene un gran peso, aunque no hegemónico, pues no toda interacción implica, como se ha visto en los apartados anteriores, que las partes busquen compartir significados. Así, la comunicación humana se coloca como uno de los pilares de la cultura.

3.4.2 Relativismo lingüístico

Un ejemplo del enorme peso que tiene la comunicación humana en la cultura es la atención que se dedicó en el siglo pasado a delimitar la relación entre pensamiento y lenguaje verbal -la más refinada mas no la única forma de comunicación del hombre-. La hipótesis del relativismo lingüístico de Edward Sapir y Benjamin Lee Whorf se refiere a cómo el lenguaje verbal, con sus componentes de norma y uso, como se vio en el apartado 2.4, influye en la forma de pensar de cada sociedad.

La teoría inicial proponía que los usuarios eran incapaces de conocer más allá de lo determinado por su lenguaje, y que las personas serían entonces incapaces de percibir elementos de su entorno que no estuvieran ligados a conceptos o expresiones que su lengua no poseyera. Pero los individuos son tanto usuarios como creadores, sumergidos en la cultura que los guía, y tienen siempre la posibilidad de estirla, cambiarla, innovar y

transmitir sus modificaciones, lenguaje incluido. De este modo, aunque el lenguaje y la cultura corren el riesgo de limitar la forma de pensar de las comunidades, no tienen una rigidez que no les permita ser alterados para adaptarlos a nuevas circunstancias.

Los mismos Sapir y Whorf modificaron su hipótesis hasta llegar a su versión más débil, que postula que “el lenguaje sólo predispone a las personas a pensar o percibir de cierta manera o acerca de ciertas cosas” (Gross, 2012: 302 y 303), y no condiciona determinadamente qué pueden aprender las personas y qué no, como pensaron en un inicio.

Capítulo 4

Elementos de comunicación humana, ¿qué es para las distintas escuelas?

De acuerdo con Acevedo Tabares (2010: 59), “los paradigmas no son otra cosa que la traducción en términos operativos y metodológicos de las ideas, conceptos y representaciones teóricas que se efectúan sobre un objeto de estudio”. La clasificación en las tres grandes perspectivas o paradigmas concernientes a los estudios en comunicación responde precisamente a los distintos acercamientos que cada una ha tenido hacia este fenómeno, complementándose entre sí.

Así, los estudiosos de la comunicación tienden a colocar las investigaciones existentes en alguna de las tres perspectivas conocidas debido más a la semejanza en su aproximación al objeto de estudio que a una determinación propia de los autores de cada trabajo. De hecho, muchos de ellos son difíciles de clasificar debido a que abonaron a más de una de estas perspectivas, que son la funcionalista, la crítica y la interpretativa.

Ninguna de estas perspectivas precede en tiempo a la otra, por lo que no existe una sucesión lineal entre ellas. Han coexistido y tenido evoluciones muchas veces paralelas y entrecruzadas, coincidiendo en algunas apreciaciones o divergiendo tanto que han llegado a ser opuestas. Los tres paradigmas han aportado conceptos fundamentales al estudio de la comunicación que, bien conjugados, pueden amalgamarse para brindar un panorama muy completo de nuestro objeto de estudio.

4.1 Paradigmas funcionalista y crítico

Las raíces de las perspectivas funcionalista y crítica se remontan al surgimiento y fuerte impacto inicial de los medios de difusión masiva del siglo XX, primero la radio y más tarde la televisión, que seguirían con los patrones empresariales y gubernamentales ya establecidos por la prensa escrita desde siglos atrás, pero cuyas capacidades técnicas abrieron la amplia expectativa de potenciar poderosamente sus efectos sobre la sociedad.

Ambas perspectivas comparten una aproximación inicial a los fenómenos de la información muy similar, centrando su atención en el aspecto que más llamaba la atención a los grupos de intereses políticos y financieros, y prometía para los estudiosos conclusiones más prácticas y aplicables: la llamada comunicación de masas, designada en el presente trabajo como medios de difusión masiva. El funcionalismo tiende a conferirle un papel legitimador, mientras que la teoría crítica, un instrumento primero de dominio y después con capacidad revolucionaria.

4.1.1 Sociedad de masas y teoría de la aguja hipodérmica

Estos dos paradigmas surgieron como una superación de la noción predominante sobre los medios de difusión masiva a inicios del siglo XX: la teoría de la aguja hipodérmica. La supuesta legitimidad de estos medios provenía de sus bases en el conductismo psicológico clásico de los años 20 y 30, revestido del prestigio de las ciencias naturales mediante la cuantificación y los experimentos de laboratorio con animales que luego se extrapolaban a la conducta humana (Rodrigo Alsina, 2001: 183), así como en la teoría sociológica de la sociedad de masas. Tanto la teoría hipodérmica como sus dos pilares han sido superados en la actualidad.

La principal premisa del conductismo era la asociación directa, casi instintiva entre estímulo y respuesta. Con ligeras variaciones que no afectaban el resultado, un estímulo conllevaría generalmente a una misma respuesta en todos los casos. Un mensaje ampliamente difundido como “la aprobación de esta ley garantizará seguridad para tu familia” haría que los receptores olvidaran las violaciones a derechos humanos que podría conllevar esa legislación, o uno como “el consumo de este producto te hará pasar ratos

felices” haría que los receptores pasaran por alto la nocividad de algún producto a la venta, todo de manera automática.

Mientras, según el clima académico de ese entonces, en la sociedad de masas de la era postindustrial, con enormes núcleos poblacionales pero débiles lazos entre las personas debido a su nuevo ritmo de vida, “se supone que los individuos están en una situación de aislamiento psicológico frente a los demás”, caracterizados por la impersonalidad en sus interacciones (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 211). La industrialización de la sociedad habría llevado a sus miembros a ser “aislados, anónimos, separados, atomizados” (Wolf, 2007: 26).

La suma de estos dos ingredientes, el conductismo y la sociedad de masas, aplicada a los medios de difusión masiva daba como resultado una apreciación de que “los medios eran muy poderosos y las personas muy débiles” (Rodrigo Alsina, 2001: 184). Así, los mensajes transmitidos por los medios, es decir, los estímulos, encontrarían reforzadores o atenuantes dentro del contexto para influir en el público receptor, pero los resultados tendrían que ser siempre similares al ser recibidos de manera uniforme.

Por tanto, dependería de la efectividad del mensaje, generado por el componente activo del proceso, su poder de influencia sobre un público pasivo e indefenso que poco o nada tenía que ver con la recepción de la señal más que como depositario final. Es decir, tal como una inyección hipodérmica o una “bala mágica”, la información enviada sería recibida prácticamente sin obstáculos.

Más importante aún, la información sería no sólo recibida sino que provocaría la respuesta deseada. “A los medios se les atribuyó la capacidad de moldear la opinión pública y de volcar a las masas hacia casi todo punto de vista que deseara la persona comunicante” (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 215). Esta percepción se acentuó con el ejemplo del efecto de la propaganda durante las guerras mundiales, sin tomar en cuenta que ocurrió durante situaciones límite en que muchos otros factores confluyeron para generarlo.

Además, la teoría de la aguja hipodérmica destaca no un proceso de comunicación sino de influencia a través de mensajes cargados de significado, que implica “una relación <<vertical>> entre los dos polos de la comunicación: uno que habla, emite mensajes,

ordena; y el otro que calla, obedece y acepta pasivamente estos mensajes” (Acevedo Tabares, 2010: 36). Así, sienta como precedente un modelo unidireccional más que comunicacional para los investigadores, tanto funcionalistas como críticos, que habrían de retomarla como punto de partida.

Si la teoría de la aguja hipodérmica tuvo su auge cuando la realidad de la propaganda bélica parecía ajustarse a sus postulados, perdió fuerza cuando la realidad se desviaba de sus expectativas. Ni los ciudadanos aceptaban pasivamente la imposición de la legislación difundida con el mensaje masivo de “la aprobación de esta ley garantizará seguridad para tu familia”, ni los consumidores abarrotaron las tiendas para comprar el producto anunciado como “el consumo de este producto te hará pasar ratos felices”.

4.1.2 Funcionalismo

Los llamados estudios empíricos o funcionalistas sobre los medios de difusión masiva tuvieron un fuerte patrocinio por parte de los propietarios de los propios medios, tanto privados como gubernamentales, por dos principales motivos. El primero fue la creciente discrepancia entre la realidad y la teoría, que alejaba a los investigadores, pero principalmente a los dueños de los medios que financiaban sus proyectos, de obtener los resultados deseados: la influencia sobre su auditorio, ya fuera mediante propaganda política o publicidad comercial.

El segundo fue que estos patrocinadores consideraban inconveniente la imagen de omnipotencia que la teoría de la aguja hipodérmica generaba, contraria a la bandera de liberalismo y libertad de mercado que ondeaban, según la cual los individuos gozaban de su albedrío sin ningún tipo de coerción, incluida la de los medios.

Armonizando con esta visión de una sociedad de mediados del siglo XX que se dirigía hacia su desarrollo, los estudios funcionalistas partían de la premisa sociológica de Augusto Comte y Emile Durkheim de que la sociedad podía compararse con el cuerpo humano, con partes especializadas gracias a la división del trabajo que mantenían una interdependencia entre sí como los órganos en el cuerpo. De este modo, “el conjunto era más que la suma de sus partes” (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 197), cada una de las cuales tenía una función

que, combinada con las del resto, generaba la armonía y la estabilidad necesarias para la autorregulación y conservación de la sociedad (Rodrigo Alsina, 2001: 186).

El también sociólogo Herbert Spencer, además, “estaba convencido de que el proceso más fundamental de la naturaleza era la evolución, y que ésta era algo natural” (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 201). Aplicando esta idea a la inversa, se creía entonces que el devenir que había llevado a la sociedad hasta el punto en el que se encontraba era reflejo de la evolución, por lo que el orden establecido era deseable, natural e inevitable.

De acuerdo con el paradigma funcionalista, dentro de ese marco de una sociedad ordenada y armónica los medios de difusión masiva cumplían también con sus funciones. Harold Lasswell estableció tres: vigilancia del entorno -detectando y denunciando amenazas, así como transmitiendo información útil para cada ámbito-, correlación -guía para la interpretación de los acontecimientos repostados- y transmisión cultural. Charles Wright agrega la función de entretenimiento (Rodrigo Alsina, 2001: 187 y 188).

Por su parte, Paul Lazarsfeld y Robert K. Merton destacan dos funciones y una disfunción. La primera es el otorgamiento de estatus, pues “el prestigio social de personas o de políticas sociales queda realizado cuando éstas exigen una atención favorable” de los medios (1993: 30); la segunda es la compulsión de normas sociales, al exponer situaciones alejadas de la moral pública. Pero los medios de difusión masiva también pueden ejercer la disfunción narcotizante cuando suscitan “tan sólo una preocupación superficial” que enmascara una “apatía masiva” que reemplaza la participación activa con solamente saber acerca de los problemas (1993: 35).

Estas funciones fueron identificadas desde el enfoque transversal de todos los estudios funcionalistas, el de los efectos sobre el auditorio. Para la concepción funcionalista la difusión masiva descansaba sobre un esquema general que destacaba su papel de influencia del comunicador activo sobre el receptor pasivo. “Nos comunicamos para influir y para afectar intencionalmente”, dice Berlo, “toda comunicación tiene su objetivo, su meta, o sea, producir una respuesta” (1978: 11).

El esquema de Harold Lasswell, publicado en su artículo “Estructura y función de la comunicación en la sociedad” en 1948, describe el proceso de la comunicación como: “¿Quién dice qué, en qué canal, a quién y con qué efecto?” Con ello establece una visión lineal que inicia con la iniciativa del emisor y termina con la aceptación del receptor, apoyada también en el modelo matemático de Shannon y Weaver.

De acuerdo con estos dos teóricos, “la fuente elabora un mensaje que se convierte en señales tras su paso por un transmisor que las envía a un receptor que reconstruye el mensaje para hacerlo llegar a un destino” (Igartua y Humanes, 2004: 119). Siempre en consonancia con la transmisión de información de un extremo a otro, las variaciones que contempla esta teoría son inconvenientes en la línea de desplazamiento de la información, como la interrupción o el ruido.

En estos esquemas de Lasswell y de Shannon y Weaver, en los que sobreviven remanentes de la estructura básica propuesta por la teoría de la aguja hipodérmica, es donde los estudios de campo de grandes auditorios de Lazarsfeld confluían con los experimentos en pequeños grupos que realizaba Carl Hovland.

Los resultados del segundo, basados en la búsqueda de las más efectivas técnicas de persuasión y cambio de actitudes, eran aplicables a la comunicación interpersonal; primero se extrapolaron tal cual a la difusión masiva y luego fueron ajustados. Las posibilidades que brindaban estos estudios ofrecían pasar del conocimiento de la opinión pública a “un nuevo estadio en el que se puede adecuar la opinión, por medio de la persuasión, a los intereses políticos y económicos” (Moragas Spá, 1981: 40).

Así, se creía que podría entenderse la difusión masiva si sencillamente se aumentaba la cantidad de participantes en el proceso esencialmente descrito en el paradigma de Lasswell. Se consideraba que “el proceso de la comunicación colectiva se desarrolla de igual forma que la comunicación interpersonal; la diferencia es el mayor número de individuos y elementos que intervienen en ella”, y que la única diferencia sería la -no muy importante, desde su punto de vista- falta de retroalimentación, ya que los públicos se encuentran

distantes de las fuentes potenciadas por infraestructuras técnicas (Toussaint, 1986: 23 y 24).

No obstante, a la luz de los sondeos, que mostraban que la efectividad de las campañas mediáticas no era tan fuerte, las siguientes investigaciones tuvieron que redimensionar la influencia de los medios de difusión masiva sobre sus audiencias, siempre bajo las necesidades prácticas de los intereses políticos y comerciales que regían (y rigen) no solo el funcionamiento de los medios sino también los estudios en torno a ellos.

Concluyeron que los medios no tenían el gran poder que se les atribuía anteriormente, en la etapa de la aguja hipodérmica, pues tienden más al reforzamiento de actitudes preexistentes que a crear nuevas. “Han sido utilizados efectivamente para canalizar actitudes básicas, pero hay muy pocas pruebas de que hayan servido para cambiar estas actitudes” (Lazarsfeld y Merton, 1993: 46). Así descubrieron el importante papel que juega el contacto cara a cara entre los receptores, más flexible que la difusión masiva al gozar de la retroalimentación inmediata.

Establecieron entonces que la influencia de los medios no era directa hacia cada uno de los individuos que componían al público, sino que se daba a través de un “flujo de la comunicación en dos pasos”, cuyos intermediarios eran los líderes de opinión que no solo transmiten la información sino que añaden su interpretación propia, tales como los descritos en el apartado 3.2.2 del presente trabajo, circunscritos no a una tarea sino a su área de competencia, influyentes más sobre la forma de pensar de los demás que sobre su comportamiento inmediato.

Estos líderes, individuos que prestan “exagerada atención” a los medios y por ello dan la impresión de poseer información de primera mano, no emanan de estratos sociales altos para influir sobre personas de otros estratos, sino que están distribuidos aleatoriamente entre las diferentes clases y ocupaciones (Toussaint, 1986: 16 y 17).

Posteriormente encontraron que la información no corría simplemente en dos etapas, sino pasos múltiples, de los medios de difusión masiva, “a través de varios repetidores de líderes de opinión que se comunican entre sí, hasta los adeptos finales” (Lazarsfeld y

Menzel, 120), por lo que sería más adecuado decir que cada individuo ejerce cierto grado de influencia personal sobre sus allegados y cada uno funciona como un nodo en una red. Elihu Katz concluyó también que “los circuitos de comunicación interpersonal funcionan como eslabones entre los medios” de difusión masiva y sus objetivos individuales (1980: 99).

Con el foco siempre sobre los efectos en el público, cobran importancia las redes de comunicación al interior de los grupos. “Es un error aislar la influencia de los medios de comunicación de otras influencias, porque en la experiencia real de las personas es una combinación de todas las influencias interrelacionadas” (Rodrigo Alsina, 2002: 169). La información emitida por los medios de difusión masiva es neutralizada, corregida o aumentada dentro de la experiencia de grupo (Moragas Spá, 1981: 48). El esquema conocido como la “tuba” de Schramm, en el que unos cuantos emisores envían mensajes que son recibidos por una multiplicidad heterogénea de individuos en el público, intenta reflejar este flujo.

En este contexto en que la fuente emisora tenía tan gran peso es que B. Berelson creó la técnica del análisis de contenido, con la directriz de ser objetivo, sistemático y cuantitativo en cuanto al fondo y forma manifiestos en los mensajes. “El interés de los emisores por los temas queda expresado en un mayor índice de repetición de los ítems, unidades de significación, que hacen referencia a estos temas sobrevalorizados” (Moragas Spá, 1981: 57).

Más tarde, el enfoque de usos y gratificaciones introdujo otro elemento en las investigaciones sobre los efectos de los medios de difusión masiva: la participación de las audiencias mismas. Ya no se trataba del emisor, el mensaje y ni siquiera de los integrantes de los círculos cercanos de cada receptor, sino de los intereses del individuo mismo al decidir formar parte de determinado flujo de mensajes cargados de significados.

Este enfoque toma “a los miembros del grupo como usuarios activos del contenido de los medios, más que como pasivamente influidos por ellos” (Katz, Blumler y Gurevitch, 1993: 129). Son ellos quienes toman la iniciativa de acercarse a los medios de difusión

masiva como una de las maneras en que resuelven sus necesidades. “Es el receptor el que determina si habrá o no un real proceso comunicativo” (Wolf, 2007: 86) o si permite la influencia sobre sí. Son las audiencias las que deciden si leen el periódico, escuchan la radio, miran la televisión o navegan en Internet.

Además, “las personas tienden a leer, observar o escuchar las comunicaciones que presentan puntos de vista con los cuales sienten afinidad o simpatía y tienden a evitar comunicaciones de carácter diferente”. Es decir, la influencia a la que se someten es selectiva y, de hecho, “las personas recuerdan el material que refuerza su propio punto de vista, mucho mejor que aquél que combate ese modo de pensar” (Maccoby, 1980: 82 y 83). Esta percepción selectiva determinada por el interés de los individuos se describe en el apartado 3.1.1.

Tal como explica Berlo, se debe tomar en cuenta “la forma en que la fuente de comunicación trató de afectar a la persona que recibe el mensaje, y el modo en que el receptor trató de afectarse a sí mismo o a otros (incluyendo la fuente)” (1978: 14). Pero, aún con esta última consideración, sumada al enfoque de usos y gratificaciones, en que se da más protagonismo en el proceso al participante que no lo inició, el paradigma funcionalista atribuye la iniciativa exclusivamente al emisor y los efectos exclusivamente al público (Wolf, 2007: 31).

Es por ello que el funcionalismo tiende a reforzar el esquema unidireccional, en el que los receptores tienen poco a nada que aportar, salvo la elección de los contenidos a los que se van a exponer. Esa es la clase de “libertad” que a los medios de difusión masiva les interesa generar, la libertad de mercado, del consumo de sus mensajes, la cual es actualmente también ilusoria, dado que se requiere de grandes recursos para emitir mensajes de difusión masiva, y a las audiencias solo llega lo que tienen que decir quienes tienen estos recursos.

Gracias a la perspectiva funcionalista, los medios de difusión masiva cambiaron su imagen de omnipotencia, que se balanceaba en el borde de la opresión, a una de aparentes garantes de la libertad de pensamiento de las sociedades. Las conclusiones de libertad

acotada de los consumidores de los medios masivos a las que llega el funcionalismo, especialmente el estadounidense, satisfacen en ese sentido las exigencias de su financiación institucionalizada.

Cumplen el doble propósito de, por una parte, ahondar en las técnicas de persuasión iniciadas por Hovland para ser aplicadas en la propaganda política y la publicidad comercial, y por otra, generar en el público la tranquilizadora sensación de que la influencia de los medios es muy débil. En realidad, la verdadera efectividad de estos medios no radica en sus resultados inmediatos, ampliamente abordados por las investigaciones funcionalistas, sino en sus efectos a largo plazo.

Dado que el funcionalismo parte del supuesto de una sociedad como un todo funcional en el que los medios de difusión masiva se insertan armónicamente, se le critica como “una teoría que sirve de sostén al statu quo, es decir, al régimen existente sea cual sea, ya que es una teoría que se fundamenta en el equilibrio y en la integración” (Rodrigo Alsina, 2001: 194).

A pesar de que los propios Lazarsfeld y Merton reconocen la existencia de los grupos de interés que ejercen un verdadero y velado control social a través de los medios de comunicación (1993: 24), el funcionalismo en general tiende a ignorar la explicación de los fenómenos que describe; “los datos recogidos empíricamente sólo permitirán analizar las relaciones internas del sistema productivo, no sus conexiones con la dinámica histórica” (Wolf, 2007: 105).

Así, el funcionalismo establece una terminología fundamental para los estudios en comunicación - tales como emisor, mensaje, retroalimentación, influencia, etcétera-, pero aún le hace falta ampliar su horizonte más allá de los medios de difusión masiva y sus efectos inmediatos, así como la relación simbiótica entre la comunicación humana y la cultura de la que forma parte; es por ello que este enfoque no basta para cimentar una sólida ciencia de la comunicación humana.

4.1.2.1 Integrados y aristocráticos

Ninguna de las dos corrientes emanadas del funcionalismo que reflexionaron sobre el papel de los medios de difusión masiva en la sociedad lograron entender las causas, sino que se limitaron a una descripción del estado presente de las cosas que no ahondaba en sus causas. Como las dos caras de una misma moneda, los integrados y los aristocráticos dieron cuenta de que la irrupción de los medios acercaba gran cantidad de contenidos a los grandes públicos, pero mientras los primeros lo vieron como una oportunidad de divulgación del conocimiento, los segundos lo tomaron como una afrenta a la exclusividad de las élites poseedoras de los más altos bienes culturales.

Para los integrados, los medios de difusión masiva permitieron “la incorporación de las masas al seno de la sociedad, participación cultural, política y sindical” (Moragas Spá, 1981: 79). Esta incorporación fue posible a partir de la mayor accesibilidad por parte de miembros de todos los estratos a las creaciones culturales de más alto valor estético; los medios de difusión masiva “han promovido nuevos públicos; han difuminado las barreras entre las clases sociales, lo que ha supuesto un auténtico mestizaje cultural” (Ortega Gutiérrez, 2002a: 102).

El periódico, la radio y la televisión permitieron burlar distancias temporales y espaciales y acercar a los grandes públicos obras de las bellas artes y nuevos hallazgos científicos a los que anteriormente sólo habrían tenido acceso unos cuantos grupos privilegiados.

Esta misma eliminación de las fronteras es la que preocupaba a los aristocráticos, quienes veían en la amplificación de la distribución de los productos culturales elaborados desde las élites una disminución de su calidad. Ello debido al código estandarizado en el que debían encuadrar para asegurarse de encajar en el gusto popular, cayendo en el juego de la producción en serie siguiendo fórmulas para crear materiales “todos ellos semejantes entre sí [...] la eterna repetición de lo mismo” (Ortega Gutiérrez, 2002a: 100 y 101), de ahí la pérdida del valor estético que veían estos críticos.

Esas mismas obras de las bellas artes y hallazgos científicos podían no ser del interés de las masas o hacerlas sentir incómodas al tener que poner en práctica habilidades cognoscitivas que no tenían debido a su falta de formación, por lo que los medios de difusión masiva se dedicarían a transmitir entonces productos que les resultaran más fácilmente asimilables y seguirían después las fórmulas probadas, en lugar de aportar a las masas elementos que les ayudaran a subsanar esa falta de formación.

Lo más preocupante para los aristocráticos era que los productos para los públicos de la cultura media y la cultura de masas no eran creados por ellos mismos, sino de arriba abajo, desde la cultura superior, a diferencia de la antigua cultura popular, la cual “se organizaba desde la base, sin imposición autoritaria, sin explotación de la élite sobre la base” (Moragas Spá, 1981: 81).

Salvo estas críticas enfocadas en el reacomodo de la distribución de los productos culturales, ninguna de las dos corrientes conectó este fenómeno con las causas, el a quién y por qué le convendría utilizar los medios para difundir esos contenidos, “no supieron ver cómo lo que realmente cambiaba era la forma en que la clase dominante utiliza la cultura y la comunicación para perpetuar su dominio de clase” (Moragas Spá, 1981: 82). Este tipo de relaciones son las que los teóricos de la Escuela de Frankfurt se empeñaron en desvelar.

4.1.3 Teoría crítica

La Escuela de Frankfurt se desarrolló en el período de entreguerras en esa ciudad alemana. “Con la subida al poder, en 1933, del nazismo se inicia el exilio de sus miembros dada la ideología marxista del centro y del origen judío de sus promotores” (Rodrigo Alsina, 2001: 195); muchos de ellos emigraron a Estados Unidos. Los postulados de sus investigadores estaban comprometidos no sólo con explicar la realidad sino también con transformarla (Acevedo Tabares, 2012: 62).

Esta perspectiva retoma conceptos marxistas para elaborar una teoría de la sociedad, más que una ciencia de la comunicación aislada del resto de los componentes del entramado social, y se manifiesta en desacuerdo con “las disciplinas que, sectorializándose, no logran interpretar los fenómenos sociales en su complejidad” (Wolf, 2007: 103).

Así, parten del postulado de que es una base económica la que determina la superestructura ideológica, es decir, estudian “cómo la estructura económica domina los más distintos niveles de la estructura cultural y penetra en los dominios psíquicos que determinan la estructura de los valores, los deseos, las normas y represiones del placer” (Moragas Spá, 1981: 74). Entonces, las relaciones productivas permean en las culturales y ese vínculo es el que la teoría crítica se propone desvelar.

Al igual que los estudiosos funcionalistas, los críticos veían también en los medios de difusión masiva una gran fuerza de influencia; veían en ellos un potencial revolucionario perdido al haber sido transformados en herramientas de control sobre la sociedad, pero que con el debido esfuerzo podrían revertirse. “La cuestión no es si los medios son manipuladores, sino quién los manipula y para qué”, mientras permanezcan en manos de las élites con la capacidad financiera para poseerlos, su funcionamiento consistirá en “imponer ciertas formas de pensar que eliminen la conciencia de ser explotado y las facultades y alternativas políticas de los individuos, para que la mayoría acepte voluntariamente la situación establecida” (Toussaint, 1986: 77).

Los teóricos de la Escuela de Frankfurt encontraron que las clases dominantes en los sistemas económicos vigentes procuran preparación intelectual y cultural para los trabajadores, pero a la vez neutralizan esta preparación para que no se vuelvan demasiado críticos con el sistema, “la cultura se someterá a las necesidades del sistema de producción y también a los intereses comerciales dominantes” (Rodrigo Alsina, 2001: 198).

Mientras que el funcionalismo habla de persuasión, la teoría crítica usa abiertamente el término de manipulación, “porque la persuasión implica inducir a alguien con razonamientos para que crea o haga algo, y la manipulación supone una distorsión deliberada y malintencionada de la verosimilitud” (Gamonal Arroyo, 176).

Con esa intención, dice la perspectiva de la teoría crítica, los medios no están al servicio de la comunicación sino al de la influencia. “La relación de información reemplaza al diálogo característico de la comunicación, por la alocución. [...] Es la tentativa de sustraer, empequeñecer, adueñarse y alienar al otro” (Toussaint, 1986: 90).

Al transmitir las noticias, las funciones de los medios determinadas por el funcionalismo y descritas en el presente trabajo -vigilancia del entorno, correlación, transmisión cultural, otorgamiento de estatus y compulsión de normas sociales- pasan a segundo término, pues el primer objetivo de las clases dominantes que los controlan es manipular a las audiencias.

De acuerdo con Schiller, “para que la manipulación sea más eficaz, no debe haber pruebas de su presencia. Cuando los manipulados creen que es inevitable y natural que las cosas sean como son, la manipulación tiene éxito” (Rodrigo Alsina, 2001: 203). Ello lo logran al ocultar el enlace entre la base económica y la superestructura ideológica: no callan un hecho empírico que podría revelar las contradicciones del sistema, sino que “se despoja a los hechos del contexto que les da sentido” (Toussaint, 1986: 86 y 87).

El conflicto, en una sociedad pretendidamente armónica, “nunca será achacable al sistema, al modo de vida, a la cultura o sistemas económico y político imperantes, sino que será fruto de la debilidad humana” (Moragas Spá, 1981: 90). Así, tienen la libertad de reportar marchas, protestas de activistas ambientalistas, suicidios y demás, pues no reportan las causas sistémicas de estos hechos, a los que presentan como aislados.

Las noticias son solo una fracción de los contenidos que circulan como parte de la llamada industria cultural. Este término es muy afín con las concepciones de las corrientes integrada y aristocrática en cuanto a su descripción: contenido estandarizado producido en serie para encajar en los gustos populares de los grandes públicos. La cultura se ha vuelto una mercancía, y la suya es la industria de la conciencia. “La ubicuidad, la repetitividad y la estandarización de la industria cultural hacen de la moderna cultura de masas un medio de inaudito control psicológico” (Wolf, 2007: 96).

Dentro de los contenidos que forman parte de la industria cultural, el entretenimiento es particularmente potente, dado que el control ejercido a través de estas mercancías tiene una mayor penetración en el público entre más velado llegue a él, es decir, entre menor parezca la intención de influir de los contenidos de la difusión masiva. El individuo se encuentra más receptivo porque se trata de su tiempo de ocio, “apenas ofrece resistencias

a los mensajes de masas, ya que su actitud es de voluntaria disponibilidad” a los contenidos (Ortega Gutiérrez, 2002b: 127).

Si bien las audiencias construyen ciertas barreras psicológicas ante las altamente probables tendencias de los contenidos noticiosos, los de entretenimiento sacan ventaja de “la convicción fomentada por la cultura dominante de que estos productos culturales están libres de cualquier juicio de valor” (Moragas Spá, 1981: 92). Así, estos materiales fomentan con más fuerza el “mito” de la inexistencia de enlace alguno entre el estado supuestamente natural de las cosas y sus causas sistémicas y estructurales.

Los programas de entretenimiento pueden inducir a las audiencias sutil pero eficazmente hacia determinada actitud. Una inocente parodia política puede terminar apoyando veladamente a un candidato en tiempos de elecciones, o los personajes más carismáticos de una película o programa televisivo pueden disfrutar de productos de determinadas marcas.

El entretenimiento, función tardíamente identificada desde la perspectiva funcionalista, es desde la teoría crítica piedra angular de la cultura de masas, sutil y con enorme potencial de manipulación gracias a su aparente inocuidad. Quizá este fenómeno pasó desapercibido a los ojos funcionalistas porque su efecto no es inmediato, sino que “se realizan en los niveles latentes de los mensajes” (Wolf, 2007: 101), a largo plazo.

Como se menciona en el apartado 3.3.2, las élites se suceden unas a otras en las posiciones de poder, muchas veces por la fuerza (militar, financiera, diplomática), y una vez allí, requieren del servicio de los medios de difusión masiva para legitimarse. “La dominación, en la era actual, ya es imposible con el único recurso de la dominación militar; es necesaria la dominación semántica de los mass-media” (Moragas Spá, 1981: 85). A la dominación física sigue la dominación de los significados de las personas, su manera de entender el entorno, su mundo.

Vistos desde el paradigma crítico de la Escuela de Frankfurt, los medios no sirven a la comunicación, sino que la previenen, pues “no consienten la acción recíproca entre el transmisor y el receptor, reducen la retroalimentación” (Toussaint, 1986: 78).

La posibilidad de su uso revertido contra las burguesías poseedoras fue muy abordada por los investigadores latinoamericanos, en respuesta a la implementación de las ideas de Wilbur Schramm por parte de la Unesco en la década de los 60. A la manera funcionalista, se pretendía difundir a través de los medios una aparente transición al desarrollo de los países del conocido como Tercer Mundo, pero la mirada crítica de los teóricos de esta región detectó que los modelos de comportamiento que se transmitían no eran sino una velada influencia de dominio (Moragas Spá, 1981: 67 y 68). “La historia de la investigación en Latinoamérica se encarna, por completo, en la lucha por la emancipación y/o en los logros y las dificultades de los procesos de dominación” (Moragas Spá, 1981: 199).

Tal como ocurre en la perspectiva funcionalista, la crítica también centra sus estudios comunicativos en los medios de difusión masiva y les atribuye un alto potencial de influencia que roza en el esquema de la aguja hipodérmica y la “tuba” de Schramm, pero incorpora su especial atención a la manera en que funcionan los resortes que activan toda una compleja maquinaria de dominio psíquico de quienes poseen los medios sobre las audiencias.

El funcionalismo sentó las bases para una terminología que se limitó a describir el fenómeno de la difusión masiva, evadiendo su relación con estructura social y los grupos de interés político y económico. La teoría crítica fue capaz de desenmascarar este vínculo, basándose en conceptos funcionalistas combinados con otros sociológicos. Los estudios de ambos paradigmas giraron en torno a los efectos y dieron muy poca importancia a la comunicación interpersonal, colocándola únicamente como un elemento menor que podía incentivar o reducir los efectos de los medios de difusión masiva, cuya influencia no dejaba de ser el centro de su atención.

Las rutas de ambas perspectivas las llevó a un punto de encuentro cuando determinaron que la verdadera influencia de los medios de difusión masiva no se encontraba en la inmediatez de las campañas políticas y comerciales, sino en el largo plazo, en su largo, constante y estrecho acompañamiento en la vida cotidiana de los individuos.

4.1.4 Superación de ambos paradigmas

“La noticia es una institución y como tal tiende a cohesionar el marco institucional social. [...] La noticia es una realidad construida y una forma de conocimiento” (Rodrigo Alsina, 2001: 179). En el plano de los contenidos noticiosos, el efecto de los medios de comunicación a largo plazo es el denominado Agenda setting, que a través de la cotidianidad ayuda a las sociedades a construir el conocimiento de su realidad.

Las empresas informativas determinan el orden del día y el grado de importancia de cada tema, con lo que desarrollan una jerarquía que permea y da forma a la opinión pública. “Los medios, en tanto que tienen una existencia que se muestra independiente de sus grupos de presión, ejercen una influencia específica y añadida sobre el colectivo social, dando lugar a la conformación de la opinión pública” (García Galindo, 2007: 90).

Es fácil observar las agendas de los medios especialmente cuando se contrastan unos con otros. Unos se alinean con la información oficial que conviene a las autoridades gubernamentales, otros se enfocan en las violaciones a derechos humanos, otros a los acontecimientos económicos.

“Al igual que los hombres de la caverna de Platón, estamos experimentando -de forma progresiva- un mundo transmitido por los medios (mediado) más que la propia realidad” (De Fleur y Ball-Rokeach, 1994: 333). Tal como concluyó la teoría crítica de la Escuela de Frankfurt, la influencia de los medios de difusión masiva va más allá de las noticias y de la inmediatez, especialmente en la vertiente del entretenimiento; sus efectos son de largo plazo.

Así, los medios de difusión masiva participan en el fomento de las actitudes abordadas en el apartado 3.2.1, arraigadas e influyentes en la constitución misma de la personalidad de los individuos. Finalmente, son esas mismas actitudes preexistentes las que las campañas mediáticas breves no logran sino tan solo reforzar, más no cambiar.

Este es otro frente de influencia desde donde actúan los medios de difusión masiva - o mejor dicho, los grupos de interés que los controlan-, más sutil y agazapado, y por ello más profundamente penetrante en el proceso de socialización descrito en el apartado 3.3.1.

Se descubre la verdadera fuerza de su papel legitimador del orden social, y a la vez, su potencial deslegitimador (Ortega Gutiérrez, 2002b: 128).

No obstante, aunque la mirada hacia los medios de difusión masiva revisada hasta ahora los coloca en una posición activa, determinante y siempre como punto de partida de ciclos comunicativos, otras corrientes, como los estudios culturales británicos, los consideran un “texto indicativo” de los significados del entramado social; los medios de difusión masiva “sitúan, califican y clasifican los acontecimientos de acuerdo con un mapa de la realidad social. [...] Lo que se ha clasificado y representado se sitúa dentro de un orden reconocido” (Rodrigo Alsina, 2001: 205).

Es decir, estos medios no son fuerzas omnipotentes capaces de dirigir a cabalidad el devenir de las sociedades, sino elementos insertos en las mismas que mantienen con ellas relaciones simbióticas a largo plazo. Redimensionando su capacidad, “no son ni opio del pueblo ni invención revolucionaria”, más aún, se entrecruzan con el resto de las manifestaciones culturales y no las desplaza, “todas estas manifestaciones conviven y se interrelacionan en una misma sociedad: vivimos en una sociedad ‘policultural’” (Toussaint, 1986: 82).

No se trata ahora de la ilusoria inocuidad descrita por el funcionalismo, que por una parte proclamaba la poca efectividad de las campañas llevadas a cabo por los medios de comunicación, y por otra desarrollaba técnicas de persuasión, con estudios financiados por los propios dueños de las empresas mediáticas. Las motivaciones y principales propósitos de los mismos quedan al descubierto gracias a la revisión de la teoría crítica, pero es verdad que esta escuela también se basa en el modelo unidireccional y ve en ellos más poder de influencia que el que les corresponde si se toma en cuenta que forman parte del entramado cultural.

Desde el enfoque de los estudios culturales, el medio de difusión masiva, con el arraigo a largo plazo que logra su presencia cotidiana, “forma un sistema de cultura, constituyéndose con un conjunto de símbolos, valores, mitos e imágenes, referidos tanto a

la vida práctica como a lo imaginario colectivo: sin embargo no es el único sistema cultural” (Wolf, 2007: 113).

En ese entendido, cobra mayor importancia la formación crítica de las audiencias, que si bien pueden conocer ya los descubiertos hilos políticos y comerciales que mueven a los medios de difusión masiva, deben saberse nodos activos capaces no sólo de elegir a conciencia los contenidos a los que se exponen, sino también de convertirse en agentes de presión y participar en la configuración de los mismos. “La educación crítica no solo tiene una finalidad intelectual, que muere en sí misma, sino una finalidad social tendente a la participación, a la implicación en las cuestiones sociales, culturales, políticas, etc.” (García Galindo, 2007: 94).

Fenómenos como Internet ponen de manifiesto la capacidad que tienen los individuos no solo para la autoinformación y el autoaprendizaje, sino para crear y compartir contenidos. “La nueva estructura en red de los flujos mediáticos que operan desde muy distintas procedencias y soportes, configura un complejo panorama de futuro aún incierto, pero que ha contribuido ya a avanzar en la creación de mecanismos de participación” (García Galindo, 2007: 91).

4.2 Paradigma interpretativo

Los estudios culturales y su visión integradora abren camino a los estudios en comunicación para la superación de dos ideas implícitas muy presentes en los paradigmas funcionalista y de la Escuela de Frankfurt. La primera, el esquema básico lineal que lleva la información y la influencia de un polo a otro, es decir, con un principio y un final marcados, determinados por la intención del polo emisor de influir, con escasa participación del polo receptor, que recibirá la influencia. Y la segunda, desplazar la atención de la comunicación interpersonal hacia los fenómenos de difusión masiva, bajo el supuesto de que los segundos son más relevantes y son una simple ampliación de la primera.

El paradigma interpretativo cubre precisamente estas carencias. Ahí donde los medios de difusión masiva llegan a insertarse, ahí donde buscan producir su influencia,

existe previamente toda una compleja red de contactos e interacciones de todas las intensidades, extensiones, direcciones y repercusiones, fluyendo entre los individuos y los grupos que se conforman como se describe en el apartado 3.2. Los individuos crean en el seno de la red cultural su propia identidad y son participantes activos en la misma.

El corazón de esta red cultural es la producción de sentido a través de la experiencia social. Se trata del punto de confluencia entre el mundo que cada individuo crea para sí mismo, la manera en que reconstruye su entorno para sí y se apropia de él -como se describe en los apartados 2.1 y 3.1-, y aquel en el que participa junto con sus congéneres, que termina siendo también parte fundamental del mundo interno de cada quien en un constante y permanente proceso de influencia mutua. De esta manera, los signos que constituyen el mundo de cada persona suelen ser resultado de construcciones pulidas en la experiencia social gracias al flujo de mensajes cargados de significados, es decir, gracias a la influencia que reciben a través de estos mensajes.

Como se describe en el apartado 3.1.2, la construcción de la identidad y el concepto del yo constituyen el plano individual de la personalidad, mientras su plano social consiste en la interacción con los semejantes y la inserción en la colectividad. De ahí la importancia de la incidencia de la experiencia social en estos dos planos de la personalidad. El acontecer diario consiste en una constante “construcción subjetiva sobre uno mismo, sobre los otros y sobre las exigencias sociales que se producen en las situaciones de la vida cotidiana” (Rodrigo Alsina: 167).

La experiencia social implica un encuentro con el otro, los otros. Se trata de la alteridad descrita en el apartado 1.1.3, que no es como el resto de los elementos del ambiente, pues “el otro” posee su propio mundo y tiene la capacidad de dotar de significado todo lo que produce. La intención que tiene al elaborar mensajes con significado forma parte del significado mismo. Por lo tanto, cada encuentro ofrece multitud de mensajes, informaciones e intenciones que serán interpretados por los participantes.

Las interacciones sociales son una de las maneras en que los individuos resuelven múltiples necesidades; sus tres principales funciones son las mencionadas en el apartado

3.2: informativa, de autoimagen y afectiva. Al cumplirlas, las personas satisfacen sus necesidades de dar y recibir información, entretenimiento, persuadir, conocer otros puntos de vista, expresarse, coordinarse, expresar desacuerdo, buscan el control, rebelarse, etcétera. Y ello lo logran a partir del intercambio de mensajes cargados con los significados que logran incidencia o influencia en el mundo interno de los demás.

Un individuo puede acercarse o desatar una interacción para transmitir influencia, recibirla o intercambiarla. Cuando un grupo de personas de determinada religión llaman a la puerta, expresan su intención de influir en los habitantes de ese hogar. Cuando un niño se acerca a su padre mientras este revisa la instalación eléctrica, tiene la disposición de recibir la influencia de su padre. Cuando dos amigos se sientan en el parque a platicar, tienen la intención de intercambiar influencias. Todo lo anterior a través de los mensajes que circulan entre los nodos de la relación que se establece.

Las interacciones pueden tener muy variados resultados, cercanos o alejados a lo que uno o varios participantes pretendían al incorporarse a ellas, dependiendo de las necesidades, las intenciones y la intervención de cada participante, de lo que derivarán también muy distintas interpretaciones, no solo del flujo de mensajes sino también de la situación total.

En aras de poner orden a este potencial caos interpretativo es que se generan estructuras basadas en consensos mínimos que guían estos encuentros sociales. Estas pautas se incorporan a la cultura y ayudan a la codificación y decodificación de los mensajes dotándolos de ciertos significados básicos a partir de los cuales los participantes son libres de crear e interpretar, es decir, orientan el sentido de las interacciones.

Dominique Picard explica la interacción social como un “juego”, que “se define como un sistema que implica diferentes elementos (reglas, material, jugadores, jugadas...) que se imponen a todos los que participan y otorgan la calidad del jugador” (1992: 52). Goffman la describe como “una continua puesta en escena, con acotaciones tácitas interiorizadas acerca del uso de etiquetas, de reglas y de definiciones de conductas” (Rodrigo Alsina, 2001:

172), que es donde se encuadran las expectativas en los encuentros sociales y las respuestas adecuadas normadas por la sociedad.

Para el interaccionismo simbólico, vertiente de la perspectiva interpretativa, “la sociedad puede ser entendida como un sistema de significados compartidos” (Rodrigo Alsina, 2001: 168), pero está muy lejos de ser así. No se trata de significados compartidos sino del incesante flujo de mensajes mencionado anteriormente, con base en los acuerdos mínimos determinados por las estructuras determinadas por la cultura, en el que los participantes hacen sus propias interpretaciones y las incorporan a su mundo interno.

Es más preciso definir a la sociedad como un entramado de mensajes intencionados cargados de significado con diversas posibilidades de interpretaciones, direcciones e intensidad, es decir las heterogéneas redes humanas a las que se hace referencia en el apartado 1. En ella caben desde las relaciones cercanas e íntimas, las institucionales propias de los grupos secundarios y las distantes y formales, hasta las mediadas por tecnologías de comunicaciones, las interculturales y los fenómenos de difusión masiva, foco principal de los estudios funcionalistas y críticos.

Si de lo que se trata es del tipo de interacción que lleva a compartir significados es entonces cuando se habla de comunicación. Mientras que la emisión o recepción de mensajes puede bastar para satisfacer cualquiera de las otras necesidades, la comunicación requiere la intención manifiesta de los participantes de compartir significado, dado que requiere un trabajo de interpretación conjunta.

Así, el punto de partida es el acuerdo mínimo de la intención de comunicarse, y entre más estrecha sea la colaboración en la tarea de interpretación del encuentro, más se acercará a la comunicación, con sus matices intermedios de interpretación propia. Gracias a la comunicación, la producción de sentido a través de la experiencia social se aleja de la interpretación individual y se acerca a la interpretación colectiva y compartida de los participantes. Y esta es la manera más efectiva de integración, la manera en que los miembros de una colectividad van creando un verdadero sistema de significados

compartidos que inciden fuertemente tanto en el mundo propio de cada uno como en la cohesión social.

La comunicación implica necesariamente una “interacción biunívoca” entre los participantes, un esfuerzo conjunto para compartir los significados, lo que Pascuali denomina consaber (Toussaint, 1986: 88). En ella, los participantes contribuyen a formar un “‘sistema’ circular de acciones y reacciones, de estímulos y respuestas. Este sistema tiene su propia dinámica y sus propias regulaciones sin que ninguno de los actuantes tenga un control completo”.

Este proceso, en el que los interlocutores ocupan alternativamente una y otra posición (Dominique Picard, 1992: 20), rebasa la concepción lineal de extremo a extremo que plantean las perspectivas funcionalista y de la Escuela de Frankfurt, primera idea implícita superada desde el paradigma interpretativo. En ella, el proceso es desatado por la intención del polo emisor de influir en el polo receptor, que tiene únicamente la opción de permitir esa influencia o no.

Un modelo más apropiado tendría que representar el involucramiento activo y equitativo de los participantes, entre quienes fluyen los mensajes cargados de significados de manera que entre todos puedan elaborar interpretaciones colectivas de las que puedan apropiarse, dado que es requisito que todos tengan la intención de integrarse a ese proceso de comunicación. Los participantes buscan transmitir y recibir influencia a través de él, no únicamente, como afirman el funcionalismo y la teoría crítica, influir en otros.

Este proceso tiene un principio y un final en el tiempo que nada tienen que ver con cuál de los participantes es el primero en intervenir ni cuál es el último, mucho menos con que el primero sea el único con intención de insertarse en el proceso con el objetivo de influir en otros. Cada participante se vale de diversos canales para transmitir y recibir mensajes desde y hacia sus compañeros, en una constante labor de interpretación colaborativa para que los mensajes sean lo más aproximados posibles a los significados que cada quien desea compartir. En otras palabras, todos los participantes tienen disposición

de hablar y de escuchar en condiciones equitativas con tal de que los significados circulen para que puedan compartirse.

Y si bien la meta de la comunicación lleva al constante establecimiento de este intercambio de mensajes en el devenir social con el propósito de compartir significados, las interpretaciones pueden mantenerse muy alejadas, pese a la intención declarada y el esfuerzo por comunicarse. Lo que sí se concreta es el proceso para llegar a ella, por lo que son más frecuentes los procesos de comunicación que la comunicación misma.

La emisión o la solicitud de un mensaje son perfectos desencadenantes de un proceso de comunicación, pero si no pueden llevar a un libre intercambio de mensajes entre los participantes con posibilidad de retroalimentación y libre flujo de mensajes, entonces no se puede elaborar interpretaciones conjuntas, mucho menos se inicia ningún proceso de comunicación; se requiere entonces de la interpretación individual. La disposición a únicamente enviar mensajes es tan infértil como la disposición a únicamente recibirlos en lo que a comunicación respecta; se requiere que todos involucrados tengan la capacidad de emitir y de recibir.

Un proceso de comunicación puede ser tan breve que sirva únicamente para establecer una situación que viene a continuación cuya intención ya no es la comunicación, sino el flujo de mensajes para otros fines; el proceso de comunicación puede consistir en la reafirmación de los consensos mínimos que guían la interacción y dan pistas de las intenciones y posibles interpretaciones. De ahí en adelante, las interacciones derivan en juegos de interpretación más abiertos.

En este marco es donde se puede hablar de los medios de difusión masiva, que tienen el potencial de establecer verdaderos procesos de comunicación con oportunidades reales de participación. Sin embargo, durante casi toda su actuación a lo largo de la historia no han permitido que sea así, han bloqueado la comunicación. En cambio, al difundir a gran escala información y entretenimiento, han cumplido con las funciones enlistadas por los funcionalistas: vigilancia del entorno, correlación, transmisión cultural, otorgamiento de estatus y compulsión de normas sociales.

En consonancia con Abraham H. Moles, puede establecerse que los medios de difusión masiva “son un modelo más, dentro de una compleja red” (Moragas Spá, 1981: 156) de interacciones humanas. Es por ello que las investigaciones del funcionalismo y de la teoría crítica son limitadas, y esta exagerada atención sobre los medios de difusión masiva es la segunda de sus ideas implícitas superadas desde el paradigma interpretativo.

Su atención no solo es limitada, sino que también roza en la desviación, al confundir los fenómenos de flujo de mensajes, intenciones e interpretaciones, propios de los medios de información masiva, con procesos de verdadera comunicación. Los medios de difusión masiva pueden y deben incorporarse en situación de equidad de participación, pero han sido utilizados únicamente para generar influencia a través de las funciones que cumple, no para permitir las influencias recíprocas típicas de los procesos de comunicación; la investigación tradicional se ha abocado al estudio de la influencia unidireccional.

De esta manera, los mensajes emitidos por los medios de difusión masiva se insertan en la vida cotidiana de las sociedades dentro de las pautas culturales que han sido establecidas por los consensos mínimos, y que pueden guiar su interpretación. En su condición actual, los medios no pueden ser tratados como nodos de redes de comunicación, pues pocos son los casos en los que permiten respuesta e interacción.

No se puede negar su influencia a corto y mediano plazo, como se vio en los apartados anteriores, pero los individuos deben redimensionar la participación de los medios teniendo bien presente que no se trata de comunicación, sino de mensajes cargados de significados e intenciones que deben ser interpretados críticamente y utilizados para satisfacer las necesidades propias y no las de los emisores.

Los medios de difusión masiva actuales responden al interés de grupos propietarios que buscan influir en las audiencias. A veces establecen ante ellas el claro objetivo de persuadir con argumentos dirigidos a la razón, pero casi siempre, y ahí radica la importancia de interpretar críticamente, disfrazan su intención de influir como información o como entretenimiento, o utilizan las funciones que cumplen también para influir de manera velada. Este afán de ejercer influencia implícita en sus mensajes consiste en una imposición

de significados que al ir disfrazados para evitar las barreras psicológicas se convierten en manipulación.

Hasta ahora, la mayoría de los medios de difusión masiva han servido en mayor o menor medida a las necesidades de manipulación de sus poseedores, tal como lo señala la teoría crítica de la Escuela de Frankfurt. Han impuesto significados tendientes a complementar la dominación física y económica con la psicológica. Y así será hasta que se llegue al punto en que estos medios pertenezcan a la sociedad y no solo a unos cuantos grupos de interés, la democratización de los medios a la que se refiere la teoría marxista.

Con esta conciencia, corresponde a la sociedad no solo interpretar de manera crítica los mensajes de los medios de difusión masiva, sino también exigir su participación en ellos y lograr la posterior apropiación, convirtiéndolos en verdaderos medios de comunicación masiva. Al mismo tiempo, se requiere restablecer los vínculos comunitarios en los que irrumpieron los medios, para fortalecer los procesos de comunicación de los más íntimos a los más lejanos, así como el sentido de comunidad descrito en el apartado 3.3.2, de modo que todos los estratos sociales tengan acceso a la participación efectiva en la sociedad.

Es la comunicación la protagonista de la búsqueda de la cohesión social. Así, la investigación en comunicación humana debe orientarse hacia lo que Moles llama “ecología de la comunicación”, que debe interpretar “científicamente la interacción entre especies comunicativas distintas, próximas o lejanas, táctiles, visuales o auditivas, fugaces o registradas, masivas o no masivas, que actúan sobre el individuo en el espacio de su tiempo cotidiano” (Moragas Spá, 1981: 157).

Conclusiones

En el apartado 1.1.1, los aportes de la biología en el acercamiento histórico permitieron establecer que la comunicación es una entre el abanico de conductas posibles de los individuos, y que como tal tiene componentes impulsivos, instintivos y culturales, generalmente todos incorporados en distinta medida en las acciones tendientes a la comunicación, como sucede con el resto de las conductas.

Se estableció también que entre las conductas de los individuos hay una clara distinción entre las que van orientadas hacia el medio en general y las que se dirigen a otros organismos, por lo que es muy distinto aquello que un individuo bien adaptado pueda interpretar del análisis de su entorno a la información que otro individuo le ofrece con una determinada intención, también susceptible de ser interpretado, por supuesto.

Por lo tanto, se concluyó que lo que se establece entre los individuos son relaciones. Y estas relaciones pueden ser clasificadas dependiendo de la intención que los participantes tienen de influir en los otros, y pueden ir del contacto a la interacción, para finalmente pasar a la búsqueda de la comunicación.

Con el contacto los individuos no tratan de influir en nadie, pues consiste sencillamente en tomar en cuenta la coexistencia espacial y temporal con los otros, tal y como ocurre con cualquier otro elemento del ambiente, como en una plaza llena de gente o una agenda en las redes sociales virtuales.

El contacto se vuelve interacción cuando las acciones de los individuos buscan influir en el entorno de los otros. Ocurre por ejemplo cuando alguien empuja a otras personas

para abrirse paso entre una multitud, o cuando el conductor de una unidad de transporte público maneja prudentemente pensando en el bienestar de los pasajeros, o cuando un niño sirve las croquetas en el plato de su mascota para alimentarla, o si el líder de una potencia mundial le declara la guerra a otra y cambia el estilo de vida de los ciudadanos de ambos países. También se trata de interacción si el individuo se acerca a otro para ser influido por este (por ejemplo, para aprender por imitación).

Si bien en general la interacción implica intercambios de acciones que ejercen efectos entre los participantes, su espectro es muy amplio dependiendo de las intenciones, las magnitudes y los efectos reales que logra cada una de las acciones. Las particulares maneras en que se han desarrollado múltiples y variados flujos de interacciones han sido las que han moldeado la historia humana, tal como se destaca en el capítulo 1.

Siguiendo con este criterio, es fácil darse cuenta entonces de que deben existir procesos orientados a generar influencias recíprocas, en los que los participantes tengan la intención de influir en los otros pero a la vez de ser influidos por ellos, lo cual implica un acuerdo cada vez más manifiesto a lo largo de ese proceso, incluso si se trata de un inicial acuerdo del tipo del dicho popular “acordemos no estar de acuerdo”.

Así que se concluyó que anidado en la interacción se encuentra un nivel más, el de la búsqueda de **influencia recíproca**, es decir, **procesos de comunicación**.

Ahora bien, se estableció entonces que las conductas interactivas -con los procesos de comunicación incluidos- son las **señales**, es decir, aquello que los individuos hacen o crean con la intención de hacerlo **perceptible** para otros individuos. Es muy importante no perder de vista que las señales son conductas interactivas, no solo comunicativas, así la presencia de una señal puede remitir a cualquier tipo de interacción.

En el apartado 1.1.2 se retoma la importancia de las raíces impulsivas, instintivas y culturales de la conducta porque este enfoque aplicado a las señales lleva a la conclusión de que entre más apegadas estén al comportamiento heredado, la **interpretación** de las señales es más confiable, tanto la identificación de una señal como su significado.

Es decir, si las señales que forman parte del **comportamiento heredado** establecen relaciones entre los individuos, es muy seguro que la intención haya sido no solamente esa interacción sino también el resultado de la misma. Piénsese en el conocido ejemplo de la danza de las abejas, que en general crea una conexión sin problema entre los participantes y la consiguientemente exitosa acción de los mismos en busca de alimento.

Esto ocurre porque, como se explica en el citado apartado, las pautas heredadas de comportamiento son compartidas por todos los miembros de una especie. Por otro lado, las **conductas aprendidas** son creadas y transmitidas al interior de grupos de variables tamaños e influencias. Una señal de una cultura puede significar algo muy distinto en otra, o puede ser que ni siquiera sea tomada como señal.

Por ello se concluyó también que entre mayor es la carga de aprendizaje en las conductas, en este caso, las interactivas, la aprehensión de su significado depende cada vez más de la interpretación, incluso el reconocimiento mismo de que se trata de una señal. No se debe perder de vista que se siguió esta ruta, la de las conductas, para llegar hasta las conductas comunicativas, o procesos de comunicación.

Para aproximarse más a las dinámicas de la interpretación de las señales, fue necesario abordar la capacidad cognitiva y de lenguaje, dado que antes de crear e interpretar señales, los seres vivos **interpretan su ambiente** y a partir de ahí es que toman acción. Desde un enfoque biológico, se mencionó en el apartado 1.1.3 que los seres vivos toman los estímulos del ambiente, indiferente a ellos, y crean su propio **mundo** dentro de su mente, enteramente relativo a ellos.

Este proceso de apropiación comienza con el nivel de la apercepción, con el cual cuentan todos los seres vivos, seguido por la conciencia propiamente dicha, para terminar con la conciencia de uno mismo o autoconciencia, facultad exclusiva de algunos chimpancés, orangutanes y el ser humano. Así, el mundo de cada individuo se compone de una reconstrucción a modo de su entorno, o lo que es lo mismo, **representaciones**.

Es aquí donde radica la distinción que se mencionó en un inicio, entre la información que interpretan los organismos por sí mismos de su ambiente, y la que les ofrecen otros

organismos, con los que establecen relaciones. Si la relación con ellos no llega más que al contacto, entonces bien pueden ser cosificados como cualquier otro elemento del entorno, pues no intervendrían en la percepción que se tenga de ellos. Pero si hay interacción, es decir, flujos de influencia, es entonces cuando se establecen **puentes** entre los mundos de esos individuos, tanto de los que perciben como de los que son percibidos.

Se concluye entonces que entre más equitativa sea la participación de los individuos en las interacciones, más **homogéneas** serán las representaciones en sus mundos, y el tipo de interacción que se ajusta a estas características es la comunicativa. Es decir, la comunicación conlleva la aspiración a **compartir interpretaciones** que a la postre serán similares. Es por eso que el mundo de un individuo cobijado por su comunidad nunca es obra enteramente suya.

Y para posibilitar las interacciones, incluidas las comunicativas, es que el **lenguaje** cobra importancia, a pesar de que no es su función primordial. Consiste en la capacidad de relacionar representaciones mentales con representaciones físicas. No es necesario que haya una interacción de por medio para que el proceso mental ocurra. Si bien se mencionó en un inicio que las señales son aquello que los individuos hacen o crean con la intención de hacerlo perceptible para otros individuos, se concluye también que son vehículos físicos anclados a representaciones mentales.

Es decir, que los individuos perciben el entorno externo, construyen representaciones en su mente, su propio mundo, y las anclan a **vehículos físicos perceptibles** por otros individuos (señales) para influir en sus mundos, todo esto desde una perspectiva biológica.

Con base en el criterio de los orígenes de las conductas en general, y las interactivas en particular, se estableció que una mayor carga de comportamiento heredado implica mayor **antigüedad** de determinada conducta. Es por ello que se concluyó que los gestos más relacionados con los impulsos y los instintos tendrían que ser los primeros de los que se valiera el *Homo sapiens sapiens*.

Más aún, al revisar qué y cuáles son las tendencias instintivas de la especie humana, se encontró que el **establecer relaciones sociales** es una de ellas. Por lo tanto, se concluyó

que si bien las conductas interactivas son una de las herramientas para canalizar las tendencias instintivas, **los procesos de comunicación son en sí mismos una de estas tendencias.**

También se estableció en el apartado 1.2 que es muy probable que el lenguaje verbal haya surgido de la unión de la facultad protolingüística y una habilidad social, lo que muestra cuán importante es para el ser humano la interacción.

Se determinó también que la **vertiente oral** del lenguaje verbal fue la que siguió a los primeros gestos. Más tarde, como se explica en el apartado 1.3, se gestaría la **vertiente escrita**, más por un deseo de control mágico sobre el entorno (como las pinturas rupestres de escenas de cacería pintadas en zonas oscuras de las cuevas) que por la necesidad de interactuar. Y después para llevar registros que pudieran ser almacenados.

Finalmente, se puso de manifiesto que las vertientes oral y escrita del lenguaje verbal cumplen con diversas funciones sociales en lo que a interacción respecta.

En los siglos posteriores, como se describe en el apartado 1.5, importantes avances tecnológicos permitieron la distribución de señales creadas por pequeños grupos a públicos cada vez más lejanos espacial y temporalmente. Prensa, radio, televisión e Internet han demostrado su gran capacidad para permitir el flujo de señales, pero no así para asegurar la participación equitativa, por lo que si bien permiten cierta interacción, generalmente cargada del lado de los emisores, se concluyó en el presente trabajo que no son medios de comunicación, sino de **difusión masiva**.

La incursión histórica permitió también poner de manifiesto que estos medios se perfilaron por sus características de flujo unidireccional a largo alcance como ideales para las funciones de publicidad, propaganda y entretenimiento. Pero más allá de estas justificadas funciones, en la práctica fueron usados para la **legitimación** de los **grupos de poder**, al ofrecer un esquema de **mínima o nula retroalimentación** por parte del público receptor, en el que la información fluye profusamente en un solo sentido.

En el caso de la **Internet**, se señaló la peculiaridad de que aloja **múltiples tipos de interacción**, desde establecer puentes entre unos cuantos hasta permitir el tráfico masivo

de la información, pasando por las redes heterogéneas entre nodos distantes. Se destacó el enorme potencial que presenta para abrir paso a **interacciones horizontales y equitativas**, pues los individuos no solo tienen la oportunidad de la autoinformación y el autoaprendizaje, sino para crear y compartir contenidos. No obstante, vez se corre también el riesgo de que esos intentos queden solo en una ilusión.

Se puntualizó también que todas las formas de interacción se han ido compenetrando con el resto debido a que cada una es funcional y cubre necesidades específicas, ya sean cartas en sobres, videollamadas o los medios de difusión masiva, por mencionar algunos ejemplos. Y es por eso que las innovaciones tecnológicas, más que reemplazar a sus predecesoras, se fueron acoplando a su nicho correspondiente.

Todo este recorrido demostró además que el fenómeno que se busca -los procesos de comunicación- está enraizado, cobijado y **entreverado con los fenómenos de interacción**, pues si bien algunos de los medios estudiados pueden privilegiar interacciones que se aproximen al intercambio equitativo que se plantea, no se les puede negar al resto de los medios esta facultad en potencia. De hecho, más que los procesos de comunicación, fueron los fenómenos de interacción en los que se centraron los estudios.

Dado que el factor común entre todas estas formas es el **intercambio de mensajes**, resultó conveniente analizar en el apartado 2 este intercambio desde la óptica de la **semiótica**, el estudio de los signos, para entender entonces la mecánica del flujo de los mensajes compuestos por signos. Si bien desde la aproximación biológica ya se había llegado a determinadas características que debería tener la comunicación humana, el enfoque semiótico permitiría reforzar tanto las características de la interacción y la comunicación como la distinción entre las mismas.

Se explicó que el signo es un elemento capaz de **representar** a otro, y por lo tanto, fue posible concluir que las representaciones de las que se habló en el capítulo 1, las que los seres vivos hacen en su mente al **aprehender el mundo** externo para construir su mundo interno, no son más que signos. Y no cualquier tipo de signo, sino los conocidos como formales, es decir, la representación tal como la concibe el individuo: **un concepto**.

Así se estableció la primera asociación semiótica, entre los elementos del entorno externo y sus signos formales en las mentes de los individuos; se mencionó también que estos signos no son físicos. Después, gracias a la capacidad de **lenguaje** anteriormente mencionada, se abordó también los signos instrumentales en el apartado 2.2, que asocian a los formales con elementos físicos y perceptibles en el exterior, y que por lo tanto son los **vehículos** ideales para los signos formales.

Así, se concluye que el signo instrumental es el signo de otro signo, por lo que asocia tres elementos: un rasgo perceptible físicamente a través de los sentidos, un concepto al que remite en la mente de quien lo percibe y un ente al que se refiere ese concepto. Se mencionó también que muchos teóricos retoman solamente los primeros dos elementos, lo que implicaría asumir que todos los individuos tienen el mismo concepto de cada elemento del ambiente. Todo esto ocurre sin necesidad de interacción: los individuos crean e interpretan signos constantemente.

Se dijo también que un signo puede ser creado, percibido e interpretado por uno o por varios individuos, y cualquiera de estos hechos recibe el nombre de **semiosis**. Es por ello que nuevamente los procesos de comunicación que se rastrean en el presente trabajo están íntimamente relacionados con otros fenómenos, en este caso la creación e interpretación de signos.

Es decir, los procesos de semiosis tienen que ver también con la comprensión del mundo, sin que ello necesariamente tenga que ver con ningún individuo aparte. Pero una vez que deciden utilizarlos para interactuar, para que los conceptos en su mente viajen a otras mentes, crean y usan esos signos para ser percibidos por otros, es decir, usan **señales**.

Si párrafos arriba se vio que los procesos de comunicación están anidados en los de interacción, debido a los lazos que se establecen entre los individuos, ahora se concluye que también están anidados en los de interpretación, dado que no solo se valen de signos, sino que involucran la manera de cada individuo de entender su entorno.

Recapitulando, los procesos de comunicación implican **interacción e interpretación de signos**, a pesar de que no toda interacción y no toda interpretación de signos suponen procesos de comunicación.

Esta ruta permitió destacar una característica más de la que tendría que ser la definición de comunicación, puesto que los lazos que se establecen con este tipo de interacciones repercuten en las semiosis de las personas. Así, se descubre que la meta natural de un proceso de tales características tiene que ser la **homologación de significados** -o conceptos formales-.

Y si bien se vislumbra como una meta difícil de alcanzar, el apartado dedicado a la semiótica en el presente trabajo permitió abordar las características propias de los procesos que conducirían a ella, dado que se basan en el intercambio de mensajes, los cuales se conforman de signos.

Se vio entonces que los signos se usan con base en un conjunto de reglas, es decir, un código, gracias al cual se establece su **significado**. Y se vio que los enfoques sintáctico y semántico ayudan a la interpretación de los mensajes en relación directa con la estructuración del código, mientras que la pragmática consiste en la influencia de la circunstancia específica en que se produce cada intercambio de mensajes.

Estos tres enfoques son importantes para la producción e interpretación de cada mensaje, pero más aún, ayudaron a poner de manifiesto en el presente trabajo dos puntos que se orientan a la definición de la comunicación humana. Primero, que entre más **codificado** es un sistema, más fácilmente se producen e interpretan los mensajes con la seguridad de que se transmite el significado deseado, y menos depende de la **pragmática**.

Y segundo, que son muy pocos los sistemas altamente codificados, por lo que generalmente la pragmática es esencial para la interpretación de los mensajes. Así, se concluyó que entre más pragmática se utilice, se avanza en la ruta de la **comprensión**; es decir, un **mayor intercambio de mensajes** entre los participantes es el que conduce a la homologación de significados que se busca.

Una vez obtenida esta caracterización primaria de la comunicación humana y de los procesos para llegar a ella, se procedió a buscar las confluencias con otras ciencias, de modo que sus aportes permitieran refinar aún más el esbozo que se había alcanzado.

Se encontró entonces en el apartado 3.1.1 que lo que las representaciones mentales a las que se había llamado mundo desde un punto de vista biológico y **signos formales o conceptos** desde la semiótica son lo que la psicología llama **imagen mental**. Esta se forma en un proceso integrador que comienza desde la percepción del entorno, interno y externo, pasa por los filtros de la atención, el interés, los conocimientos previos, las expectativas y demás procesos mentales, para finalmente convertirse en la información que almacena y utiliza el individuo.

Después se vio la importancia de estas representaciones mentales, pues de ellas depende en gran medida la **construcción de la personalidad**. La percepción social influye fuertemente en la imagen que los individuos tienen de sí mismos, de sus compañeros de grupo, y de los miembros de otros grupos, así como en la forma en que se relaciona con ellos, como se vio en el apartado 3.2.

Y una vez señalada la importancia de las relaciones sociales, se señaló que una manera de restarles tiempo es a través de los estereotipos, en contraposición con los procesos de la **comunicación**, los cuales exigen tiempo. Así, se concluyó que la comunicación constante, cercana y transparente disipa los prejuicios que pueden empañar las relaciones sociales, para lo cual se requiere, al contrario de los estereotipos, que los individuos dediquen **interés, atención y tiempo** a sus compañeros.

Y más aún, se concluyó en el apartado 3.2 que esta ruta es la que lleva a la creación de **comunidad**, pues conlleva respeto y tolerancia, y es la que permite que se **compartan y socialicen los significados**, de modo que no solo todos los posean sino que todos tengan la facultad de **participar en su construcción**, lo que implica que todos se asuman como semejantes, incluso cuando hay jerarquización. Con ello, los lazos entre los individuos se fortalecen y las relaciones sociales son más satisfactorias.

Y aunque promueve la **horizontalidad**, la creación de comunidad no va en contra de las estructuras de los grupos sociales con divisiones y jerarquías bien fundamentadas para cuyo funcionamiento hay reglas establecidas que se deben obedecer. Al contrario, relaciones sociales sanas basadas en la comunicación permiten que las reglas sean aplicadas y acatadas cuando su razón de ser es **información** que está **al alcance de todos**.

Pero si se restringe el flujo de los significados, especialmente cuando son necesarios para todos -como cualquier otro bien necesario para procurar el bienestar y el sano desarrollo-, si se les guarda, si se les suministra a cuentagotas, todo ello para utilizarlos como una herramienta para **controlar** a los demás o por cualquier otro objetivo, es decir, si las redes de información se utilizan para ejercer control arbitrario e injustificado y no para crear comunidad, no se puede hablar de respeto, mucho menos de comunicación.

En los apartados 3.2 y 3.3 se analizó la naturaleza de los grupos y los liderazgos, tanto en sus dinámicas internas como al exterior; es decir, se encontró que así como los individuos cumplen con roles dentro de los grupos, los grupos cumplen roles dentro de la sociedad. Y se encontró también que en los grupos y en la sociedad hay liderazgos legítimos e impuestos.

Con los análisis mencionados, se concluyó que entre los flujos de interacción, los procesos de la comunicación vuelven a destacar por implicar respeto y por brindar a los participantes la condición de semejantes, iguales que merecen conocer tanto como uno mismo. Incluso se señaló que en los dos tipos de procesos sociales -los conjuntivos y los disyuntivos- la honestidad y la comunicación representan respeto, lo que no ocurre con la manipulación, la mentira o la imposición.

Se concluyó entonces que no importa si se buscan alianzas o se producen rupturas, la honestidad y los procesos de comunicación son por excelencia el tipo de interacción que demuestra **respeto** y trato de **semejantes**, por encima de cualquier otro tipo de flujo de información. De ahí se deriva el alto prestigio que tiene la noción de comunicación, y el porqué es tan importante no llamar comunicación a interacciones que no lo son.

En el apartado 3.3 se abordó también el fenómeno de la estratificación social, basado en la distribución desigual de bienes altamente valorados, tales como riqueza, poder y prestigio o estimación social, dependiendo de condiciones heterogéneas entre las sociedades, como la estirpe, la edad, el sexo, la raza, la ocupación o el credo político o religioso.

No obstante, como la historia ha comprobado y los teóricos han descrito, las sociedades tienden al **cambio**, y este no ha demostrado tener una dirección marcada ni una noción unificada de lo que significa “**progreso**”. Los cambios han surgido por muy variadas iniciativas emanadas de distintos grupos, tanto de pequeños grupos con algún poder como de enormes masas desfavorecidas por el sistema vigente, y han terminado con la implementación de nuevos sistemas con sus propios grupos de poder, para volver a activar posteriormente nuevos ciclos de cambios en direcciones insospechadas.

Se vio también que tanto para la obtención como para la conservación de los bienes, los grupos de poder utilizan varias herramientas, una de ellos son los fenómenos de **socialización y control social** -ambos referentes a la asimilación que los individuos hacen de las **normas sociales**-, muy efectivos para arraigar la premisa de que la situación es “normal” o “natural” y no debería cambiar. Todo esto, sin importar qué tan conveniente sea realmente esa situación para los grupos que conformen cada sociedad.

Es decir, se concluye que a los grupos que tienen poder les conviene normalizar la idea de que “**así debe ser**”, de modo que ni a ellos ni al resto de los grupos se les ocurra alterar el orden vigente, y esta **normalización** la obtienen a través de los flujos de información. Así, el sistema vigente da la impresión, tanto a las clases privilegiadas como a las que no lo son, de que es el **único sistema viable**, a pesar de que la historia ha demostrado que ningún sistema permanece.

No obstante, no hay que perder de vista que en las dosis adecuadas, la socialización y el control social son los procesos normales para reafirmar la identidad y la pertenencia a los grupos. Es el abuso de los mismos el que se vuelve herramienta de unos pocos.

Y el caprichoso e impredecible motor del ritmo de los cambios y las permanencias que se ha mencionado, el factor de cohesiones y rupturas sobre el cual los grupos tratan de incidir para tener el control, es la **cultura**. De ahí la enorme importancia de los flujos de interacción, pues se puso de manifiesto que tienen efectos a corto pero principalmente a largo plazo que determinan fuertemente los cambios y permanencias en las sociedades.

Por ello se abordó también el enfoque de la antropología en el apartado 3.4, a través del cual se puso de manifiesto la simbiosis entre las interacciones sociales y la cultura, pues en una espiral interminable las primeras se enmarcan en la segunda y la nutren.

Con base en todo lo anterior, es posible entender cómo y por qué es que se dieron en cierta manera los pretendidos estudios en comunicación -pues ya quedó establecido que el foco de estudio fueron los procesos de información, mas no de comunicación-.

En el apartado 4 se puso de manifiesto que los estudios sobre los fenómenos de información cobraron fuerza en el seno de las sociedades de masas gestado en el siglo XIX y fortalecido en el siglo XX, cuando surgieron los medios de difusión masiva: prensa, radio, televisión, cine e internet. Tanto los críticos del fenómeno de masas como los analistas orgánicos vieron en un inicio en estos medios de difusión una **herramienta muy poderosa**, una aguja hipodérmica en un inicio, más tarde una menor influencia diluida en varios niveles a través de los líderes de opinión, y después una mínima influencia derivada de los usos y gratificaciones que obtenía el público que decidía exponerse a los medios.

Así, los estudios funcionalistas dieron origen a corrientes que vieron con agrado la penetración de los medios en las masas, pero también a otras que vieron en ellos una amenaza por la **“vulgarización”** de la alta cultura.

La Escuela de Frankfurt concebía la influencia de los medios de una manera muy parecida a la funcionalista, pero determinó, por su parte, que estos medios consistían en una efectiva máquina de control y **manipulación** operada por las clases dominantes para mantener sometidas a las desposeídas.

Entonces, el funcionalismo sentó unas bases y una terminología que se limitaron a describir el fenómeno de la difusión masiva, evadiendo su relación con la estructura social

y los grupos de interés político y económico en el trasfondo. Por su parte, la teoría crítica fue capaz de **desenmascarar** este vínculo, basándose en los propios conceptos funcionalistas combinados con otros sociológicos.

Los estudios de ambos paradigmas giraron en torno a los efectos y dieron muy poca importancia a la comunicación interpersonal, colocándola únicamente como un elemento menor que podía incentivar o reducir los efectos de los medios de difusión masiva, cuya influencia no dejaba de ser el centro de su atención.

El análisis del presente trabajo permitió observar en el apartado 4.1.4 que las rutas de ambas perspectivas, funcionalista y crítica, las llevaron finalmente a un punto de encuentro cuando determinaron que la verdadera influencia de los medios de difusión masiva no se encontraba en la inmediatez de las campañas políticas y comerciales, sino en el **largo plazo**, en su largo, constante y estrecho acompañamiento en la vida cotidiana de los individuos, de todos los grupos y de todas las clases sociales para la conformación de sus personalidades y actitudes.

Por lo tanto, la verdadera incidencia de estos medios se entremezcla con los constantes flujos de información e influencia que forman la cultura. Se comprobó la importancia de la incidencia de la **experiencia social** en los dos planos de la personalidad, tanto en la construcción de la identidad y el concepto del yo en el plano individual, como en la interacción con los semejantes y la inserción en la colectividad en el plano social.

Los individuos crean en el seno de la red cultural su propia **identidad** y son participantes activos en la misma. El corazón de esta red cultural es la **producción de sentido** a través de la experiencia social.

Por ello, luego de que la investigación se abocó a los grandes medios de difusión en busca de las máquinas moldeadoras de opiniones, los investigadores tuvieron que voltear a ver a los estudios culturales. Los medios resultaron no ser fuerzas omnipotentes capaces de dirigir a cabalidad el devenir de las sociedades, sino elementos insertos en las mismas que mantienen con ellas relaciones simbióticas a largo plazo.

La superación de estos enfoques a través de la **perspectiva interpretativa** permite replantear el simplificado esquema de emisor, mensaje y receptor hacia otros más ricos y apropiados, pues, como consta en el presente trabajo, ahí donde los medios de difusión masiva llegan a insertarse, ahí donde buscan producir su influencia, existe previamente toda una **compleja red** de contactos e interacciones de todas las intensidades, extensiones, direcciones y repercusiones, fluyendo entre los individuos y los grupos.

Es por ello que se concluyó que la sociedad puede ser definida como un entramado de mensajes intencionados cargados de significado con diversas posibilidades de interpretaciones, direcciones e intensidad, es decir redes humanas heterogéneas.

Después de este recorrido histórico y teórico, se detectaron un par de características del objeto de estudio de las ciencias de la comunicación: se trata de un fenómeno de interacción social y de significado. Ahora bien, retomando el origen del término comunicación, *communicare*, que significa “poner en común”, se añade la característica final a la definición que se busca construir. Debe tratarse de un proceso de interacción cuya meta es **compartir significados**.

Es por ello que resultan útiles los estudios que se centraron en los flujos de información, así como también los que se centran en el fenómeno del significado, pues todos estos enfoques han contribuido a describir diversas aristas de los procesos de comunicación.

Los participantes en estos procesos tienen todos la intención manifiesta de compartir significados, para lo cual necesitarán alternarse los papeles de emisores y receptores en el intercambio de mensajes de modo que todos participen en la **interpretación conjunta** para construir los significados que pretenden poner en común. Aquí se busca transmitir y recibir influencia para llegar a **acuerdos** sin imposiciones.

Se mencionó en el apartado 1.1.2 que el hecho de que los seres vivos tuvieran la capacidad para dar y recibir señales es suficiente indicación de su intención comunicativa, pues entre más sencilla es la estructura de un organismo más depende de su fisiología, sus impulsos y sus instintos. La comunicación entre estos organismos es eficaz porque, al

depender de **pautas biológicamente heredadas**, sus interacciones están altamente **codificadas**.

Sucede lo mismo con estas pautas en organismos más complejos, a pesar de que tienen un abanico más grande de posibilidades. Entre más cercana sea la interacción a las pautas biológicamente heredadas, más cercanas serán a la comunicación, a un **acceso equitativo** para los participantes a **significados compartidos**.

Piénsese en la coordinación de los grupos de otros animales, como las parvadas o las manadas, derivadas de la comunicación instintiva. Pero entre más se alejen estas interacciones de esas pautas y los signos empleados sean más arbitrarios, más necesaria será la codificación por acuerdo de los participantes. Y el aprendizaje tiene un peso tan importante en las interacciones humanas, que es por ello que es necesario **distinguir** entre la comunicación humana y la comunicación entre otras especies, generalmente más apegadas a pautas biológicamente heredadas.

De manera análoga a los códigos biológicos que transmiten significados prácticamente infalibles, los **códigos culturales** creados por los seres humanos permiten crear mensajes más fuertemente relacionados con sus significados entre más codificados estén los signos, así serán más fáciles de interpretar y ofrecerán menores discrepancias. Se trata de códigos culturales como las lenguas, las señales de tránsito o los reglamentos en los deportes.

Estos niveles básicos de comunicación forman parte del repertorio humano, tanto los que se acercan al funcionamiento fisiológico o impulsivo, propiedad de todos y cada uno de los miembros de la especie, como los códigos culturales ampliamente difundidos y empleados en grandes zonas geográficas. Pero las interacciones humanas van mucho más allá de compartir **códigos básicos**, pues en ellas hay una elevada intervención de la interpretación de cada participante, tan constante y poderosa que domina el curso de la interacción en un mar de mensajes que fluyen con distintas intensidades e intenciones.

Por lo tanto, la comunicación humana requiere la construcción, sobre códigos básicos, de interpretaciones compartidas, es así como se logra poner en común los significados. No

hay otra manera de que los participantes puedan asegurarse de compartir significados que un constante flujo de mensajes que les permita construir una interpretación colectiva. Y para ello es necesario que su intención sea aportar su influencia pero también recibir la del resto, de modo que el resultado no pertenezca a ninguno sino a todos, es decir, que se integren a la interacción con la intención de la influencia recíproca.

Definición de comunicación humana

Por lo tanto, la comunicación humana requiere que los participantes tengan la disposición de la influencia recíproca al incorporarse a un proceso para compartir significados a través de la **interpretación conjunta**. Una vez manifestada la intención, el **proceso comunicativo** que se establece es la **única manera para llegar a la comunicación humana**, si bien no siempre desemboca en ello.

Es decir, la comunicación humana es una **meta**, la de **compartir significados**, para lo cual se establecen los procesos de comunicación, es decir, un tipo de interacción en que **los participantes tienen la intención de la influencia recíproca e intercambian mensajes para construir interpretaciones colectivas con el objetivo de llegar a significados compartidos a los que todos tengan acceso**.

Entonces, el objeto de estudio de la ciencia de la comunicación son los procesos de comunicación humana, que tienen como meta realizar la comunicación humana. Se ve así la necesidad de este campo de estudio con su propio espacio delimitado. Aunque se trata de procesos emparentados con otros fenómenos, como se puso de manifiesto a lo largo de este trabajo, ninguna de las ciencias relacionadas aborda como tal al proceso de la comunicación, a pesar de que han aportado a la que podría ser la consolidación de la base de esta ciencia independiente.

Y aún así, el resto de las interacciones son también muy necesarias, pues el ser humano no solo interpreta sino que interpreta a través de los demás; una persona no vive 80 o 90 años, sino cientos de años a través de las **experiencias compartidas**. Y es esta complejidad la que hace necesario hacer referencia a la comunicación humana como tema

aparte de la comunicación en general y la de otras especies. Influir y buscar influencias es la forma propia de interpretar para nutrir el mundo de cada persona.

Es necesario que cada individuo y cada grupo den a conocer lo que es relativo a ellos, que informen; asimismo, que busquen información sobre los demás, sobre lo que los demás piensan del mismo entorno. Los mensajes también entretienen, persuaden y son generados por muchos motivos más, no siempre se trata de comunicación.

Por ello es necesario que sea clara cuál es la intención de los emisores y receptores de mensajes al interactuar con los otros, pues la información será interpretada más correctamente cuanto más clara sea la intención.

La noción de comunicación humana de proceso colectivo en que los participantes se involucran de manera equitativa y son todos poseedores de un mismo significado en cuya construcción todos han colaborado la vuelve el **disfraz** favorito para todo tipo de interacciones, pues es la manera más **equitativa** de interacción. En ello radica la importancia de distinguir con claridad lo que es comunicación humana de lo que no lo es, pero que finge serlo para aprovechar esa noción de construcción colectiva de la que está investida la comunicación humana.

Los medios de difusión masiva deben asumirse como tales, como potentes máquinas para que los mensajes salven grandes distancias temporales y espaciales, pero no para permitir la comunicación, al menos no en las condiciones actuales. Las instituciones gubernamentales no tienen oficinas de comunicación social, como las hacen llamar, sino de información a la población y, a lo mucho, departamentos de contacto, pero no de comunicación.

Pretender que hay comunicación donde no la hay es un engaño, un abuso de quien impone esa idea falsa sobre otros, pues pretende **disfrazar** flujos unidireccionales de influencia (perfectamente válidos cuando se es honesto sobre la intención) como flujos recíprocos en los que todos participan equitativamente, cuando en realidad no es así. Ese disfraz convierte cualquier información en una **imposición**.

El primer paso para superarlo es que los miembros de las sociedades sepan distinguir entre la auténtica comunicación humana y el resto de los procesos interactivos, que exijan que las intenciones de cada participante sean claras y honestas para tener interacciones verdaderamente útiles. Que puedan distinguir cuándo son objeto de persuasión, de consulta, de petición o de comunicación, y del mismo modo, que se comprometan a manifestar cuál es su intención al interactuar con los otros.

Las sociedades quieren y necesitan publicidad, propaganda y entretenimiento, por ejemplo, pero con la plena conciencia de que en muchos de esos mensajes subyace la intención de persuasión, en el caso de las dos primeras, o las ideologías que respaldan al segundo, y los individuos deben acercarse a estos fenómenos con apertura crítica para digerirlos.

Más aún, en los procesos comunicativos radica la importancia del sentido de comunidad que se menciona en el apartado 3. Los significados compartidos, con la colaboración colectiva e influencias recíprocas que implican, son los que fortalecen la cohesión social de los grupos de cualquier tamaño, son los que refuerzan el sentido de pertenencia y de aceptación, los que tienden a homologar los mundos alojados en las mentes de cada uno de los miembros, de modo que hay un poco de cada uno en los demás.

Es la búsqueda de la comunicación la gran protagonista en la formación de la **cohesión social**, pues la producción de sentido a través de la experiencia social se aleja de la interpretación individual y se acerca a la interpretación colectiva y compartida de los participantes. Y esta es la manera más efectiva de integración, la manera en que los miembros de una colectividad van creando un verdadero sistema de significados compartidos que inciden fuertemente tanto en el mundo propio de cada uno como en la cohesión social.

Un sentido de comunidad fortalecido es el que puede cimentar bases sólidas en los grupos sociales que conforman las sociedades, de modo que no permitan las imposiciones ni el abuso, sino que se acostumbren a exigir interacciones honestas, ya sea información, persuasión, entretenimiento o comunicación humana. Es por ello que las redes operadas

por ciertos grupos de poder pueden apuntar precisamente a atacar este sentido de comunidad, mediante la atomización y el aislamiento de los individuos que las conforman.

Se requiere restablecer los vínculos comunitarios en los que irrumpieron los medios, para fortalecer los procesos de comunicación de los más íntimos a los más lejanos, así como el sentido de comunidad, de modo que todos los grupos y estratos sociales tengan acceso a la participación efectiva en la sociedad.

Propuesta de modelo

Naturalmente, se entiende que los modelos que la teoría ha establecido hasta ahora describen procesos **emparentados** con la comunicación humana, pero no hay uno que se ajuste a ella, tal como ha sido descrita en el presente trabajo. El modelo del mensaje que viaja desde un emisor a un receptor describe un nivel micro y básico. Los modelos semióticos describen la elaboración e interpretación de los signos, sin que ello implique forzosamente una interacción. El flujo por niveles de Lazarsfeld y Merton y la “tuba” de Schramm se refieren a la difusión y penetración de la influencia de los medios de difusión masiva sobre las audiencias.

Por lo tanto, se propone para la comunicación humana una flor, **la flor de la comunicación humana**, como modelo de sus componentes y sus magnitudes. Los participantes son los pétalos iguales que se colocan en torno al centro, al que **todos tienen acceso**, tanto para modificarlo como para apropiarse de él, y que consiste en el **significado que entre todos construyen de manera colectiva**. Los pétalos son iguales por la importancia que tienen dentro del proceso comunicativo, sin importar la fuerza o frecuencia de su emisión de mensajes durante el proceso.

Cada participante se vale de diversos canales para transmitir y recibir mensajes desde y hacia sus compañeros, en una constante labor de interpretación colaborativa para que los mensajes sean lo más aproximados posibles a los significados que cada quien desea compartir. En otras palabras, todos los participantes tienen disposición de hablar y de

escuchar en condiciones equitativas con tal de que los significados **circulen** para que puedan compartirse.

De esta manera, el centro es un significado que solo puede existir por **acuerdo de todos**. Esta flor, como las naturales, tiene un principio y un fin en el tiempo, pero mientras dura, mantiene esa forma. Nace cuando todos los participantes expresan su intención de comunicarse, y muere cuando han llegado a compartir significados. Por lo tanto, en el entramado de las interacciones humanas que conforman la sociedad surgen montones de flores de diversos tamaños que nacen y mueren mientras surgen más y más acuerdos que se van incorporando al conocimiento colectivo.

Y si bien la meta de la comunicación lleva al constante establecimiento de este intercambio de mensajes en el devenir social con el propósito de compartir significados, las interpretaciones pueden mantenerse muy alejadas, pese a la intención declarada y el esfuerzo por comunicarse. Lo que sí se concreta es el proceso para llegar a ella, por lo que son más frecuentes los procesos de comunicación que la comunicación misma.

Fuentes consultadas

Bibliográficas

- ACEVEDO TABARES, Julio César. (2010). *Epistemología de la comunicación. Reflexiones y fundamentos*. Colombia: Universidad de Medellín, 121 pp.
- ARIAS ORDUÑA, Ana Victoria (2012), “Vejez y envejecimiento a la luz de las motivaciones sociales básicas”. En Arias Orduña, Ana Victoria; Morales Domínguez, José Francisco; Nouvilas Pallejà, Encarnación y José Luis Martínez-Rubio (eds.). *Psicología social aplicada* (293-312). España: Médica Panamericana, 401 pp.
- AYALA, Francisco J. (1985). *Origen y evolución del hombre* (3a ed.). Madrid: Alianza Editorial, 238 pp.
- BARNET, S. A. (1977). *La conducta de los animales y del hombre* (2a ed.). España, Madrid: Alianza Editorial, 289 pp.
- BARTHES, Roland. (1997). *La aventura semiológica*. España: Paidós, 352 pp.
- BERLO, David K. (1978). *El proceso de la comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica*. (Trad. Silvana González Roura y Giovanna Winckhler). Argentina: El Ateneo, 239 pp.
- BEUCHOT, Mauricio. (2004). *La semiótica. Teorías del signo y el lenguaje en la historia*. México: Fondo de Cultura Económica, 207 pp.
- BICKERTON, Derek. (1995). *Language and human behavior*. Estados Unidos: University of Washington Press, 180 pp.
- BLASCO, Josep L.; Grimaltos, Tobies y Sánchez, Dora. (1999). *Signo y pensamiento*. España: Ariel, 227 pp.
- BONNER, John Tyler. (1980). *La evolución de la cultura en los animales*. (Trad. Natividad Sánchez Sainz-Trápaga). España: Alianza Universidad, 213 pp.
- BORDERÍA ORTIZ, Enrico; Laguna Platero, Antonio y Martínez Gallego, Francesc. (1998).

- Historia de la comunicación social. Voces, registros y conciencias.* España: Síntesis, 463 pp.
- BOTTÉRO, Jean. (1995). "La escritura y la formación de la inteligencia en la antigua Mesopotamia". En Bottéro, Jean et al. *Cultura, pensamiento, escritura.* (9-43). España: Gedisa, 187 pp. (Colección Lea).
- BRICEÑO Guerrero, José Manuel. (1970). *El origen del lenguaje.* Caracas: Monte Ávila, 124 pp.
- CAMPBELL, Bernard G. (1974). *Human evolution. An introduction to man's adaptations* (2a ed.). USA: Aldine, 469 pp.
- CARBALLAR, José A. (2000). *INTERNET. Libro del navegante* (2a ed.). España: RA-MA Editorial, 482 pp.
- CASTILLO Castillo, José. (2002a). "Naturaleza y estructura de la sociedad". En Ortega, Félix; Castillo Castillo, José y Bettin Lattes, Gianfranco (coords.). *Fundamentos de sociología* (47-70). España: Síntesis, 316 pp.
- CASTILLO Castillo, José. (2002b). "Las desigualdades sociales". En Ortega, Félix; Castillo Castillo, José y Bettin Lattes, Gianfranco (coords.). *Fundamentos de sociología* (161-187). España: Síntesis, 316 pp.
- CHOMSKY, Noam. (1975). *Reflections on language.* Estados Unidos, New York: Pantheon Books, a division of Random House, 269 pp.
- COMER, Douglas E. (1995). *El libro de INTERNET.* México: Prentice Hall, 312 pp.
- CROVI DRUETTA, Delia. (2004). "Sociedad de la información y el conocimiento. Algunos deslindes imprescindibles". En Covi Druetta, Delia (coord.). *Sociedad de la información y el conocimiento. Entre lo falaz y lo posible* (17-56). Argentina: La Crujía, 391 pp.
- DARWIN, Charles. (2009). *El origen de las especies* (2a ed.). (Trad. Antonio de Zulueta). México: UNAM, 759 pp.
- DAVIS, Flora. (1993). *La comunicación no verbal.* México: Alianza Editorial, 259 pp.
- DE FLEUR, Melvin L. y Ball-Rokeach, Sandra J. (1994). *Teorías de la comunicación de masas.* México: Paidós, 463 pp.
- DOMINIQUE PICARD, Edmond Marc. (1992). *La interacción social. Cultura, instituciones y comunicación.* España: Paidós, 210 pp.
- DONCEL, J. F. (1969). *Antropología filosófica.* (Trad. Pedro Geltman). Argentina, Buenos Aires: Carlos Lohlé, 507 pp.
- DUSSEL, Enrique. (2011). *Filosofía de la liberación.* México: Fondo de Cultura Económica, 295 pp.
- ESCOLAR SOBRINO, Hipólito. (2000). *Manual de historia del libro.* España: Gredos, 423 pp.

- FELDMAN, Robert S. (2003). *Introducción a la psicología* (4a ed.). México: McGraw-Hill, 563 pp.
- FICHTER, Joseph H. (2001). *Sociología*. España: Herder, 454 pp.
- FIGUEROA BERMÚDEZ, Romeo. (1996). *¡Qué onda con la radio!* México: Longman de México (Alhambra mexicana), 535 pp.
- FLETCHER, Ronald. (1972). *El instinto en el hombre. A la luz de distintas investigaciones en psicología comparad.* (Trad. Carlos Eduardo Saltzman). Argentina: Paidós, 343 pp.
- FLICHY, Patrice. (1993). *Una historia de la comunicación moderna. Espacio público y vida privada*
España: Ediciones G. Gili, 260 pp.
- FREDERICK, Howard H. (1993). *Comunicación global y relaciones internacionales*. Estados Unidos: Harcourt Brace & Company, 287 pp.
- FUCITO, Felipe. (1999). *Sociología general. Conceptos básicos y evolución histórica. Teoría sociológica e investigación. Sociedad y cultura. Normatividad y conducta* (2a ed.). Argentina: Editorial Universidad, 445 pp.
- GAMONAL ARROYO, Roberto. (2007). "Persuasión y manipulación en la retórica visual. Ética y estética de los mensajes icónicos". En Méndiz Noguero, Alfonso y Criostófol Rodríguez, Carmen (coords.). *Falsedad y comunicación. Publicidad engañosa, Información falsa, Imagen manipulada* (175-184). España: Universidad de Málaga/Debates, 222 pp.
- GARCÍA GALINDO, Juan Antonio. (2007). "Periodismo e información. Una aproximación crítica"
En Méndiz Noguero, Alfonso y Criostófol Rodríguez, Carmen (coords.). *Falsedad y comunicación. Publicidad engañosa, Información falsa, Imagen manipulada* (87-96). España: Universidad de Málaga/Debates, 222 pp.
- GARRISON, Mark y Loredó Hernández, Olga. (1992). *Psicología* (2a ed.). México: McGraw-Hill, 384 pp.
- GONZÁLEZ, Pilar (ed.). (2014). *Psicología de los grupos. Teoría y aplicación*. España: Síntesis, 334 pp.
- GONZÁLEZ TREVIÑO, Jorge E. (1994). *Televisión y comunicación. Un enfoque teórico-práctico*. México: Alhambra, 277 pp.
- GROSS, Richard. (2012). *Psicología; la ciencia de la mente y la conducta* (5a ed.). (Trad. María Elena Ortiz Salinas). México: Manual Moderno, 737 pp.
- GUIRAUD, Pierre. (2008). *La semiología*. México: Siglo XXI, 133 pp.
- IGARTUA, Juan José y Humanes, María Luisa. (2004). *Teoría e investigación en comunicación social*. España: Síntesis, 462 pp.

- JIMÉNEZ GUTIÉRREZ, Teresa Isabel (2012), "Psicología social de la familia". En Arias Orduña, Ana Victoria; Morales Domínguez, José Francisco; Nouvilas Pallejà, Encarnación y José Luis Martínez-Rubio (eds.). *Psicología social aplicada* (135-155). España, Madrid: Médica Panamericana, 401 pp.
- JUÁREZ ROMERO, Juana; Arciga Bernal, Salvador y Mendoza García, Jorge. (2012). "Noción y elementos de la memoria colectiva". En Juárez Romero, Juana; Arciga Bernal, Salvador y Mendoza García, Jorge (coords.). *Memoria colectiva. Procesos psicosociales*. México: UAM Iztapalapa y Porrúa, 396 pp.
- KATZ, Elihu. (1980). "La divulgación de las nuevas ideas y prácticas". En Schramm, Wilbur *La ciencia de la comunicación humana* (93-112). (Trad. Rogelio Carvajal). México: Grijalbo, 191 pp.
- KATZ, Elihu; Blumler, Jay G. y Gurevitch, Michael. (1993). "Usos y gratificaciones de la comunicación de masas". En Moragas Spá, Miquel de (coord.). *Sociología de la comunicación de masas* (4a ed.) (127-171). México: Gustavo Gili, 205 pp.
- KIMBLE, Charles et al. (2002). *Psicología social de las Américas*. México: Pearson Educación, 557 pp.
- KLINEBERG, Otto. (1983). *Psicología social*. México: Fondo de Cultura Económica, 560 pp.
- KOTTAK, Conrad Phillip. (2003). *Espejo para la humanidad. Introducción a la antropología cultural* (3a ed.). (Trad. José C. Lisón Arcal). España: McGraw-Hill/Interamericana de España, 337 pp.
- KROL, Ed. (1995). *Conéctate al mundo de Internet* (2a ed.). México: McGraw-Hill, 597 pp.
- LÁZARO CARRETER, Fernando (coord.). (1988). *La cultura del libro* (2a ed.). España, Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez; Pirámide, 412 pp. (Colección Biblioteca del libro).
- LAZARSELD, Paul F. y Menzel, Herbert. (1980). "Medios de comunicación colectiva e influencia personal". En Schramm, Wilbur. *La ciencia de la comunicación humana* (113-138). (Trad. Rogelio Carvajal). México: Grijalbo, 191 pp.
- LAZARSELD, Paul Felix y Merton, Robert King. (1993). "Comunicación de masas, gustos populares y acción social organizada". En Moragas Spá, Miquel de (coord.). *Sociología de la comunicación de masas* (4a ed.) (22-49). México: Gustavo Gili, 205 pp.
- MACCOBY, Nathan. (1980). "La nueva retórica 'científica'". En Schramm, Wilbur. *La ciencia de la comunicación humana* (49-63). (Trad. Rogelio Carvajal). México: Grijalbo, 191 pp.
- MANNING, Aubrey. (1985). *Introducción a la conducta animal* (2a ed.). España: Alianza Editorial, 424 pp.
- MAYNARD SMITH, John y Szathmáry, Eörs. (2000). *The origins of life. From the birth of life to the origin of language*. Gran Bretaña: Oxford, 180 pp.
- MCNEILL, John Robert y McNeill, William Hardy. (2004). *Las redes humanas: Una historia*

global del mundo. España: Crítica, 409 pp.

MIETZEL, Gerd. (2003). *Claves de la psicología*. (Trad. Macarena González). España: Herder, 479 pp.

MONDRAGÓN-CEBALLOS, Ricardo. (1994). "4 Zoosemiótica y cognición". En Díaz, José Luis (comp.). *La mente y el comportamiento animal: Ensayos en etología cognitiva*. (75-90). México: UNAM y FCE.

MOORHOUSE, Alfred Charles. (1995). *Historia del alfabeto*. México: FCE, 307 pp.

MORAGAS SPÁ, Miquel. (1981). *Teorías de la comunicación*. España: Gustavo Gili, 362 pp.

MORAGAS SPÁ, Miquel de (coord.). (1985). *Sociología de la comunicación de masas. II. Estructura, funciones y efectos*. España: Gustavo Gili, 205 pp.

OLARREA, Antxon. (2005). *Orígenes del lenguaje y selección natural*. España: Equipo Sirius, 158 pp. (Colección Milenium).

OLSON, David R. (1998). *El mundo sobre el papel. El impacto de la escritura y la lectura en la estructura del conocimiento*. España: Gedisa, 349 pp.

ORTEGA GUTIÉRREZ, Félix. (2002a). "La cultura de masas". En Ortega, Félix; Castillo Castillo, José y Bettin Lattes, Gianfranco (coords.). *Fundamentos de sociología* (91-108). España: Síntesis, 316 pp.

ORTEGA GUTIÉRREZ, Félix (2002b). "Socialización, personalidad y reproducción social". En Ortega, Félix; Castillo Castillo, José y Bettin Lattes, Gianfranco (coords.) *Fundamentos de sociología* (109-132). España: Síntesis, 316 pp.

ORTEGA GUTIÉRREZ, Félix (2002c). "Los grupos sociales". En Ortega, Félix; Castillo Castillo, José y Bettin Lattes, Gianfranco (coords.). *Fundamentos de sociología* (133-160). España: Síntesis, 316 pp.

PELÁEZ DEL HIERRO, Fernando y Veà Baró, Joaquim. (1997). *Etología. Bases biológicas de la conducta animal y humana*. España, Madrid: Pirámide, 395 pp. (colección Psicología).

PÉREZ MARTÍNEZ, Herón. (1995). *En pos del signo. Introducción a la semiótica*. México: El Colegio de Michoacán, 324 pp.

PETRUCCI, Armando. (1999). *Alfabetismo, escritura, sociedad*. España: Gedisa, 319 pp. (Colección Lea).

PINKER, Steven. (1994). *El instinto del lenguaje. Cómo crea el lenguaje la mente*. España: Alianza Editorial. 525 pp.

RODRIGO ALSINA, Miquel. (2001). *Teorías de la comunicación. Ámbitos, métodos y perspectivas*. España: Aldea Global, 235 pp.

ROSENZWEIG, Mark R.; Leiman, Arnold L. y Breddlove, S. Marc. (2001). *Psicología biológica; una introducción a la neurociencia conductual, cognitiva y clínica*. (Trad. Joan Soler). España: Ariel, 930 pp.

- RUCH, Floyd L. y Zimbardo, Philip G. (1980). *Psicología y vida* (2a ed.). México: Trillas, 560 pp.
- RUIZ, Rosaura y Ayala, Francisco. (2002). *De Darwin al DNA y el origen de la humanidad: la evolución y sus polémicas*. México: UNAM y FCE, 293 pp.
- SALAZAR, José Miguel et al. (2006). *Psicología social* (3a ed.). México: Trillas, 427 pp.
- SCHIFFMAN, Harvey Richard. (2004). *Sensación y percepción. Un enfoque integrador* (5a ed.). México: Manual Moderno, 562 pp.
- SEARA VALERO, Manuel. (1999). *El origen del hombre, la mano nos hizo humanos*. España: Grupo Anaya, 93 pp.
- SEIJAS CANDELAS, Leopoldo. (2001). *Los sistemas informativos de la era digit@l*. España: Universitas, 217 pp.
- TOUSSAINT, Florence. (1986). *Crítica de la información de masas*. México: Trillas, 94 pp.
- URRUTIA, Jorge. (1975). *Sistemas de comunicación*. España: Planeta, 152 pp.
- VALLE DE FRUTOS, Sonia. (2010). *Cibercultura y civilización universal. Hacia un nuevo orden cultural*. Unión Europea, España: Erasmus, 133 pp.
- VALLS, Arturo. (1985). *Introducción a la antropología. Fundamentos de la evolución y de la variabilidad biológica del hombre*. España: Labor Universitaria, 724 pp.
- VANDERMEERSCH, León. (1995). "Escritura y lengua gráfica en China". En Bottéro, Jean et al. *Cultura, pensamiento, escritura* (45-63), España: Gedisa, 187 pp. (Colección Lea).
- VIDALES, Ismael; Vidales, Flavio y Leal, Idolina. (2005). *Psicología general* (2a ed.). México: Limusa, 239 pp.
- VON HUMBOLDT, Wilhelm. (1991). *Escritos sobre el lenguaje*. (Trad. Andrés Sánchez Pascual). España, Barcelona: Península, 163 pp.
- WALLON, Henry Wallon. (1991). *La vida mental*. México: Editorial Crítica, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 290 pp. (Colección Los Noventa).
- WILSON, Edward O. (1975). *Sociobiology. The new synthesis*. USA: Harvard College, 697 pp.
- WOLF, Mauro. (2007). *La investigación de la comunicación de masas. Crítica y perspectivas*. México: Paidós, 318 pp.

Hemerográficas

- BYRNE, Richard. W. (1996), "Machiavellian Intelligence". *Evolutionary Anthropology: Issues, News and Reviews*, 5: 172-180. doi: 10.1002/(SICI)1520-6505 5:5<172::AID-EVAN6>3.0.CO;2-H, Wiley-Liss.
- CÓRDOVA, Adolfo. (agosto de 2012). "El olfato de las plantas". *Verde. Ideas sustentables*,

- (Número 22). México, D. F.: Reforma, Consorcio Interamericano de Comunicación. (12-15).
- GRAMMER, Karl; Fink, Bernhard y Neave, Nick. (primero de febrero de 2005). "Human pheromones and sexual attraction". *European Journal of Obstetrics & Gynecology and Reproductive Biology*, (número 2). Elsevier Ireland Ltd., volumen 118. (135-142).
- LONGA MARTÍNEZ, Víctor Manuel. (2005). "El efecto Baldwin: su papel en biología evolutiva y su aplicación a la evolución del lenguaje". *Ludus Vitalis: revista de filosofía de las ciencias de la vida*, (Número 23). Vol. XIII. España, Santiago de Compostela, La Coruña: Universidad de Santiago de Compostela, Área de Lingüística General. (21-48).
- MARTÍNEZ MENDIZÁBAL, Ignacio y Arsuaga Ferreras, Juan Luis. (2009). "El origen del lenguaje: la evidencia paleontológica". *Munibe, Antropología-Arkeología*, (Número 60). ISSN 1132-2217. Donostia/San Sebastián: S. C. Aranzadi. Z. E. (5-16).

Cibernéticas

- DEDIU, Dan y Levinson, Stephen C. (2013). "On the antiquity of language: the reinterpretation of Neanderthal linguistic capacities and its consequences". En *Frontiers in Psychology*, volumen 4, publicado el 4/jul/2013, número 00397, consultado el 11/ago/2017. Recuperado de http://www.frontiersin.org/Journal/Abstract.aspx?s=603&name=language_sciences&ART_DOI=10.3389/fpsyg.2013.00397
- HANDWERK, Brian. (2011). "Sex with humans made Neanderthals extinct? The two species mated till the Neanderthal lineage melted into ours, study hints". En *National Geographic, Daily News*, publicado el 25/nov/2011, consultado el 27/jul/2017. Recuperado de <http://news.nationalgeographic.com/news/2011/11/111125-neanderthals-sex-humans-dna-science-extinct/>
- NIEVES, José Manuel. (2013) «Los humanos éramos cuatro especies que se aparearon entre sí». En *ABC.es. Ciencia, Madrid*, publicado el 18/dic/2013, consultado el 22/sep/2017. Recuperado de <http://www.abc.es/ciencia/20131218/abci-cuando-humanos-eramos-cuatro-201312181914.html>