

Edmond Marc
Dominique Picard

La interacción social

Cultura, instituciones
y comunicación


ediciones
PAIDOS

Barcelona-Buenos Aires-México

Título original: *L'interaction sociale*

Publicado en francés por Presses Universitaires de France, París

Traducción de Antonio Laje Tesouro

Cubierta de Gustavo Macri

1.ª edición, 1992

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del «Copyright», bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier método o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

© 1989 Presses Universitaires de France
© de todas las ediciones en castellano,
Ediciones Paidós Ibérica, S.A.,
Mariano Cubí, 92 - 08021 Barcelona
y Editorial Paidós, SAICF,
Defensa, 599 - Buenos Aires.

ISBN: 84-7509-748-0

Depósito legal: B-592/1992

Impreso en Hurope, S.A.,
Recaredo, 2 - 08005 Barcelona

Impreso en España - Printed in Spain

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	11
1. Una perspectiva nueva en las ciencias humanas	12
2. La noción de interacción social	14
3. Orientaciones	16

PRIMERA PARTE

INTERACCIÓN Y COMUNICACIÓN

1. <i>Los modelos de comunicación</i>	21
1. Los modelos técnicos	21
2. Los modelos lingüísticos	23
3. Los modelos psicosociológicos	27
4. Los modelos interhablantes	34
2. <i>La aproximación sistémica</i>	39
1. Estructura de la interacción	41
2. Dinámica de transacciones	45
3. Equilibrio y regulación	48
4. Juegos y estrategias	52
3. <i>La relación intersubjetiva</i>	59
1. La fenomenología existencial	59
2. La aproximación psicoanalítica	65
3. El interaccionismo simbólico	69
4. Las relaciones afines	71

SEGUNDA PARTE
SITUACIONES Y CÓDIGOS SOCIALES

1.	<i>El marco</i>	77
	1. La estructuración del espacio	77
	2. La estructuración del tiempo	84
2.	<i>La institución</i>	91
	1. La comunicación en la organización	92
	2. Status y roles	95
	3. Análisis estratégicos	98
3.	<i>Los rituales</i>	105
	1. Código y ritual	105
	2. La situación y los actores	107
	3. Lo que se juega	109
	4. Reglas y principios constitutivos	111
	5. Las estrategias	114
	6. Tipología	115

TERCERA PARTE
AMBITOS DE INVESTIGACIÓN

1.	<i>El análisis conversacional</i>	123
	1. La etnografía de la comunicación	124
	2. La pragmática lingüística	127
	3. La aproximación interaccionista	132
	4. Los niveles de análisis	134
2.	<i>La comunicación no verbal</i>	143
	1. Semiótica de la interacción corporal	144
	2. Funciones de signos corporales	146
	3. Cuerpo y lenguaje	149
3.	<i>La familia</i>	155
	1. Las interacciones precoces	155
	- El apego	156
	- Las competencias comunicativas del bebé	158
	- El análisis de las interacciones precoces	159
	- Intereses y límites de una visión interaccional ...	161
	2. La fratría	163

3. El sistema familiar	168
- La aproximación psicosociológica de los roles ...	168
- La aproximación sistémica	169
- La concepción «grupalista» analítica	171
4. <i>La influencia social</i>	175
1. Influencia y negociación	175
2. Relación de influencia y percepción social	182
3. Las relaciones de poder	188
BIBLIOGRAFÍA	195
ÍNDICE DE AUTORES	205
ÍNDICE ANALÍTICO	209



INTRODUCCION

Se constata hoy, en numerosos campos de las ciencias humanas, la emergencia de la noción de interacción.

En psicología social, donde ha estado siempre presente de manera más o menos explícita, tiende a convertirse en uno de los puntos de vista dominantes. En sociología, donde la perspectiva macrosocial (fundada en los conceptos de sociedad, de clase, de estructura...) ha sido preponderante hasta una época reciente, se observa una «vuelta al actor» (según una expresión de A. Touraine), a lo relacional y a una aproximación «microsocial».¹ Además, al lado de una antropología de las culturas, se ha constituido una «antropología social» que se interesa por las relaciones sociales tales como se pueden observar a través de las interacciones más triviales y cotidianas. En pragmática lingüística, el «análisis conversacional», que tiene por objeto las interacciones del lenguaje, se impone poco a poco el lado del análisis del discurso. En psicología genética, es más el concepto de «interacciones precoces», que la concepción de una evolución lineal del niño, lo que inspira, en el momento presente a los investigadores. En psicología clínica, con la difusión de las terapias familiares, se hace presente una aproximación nueva a la enfermedad mental, como alteración de la relación... Se podrían multiplicar los ejemplos que muestran la actualidad de la perspectiva interaccional.

Sin embargo, ésta tiene su origen en una corriente histórica, de la que hay que recordar al menos a algunos iniciadores: G. Simmel, quien, a comienzos de siglo, sienta las bases de la microsociología; G. Mead, uno de los miembros eminentes de la «Escuela de Chicago»

1. Ilustrada por ejemplo en Francia por los trabajos de A. Moles, M. Crozier, M. Maffesoli...

quien presenta el «Sí mismo» como una estructura social resultante de las interacciones colectivas. Después, en los años cincuenta, G. Bateson, inspirador de la Escuela de Palo Alto, ha propuesto una concepción nueva de la comunicación y funda la aproximación sistémica en psicología; R. Birdwhistell ha reintroducido la gestualidad en el lenguaje, rompiendo así con la hegemonía del verbo; E. T. Hall ha sentado las bases de una antropología del espacio; E. Goffman ha construido una especie de gramática de los ritos de la interacción que regulan las relaciones sociales de la vida cotidiana; H. Garfinkel, fundador de la «etnometodología», ha reorientado la sociología americana hacia la observación de las prácticas sociales y sobre todo hacia las prácticas de comunicación...² Se ha hablado de una especie de «colegio invisible» de investigadores que habían tenido las mismas influencias, que tenían orientaciones comparables, que trabajaban separadamente pero que se encontraban para confrontar sus metodologías, sus investigaciones y sus resultados. Lo que les une es una manera original de abordar los fenómenos relacionales, lo que se ha podido llamar «nueva comunicación».³

1. UNA PERSPECTIVA NUEVA EN LAS CIENCIAS HUMANAS

La convergencia es pues sensible y va más allá de un simple reencuentro temático. Representa fundamentalmente una *nueva orientación epistemológica*. En efecto, desde finales del siglo XIX, la ciencia ha estado dominada por los principios de la termodinámica, fundada sobre los conceptos de energía y causalidad lineal.

Después de la segunda guerra mundial, bajo la influencia de la cibernética de N. Wiener⁴ y de la teoría de los sistemas de L. von Bertalanffy «una epistemología diferente tiene cada vez más adeptos. Se funda, más que sobre el concepto de energía, y el de causalidad lineal, sobre el concepto de información (...) Sus principios son

2. Las investigaciones evocadas aquí serán retomadas a lo largo de la obra.

3. Las expresiones de «colegio invisible» y de «nueva comunicación» han sido utilizadas por Y. Winkin en una obra que presenta los textos de los principales investigadores (1981).

4. La cibernética es una disciplina nacida del encuentro entre la mecánica y la biología que se ocupa del estudio de los sistemas complejos (hombre/máquina) a partir de conceptos como información, comunicación y regulación.

de orden cibernético, su causalidad de naturaleza circular, retroactiva, y la información, constituyéndose en elemento central, tiene por objeto los procesos de comunicación en el interior de los sistemas en el sentido más amplio del término» (P. Watzlawick, 1981, pág. 15). Es esta orientación epistemológica, más que el simple recurso a la noción de interacción, la que une en profundidad las diferentes corrientes de investigación que se acaban de evocar.

La convergencia es también metodológica. La mayor parte de los investigadores que se han mencionado han seguido los pasos de la etnografía o la etología.⁵

Así E. Goffman ha subrayado lo que sus trabajos sobre las interacciones deben a los etólogos; éstos, para analizar las relaciones animales, han tenido que elaborar conceptos y procedimientos originales: «Más importante aún, han puesto a punto un trabajo-de campo que les permitió estudiar muy de cerca las conductas de los animales manteniendo el control de las ideas preconcebidas. Han cambiado la actitud de recortar en sus puntos de articulación el flujo de la actividad animal aparentemente fortuita. Bastó con hacer resaltar al observador las secuencias comportamentales para que cambiase su visión (1973, t. 2, pág. 18). Se podría mostrar una actitud similar en numerosos investigadores (Bateson, Hall, Bowlby, Schefflen...).

Esta actitud metodológica conlleva ciertas características esenciales:

- Confiere primacía a una vía de observación y de descripción que se apoya en diferentes formas de registro (fotografía, magnetófono, cine, vídeo...).

- Privilegia una observación «naturalista», un trabajo de campo, que se esfuerza en aprender y analizar las situaciones de la vida cotidiana, las interacciones «reales» y «auténticas», y no las situaciones «provocadas» y estudiadas en el laboratorio por el investigador.

- Se centra en el proceso de comunicación considerado como un fenómeno global que integra muchos modos de comportamiento (la palabra, la mímica, la mirada, los gestos, la distancia interpersonal...).

- Finalmente, implica en la construcción del objeto el «abandono del sujeto monádico en provecho de la interacción» (Cosnier,

5. La etología es el estudio del comportamiento de las especies animales; ha propuesto numerosos modelos que se han utilizado en el estudio de las interacciones humanas (Cosnier, 1978).

1986, pág. 292). No se trata de comprender y de teorizar sobre el funcionamiento del sujeto aislado, sino de considerar a éste como un elemento de un sistema más amplio que incluye la relación con los otros y el contexto; es este sistema el que constituye la unidad básica de análisis.

Estas son las orientaciones epistemológicas y metodológicas comunes que autorizan la proximidad entre investigaciones, por otra parte de campos diferentes, pero que han introducido la noción de interacción social en el centro de su reflexión.

2. LA NOCIÓN DE INTERACCIÓN SOCIAL

Hasta aquí, el contenido de este concepto ha quedado implícito, pero conviene en este momento proponer una definición precisa.

El término, en su misma etimología, sugiere la idea de una acción mutua, en reciprocidad. Se encuentra esta idea, aplicada a las relaciones humanas, en la definición propuesta por J. Maison-neuve: «La interacción tiene lugar cuando una unidad de acción producida por un sujeto A actúa como estímulo de una unidad de respuesta en otro sujeto, B, y viceversa» (1968, pág. 51). La expresión *viceversa* remite a la noción de *feedback*, término que viene de la cibernética y que designa un proceso circular (formado por bucles de retroacción) donde la respuesta de B se convierte a su vez en un estímulo para A. En esta definición la interacción parece cercana a la influencia. Los dos términos pueden incluso parecer sinónimos; existe sin embargo una diferencia entre ellos, por si se puede hablar de influencia entre dos sujetos cuando los comportamientos y las cogniciones de uno son modificadas por la presencia o la acción de otro, «es la reciprocidad, la conducta en retorno, lo que confiere a las conductas, a la consideración del otro, su carácter de interacción» (G. de Montmollin, 1977, pág. 21). El autor precisa que percibir a una persona no es un hecho de interacción; por el contrario, «en la medida en que la percepción del sujeto que percibe es modificada por la espera de una reciprocidad, hay interacción social. Por lo mismo, el hecho de que el sujeto percibido se sienta percibido, puede llevarle a modificar su apariencia, sus actitudes, sus palabras, sus conductas, es decir, los indicadores que sirven de base a los juicios del que percibe, lo que transforma su

percepción; se está entonces en presencia de una interacción social».

Para completar esta definición, conviene añadir a la noción de *feedback*, la de «co-presencia» o de «frente a frente»; así, «el objeto de estudio se deja identificar: se trata de esa especie de sucesos que tienen lugar en y en virtud de una presencia conjunta» (E. Goffman, 1974, pág. 7). Este criterio permite distinguir la noción de interacción, de otras cercanas, como las de «relación» o de «vínculo», que no implican necesariamente la de copresencia (una relación, un vínculo, pueden mantenerse y proseguir a distancia) o como la noción de «rapport» que designa la estructura de relación entre posiciones sociales (unidas a la estratificación social, a los *status*, roles, identidades). Se hablará así de relación amistosa, profesional, familiar. Si la interacción implica a menudo relación, lo recíproco no es siempre verificable...

La interacción representa una problemática central para la psicología social hasta el punto que suele aparecer como co-extensiva a esta disciplina. Ya F. H. Allport, en 1924, adoptaba una posición semejante cuando escribía: «La psicología social tiene por objeto el estudio de las relaciones reales o imaginarias entre personas en un contexto social dado, en tanto que afectan a las personas implicadas en esta situación» (Fischer, 1987, pág. 13). Más próximo a nosotros J. Maisonneuve afirma también (dando a la noción una extensión más amplia): «El campo propio de la psicología social parece esencialmente el de la interacción» (1973, pág. 12). Citemos todavía a Gergen (1981): «La psicología social es una disciplina en donde se estudia de manera sistemática las interacciones humanas y sus fundamentos psicológicos».⁶

Parece pues que hay un amplio consenso para definir desde esta perspectiva, el campo propio de esta disciplina.

Sin embargo, S. Moscovici, aunque subrayando que «los psicólogos sociales tienden ahora a definir su campo como el del estudio de la interacción social», indica que el consenso no está desprovisto de ambigüedades (Faucheux y Moscovici, 1971, pág. 9). Estas tienen que ver con la significación del calificativo «social»: se refiere frecuentemente al estudio de las variaciones que afectan a las relaciones de un individuo (o un conjunto de individuos) y un objeto; el «social» es, entonces, una dimensión de los objetos, de los estímulos clasificados en «sociales» y «no sociales» (así se

6. Esta definición puede parecer algo restrictiva en la medida en que sólo hace referencia a las bases psicológicas, dando la impresión de dejar de lado las bases sociales.

reservará la noción de «percepción social» a la percepción de las personas clasificadas como objetos sociales). O lo social es concebido de una manera diferencial, como una característica de los individuos socialmente diferenciados en sus modos de respuesta y en su conducta.

A esta psicología con «dos términos» (Ego-Objeto), S. Moscovici propone sustituir por una a «tres términos: Ego-Alter-Objeto»;⁷ únicamente una psicología de este tipo merece el calificativo de social, porque está centrada directamente «en la elaboración y el funcionamiento del vínculo social y su papel fundamental tanto en el funcionamiento psíquico individual, cuanto como factor de inflexión de los fenómenos sociales».

Es en este sentido en el que se comprenderá aquí la noción de interacción social. No se trata de oponer las interacciones sociales a las que no lo sean, sino mostrar la parte de lo social presente en todo encuentro, incluso en los más íntimos. Porque todo encuentro interpersonal supone «interactuantes» socialmente situados y caracterizados,⁸ y se desarrolla en un «contexto» social que imprime su marca aportando un conjunto de códigos, de normas y de modales que vuelven posible la comunicación y aseguran su regulación.

Pero no será necesario comprender esta marca como un simple efecto de determinación; se trata de una relación dialéctica. Porque si la interacción es el campo donde las relaciones sociales se actualizan y se reproducen, constituye también un espacio de juego donde pueden introducirse la intervención y el cambio y donde, en cada instante, se funda de nuevo el vínculo social. Este aspecto ha sido bien analizado por G. Mead (1963) o por M. Mauss, quien mostraba que los grupos sociales «están formados por una pluralidad de conciencias individuales que accionan y reaccionan unas sobre otras. Es por la presencia de estas acciones y reacciones, por estas “interacciones”, como se reconoce a las sociedades» (1969, pág. 141).

3. ORIENTACIONES

Si hemos subrayado la convergencia entre la problemática de la interacción y la perspectiva psicosociológica, no queremos

7. *Ego* y *Alter* designan aquí individuos o grupos y *Objeto* el entorno social, real o simbólico.

8. El neologismo «interactuantes» designará a lo largo de la obra los sujetos implicados en la interacción.

limitar nuestro estudio a este único punto de vista. Mostraremos cómo los aportes de otros campos (como la pragmática, la etiología, la sistémica, la psicología genética, el psicoanálisis...) pueden enriquecer la comprensión de la interacción social.

Trataremos a ésta, pues, como un «fenómeno social total», en el sentido en que lo entendía M. Mauss, es decir, un fenómeno en el que la totalidad de la sociedad y sus instituciones está implicada y en el que interactúan muchas dimensiones, psicológicas, sociales y culturales.

Y aunque señalando las convergencias e intentando construir progresivamente una visión coherente de la interacción, nos ocuparemos en los pasos que nos permitan señalar su identidad y especificidad.

Mediante la multiplicidad de los puntos de vista se podrá elaborar, por pasos sucesivos, una comprensión global del fenómeno estudiado.

— Lo abordaremos primero como un «proceso de comunicación». Si esta dimensión se impone con evidencia, puede dar lugar a formalizaciones y a interpretaciones diversas. Se proponen numerosos modelos. Su estudio muestra cómo se ha pasado de una concepción de la comunicación como proceso lineal a una concepción sistémica que la entiende a la vez como una relación interactiva y como una totalidad dinámica. Intentaremos también ver la comunicación desde el «interior», como relación intersubjetiva (Primera parte).

— Pero la interacción no es solamente un proceso de comunicación interpersonal. Es también un fenómeno social anclado en un marco espaciotemporal de naturaleza cultural marcado por códigos y rituales sociales. Toda relación se inscribe en una «institución» que lleva con ella modelos de comunicación, sistemas de roles, valores y finalidades. Todos estos factores contribuyen fuertemente a una ritualización de las relaciones sociales (Segunda parte).

— Después de haber analizado las diferentes dimensiones de la interacción social, abordaremos también los principales campos de investigación donde esta noción se ha encontrado implicada y elaborada; el análisis conversacional, la comunicación no verbal, el sistema familiar, el proceso de influencia. Esta exploración nos permitirá a la vez ilustrar y profundizar en ciertos aspectos fundamentales evocados anteriormente (Tercera parte).



Primera parte

INTERACCION Y COMUNICACION

La interacción social aparece, de entrada, como un proceso de comunicación. Es cierto que podemos encontrar algunas situaciones en que hay interacción sin comunicación aparente: dos personas que no se conocen se cruzan por un camino en el campo; cada uno percibirá la presencia del otro; esta percepción va a actuar sobre su comportamiento (quizás esbozarán una sonrisa, un gesto, un movimiento de la cabeza...); no se intercambia ninguna palabra y sin embargo existe una forma elemental de interacción. Pero en la mayoría de las situaciones la relación entre dos o más individuos se traduce por una comunicación y concretamente por un intercambio de palabras.

Una pregunta se plantea entonces: ¿qué es la comunicación? La respuesta clásica es que la comunicación es una «transferencia de información». El modelo más simple es el del emisor enviando un mensaje al receptor. Sin embargo, este esquema, inspirado en dispositivos técnicos como el teléfono, muestra pronto sus límites. La lingüística ha contribuido a potenciarlo subrayando que no existe comunicación sin un «código» común al emisor y al receptor, es decir, sin un proceso de codificación y decodificación. Enseña además que el lenguaje no es sólo la transmisión de informaciones, sino también la elaboración y el reparto de «significaciones» en un «contexto» portador de sentido.

Sin embargo, la comunicación es también un proceso psicológico: la recepción de un mensaje no es un registro pasivo; es una actitud activa de escucha en la cual intervienen múltiples factores (de selección, de inferencia...) que regulan la «interpretación» del mensaje.

Abordaremos así los diferentes «modelos» (técnicos, lingüísticos, psicológicos) que se esfuerzan en describir y analizar los mecanismos de la comunicación (capítulo 1).

Este estudio mostrará que la comunicación no es un proceso lineal entre un emisor y un receptor, sino un proceso interactivo en el cual los interlocutores ocupan alternativamente una y otra posición. Por lo tanto, es un proceso en el cual no interviene solamente la palabra: cuando dos personas se encuentran en situación de co-presencia, la percepción que cada uno tiene del otro es también portadora de significaciones; se apoya, sobre todo, en un conjunto de elementos, como la apariencia física, el vestido, los gestos, la mímica, la mirada, la postura; cada comportamiento se convierte en un mensaje implícito y provoca una reacción en retorno.

Desde esta perspectiva, la comunicación aparece cómo un fenómeno relacional en el que los interactuantes, la situación, los comportamientos interactúan estrechamente entre ellos, formando 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. Incluso, si cada uno interviene a partir de motivos y posturas personales, la comunicación es necesariamente de naturaleza «transaccional» y las «estrategias» que pone en marcha, de tipo interactivo (capítulo 2).

Subrayar, como lo hemos hecho, que la comunicación implica percepciones mutuas, mecanismos de interpretación, motivaciones (conscientes o inconscientes) sugiere que se trata también de un proceso «intersubjetivo». Si se la puede describir y comprender a partir de la observación de comportamientos e intercambios verbales, una parte de su significación escapa a la observación y discurre a través de las vivencias de los interactuantes, de sus sentimientos íntimos, de lo imaginario que suscita la interacción con el otro y sus relaciones afectivas (capítulo 3).

Capítulo 1

LOS MODELOS DE COMUNICACION

Si se intenta describir y analizar el proceso de la comunicación, se llega, en un primer momento a hacer un recuento de los diferentes modelos que han intentado formalizarlo.

Los primeros han sido modelos técnicos, elaborados para dar cuenta de la transmisión de las señales en los sistemas de comunicación.

Sin embargo, pronto se vio que los esquemas que se inspiran en los funcionamientos mecánicos no pueden esclarecer más que parcialmente la comunicación humana. Esta, como se apoya esencialmente en el lenguaje, se ha estudiado entonces a través de modelos lingüísticos.

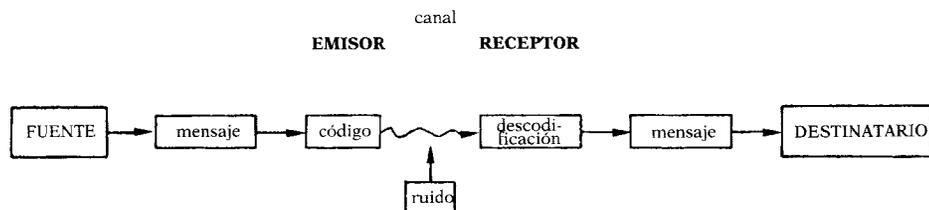
Pero éstos también tienen sus límites. La comunicación es ciertamente una relación por medio del lenguaje, pero es al mismo tiempo una relación psicosocial. Es necesario, pues, abordarla también desde este ángulo.

En fin, concebida al principio como una relación lineal entre una fuente y un destinatario, la comunicación se ha revelado como un proceso interactivo, perspectiva que se expresa especialmente en los modelos de interlocutores.

1. LOS MODELOS TÉCNICOS

1. El modelo de referencia es sin duda el de Shannon y Weaver (1949) que presenta la comunicación como la transferencia de un mensaje bajo la forma de señal, desde una fuente de información, y

por medio de un emisor y un receptor; esta transmisión puede ser afectada por fenómenos parasitarios llamados «ruidos»:



Este esquema, derivado de la telecomunicación, se ha aplicado a las comunicaciones humanas en la medida en que existen también, cuando hablamos con alguien, factores que perturban la transmisión de información, algunos de naturaleza energética y otros de naturaleza informacional.

Otro interés de este esquema reside en que, al subrayar los procesos de «codificación» y «descodificación» (procesos que se encuentran en la comunicación a través del lenguaje), permite esclarecer las razones por las cuales una señal es raras veces idéntica cuando se recibe a como era en su emisión. Pero las limitaciones de esta analogía consisten en que el código del lenguaje no tiene las mismas características que un código formal (por el cual a un significativo corresponde un único significado, como por ejemplo en el morse).

2. Casi en la misma época, Norbert Wiener inventa el término de «cibernética» (1948), que tiene una resonancia inmediata aportando a la comprensión de la comunicación una noción esencial: la de *feedback*.

Esta noción, que se ha traducido a menudo por «retroacción» (lo que tiene el riesgo de restringir su significado), designa la reacción del receptor al mensaje emitido y su retorno hacia el emisor. Se pueden distinguir, al menos, tres funciones diferentes del *feedback* (R. Escarpit, 1976, pág. 50).

a) Una función de «regulación», destinada a «mantener una situación en un estado estable» (es el principio del termostato, que mantiene una temperatura constante a pesar de las variaciones ambientales). En este caso, el emisor envía una señal, y el receptor le reenvía las respuestas que indican los efectos de este mensaje (por ejemplo, en la comunicación humana, todas las señales que expre-

san que el receptor ha recibido bien el mensaje y que la emisión puede proseguir).

b) Una función de «acumulación cíclica» destinada «a hacer evolucionar una situación “en espiral” por el añadido de instrucciones del programa de base de los mensajes reenviados en *feedback* cuando cada uno de ellos pasa por el emisor»; en este caso el receptor reenvía al emisor sus propias señales a las cuales añade nuevos datos (es lo que pasa, por ejemplo, cuando el emisor desarrolla un razonamiento y utiliza ciertos argumentos en respuesta a las objeciones planteadas por el receptor).

c) Una función de «acumulación didáctica» destinada «a reenviar hacia la memoria de la fuente informaciones sucesivas sobre los efectos de sus mensajes». Existe en este caso la constitución de un saber y almacenamiento en la memoria; lo cual permite a la fuente nuevas estrategias de comunicación que integran las experiencias pasadas.

La introducción de la noción de *feedback* en el análisis de la comunicación constituye el paso esencial de la comunicación a la interacción. Conduce a considerar que la fuente y el destinatario son de hecho «emisores-receptores» que ejercen funciones diferenciadas en un proceso circular y no lineal (como en el esquema de Shannon y Weaver).

Inspirados por funcionamientos mecánicos, los modelos técnicos tienen la ventaja de proponer una formulación muy general de los procesos de comunicación. Sin embargo, no dan cuenta de la naturaleza específica del lenguaje verbal, lo que justifica el recurso a los modelos de tipo lingüístico.

2. LOS MODELOS LINGÜÍSTICOS

1. Una de las tentativas más fecundas para proponer un modelo de análisis de la comunicación inspirado en la lingüística es el de Roman Jakobson. Este ha subrayado que no se puede asimilar un intercambio de mensajes a la transmisión física de la información. Es necesario, pues, describir la comunicación humana en toda la complejidad de los elementos que hace intervenir.

Utiliza un modelo «componencial» con el que intenta mostrar las funciones comunicativas específicas de cada componente. Su descripción distingue seis factores esenciales: «El *emisor* envía un *mensaje* al *destinatario*. Para ser operante, el mensaje requiere, en principio, un *contexto* en el que envía (...), contexto perceptible para el destinatario y que es verbal o susceptible de ser verbalizado. A

continuación el mensaje requiere un *código* común, al menos en parte, al emisor y al destinatario. Finalmente, el mensaje necesita un *contacto*, un canal físico y una conexión psicológica entre el emisor y el destinatario, contacto que le permita establecer y mantener la comunicación» (R. Jakobson, 1963, págs. 213-214, subrayado por nosotros). El concepto de *contexto* aquí tiene doble significado de «entorno de una unidad determinada» y de «conjunto de condiciones sociales» a las que se refiere el mensaje.

Un *mensaje* es una secuencia de señales donde la sustancia es la información que transmite y su forma supone una «codificación» y la identificación una «descodificación» (de donde se introduce el componente *código*); por *contacto*, se entiende la unión física y la conexión psicológica que existe entre destinatario y emisor.

A estos seis factores, Jakobson añade seis funciones lingüísticas que expresan diferentes dimensiones de la comunicación.

- La función *expresiva* o *emotiva* que se refiere al emisor y que comprende la expresión afectiva de la actitud del sujeto respecto a lo que dice.

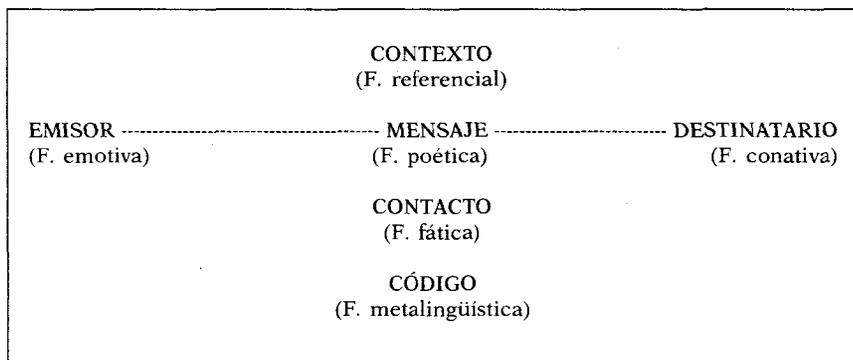
- La función *conativa* orientada al destinatario y que devuelve la acción que el emisor quiere ejercer sobre él por medio de la comunicación.

- La función *metalingüística* que se ejerce cuando emisor y destinatario verifican que utilizan el código en el mismo sentido.

- La función *denotativa*, *cognitiva* o *referencial* que está orientada hacia el contexto y del que depende el significado del mensaje (cuando hace referencia a los elementos de este contexto).

- La función *poética*, que se refiere a la forma del mensaje en la medida en que esta forma tiene un valor expresivo en sí misma.

Así se llega al esquema siguiente:



Jakobson con este modelo se esfuerza en separar los aspectos dominantes del intercambio lingüístico dando la espalda a una visión abstracta y mecanicista de la comunicación. En su ensayo *Lingüística y teoría de la comunicación* (en 1964, pág. 87 y sig.), prosigue, por otra parte, su reflexión denunciando a los que «postulan un código desligado de la comunicación efectiva (y) existiendo peligro de reducir el lenguaje a una ficción escolástica» (pág. 95), también se plantea el *feedback* y la actitud activa del destinatario en la escucha: «Existe sin lugar a dudas *feedback* entre palabras y escucha, pero la jerarquía de los dos procesos se invierte cuando se pasa del codificador al descodificador. Estos aspectos diferentes del lenguaje son irreducibles el uno al otro, los dos son esenciales y deben verse como *complementarios*» (pág. 94). Se podría añadir el *feedback* como séptimo elemento del modelo (con sus funciones de regulación, acumulación cíclica y acumulación didáctica).

No obstante, el modelo de Jakobson, aunque incluye las condiciones sociales de la comunicación en el contexto, no les da un lugar muy preciso. Durante mucho tiempo, los lingüistas han ignorado el problema de las relaciones sociales en el estudio de intercambios lingüísticos y Bakhtine fue un precursor aislado cuando en 1929 recusaba el «objetivismo abstracto» de Saussure y escribía que «la verdadera sustancia del lenguaje no está constituida por un sistema abstracto de formas lingüísticas (...) sino por el fenómeno social de la *interacción verbal*» (1977, pág. 136).

Esta posición ha sido, al contrario de la anterior, reivindicada por la corriente de la «etnografía de la comunicación», de la que D. Hymes fue, junto con J.J. Gumperz, el pionero y a quien se debe una nueva formalización; el modelo «Speaking». Mientras Jakobson se centraba en las funciones lingüísticas implicadas en el intercambio, Hymes ponía en primer plano el concepto de situación social.

2. *El modelo «Speaking»* fue presentado por primera vez en un artículo en el año 1962 y fue modificado en 1972. Propone una aproximación pragmática de los principales aspectos de las interacciones lingüísticas desplazados a la situación social donde se sitúan.

Hymes aísla ocho elementos en que cada inicial corresponde a las tres que componen la palabra «Speaking», de ahí el nombre de su modelo.

– *Situación (setting)*: Componente bipolar que engloba a la vez el *marco* (término que se aplica «al momento y el lugar donde se desenvuelve el acto de hablar y de una forma general, a todo lo que le caracteriza desde un punto de vista material» y la *escena* («el

“marco psicológico” o la forma en que un acontecimiento se encuentra culturalmente definido como un cierto tipo de escena»). (D. Hymes, 1980, pág. 140.)

- *Participantes*: Se trata no solamente del destinatario y del emisor, sino también de todos los que participan en la escena y que influyen en su desarrollo a causa de su presencia.

- *Finalidades (ends)*: Componente bipolar en el que es necesario distinguir los «objetivos-intenciones» (lo que se desea hacer comunicando) y los «objetivos-resultados» (lo que se ha logrado).

- *Actos (acts sequences)*: Doble componente que expresa a la vez el contenido del mensaje (los temas abordados) y la forma del mensaje (el estilo en la expresión).

- *Tono (keys)*: Este componente permite moldear el contenido del mensaje mostrando «el acento, forma, o el espíritu donde el acto se ejecuta, y corresponde en cierto modo a las modalidades de las categorías gramaticales» (pág. 142); actos idénticos con un mismo marco pueden diferir por el tono, según sea lúdico o serio, rebuscado o negligente; un tono que se opone al contenido puede incluso, anularlo, como en el caso del sarcasmo.

- *Instrumentos (instrumentalities)*: Componente bipolar que agrupa los canales y las formas de la palabra. Escoger un *canal* «significa escoger un *medio* de transmisión de la palabra» (pág. 143), pero es también indispensable determinar los modos de utilización de los canales (ya que un canal oral, por ejemplo, podrá utilizarse para cantar, hablar, silbar...). Para determinar las *formas de la palabra*, se deben tener en cuenta tres criterios: la procedencia histórica del lenguaje (lo que se entiende habitualmente por «lengua» o «dialectos»); la presencia o ausencia de mutua comprensión (o «códigos»), y la especialización del uso (llamado generalmente «variedad» o «registro»).

- *Normas (norms)*: Componente bipolar que comprende las normas de interacción y las normas de interpretación. Las *normas de interacción* agrupan «los componentes particulares y las propiedades que están ligadas a la comunicación –el hecho de que se tenga el derecho de interrumpir a los demás o que no se tenga, por ejemplo–» (pág. 144), es decir, todos los mecanismos de regulación interaccional de la conversación (turnos de palabra, interrupciones...). Las *normas de interpretación* «implican el sistema de creencia de una comunidad» (pág. 145) y suponen que los mensajes son transmitidos y recibidos en función de un sistema de representaciones y hábitos socioculturales.

- *Género*: «Esta palabra se aplica a categorías como: poema,

mito, cuento, proverbio, adivinanza, plegaria, un discurso solemne, conferencia, letra comercial, editorial, etc. Bajo un cierto ángulo, analizar la palabra en los actos es analizarla en los ejemplos del género. El concepto de género supone que es posible identificar características formales que son tradicionalmente reconocidas» (pág. 145).

En algunos aspectos, el modelo de Hymes recorta el de Jakobson presentando ciertos matices en relación a él: el concepto de situación no es exactamente el de contexto; igualmente el concepto de tono se puede acercar a la función expresiva de Jakobson o el de participante es más extenso que la pareja emisor-destinatario.

Introduce nuevos elementos como las *finalidades* (más extensas que la función conativa) y las *normas*. Precisa también la forma del mensaje introduciendo conceptos de estilo, registro de palabra, género.

No obstante, se le puede reprochar una cierta suavidad en los conceptos propuestos: casi sistemáticamente, presenta componentes bipolares que le llevan a asociar elementos que merecían estar separados y a poner al mismo nivel procesos diferentes; es así en «las normas de interacción» y las «normas de interpretación» que no introducen los mismos mecanismos sociales en juego o bien «del canal» y «las modalidades de la palabra» o «el contenido» y «la forma» del mensaje que no tienen funciones superpuestas en la comunicación.

Los modelos lingüísticos como los de Jakobson y de Hymes nos dan una comprensión, mucho más precisa que la de los modelos técnicos, del proceso de comunicación, de los elementos que pone en juego, de las diferentes funciones que se encuentran implicadas.

Pero aunque se esfuerzan en mostrar interacciones concretas, describen en cierta manera un proceso «ideal»; en efecto, no permiten explicar la mayor parte de las dificultades que se encuentra la comunicación en la realidad y solamente se refieren a razones lingüísticas de forma limitada; revelan a menudo causas psicosociológicas, por lo que parece necesario completar el estudio de la comunicación en este aspecto.

3. LOS MODELOS PSICOSOCIOLÓGICOS

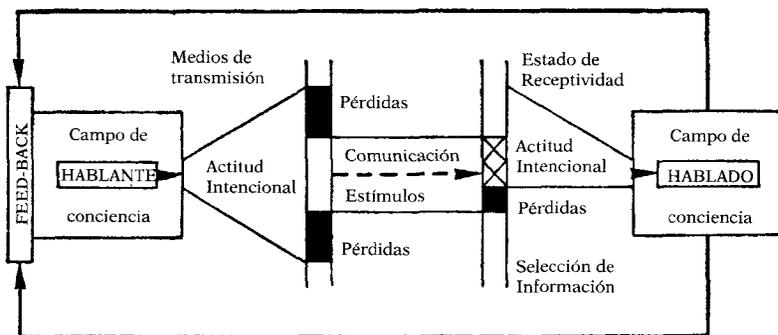
Para abordar los factores psicosociológicos de la comunicación, se puede partir del modelo propuesto por Anzieu y Martin (1971).

1. Este modelo es susceptible, según ellos, de suplir carencias de un modelo «formal» «incapaz de advertir las interpretaciones erró-

neas, incomprendiones paradójicas, los más flagrantes contrasentidos, los conflictos más evidentes» (1971, pág. 133). Intenta integrar la situación de los que hablan y sus campos de conciencia (porque en la realidad «entran en contacto, no una “caja negra” emisora y una “caja negra” receptor, sino un “hablante” y un “hablado”, generalmente *dos o más personalidades participan en una misma situación común y debaten mediante significaciones*», pág. 133).

Proponen un esquema que abarca el campo de conciencia de los «que hablan» y señala los filtros sucesivos que se interponen entre la intención del «hablante» y la recepción del «hablado». Este muestra también que la respuesta a los estímulos que constituye el mensaje del «que habla» puede tomar dos vías: la de una respuesta verbal directa, o la indirecta de una *acción* (las dos constituyen el *feedback* del mensaje inicial):

Respuesta (indirecta, por ejecución de una acción)



Respuesta (directa, con los mismos medios)

Este modelo incluye también tres elementos importantes que no aparecen explícitamente en el esquema:

a) En principio, la *personalidad* de los participantes se caracteriza por «una historia personal, un sistema de motivaciones, un estado afectivo, un nivel intelectual y cultural, un marco de referencia, un *status* social y roles psicosociales» (pág. 135). Todos estos elementos tienen un impacto sobre la comunicación. Definen la *identidad* de los interactuantes constituida a la vez por elementos biopsicológicos (como la edad y el sexo) y elementos psicosociológicos relativos a grupos de pertenencia (geográfica, profesional, ideológica...). Estos

factores identificativos sitúan a cada individuo en el interior de las relaciones instituidas por la cultura y la sociedad (padre/hijo; joven/adulto; hombre/mujer; patrón/asalariado; productor/consumidor...). Estas relaciones prescriben ciertos tipos de comunicación y prohíben otros.

b) En segundo lugar, la *situación común*; ya que «la comunicación hace posible la acción sobre otros en el interior de una situación definida» (pág. 135). En principio es un medio para hacerla evolucionar. También depende de los objetivos y de los fines que los participantes fijan (informarse, convencer, rivalizar, seducir, amenazar, reconfortar, distraer...), fines que influyen en el contenido y el estilo de la comunicación, es decir, su necesidad o rechazo, sus características, pueden ser inducidas por la misma naturaleza de la situación.

c) En tercer lugar, la *significación*; ya que «los hombres no sólo comunican una cierta cantidad de información sino que también intercambian significaciones» (pág. 135). Estas significaciones son el resultado, sobre todo, de *símbolos* que inducen a asociaciones de sentido. Las personas comunican mejor cuando se sitúan en el mismo universo simbólico y tienen los mismos marcos de referencia. Al mismo tiempo, este universo simbólico y el sistema de valores propio a cada uno, desempeña un rol de «filtro» (que conlleva una recepción selectiva de la comunicación) y ejerce un efecto inconsciente de «halo» («constituido por la resonancia simbólica despertada en el espíritu del interlocutor por la significación de lo que emite o recibe» y que desencadena una cadena asociativa) (pág. 136).

Es necesario añadir que la significación conduce también a las *representaciones sociales* más o menos compartidas por una colectividad (debido a ello, facilitan la comunicación) y a las *ideologías* que las organizan.

B. Rimé se une a este punto de vista cuando sostiene él también que la comunicación frecuentemente no transmite significaciones abstractas y neutras sino que añade a cada significado un universo de representaciones que mueven, atraen, calman, paralizan y suscitan en él un conjunto de *actitudes*.

Si estas significaciones están unidas por un lado a representaciones sociales también están ancladas en la experiencia corporal y emocional del sujeto («así, lo que trata el que habla cuando evoca su referente en la comunicación no es ni mucho menos las formas simbólicas o conceptuales, como se ha considerado generalmente, sino las representaciones generales que comportan además de estos

aspectos simbólicos y conceptuales, importantes elementos interoceptivos, posturales y motores, rasgos de las motivaciones, actitudes y estados emocionales experimentados por este sujeto a través de las experiencias del referente») (B. Rimé, 1984, pág. 435).

Esto subraya el hecho (que no habíamos tenido en cuenta hasta este momento) de que la comunicación no es solamente verbal sino que también implica gestos, mímica, movimientos, actitudes posturales; aspectos que se han definido habitualmente por la expresión de «comunicación no verbal». Los lingüistas han minusvalorado generalmente estas manifestaciones y han sido sobre todo los psicólogos quienes las han estudiado de forma sistemática.

2. El *lenguaje del cuerpo* aparece entonces como una dimensión fundamental de la interacción. Los especialistas en esta materia como Birdwhistell (1970) y Argyle (1975) han sostenido que la parte más importante de la comunicación no pasaba por las palabras. Sin embargo, la expresión corporal ¿constituye un lenguaje al mismo nivel que la lengua? Si algunos gestos (como mover la mano para decir adiós) pueden actuar como signos, otros no responden a una intención comunicativa y no transmiten información sino que transmiten impresiones sobre el estado emocional y afectivo del locutor. Varias experiencias muestran que la gesticulación que se utiliza hablando no se inscribe en la lógica del código tal como se expresa en la lengua (Rimé, 1984).

La Escuela de Palo Alto ha diferenciado por su parte dos formas de lenguaje: una *digital* (la lengua fundada sobre signos arbitrarios) y una *analógica* (la expresión corporal fundada sobre signos «motivados» (Watzlawick y otros, 1972). Sin embargo, esta distinción parece insuficiente para dar cuenta de la complejidad de la comunicación no verbal.

Lo que importa en efecto en el análisis del proceso de interacción, no es tanto el origen de los signos como la función desarrollada en razón de su naturaleza. Y ya que se demuestra que ciertas funciones pueden ser aseguradas a la vez por signos verbales y no verbales, se puede pensar que esta distinción es sin duda insuficiente.

Vale la pena partir de la base de la existencia de una «multicanalización» de comunicación humana. Este concepto significa «en una interacción cara a cara, por ejemplo, que cada interactuante emite (y recibe) un enunciado total, heterogéneo, resultante de la combinación generalmente sinérgica de varios elementos: unos *bucacústicos*, reconocidos como los más antiguos, constituyen la parte verbal del enunciado (la "verbalidad" estudiada por los lingüistas) y

su parte vocal, entonaciones, timbre, altura, intensidad, acentos, ritmo (...). Otros *visuales* surgidos de varios códigos que son o bien estáticos (morfortipos, artificios, adornos) o bien, *cinéticos lentos* (risas, posturas, muecas) o bien *cinéticos rápidos* (mímicas faciales, gestos) (...). Finalmente se pueden citar los canales *olfativos, táctiles y térmicos...*» (Cosnier y Brossard, 1984, pág. 5).

Lo que diferencia las señales es la *naturaleza de sus significantes* y las relaciones más o menos «motivadas» que mantienen con sus significados.

Es el fundamento de la categorización que ha establecido J. Piaget (1970) según tres tipos: Los *índices, los símbolos y los signos*.

En el *índice*, el significante no está diferenciado del significado (a parte del hecho de que el significante tiene una función señalizador): constituye «una parte, un aspecto o un resultado causal de este significado». Los índices son esencialmente corporales (enrojecer, por ejemplo, es el resultado de confusión o vergüenza), pero pueden ser también verbales (como las interjecciones que se lanzan para traducir su nerviosismo, su cólera o alegría). El índice no se emite voluntariamente en términos generales.

En el *símbolo*, los significantes están diferenciados de los significados pero todavía «motivados por una similitud o analogía con sus significados». ¹ Supone una elaboración de expresión, el recurso a un código; es un acto concebido para comunicar. A veces está formado por la repetición mímica y voluntaria de un índice (por ejemplo, cuando se gesticula para rechazar alguna cosa con expresión de disgusto); o bien es simplemente *metafórico* (como cuando se golpea con el dedo sobre una mesa para convencer a alguien, como si se quisiese meterle un mensaje en la cabeza). Estas señales son, también, sobre todo, corporales; pero un comportamiento puede tomar un valor simbólico (como ofrecer flores para expresar su amor).

El *signo* tiene un carácter puramente convencional. Recordamos que en la definición de Saussure sobre el signo, el lazo que une el significante con el significado es arbitrario. El lenguaje representa la fuente esencial de los signos en la comunicación, aunque la expresión no verbal también puede contenerlos (son todos los gestos convencionales, como el apretón de manos o un dedo levantado para pedir la palabra).

La comunicación utiliza el conjunto de estos signos, que pueden

1. Si los indicios funcionan según el modelo de la metonimia; los símbolos actúan bajo el modelo de la metáfora.

intervenir sucesiva o simultáneamente. Este conjunto dinámico lo utiliza el interlocutor; frente a él reacciona y responde en función de sus propios códigos y sus propios mecanismos interpretativos. Veamos que este análisis no estaría completo sin que nos preguntásemos si estos signos son intencionales o no y si son conscientes o no. Dicho de otra forma, sin que nos hagamos la pregunta de en qué medida lo que emite es voluntario o se escapa al emisor. Cada señal (verbal o no) no tiene significado por sí misma y no tiene sentido más que en su relación con los otros signos que la preceden, la acompañan o la siguen (por ejemplo, levantarse tendiendo la mano es señal de apertura comunicativa al principio de una secuencia y de clausura en los otros casos). Se le llama generalmente por el término de *co-texto* a este entorno verbal o mimogestual de un signo o de una secuencia. Por esto R. Ghiglione propone el concepto de *sistema de comunicación*, sistema global en el cual los interactuantes utilizan, a la vez, palabras, entonaciones, gestos, posturas, comportamientos, mímicas para construir el sentido. Los significados elaborados y transmitidos resultan «de interacciones entre diferentes sistemas de signos —estructuralmente compatibles— unidos entre ellos» (1986, pág. 172).

Por otra parte, las diferentes señales asumen diversas funciones en la comunicación: función expresiva, conativa, referencial (según Jakobson); también de puntuación y regulación de la interacción, como lo veremos más adelante.

Esto es lo que hace tan compleja la secuencia real de comunicación y hace necesaria la utilización de un aparato conceptual y modelos teóricos de análisis, para dar cuenta de ella.

3. La perspectiva psicosociológica ha contribuido a enriquecer nuestra comprensión de la comunicación en muchas direcciones.

a) En principio ensanchando su campo que no sólo está limitado a los intercambios verbales. Se llega a una concepción de una «comunicación total», verbal y no verbal, digital y analógica, implicando varios subsistemas (la lengua, la voz, la mirada, la mimogestualidad, las posturas, los movimientos...). Todo comportamiento puede tener un valor comunicativo en una situación de interacción (callarse puede ser también una forma de comunicarse).

b) Después, el acento se desplazó de la transmisión de información a la elaboración y al reparto de significados. Comunicar es convocar y organizar un conjunto de representaciones y esforzarse en transmitir las. En este sentido, el lenguaje no aparece como un

simple medio de transporte de información sino como una dimensión esencial de la cultura donde se inscriben la mayor parte de los valores y de las representaciones sociales que fundan el intercambio y las prácticas colectivas.²

c) La comunicación se ha revelado no solamente como una relación entre un emisor y un receptor sino fundamentalmente como «el establecimiento de una forma de relación psicosocial entre dos personas» (Rimé, 1984, pág. 420). Por relación psicosocial hay que entender una relación determinada por la identidad social de los interactuantes (su edad, sexo, rol, *status*; es decir, un cierto lugar en la estructura y la jerarquía social...) y por la posición respectiva y el tipo de relación que une estas identidades unas con otras.³

d) En fin, la aproximación psicosociológica permite precisar el concepto de *contexto* que tiene, como se ha visto, al menos dos sentidos y designa, a la vez, los hechos del lenguaje y los hechos sociales.

En el primer sentido, el contexto es un entorno semiótico que puede ser el entorno lingüístico inmediato de un signo, un enunciado, un mensaje (lo hemos designado como *co-texto*). Puede ser también, más ampliamente, el universo de significaciones, discursos y representaciones a que se refiere un mensaje (se le llama *inter-texto*).⁴

En el segundo sentido, se hablará de *situación*, designando este término el marco y las circunstancias en las que se desenvuelve una interacción. Se trata sin embargo de un concepto muy amplio en el que parece oportuno distinguir varios niveles:

– En principio, el *marco* donde se sitúa el encuentro; es a la vez, el entorno físico, el lugar donde sucede y la temporalidad en la que se inscribe. Como se verá, el marco no es un simple entorno neutro,

2. Para dar un ejemplo elemental, ciertas terminologías en francés que designan roles no tienen dos géneros por lo que se habla de *un* ministro, *un* profesor y *una* empleada de hogar.

3. Varias experiencias muestran, por ejemplo, que cuando existe una relación jerárquica entre interactuantes, esta relación influye sobre la calidad de la comunicación y a menudo, en sentido negativo. Así, en una experiencia, los alumnos de bajo nivel instruidos por tutores de nivel bajo comprenden y realizan muy bien la tarea que les comunicaron, lo que no pasaba cuando estaban instruidos por tutores de alto nivel (Rimé, 1984 pág. 420).

4. Este término indica el hecho de que todo enunciado, todo discurso, es la recepción, interpretación o transformación de otros discursos anteriores a los que remite su significación y que el lenguaje es, pues, autorreferencial.

sino una estructura marcada por la cultura que influye en el proceso de comunicación.

- Después, la *escena* donde juegan los interactuantes, este concepto incluye la relación que les une, el «escenario» del encuentro, la dinámica que lo impulsa (los motivos que reúnen a los protagonistas, sus intenciones, esperas, la idea que se hacen los unos de los otros, las estrategias comunicativas que desarrollan...).

- Hay también, el *contexto institucional* que determina el rol y *status* de los interactuantes, las relaciones que se instauran entre ellos, las normas que ordenan sus relaciones, las obligaciones estructurales que pesan sobre ellos.

- Existen finalmente los *rituales* propios de cada cultura, que proponen un sistema convencional de reglas que rigen las interacciones sociales (se designa corrientemente como los-usos; las costumbres, la cortesía).

Todos estos elementos, constitutivos del contexto, influyen según modalidades y diferentes grados en la comunicación. Sobredeterminan los significados que son intercambiados entre los interactuantes. Más profundamente, estructuran el proceso de comunicación y les otorgan sus características específicas que dependen estrechamente de las que definen la situación.

4. LOS MODELOS INTERLOCUTIVOS

La evolución entre los modelos que se han presentado lleva progresivamente a destacar la dimensión interactiva y convencional de la comunicación. Este punto de vista encuentra su más clara expresión en las aproximaciones que introducen el concepto de *interlocución* en el centro de su reflexión. Estas aproximaciones se sitúan en el encuentro entre la lingüística pragmática y la psicología social.

1. Proponen la hipótesis de «un hecho *relacional* irreductible» según la expresión de F. Jacques (1986, pág. 115) señalando que la comunicación es la primera forma de reconocimiento entre los hombres y el campo donde se funda la intersubjetividad antes de toda apropiación personal.

En la palabra «intercambio» se expresa un principio de *reciprocidad* que sostiene las relaciones humanas. Para él, los interlocutores están atrapados en una actividad de cooperación verbal donde son inseparables; no se trata de una actividad común sino de una actividad *conjunta*, ya que el enunciado de cada uno se apoya sobre el enunciado del otro. F. Jacques muestra, por ejemplo, que «la refe-

rencia al mundo no podrá ser adquirida más que en el espacio lógico de la interlocución».

Afirmando la irreductibilidad de la reciprocidad relacional, anuncia la imposibilidad de pensarla a partir de sus componentes; hace de la *interlocución* el concepto «primitivo» del que se derivan los conceptos de «locutor» o «hablante» y «al que se habla» (considerados asociados –en el acuerdo como en el conflicto– a la producción de un solo discurso).

Su identidad se suscita por y en el dispositivo enunciativo: el «Yo» (*je*) no se descubre a él mismo más que en la «alocución» a «Tú»; es en la palabra intercambiada donde el sujeto se reconoce por la relación con los otros.

La interlocución aparece así como el proceso fundamental donde se fundan, a la vez, la identidad de los interlocutores, los significados que comparten y la comunicación. «La palabra –escribe aún F. Jacques– no consiste en un juego de significaciones dadas. Es necesario continuar pensando en ella en la dirección de una responsabilidad intersubjetiva (...). Hasta el punto de que no es exagerado afirmar que no existe significación, referencial incluso, más que por un movimiento reglado que atraviesa todo significado dado» (1979, pág. 388).

2. Estas posiciones han inspirado una reformulación parcial de los modelos psicosociológicos de la comunicación.⁵ Se expresa a través del concepto de *contrato de comunicación* que significa que cuando los interlocutores entablan un intercambio, están de acuerdo implícitamente sobre los principios y las reglas que constituyen dicho intercambio.

«Comunicar es co-construir una realidad con la ayuda de sistemas de signos, aceptando *un cierto número de principios que permiten el intercambio y un cierto número de reglas que lo rigen*». (R. Ghiglione, 1986, pág. 102).

Los principios invocados aquí son los siguientes:

a) El principio de *pertenencia* que permite a los individuos reconocerse como interlocutores potenciales (en consideración a su competencia lingüística, discursiva, comunicativa...).

b) El principio de *contraactualización* que marca el paso de una

5. Véanse los estudios de R. Ghiglione (1986), A. Trognon (1981). C. Chabrol (1985)...

situación potencialmente comunicativa a una comunicación real y efectiva.

c) El principio de *reciprocidad* (ya evocado) que marca el reconocimiento del otro como interlocutor efectivo.

d) El principio de *influencia* que remite al hecho de que todo intercambio comunicativo es portador de un «juego» en el que cada interlocutor busca asegurarse el dominio compitiendo con su pareja.

En cuanto a las reglas, son a la vez discursivas (las reglas que presiden la construcción del discurso y el intercambio) y situacionales (las que se derivan del *status*, roles y rituales socioculturales).

3. Esta perspectiva lleva a definir el *concepto de interlocutor* y a concebir la comunicación como un encuentro dialéctico entre dos procesos: un proceso de expresión donde un «Yo (*je*)-enunciador» se dirige a un «Tú-destinatario» y un proceso de interpretación donde un «Tú-interpretante» se construye una imagen del «Yo (*je*)-enunciador» (según la terminología de P. Charaudeau, 1983). Así la comunicación entre dos interlocutores aparece de hecho como un intercambio entre cuatro personajes.

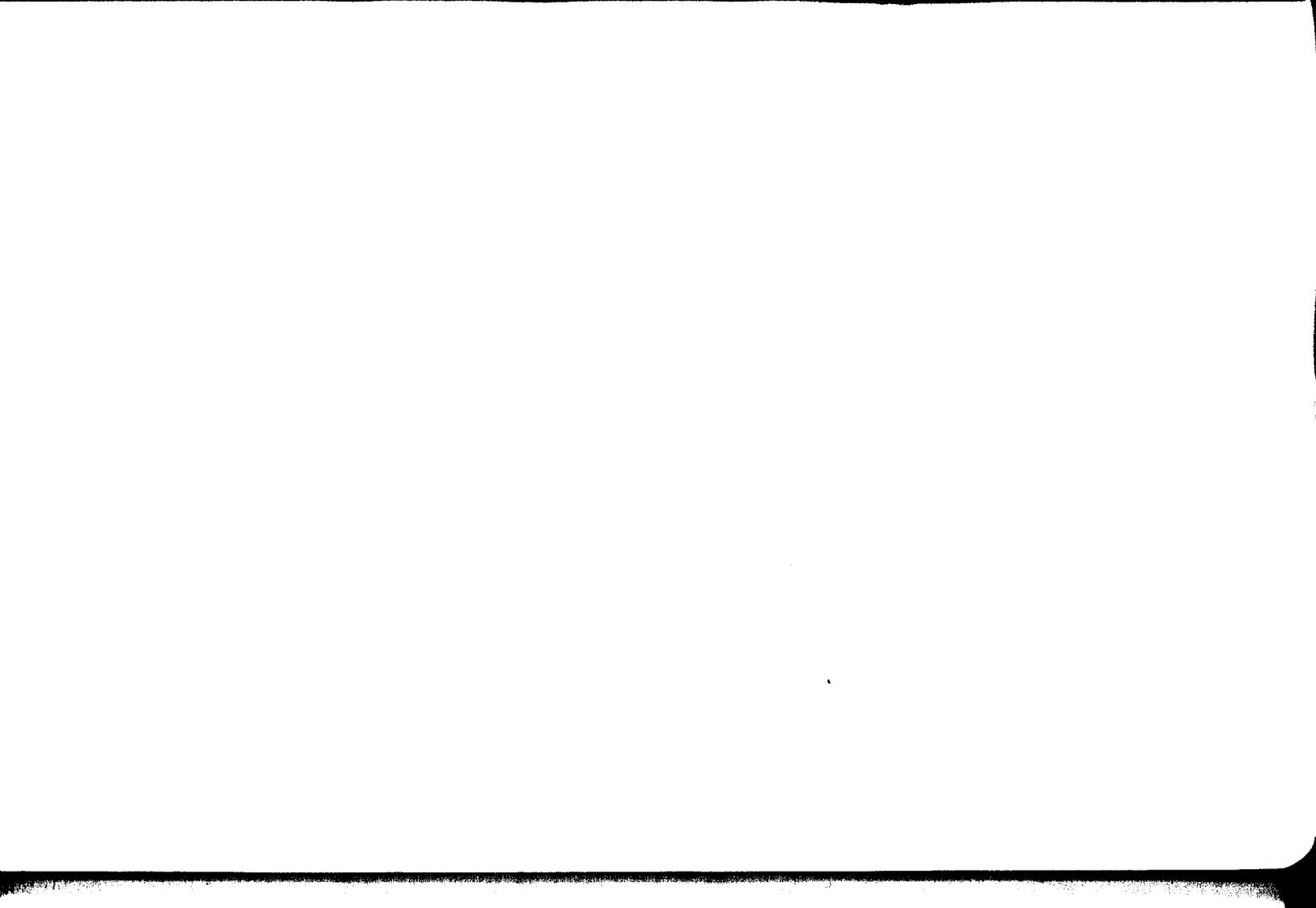
Del lado del «Yo» (*je*) hay «el sujeto comunicante», el que actúa y se expresa; pero existe también el «Yo (*je*)-enunciador» que se presenta con su propia palabra («Yo os digo que yo no estoy de acuerdo») y que expresa sus intenciones; visto del lado del «Tú», representa la imagen construida de lo que es la intencionalidad del «Yo (*je*)-comunicante», realizado en el acto de expresión.

Del lado del Tú, existe el «Tú-destinatario» que es el interlocutor «fabricado por el «Yo» (*je*) como destinatario ideal, adecuado a su acto de enunciación» (y por el que el «Yo» [*je*] piensa que su intención con la palabra es transparente como lo es para él mismo.) Pero está también el «Tú-interpretante» que es un ser activo (independiente de la imagen construida por el «Yo» [*je*] que se sitúa en relación a ella, confirmándola o rechazándola); la interpretación que se hace del «Yo (*je*)-enunciador» y de sus intenciones no corresponde necesariamente con las del «Yo» (*je*) (Charaudeau, 1983, págs. 39-42).

Este desdoblamiento del «Yo» (*je*) del «Tú» ayuda a comprender ciertas dificultades en la comunicación que tienden a la separación entre la intención del anunciador y la interpretación del destinatario, entre el sujeto enunciante y el sujeto tal como se introduce en su propio discurso, entre el interlocutor imaginado y el real.

La interlocución une a los sujetos comunicantes, a la vez, por un *contrato* (que marca su aceptación de las reglas del juego comunicativo) y por *estrategias* (que son la expresión del «juego» y de los efectos que cada uno persigue en la comunicación).

Por consiguiente, desde los modelos técnicos a los modelos interlocutivos hemos llegado a precisar progresivamente las relaciones entre comunicación e interacción; la perspectiva interaccional está claramente expresada en esta reflexión de Birdwhistell: «Un individuo no comunica, sino que forma parte de una comunicación donde él se convierte en un elemento (...). En otras palabras, no es el autor de la comunicación sino que él participa. La comunicación como sistema no debe ser concebida bajo el modelo elemental de la acción y la reacción. En tanto que sistema, debe abordarse como un intercambio» (citado por Y. Winkin, 1981, pág. 75).



Capítulo 2

LA APROXIMACION SISTEMICA

Plantear la comunicación desde el punto de vista sistémico, es considerarla, en una amplia definición, como un conjunto de elementos en interacción en donde toda modificación de uno de ellos afecta las relaciones entre los otros elementos. El estudio de los modelos de comunicación nos ha mostrado cuáles pueden ser estos elementos y qué estructura los organiza.

Pero comprender un sistema es también analizar su funcionamiento. Este presenta dos aspectos: el primero concierne a la *energía* que mueve el sistema; este concepto remite, para la comunicación, a la dinámica de los intercambios, a las fuerzas, a las motivaciones, a los móviles y a las tensiones que los impulsan. El segundo aspecto es la circulación de *informaciones y significaciones*, circulación que, por los bucles de retroacción (*feedback*), asegura el desarrollo, la regulación y el equilibrio de los procesos funcionales.

La comunicación puede ser definida como un sistema *abierto* de interacciones; esto significa que aquello que sucede entre los interactuantes no se desenvuelve nunca en un encuentro a solas cerrado, en un «vacío social», sino que se inscribe siempre en un *contexto* donde se ha indicado cuáles pueden ser los niveles significativos (co-texto, inter-texto, marco, situación...). Como sistema abierto obedece a ciertos principios.¹

a) El *principio de totalidad* implica que un sistema no es una simple suma de elementos sino que posee características propias,

1. Estos principios han sido desarrollados ampliamente por la Escuela de Palo Alto, a partir de investigaciones realizadas por G. Bateson y por la cibernética (véase Marc y Picard, 1984, cap. 1).

diferentes de las de los elementos tomados aisladamente. De esta manera un grupo no es un conglomerado de individuos sino que responde a una «dinámica» específica que no puede deducirse de los rasgos de cada participante. Esto es lo que hace que existan procesos de grupo reconocibles en diferentes situaciones e independientes de los individuos que componen uno u otro grupo particular. De la misma manera, la interacción no puede ser comprendida como la acción de un sujeto sobre otro sujeto (la relación madre-niño no puede comprenderse como la influencia del comportamiento maternal sobre el niño, sino como un ajuste recíproco, situado en el contexto familiar; es decir, en el conjunto de interacciones entre los miembros de la familia).

b) El *principio de causalidad circular* proviene de esta perspectiva (el hecho, por ejemplo, de que el comportamiento de la madre no puede «explicar» por sí solo el del niño). Significa que el comportamiento de cada uno forma parte de un juego complicado de implicaciones mutuas, de acciones y retroacciones. Se distinguen las *retroacciones positivas* que conducen a acentuar un proceso (por ejemplo, la rivalidad que lleva a una competitividad entre la pareja); las *retroacciones negativas* que tienden a amortiguar un proceso (la escucha y la comprensión como respuesta de una intervención agresiva contribuyendo a disminuir la tensión); comprender el significado de un mensaje o de una conducta es colocarlas en el juego y, por tanto, situarse dentro del sistema en su conjunto. Es también privilegiar un análisis de interacciones «aquí y ahora» (en una aproximación sincrónica que muestra cómo funciona el sistema) más que una secuencia que explicaría el presente por el pasado.²

c) El *principio de regulación* designa el hecho de que no existe comunicación que no obedezca a un mínimo de reglas, normas, convencimientos (códigos semióticos, reglas conversacionales, normas y rituales socioculturales...). Estas reglas tienden a estabilizar la interacción y a favorecer las situaciones de *equilibrio* mientras que otras fuerzas empujan, al contrario, a la desregulación, al cambio, a la innovación.

Resumiendo, los principios de una aproximación sistémica de comunicación conducen a interrogarse:

– Sobre la estructura y el funcionamiento de la interacción.

2. Entendiendo que la génesis puede aclarar el estado actual del sistema.

- Sobre las formas de equilibrio que la regulan.
- Sobre la dinámica que la anima (los juegos y las estrategias que supone).

1. ESTRUCTURA DE LA INTERACCIÓN

Para aclarar la estructura de la interacción, en principio, debemos distinguir varios niveles de comunicación: el significado y el sentido, el contenido y la relación.

1. *Sentido y significación*

Un mensaje transmite dos tipos de información:

Primero, la *significación* lingüística explícita de los enunciados que lo componen. Pero existe también la intencionalidad implícita que conlleva, es decir, la acción que el locutor busca ejercer por el mensaje, los efectos que busca en la persona a la que habla.³ Se puede designar esta dimensión del mensaje por el término de *sentido* (que remite, a la vez, a la significación, pero también a la dirección de la enunciación). Si digo, por ejemplo, a una amiga: «Sabes, esta película no ha tenido una buena crítica»; la significación explícita es que tengo apreciaciones negativas sobre esta película; pero el sentido implícito puede ser, según el contexto: «preferiría ver otra» o «no tengo ganas de ir al cine, hagamos otra cosa»...

Estos dos niveles están más o menos marcados según dos tipos de comunicación.

2. *Contenido y relación*

Se une a la diferenciación precedente, la que se puede establecer entre el contenido y la relación. Todo mensaje transmite, en principio, un *contenido* (informaciones, opiniones, juicios, sentimientos, esperas...), pero al mismo tiempo intenta instaurar más o menos directamente una cierta relación entre los interlocutores. Si, por ejemplo, un hombre pregunta en un café a una chica solitaria que está en la mesa de al lado: «¿Tiene hora?», el contenido es evidente-

3. El concepto de intencionalidad no significa necesariamente un acto consciente y voluntario.

mente una demanda de información, pero el sentido implícito puede ser: «Me gustaría establecer una relación con usted»; existe, pues, una intención de establecer con el otro una relación de seducción.

Así pues, la comunicación intenta proponer y negociar una *definición de relación* entre interactuantes, transmitiendo un contenido (que pertenece al significado y al sentido del mensaje).

El primer aspecto está, a menudo, en relación con el sentido implícito del mensaje: si una madre dice a su hijo: «¡Qué desorden hay en esta habitación!», el sentido implícito podrá ser: «Es necesario que la ordenes», y este sentido remite a una definición de la relación madre/hijos («como madre puedo decirte lo que debes hacer»).

Las dificultades de comunicación provienen de la confusión entre estos niveles: el «hablado» puede reaccionar al sentido implícito del mensaje, tal como lo interpreta; mientras que el emisor enunciativo se sitúa al nivel de su significado; o puede intervenir sobre la definición de la relación, mientras que el otro habla del contenido. Tomemos el intercambio siguiente entre un marido y su mujer: «Querida, ¿sabes dónde está mi reloj?» – «No tienes más que ordenar tus cosas»; se puede pensar que la mujer percibe la pregunta de su marido con el sentido implícito: «¿Qué has hecho con mi reloj?»; a partir de esta interpretación, ella responde según la relación: «No soy responsable de tus cosas, es tu trabajo ordenarlas»; ella rechaza, pues, por su contestación, la definición implícita, tal como resulta de su interpretación del mensaje. La concordancia de contenido/relación difiere de una comunicación a la otra: «Parece que cuanto más espontánea y “sana” es una relación, más pasa el aspecto “relación” en la comunicación a un último plano. Por el contrario, las relaciones “anómalas” se caracterizan por un debate incesante sobre la naturaleza de la relación, y el “contenido” de la comunicación acaba por perder importancia» (Watzlawick y otros, 1972, pág. 50).

La *metacomunicación* (es decir, el intercambio sobre la comunicación misma) es un medio para suprimir un cierto número de ambigüedades que pueden nacer de la confusión entre los diferentes niveles;⁴ puede versar, a la vez, sobre el significado, sobre el sentido, sobre el aspecto relacional del mensaje. La posibilidad de metacomunicar (sobre todo, en el sentido o la relación) es un indicador importante del grado de libertad de expresión que los interlocutores deciden tener.

4. En el caso que acabamos de presentar, por ejemplo, metacomunicar será para el marido decir: «Tengo la impresión de que te lo has tomado como un reproche; pero, de hecho, yo sólo quería saber si habías visto mi reloj».

3. *La relación de lugar*

Definir la relación es, en parte, introducir una relación de *lugar* entre los interactuantes; ya que se expresa qué posición se desea ocupar, y correlativamente qué posición se otorga al otro. Esta expresión es, generalmente, implícita (o sea, inconsciente); puede ser verbal o no verbal.

Tiende a fijar la identidad circunstancial de los interlocutores en el encuentro (convocando, de alguna manera, a una de sus identidades potenciales). Como ejemplo, tenemos a un periodista que pregunta a una colega: «Mira, serías muy amable si pudieras pasarme a máquina este texto». Ella responde: «Por supuesto, la mecanografía es siempre para las mujeres». Se observa que existe un ensayo o intento, al menos de su parte, de definir la relación como una relación hombre/mujer y no de colega/colega.

Como lo subraya F. Flahaut: «Cada uno accede a su identidad a partir y en el interior de un sistema de lugares que le superan; este concepto implica que no hay palabra que no se emita desde un lugar e invite al interlocutor a un lugar correlativo; ya sea que esta palabra presuponga únicamente que la relación de lugares está en vigor, o que el locutor espere el reconocimiento de su propio lugar; o que obligue a su interlocutor a inscribirse en la relación» (1978, pág. 58). La relación de lugar puede estar, en efecto, determinada desde el exterior por el *status* y los roles de los interactuantes (médico/enfermo, profesor/alumno, proveedor/cliente) o por su identidad social (padre/hijo, hombre/mujer); pero también desde el interior mismo de la relación, por el lugar subjetivo que cada uno toma en relación con el otro (dominante/dominado, demandante/consejero, seductor/seducido...). Estas dos formas de ver la relación puede, por otra parte, funcionar coherentemente; cuanto más socialmente estructurada y formalizada sea la situación, más dominará la primera; cuanto más informal sea el encuentro (cuanto más aparezcan las múltiples identidades que existen entre los participantes) más importancia tendrá la segunda. Cuando una persona acude a consultar a un médico, la relación es, en gran parte, preestablecida y fija. Por el contrario, si dos desconocidos se encuentran en una fiesta, la relación es, potencialmente, más abierta y móvil. La definición de los lugares puede resultar de un consenso preestablecido, del reconocimiento de una relación socialmente estable, de un acuerdo tácito, de una negación implícita o de ser objeto de un conflicto («Por quién me toma», «Yo no soy lo que usted cree» [...]); en todo caso, representa un cierto «juego» de la comunicación. Juego que

remite en parte a lo que E. Goffman (1974) designa como *cara* (concebida como la identidad, la imagen que cada uno desea dar a conocer en la interacción); ya que «perder la cara» es un riesgo que se encuentra siempre presente en un encuentro.

4. *Simetría y complementariedad*

Las relaciones de lugar son extremadamente variadas pero pueden agruparse, desde el punto de vista estructural, en algunas tipologías. De esta manera se opone generalmente «relación simétrica» y «relación complementaria».⁵

En la relación simétrica, los interactuantes se sitúan como iguales, la similitud de posiciones se indica por los mensajes «en espejo»; las prerrogativas y los deberes son los mismos. Y todo comportamiento en uno acarrea un comportamiento sensiblemente idéntico en el otro (ya sea la atención amistosa, el cariño, la cooperación, la rivalidad, la competición, la agresividad...).

En la relación complementaria, las posiciones son diferentes pero ligadas por una relación de complementariedad (padre/hijo; comprador/vendedor; sacerdote/feligrés...), los comportamientos y los mensajes son de diferente naturaleza; se ajustan, sin embargo, los unos a los otros (dar/recibir, preguntar/responder, ordenar/obedecer).

No obstante, esta oposición no parece suficiente para dar cuenta de toda interacción. Porque si bien el concepto de simetría es sencillo, el de complementariedad aparece más complejo. Remite, en efecto, a dos tipos de relación, según exista o no una relación jerárquica entre las dos posiciones (la relación de un soldado con su comandante no es del mismo tipo que la de un cliente con un comerciante. Esto nos lleva a proponer una doble distinción: por una parte, entre la relación *simétrica* y *asimétrica* y, por otra, entre relación *complementaria* y *jerárquica*; la última se diferencia de la anterior por la existencia de una posición *superior* y una *inferior* (se habla de posición «alta» y posición «baja») y, por tanto, de una cierta relación de *poder*.

Es verdad que la relación complementaria puede transformarse en relación jerárquica: la relación comprador/vendedor puede, según el estado de la oferta y de la demanda, ser complementaria o

5. G. Bateson ha sido uno de los primeros en establecer esta distinción en *Naven*, 1936.

jerárquica (cada participante puede, según el mercado, estar en posición de superior o inferior). Mientras que la «asimetría» y «simetría» son categorías autonómicas, «complementariedad» y «jerarquía» pueden ir asociadas (el caso, por ejemplo, en las relaciones hombre/mujer, padre/hijo, maestro/alumno... donde la complementariedad tiende fácilmente a una relación de poder).

Estos ejemplos muestran que los tipos de relación, aunque tengan marcos relativamente estables, no son, sin embargo, estáticos; incluso si tienden a un cierto equilibrio es como resultado de un juego de fuerzas, acciones y reacciones, tensiones o ajustes que ya subrayó G. Bateson cuando escribió: «Es necesario estudiar, dentro de lo que se designa por el término ambiguo de psicología social, las reacciones de los individuos a las reacciones de otros individuos. Definiendo así el objeto de investigación, hay que considerar la relación entre individuos como capaz de modificarse en el tiempo, incluso sin intervención exterior, y examinar no solamente las reacciones de A al comportamiento de B sino también cómo estas reacciones afectan a la conducta de B y al efecto de esta última sobre A» (1971, pág. 189).⁶ De esta manera, el principio estructural de la interacción requiere completarse por un análisis de su funcionamiento y su dinámica.

2. DINÁMICA DE TRANSACCIONES

En este apartado nos apoyaremos, a título de ejemplo, en el modelo propuesto por el análisis transaccional⁷ que tiende a tomar la comunicación en términos de transacción, es decir, de intercambio, de acción y reacción, donde cada intervención de un locutor desempeña el papel de estímulo y arrastra una respuesta en el interlocutor.

1. Se inscribe en una perspectiva psicológica y se instala en un

6. Por ejemplo, para que su niño progrese, una madre le ayuda a hacer los deberes. La reacción del niño es de contar cada día más con el soporte materno y, por tanto, a hacer menos esfuerzo personal, lo que refuerza la necesidad de ayuda materna, etc... No obstante, en un cierto momento, el niño podrá reaccionar a la dependencia que se instaura en relación a su madre y desear más autonomía, lo que hará modificar la relación.

7. El *análisis transaccional* es, a la vez, una teoría de relaciones interpersonales y un método terapéutico fundado por el psiquiatra americano E. Berne en los años 1960 y que ha conocido después una amplia difusión (véase Berne, 1975 y 1977).

esquema estructural de la personalidad organizada en tres instancias o *estados del «Yo» (moi)* (Berne, 1975).

a) El estado Padres (P): Proviene de la interiorización de actitudes parentales y de las normas sociales; el «Padres» se manifiesta por las críticas, juicios morales o actitudes protectoras.

b) El estado Adulto (A): Está orientado hacia la apreciación objetiva de la realidad y se manifiesta por mensajes racionales y operativos (el término Adulto no implica ningún juicio de valor).

c) El estado Niño (N): Representa el rasgo de los estados del Yo (*moi*) de la primera infancia con dos aspectos: el «niño adaptado» sometido a la influencia parental y el «niño natural» que expresa espontáneamente sus necesidades, sus impulsos, sus deseos.

En cada persona coexisten estos tres estados que se exteriorizan alternativamente según las interacciones, los momentos y las circunstancias. Se representan por el esquema estructural siguiente:



Cada mensaje (verbal o no verbal) en una comunicación puede estar caracterizado como procedente del estado Padre, Adulto o Niño del que habla, «locutor», y dirigido a uno de los tres estados del otro. Se trata de un «estímulo transaccional» (que se puede representar por un vector que va de un estado del Yo (*moi*) del locutor al apuntado en el interlocutor). Este estímulo provoca una respuesta en el «hablado» (partiendo de un estado del Yo (*moi*) y dirigido hacia un estado del Yo del locutor). Es la «reacción transaccional».

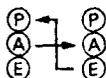
El conjunto estímulo/reacción forma una *transacción*, unidad de base de la interacción. No obstante, cada reacción puede ser, a su vez, un estímulo, lo que provoca un proceso dinámico donde las transacciones se encadenan las unas con las otras.

2. El *análisis transaccional* tiene como objetivo sacar a la luz la naturaleza de las transacciones que constituyen toda interacción concreta.

a) Una transacción se llama *complementaria* cuando la reacción paralela al estímulo (por ejemplo, $P \rightleftharpoons P$, «Los jóvenes de hoy día no respetan nada», «Sí, es bien triste»; o $N \rightleftharpoons P$ «¡Estoy harto de este

trabajo, voy a enviarlo a paseo!» – «No te enfades, voy a ayudarte». En este caso la comunicación «pasa» y puede continuar.

b) Una transacción se llama *cruzada* cuando estímulo y reacción no son paralelos y no es el estado apuntado el que responde (por ejemplo, cuando hay:



«Es tarde, deberíamos irnos» – «Cuando me divierto siempre tienes que molestarme»). En este caso los interlocutores no están, como se dice, «en la misma onda»; la comunicación puede romperse o ser conflictiva.

Pueden tener una similitud los «estados del Yo» al concepto de lugar (a condición de verlo en un sentido psicológico); en el caso de una transacción complementaria, hay acuerdo sobre la relación de lugar (P, A o N). El que habla sitúa al otro en un cierto lugar y es a partir de este lugar desde donde responde; en el caso de una transacción cruzada, hay, por el contrario, desacuerdo sobre la definición de relación ya que el otro responde desde un lugar distinto del que le había colocado su pareja. Esto esclarece el hecho de que en el primer caso el enganche se hará fácilmente mientras que en el segundo, será mucho más problemático.

c) Hasta aquí, nos hemos situado en el plano del significado de los mensajes y por tanto, de transacciones *simples*. El esquema transaccional se complica si se hace intervenir igualmente el sentido implícito.

Nos podemos encontrar entonces delante de lo que Berne llama una *transacción oculta*. En el aspecto social, son dos estados del Yo (*moi*) que interactúan; pero en el psicológico, pueden ser otros dos estados que dialogan. Por ejemplo, el intercambio siguiente: «Te aseguro que esta solución es la mejor» – «He estudiado la situación y no estoy seguro del todo»; en el plano social se trata de una transacción entre Adultos ($A \rightleftharpoons A$), pero en cuanto al sentido psicológico implícito, puede ser una transacción $P \rightleftharpoons N$: el Padre que dice: «Sé lo que es mejor para ti y debes obedecer»; el Niño responde: «Lo sé mejor que tú y no pienso obedecer» (por supuesto, el contexto junto con la continuación de la interacción pueden validar tal interpretación).

3. La puntuación de las secuencias

Un intercambio concreto se produce por el encadenamiento de un número más o menos grande de transacciones. Sin embargo,

como se ha visto, según el punto de vista que se adopta, cada mensaje puede ser percibido como un estímulo o como una reacción. Se llama *puntuación* a la forma en la que cada interactuante recorta subjetivamente la cadena de intercambios en secuencias causales del tipo estímulo/reacción.⁸ Consideramos, por ejemplo, la relación conflictiva entre un adolescente y su padre que se expresa a través de discusiones perpetuas y repetitivas; el padre «puntuá» sus intercambios viendo en sus intervenciones una reacción a la actitud de su hijo («Estoy obligado constantemente a controlar lo que hace, ya que no tiene sentido de la responsabilidad»). El adolescente percibe, en cuanto a él, su actitud de huida provocada por el control puntilloso de su padre («Está siempre tras de mí y si lo escuchase no tendría ninguna libertad»). El desacuerdo sobre la forma de puntuar la secuencia de los intercambios es causa de múltiples incomprensiones y numerosos conflictos racionales. Proviene de la dificultad que tiene cada interlocutor de tener en cuenta el conjunto de la interacción y de situarse dentro del sistema. Sin embargo, por subjetiva que sea, la puntuación es un elemento importante para comprender una relación. Así pues, «la cuestión no es saber si la puntuación de la secuencia de la comunicación es, en el conjunto, buena o mala. Es, en efecto, una evidencia indiscutible que la puntuación *estructura* los hechos del comportamiento y que es esencial para la continuación de la interacción» (Watzlawick y otros, 1972, pág. 53).

Otro factor que estructura subjetivamente la interacción es el sentimiento (que existe o no) de *equilibrio* en la relación entre los interlocutores.

3. EQUILIBRIO Y REGULACIÓN

El *equilibrio* aparece intuitivamente como una exigencia fundamental de la relación. Esto se observa en el hecho de que la mayoría de la gente considera satisfactoria una relación *equilibrada* e insatisfactoria una relación que no lo es.

1. Ciertas investigaciones experimentales han intentado dar una formulación más rigurosa a este principio y se han propuesto verificar su alcance.

8. El concepto de puntuación que fue aportado por la aproximación sistémica no aparece en el análisis transaccional.

Los primeros trabajos en este sentido fueron los de F. Heider (1958, 1971). Distingue dos dimensiones en la relación: «la actitud» (amar, apreciar, estimar y sus contrarios...) y la «unión» (similitud, proximidad, asociación, posesión y sus opuestos). Existe equilibrio si las actitudes hacia una persona (u objeto) tienen la misma orientación (por ejemplo, cuando se ama a la persona que se admira y se admira a la persona que se ama). Igualmente existe equilibrio si la relación de unión enlaza a los sujetos que tienen las mismas actitudes o al contrario, mantienen alejados a los sujetos con actitudes diferentes (ejemplos: Juan y María se quieren y están casados; Juan no quiere a Jaime, quien lo menosprecia y lo intenta mantener a distancia).

Este modelo puede generalizarse en las relaciones entre tres términos como las relaciones de dos personas y un objeto exterior. En este caso existe equilibrio si todas las relaciones son positivas (ejemplo: Juan y María se quieren y además les gusta el cine) o si dos de entre ellas son negativas y la tercera positiva (Juan y María que se quieren y sienten la misma aversión por la política; o incluso Juan menosprecia a Jaime, quien apoya a un candidato de derechas a quien él combate).

La hipótesis de Heider es que, cuando existe desequilibrio en una configuración relacional, las fuerzas tienden a restablecer el equilibrio; tenderán hacia una modificación, ya sea en cuanto a las actitudes, ya sea referente a las relaciones de unión (si yo amo a alguien que no comparte mi ideología política, puedo intentar hacerlo cambiar hacia mis posiciones; puedo tomar su punto de vista, y renunciar al mío; puedo también renunciar a esa persona y no amarla más; o bien, puedo considerar que los sentimientos y la política pertenecen a dos campos tan diferentes que sería inútil intentar unirlos).

T. Newcomb propuso una formulación más amplia del equilibrio de Heider bajo la forma siguiente: cuando dos individuos (A y B) están en relación y se sitúan con respecto a un objeto (X), cuanto más poderosas son las fuerzas hacia la convergencia de A hacia B y X, más grande será la tendencia para A a la simetría con B a propósito de X en mayor manera y la comunicación entre ellos puede conducir a reforzar esta simetría. Un corolario de esta proposición es que cuanto menos afinidades existen entre A y B, la tendencia a la simetría se limita más a objetos donde es necesaria la convergencia para su asociación (por ejemplo, cuando la atracción entre dos esposos disminuye, podrán reducir su orientación simétrica a los puntos necesarios para su vida cotidiana).

Así pues, el modelo de Newcomb nos lleva a demostrar que en la

interacción existe una implicación mutua entre la atracción de los participantes, su grado de comunicación y su convergencia simétrica en relación a los objetos sobre los que comunican.

Los modelos de Heider y Newcomb han sido validados ampliamente por experiencias empíricas (las situaciones de equilibrio son tan sentidas como satisfactorias o algunas veces indiferentes, mientras que las situaciones de desequilibrio son tan sentidas como desagradables o algunas veces indiferentes). No obstante, la realidad psicológica no sigue siempre rigurosamente el modelo, lo que indica la complejidad de los mecanismos relacionales y los límites de todo modelo abstracto. Como lo subraya el mismo Newcomb: «Todas las comunicaciones no tienen por meta la simetría, al igual que la simetría no es una consecuencia inevitable de la comunicación, incluso si la atracción es fuerte y las actitudes intensas. Un marido muy apegado a su mujer puede no discutir con ella de su trabajo, incluso siendo importante» (Faucheux y Moscovici, 1971, pág. 29).

2. Próximos al concepto de equilibrio se encuentran los conceptos de *intercambio* y *reciprocidad*. Si la comunicación implica intercambio (de bienes, favores, informaciones, manifestaciones afectivas...); los participantes esperan que este intercambio conduzca hacia un cierto equilibrio y una cierta reciprocidad. Si uno tiene la impresión que da más de lo que recibe, puede llegar a tener un sentimiento de insatisfacción.

No obstante, el equilibrio y la reciprocidad son los más marcados en las relaciones de tipo simétrico; toman formas más complejas en las relaciones de tipo complementario: en este caso, los términos del intercambio pueden no ser de la misma naturaleza (así, un profesor aporta su materia, su saber, su devoción hacia los alumnos, pero espera recibir a la recíproca, su interés, su consideración, su aplicación...). Pero la relación complementaria puede llevar más fácilmente hacia una relación de desigualdad que rompe el equilibrio y puede acercarse a una relación jerárquica de dominio, de explotación o de servidumbre.⁹

Equilibrio y reciprocidad corresponden a sentimientos subjetivos, pero también a mecanismos sociales de regulación.

9. La historia de las sociedades demuestra que este tipo de relación es tan frecuente como las relaciones igualitarias. Pero en la dominación pueden subsistir ciertas formas de intercambio y reciprocidad; el sirviente recibía del señor una cierta protección a cambio de su trabajo y sumisión.

3. El concepto de *regulación* remite al hecho de que la interacción social no es un fenómeno anímico sino que se encuentra sometido a principios generales de estructuración y de funcionamiento que hacen posible y facilitan la comunicación y las relaciones sociales. Estos principios son de naturaleza *convencional* y pertenecen a varias categorías, normas, reglas y obligaciones.¹⁰

a) Se puede llamar *norma* a una prescripción fijada por una institución en la que la no-observancia acarrea una sanción.¹¹ Esta sanción puede ser de naturaleza legal en el caso de normas jurídicas (el Estado considera prohibido en las relaciones sociales, la muerte, violencia, atentados sexuales, injurias graves...) y puede ser también de naturaleza social; la transgresión de normas de la vida cotidiana que ordenan las relaciones sociales, no provoca sanciones legales pero suscita la reprobación o separación del que las viola.

b) El concepto de *regla* es, a menudo, sinónimo de norma, pero podemos utilizarla de una manera distinta para designar los principios que constituyen un sistema (en el sentido en que se habla, por ejemplo, de las reglas de un juego); lo propio de una regla es ser aplicada; la no-aplicación no provoca sanciones aunque puede hacer el intercambio imposible, difícil o bloquearlo. Por ejemplo, la comunicación exige que los interlocutores respeten las reglas lingüísticas (ciertas modificaciones pueden ser tolerables y no perjudicar gravemente la intercomprensión); pero deben respetar las reglas conversacionales (como la de hablar cada uno a su turno o participar en el intercambio cuando aún no ha sido cerrado).

c) El concepto de *obligación* designa una habilidad comunicativa; puede situarse en el aspecto discursivo (como respetar ciertos principios lógicos en una argumentación) o en el interaccional (como el hecho de manifestar claramente que se ha terminado una intervención y que el interlocutor puede tomar la palabra). La obligación tiene la propiedad de ser más o menos cumplida y su cumplimiento representa una facilitación de la comunicación.

Si nos ha parecido útil distinguir estos diferentes tipos de regulación, es necesario indicar también que un mismo principio puede

10. Esta distinción es propuesta por J. Moeschler (1985, págs. 11-13); está lejos, no obstante, de ser uniforme y a menudo, normas, reglas y obligaciones pueden ser objeto de usos diferentes de los que aquí se indican.

11. Es uno de los posibles sentidos de norma; para un análisis más completo de este concepto, véase J. Maisonneuve, 1973, cap. 3.

recoger varias categorías: el hecho de no cortar la palabra a su interlocutor y no hablar al mismo tiempo que él es, a la vez, una norma de educación, una regla conversacional que hace posible el intercambio (que podría convertirse en caótico) y una obligación que revela una habilidad conversacional en el sentido de que facilita la expresión alternada de los hablantes.

El hecho de que la interacción sea un fenómeno regulado y que en cierta medida suponga en los participantes un respeto en un mínimo de convenciones sociales y un cierto grado de cooperación, no impide que cada uno pueda perseguir objetivos personales; la comunicación es portadora de *juegos* y supone, en este sentido, en los interactuantes, la prosecución de *estrategias* que participan en su dinámica.

4. JUEGOS Y ESTRATEGIAS

Un concepto parece apto para aclarar la dimensión estratégica de la comunicación: es el concepto de *juego* tomado en el sentido de una actividad organizada, regido por reglas, que se traduce para los participantes por un éxito o un fracaso, una ganancia o una pérdida (los juegos de sociedad corresponden, por ejemplo, a esta definición).

El juego es un fenómeno específicamente interactivo ya que supone generalmente muchos jugadores actuando entre ellos. Pero sobre todo porque 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.

Dos concepciones de juego pueden ayudarnos a analizar las interacciones sociales: la «teoría de los juegos» que propone un modelo formal de la acción estratégica y el análisis transaccional que nos ofrece una aproximación psicológica.

1. La teoría de los juegos

Es un proceso formal y no un estudio pragmático de los comportamientos; proyecta el establecimiento de leyes fundamentales que rigen toda acción estratégica. Nace de los estudios del matemático J. Von Neumann y del economista O. Morgenstern (1944) que encuentra su inspiración en las doctrinas económicas utilitaristas. Trata

sobre las estrategias óptimas que son las que un individuo adoptaría si se comportase de forma perfectamente racional: nos muestra cómo deberían reaccionar las personas, y no cómo actúan.¹²

a) En esta perspectiva el concepto de juego tiene un sentido muy preciso, se trata de una situación que hace intervenir, al menos, a dos jugadores interdependientes en donde los intereses se encuentran en conflicto; cada uno posee un abanico de posibilidades para ponerse en acción (llamadas «estrategias»); una «parte» está constituida por la elección simultánea de una estrategia por cada uno de los jugadores y el resultado que se deriva conduce a cada uno de los jugadores a una cierta «ganancia», o una cierta «pérdida». El valor que le atribuye cada jugador se llama «utilidad».¹²

b) Se distinguen tres clases de situaciones que definen tres *tipos de juegos*:

- Los juegos en los cuales el grado de convergencia entre los protagonistas es nulo y su orden de preferencia totalmente opuesto, donde el conflicto es absoluto; se les llaman *juegos de suma cero*: es decir, que lo que uno gana corresponde exactamente a lo que el otro pierde (el prototipo podría ser: el póquer).
- Los juegos en los cuales el grado de convergencia entre el orden de preferencia de cada jugador es total; no existe ni conflicto ni negociación y los únicos problemas que surgen son del orden de la coordinación y la organización; es el caso de toda actividad donde existe un acuerdo total de los participantes sobre los fines y los medios.
- Entre estos dos extremos se sitúan los juegos en los cuales existen a la vez órdenes de preferencia divergentes y órdenes de preferencia convergentes; el conflicto está latente pero no es inevitable (su evitación constituye justamente una de las soluciones posibles de la interacción); son los *juegos de suma no cero* donde todos los

12. Para determinar la estrategia óptima de cada jugador es menester haber determinado antes rigurosamente el tipo de situación conflictual al que se le aplica una estrategia. La teoría de los juegos es una teoría mucho más compleja de lo que nosotros dejamos entrever aquí e incluso de la imagen que la psicología social tiene de ella (véase Rapoport, 1969).

jugadores pueden ser simultáneamente ganadores o perdedores; un ejemplo es el «dilema de los prisioneros».¹³ En un sentido más amplio es la posición que se encuentra en la mayor parte de las situaciones de negociación.

Para que se puedan analizar estos juegos y estas situaciones de forma racional es necesario admitir que cada jugador tiene la posibilidad de establecer una lista exhaustiva de sus posibilidades de elección; que posea toda la información sobre la de los otros jugadores, así como sobre las ventajas e inconvenientes de cada elección para cada parte y que disponga de un indicador de utilidad.

c) En estas condiciones, la teoría de los juegos aporta un modelo de alcance general aplicable a numerosas formas de interacción (en efecto, si toda conducción interactiva persigue ciertos juegos y presenta ciertos costes para el acto, podemos pensar que implica una estrategia dirigida a optimizar sus ganancias y a minimizar sus pérdidas). Ha inspirado numerosos estudios de psicología social experimental concernientes a los fenómenos de competición y cooperación —como los de Deutsch (1973)— o los procesos de toma de decisión como los de Rapoport (1969).

Pero es necesario también marcar los límites. Primeramente no tiene en cuenta ni variables individuales (la mejor elección «objetiva» no es siempre la mejor elección «subjetiva») ni variables situacionales, ni el impacto de la comunicación entre los participantes (teniendo únicamente importancia las decisiones). Sobre todo supone un sujeto totalmente racional en su conducta y poseyendo una información completa sobre las condiciones del juego, características que están muy lejos de encontrarse en la mayoría de las situaciones concretas. En este aspecto, si puede ayudar a entender la estructura potencial de una relación de conflicto, no puede (como lo señala H. Touzard, 1977) proponerse como una teoría de conflictos sociales reales.

13. Este juego es interesante en la medida en que los jugadores pueden escoger entre la cooperación y la competición. Los jugadores son dos prisioneros colocados en celdas diferentes y sin posibilidad de comunicarse entre ellos. Acusados conjuntamente de un crimen pero sin ninguna prueba que demuestre su culpabilidad, dependen de su confesión. Pero si los dos confiesan, son condenados; si ninguno confiesa, los dos continuarán con una pena media por la que están encarcelados; si uno confiesa y el otro no, el último aumentará su pena pero el que ha confesado será liberado inmediatamente. Partiendo de aquí se pide a los jugadores que determinen su elección.

2. El análisis transaccional de los juegos

Contrariamente a la teoría de los juegos; el análisis transaccional propone una aproximación pragmática de tipo psicológico; se esfuerza en reflejar las situaciones interactivas concretas tales como se pueden observar en la realidad cotidiana (E. Berne ha pensado y estudiado después cerca de una cuarentena).

Berne llama *juego* a «una serie de transacciones escondidas, complementarias, que progresan hacia un resultado bien definido, previsible» (1975, pág. 50). Se trata de un esquema de conducta (una especie de escenario) que el jugador repite, a menudo de forma inconsciente, en sus relaciones con los demás.¹⁴ Lo que caracteriza, en efecto, el juego es que no se presenta explícitamente como tal; y también el hecho de que uno de los actores busque «una ganancia» a expensas de los otros (que pueden también encontrar «beneficios secundarios»: es el aspecto complementario del juego). Se trata de una forma de maniobra y manipulación de los otros que tiene, a la vez, ventajas sociales (una cierta estructuración de las relaciones sociales) y ventajas psicológicas (resultantes a la vez de mecanismos de defensa y de satisfacciones pulsionales).

a) Un juego se analiza en función de un cierto número de *características*:

- La *tesis* o «descripción general del juego comprende la sucesión inmediata de los acontecimientos (nivel social) y su plan último, su evolución y significado psicológico» (Berne, 1975, pág. 55).
- El *fin* que indica el objetivo general del juego (asegurarse, defenderse...).
- Los *roles* de los participantes. Ciertos juegos se juegan entre dos pero otros requieren más participantes, como el del «alcohólico» que necesita como mínimo 5 protagonistas; el perseguidor que le reprocha ser alcohólico, el tonto (que le da dinero para procurarse el alcohol), el salvador (que se apiada de él) y el proveedor (el barman que le sirve el alcohol).
- Las *jugadas* que representan los movimientos que permiten al juego progresar hacia su fin.
- Las *ventajas* que otorga el juego y que son de orden biológico (satisfacer la pulsión), existencial (confirmar la posición del jugador), social (estructurar las relaciones) y psicológico (responder a

14. Precisamos que el concepto de juego, no recibe aquí ningún significado lúdico.

- las necesidades psicológicas profundas del sujeto siguiendo sus mecanismos de defensa). Así pues, el alcohólico puede disfrutar bebiendo diversos líquidos pero también le permite pasar el tiempo con los compañeros de bar, escaparse de los deberes conyugales, si su esposa juega el papel de perseguidora, o tener una excusa para dedicarse desgraciadamente, y a nivel psicológico más profundo, a satisfacer sus necesidades de autocastigo (cuando está enfermo) o de regresión (cuando se hace cuidar por la resaca).
- La *dinámica* y el *paradigma transaccional* que designan las fuerzas motrices psicodinámicas que sostienen el juego y se expresan en una forma específica y recurrente de transacción.

b) Ilustremos estos puntos con el ejemplo del juego: «sí, pero...».¹⁵ Supone al menos dos roles. Una persona que expone un problema y solicita soluciones (señora N) y uno o varios «consejeros» que se esfuerzan en responderle:

Señora: «No consigo hacer que mi hijo haga los deberes».

Consejero: «¿Por qué no prueba dejándolo desenvolverse solo?»

Señora: «Sí, ya lo he pensado, pero en este caso no hace nada».

El consejero sugiere otras soluciones que cada vez la señora N rechaza de una forma u otra. La transacción es aparentemente de Adulto a Adulto pero enmascara una transacción oculta de Hijo a Padre («Soy más fuerte que tú»).

El fin es mostrar que nadie puede darle una solución. La ventaja que la señora N encuentra en este juego es, en principio, tener un modo de relación con su entorno (ventaja social); más profundamente, la ganancia psicológica es la de presentarse como incapaz, pero finalmente estar por encima de aquellos que creen poder aconsejarla; cuando los otros se han roto la cabeza y se han agotado sin encontrar una solución aceptable, la señora N tiene, más o menos conscientemente, el sentimiento de haber ganado; ella ha cambiado así su postura en la interacción (pasando de la posición baja a la alta).

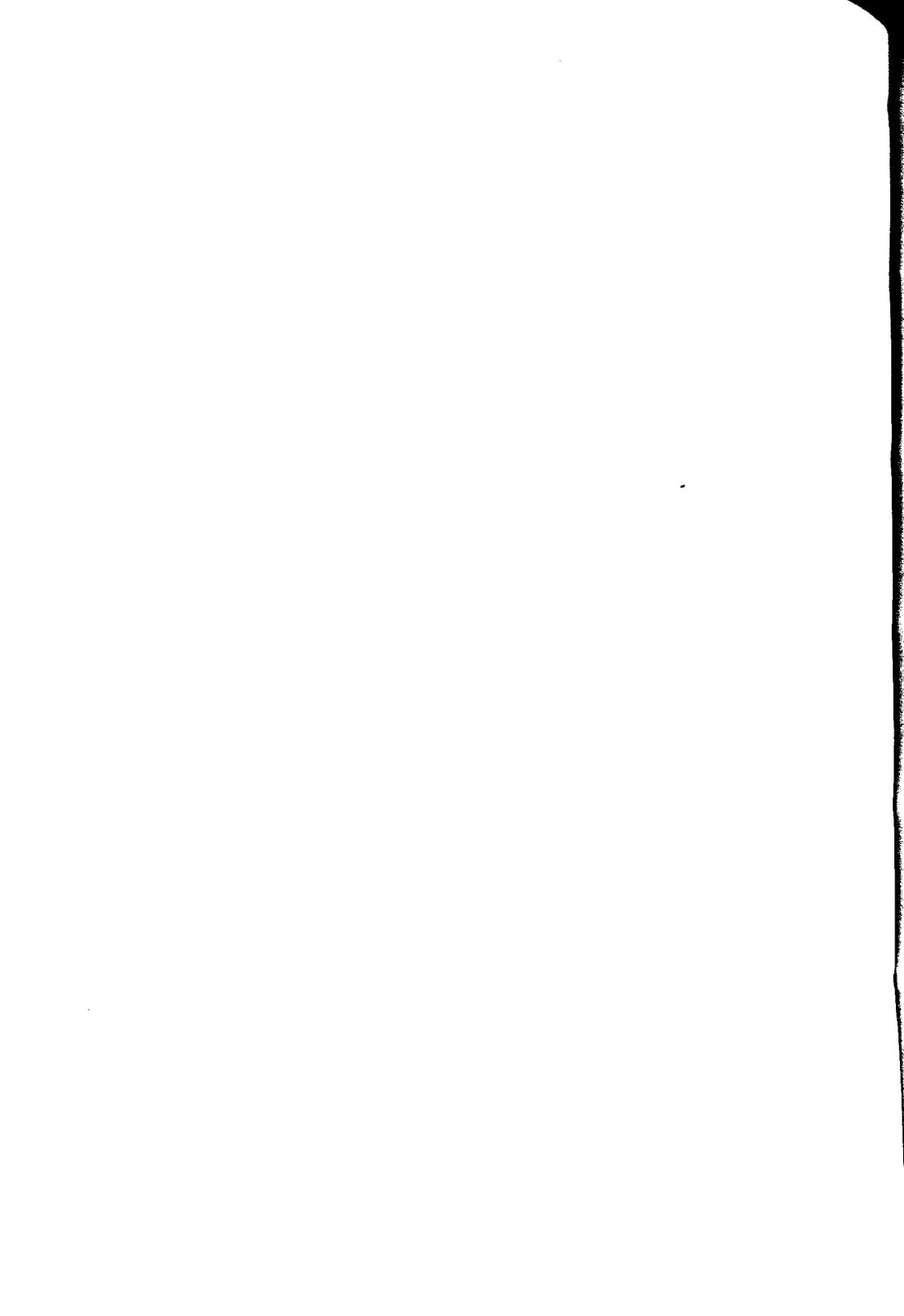
c) Se podría intentar una *tipología de los juegos*. Berne lo ha hecho parcialmente reteniendo dos criterios: la situación donde

15. Berne ha hecho un amplio recuento de los juegos más utilizados en las relaciones sociales; los ha definido con una frase clave de intercambio entre parejas (para el juego «sí, pero...», véase 1975, págs. 122-130).

se inscribe el juego (así distingue, los «juegos vitales», los «juegos conyugales», los «juegos de sociedad», los «juegos sexuales», los «juegos de bajos fondos»...) y el resultado que acarrea para los jugadores; aquí, opone «juegos constructivos» a «juegos destructivos»; los primeros valoran a los jugadores mientras que los segundos los desprecian.

Evidentemente, se podrían utilizar otros criterios que llevarían a otras categorizaciones.

Los modelos derivados de la teoría de los juegos y del análisis transaccional, aunque no se sitúan en el mismo plano, pueden aparecer como muy complementarios. El primero es capaz de dar cuenta de la dimensión racional de la interacción, en la que interviene un cálculo «económico». El segundo esclarece las dimensiones psicológicas que escapan a la racionalidad lógica y se introducen en los procesos inconscientes.



Capítulo 3

LA RELACION INTERSUBJETIVA

Hemos abordado hasta aquí la comunicación en «exterioridad» como un proceso objetivable que se podría analizar a partir de puntos de vista estructurales y funcionales.

Tal procedimiento deja escapar, no obstante, en gran parte el *sentido* que reviste la relación para los sujetos que están implicados. Conviene restituir este sentido, llevando al presente de la interacción, una mirada hacia la «interioridad», entrando así en el campo de la *intersubjetividad*. Las cuestiones que este concepto implica conciernen a la relación interpersonal entre *Ego* y *Alter*, el modo de relación que instaura, la posibilidad de una comunicación entre conciencias subjetivas y la parte de lo psicológico y de lo social en este proceso.

Nos basaremos para esta reflexión en tres aspectos: el que propone la fenomenología existencial (que ha contribuido de forma decisiva en la elaboración del concepto de intersubjetividad), el del psicoanálisis (que esclarece los mecanismos inconscientes) y la de una aproximación psicosociológica (que muestra la presencia de lo social en el mismo corazón de la relación entre sujetos y sobre todo en los lazos de afinidad). Para cada una de las aproximaciones destacaremos algunos puntos de vista significativos y algunos conceptos fundamentales.

1. LA FENOMENOLOGÍA EXISTENCIAL

La intersubjetividad no es solamente la comunicación entre dos conciencias: es, fundamentalmente, el proceso por el cual estas

conciencias se construyen y acceden al sentimiento de su identidad. Corresponde a la corriente fenomenológica el haber desvelado y desarrollado esta problemática.

Se pueden encontrar las raíces en Hegel cuando subraya que cada individuo no tiene conciencia de él mismo más que en su relación con los demás y que la lucha por el reconocimiento es el fundamento de las relaciones humanas: «La conciencia del sí-mismo es *en sí y para sí*, cuando y porque es en sí y para otra conciencia de sí; es decir, no es, en tanto que no es reconocido» (1939, pág. 155). Más cerca de nosotros, esta perspectiva ha sido recuperada y desarrollada por la corriente de la fenomenología existencial.

1. *La perspectiva de Sartre*

Sartre retoma la problemática hegeliana pero intenta reponerla en el plano de la experiencia concreta y vivida. La aprehensión de los otros no es para él un objeto de conocimiento externo, sino un dato intuitivo e inmediato de la conciencia de sí mismo; es «negación interna, lo que significa la unión sintética y activa de dos términos en el que cada uno se constituye negando al otro» (1943, pág. 298).¹

a) A través del fenómeno de la «mirada» es donde el significado profundo de la relación con el otro puede percibirse mejor: «Es suficiente que el otro me mire para ser lo que soy». Pero la mirada del otro tiende a percibirme como cuerpo y, por lo tanto, a objetivarme; a través de él, me tomo como objeto desconocido de apreciaciones reconocibles, sin que pueda actuar sobre estas apreciaciones. Mi cuerpo es no solamente vivencia subjetiva, sino también objeto de puntos de vista que no puedo aprehender y que se escapan; es ese perpetuo «fuera» de mi «dentro» más íntimo; pero sólo el otro puede verme «tal como soy» y me transmite eventualmente esta visión por el lenguaje. Es necesario resignarse a verse por los ojos de los demás y a conocer nuestro ser por las revelaciones del lenguaje de los otros. Pero la objetividad de mi cuerpo para los demás no lo es para mí; es lo que se me escapa y me hace sentir: «Por la mirada de los demás, me veo inmovilizado en medio del mundo, en peligro, irremediable» (pág. 314). Por eso la mirada de los demás me convierte

1. Sartre añade: «No es suficiente que me niegue al otro para que los demás existan, pero (...) es necesario que el otro me niegue a sí mismo simultáneamente a mi propia negación» (pág. 348).

en objeto, y *me aliena*, y la sostengo con la vergüenza, temor, orgullo. Pero son sus ojos los que me ven: es más bien el otro como *sujeto*, presencia casi indiferenciada, ya que «se me mira perpetuamente donde yo esté» (pág. 329). El otro está, pues, presente en mi conciencia y la atraviesa enteramente, igual que reivindico como mío el Yo (*moi*)-objeto que soy bajo la mirada del Otro: «Así mi-ser-para-el-otro, es decir mi Yo (*moi*)-objeto no es una imagen rota de mí que vegeta en una conciencia extraña: es un ser perfectamente real, *mi ser* como condición de mi mismidad frente al otro y de la mismidad del otro frente a mí. Es mi *ser-fuera*: no un ser sufrido y que sería el mismo venido de fuera pero un afuera asumido y reconocido como *mi afuera*» (pág. 333). Mi reacción de defensa, frente a esta objetivación alienante, es transformar a su vez al otro en objeto. Es para mí la única posibilidad de controlarlo y limitarlo: mi preocupación constante es mantenerlo en un estatuto de objeto.

Así el otro existe para mí bajo dos formas: como sujeto, lo experimento con evidencia pero no puedo conocerlo; y si intento conocerlo y actuar sobre él, no observo más que a su ser-objeto. Nuestra relación con los demás es una oscilación constante entre estas dos formas.²

b) No obstante, Sartre se ve obligado a completar esta reflexión sobre la relación abriéndola a situaciones en las que nosotros nos descubrimos en comunicación con los otros. La experiencia del «nosotros» reúne varias subjetividades que se encuentran en una percepción o acción común (pero es siempre experimentada por una conciencia particular). En el nosotros, el hombre se siente enganchado a los demás, en posición de objeto o sujeto.

En la posición de objeto (el Nosotros-objeto) el Otro aparece en situación de *tercero*. Su mirada me objetiva, pero objetiva de la

2. F. Jacques (1986), a partir del concepto de reciprocidad interlocutiva (véase cap. 1), desarrolla una crítica de la fenomenología existencial que ha pensado la intersubjetividad sobre la forma de la mirada que aliena ya que no puede más que objetivar al otro: «Para él, la mirada es capaz de una reciprocidad diferente pero parecida a la de la palabra. Lo que explica en contrapartida que no es solamente una relación a lo visible, a lo que se ve, sino en relación al vidente, al otro que ve» (pág. 118). Como la sonrisa o la palabra, la mirada existe como modo de expresión de la reciprocidad interpersonal.

Se podría nombrar también a Winnicott que mostró que la mirada de la madre es para el niño la primera forma de reconocimiento por la cual puede tomar conciencia de él mismo: «¿Qué ve el niño -dice- cuando dirige la mirada hacia el rostro de la madre? Generalmente lo que ve es a él mismo. En otros términos, la madre mira al bebé y lo que su cara expresa está en relación directa con lo que ella ve» (1975, pág. 155).

misma manera al otro con el que yo estaba en relación: el Nosotros-objeto solamente se descubre en el sentimiento experimentado de solidaridad con los otros. «En este sentido el Nosotros es una brusca prueba de la condición humana como introducida entre los demás ya que es un hecho constatado objetivamente.» Sartre (pág. 470) da como ejemplo la «conciencia de clase», en la cual los oprimidos experimentaban su solidaridad por el hecho de que son mirados y pensados por las conciencias que se les escapan (esta comunión se constituye y existe en la mirada de los dominantes en posición de terceros). «Esto significa que yo descubro el *nosotros* en donde me encuentro integrado o en “la clase” *fuera*, en la mirada del tercero y asumo esta alienación colectiva diciendo “nosotros”» (pág. 472).

El «Nosotros-sujeto» no se constituye más que en un segundo tiempo y en el establecimiento y aceptación de una finalidad común. Pero no se trata de una especie de «totalidad intersubjetiva» que tomaría conciencia de sí misma como subjetividad unificada; una concepción así no puede ser más que la expresión simbólica de un sueño de unidad y de la aspiración a superar la separación ineluctable entre subjetividades.

He aquí (explicados rápidamente) algunos matices sobre la forma en que Sartre ha planteado el problema de la intersubjetividad.

Su investigación ha ejercido una influencia profunda en la corriente de la psicología existencial y sobre todo en el psiquiatra británico Ronald Laing, quien contribuyó de forma importante a la comprensión de las relaciones interpersonales.³

2. *La fenomenología social de R. Laing*

Ronald Laing se pregunta en un principio sobre lo que puede ser la metodología del estudio de las relaciones humanas.

Se ve conducido así a definir un paso que denominó con el término de *fenomenología social* (1969). Esta lleva a establecer una diferenciación entre dos tipos de información que se pueden utilizar en esta materia: por una parte, los *comportamientos* que pueden observarse; por otra, la *experiencia*, es decir, lo que cada uno experimenta y siente en sí y por sí mismo. Porque no tenemos acceso directo a la experiencia del otro y el otro no tiene acceso a la nuestra. Pero el comportamiento del otro es objeto de mi experien-

3. Habrá que citar también en esta corriente de la psicología existencial a L. Binswanger, R. May, A. Maslow, y sobre todo a Carl Rogers...

cia (lo siento de una cierta manera y le atribuyo uno u otro significado) y viceversa.

La experiencia que cada uno tiene del otro es invisible a éste pero condiciona los comportamientos desde su punto de vista. La intersubjetividad resulta de la interacción entre comportamientos y experiencia (la experiencia que cada uno tiene del comportamiento del otro). Su campo es la *interexperiencia*: «El comportamiento es una función de la experiencia y la experiencia y el comportamiento están siempre relacionados con algo o alguna cosa diferente del "Yo" (*moi*)».

Hay que ser consciente de que no existe ningún acceso inmediato a la experiencia del otro (si no es lo que él mismo pueda expresar).

No se puede ver o entender por los ojos y los oídos del otro. Todo lo que se «siente», «experimenta» o «presiente» de él implica la inferencia a partir de la experiencia que se tiene del otro, de la experiencia que el otro tiene de sí: «las inferencias que se atribuyen a la experiencia del otro, a partir de las percepciones reales o inmediatas, que se tiene de sus actos, forman parte de la categoría de actos de atribución» (Laing, 1971, pág. 31).

No se puede tener una idea de la experiencia del otro más que a partir de sus comportamientos y de su testimonio, lo que permite una cierta deducción de la experiencia que él tiene de sí mismo. Pero esta deducción no es su experiencia y forma parte de mi experiencia de él.

Nuestro entorno, las relaciones en las que nos hemos envuelto, son fenómenos compartidos; no obstante, la experiencia que cada uno tiene de estos fenómenos es diferente, ya que vivimos, de hecho, en universos diferentes; estos universos representan para nosotros la realidad.

Existen diferentes modalidades de experiencia: memoria, imaginación, percepción, sueño... Igual que se distinguen habitualmente varios géneros de experiencia: interior y exterior; real e irreal; llena y vacía; significativa o fútil; privada o pública. Pero todas estas modalidades no son inteligibles más que cuando se considera al individuo *en situación* y sobre todo en la red de relaciones que él mantiene con los otros individuos (red constituida por la forma en que percibe a los demás y se conduce ante ellos y éstos lo perciben y actúan en relación a él).

Para analizar la relación intersubjetiva Laing se basa en un cierto número de herramientas conceptuales.

a) Un primer concepto propuesto es el de *complementariedad*; define esta función de la relación interpersonal como aquella por la

que el otro completa el sí mismo o responde a su espera; porque toda relación implica una definición del sí mismo por el otro y del otro por sí: «Toda "identidad" requiere la existencia del otro, gracias a la que se actualiza la identidad de uno mismo (*soi*)» (Laing, 1971, pág. 99). Así la identidad de padres implica la complementaria de hijo, la de marido, de esposa; la de profesor, de alumno, etc.

Los otros son un elemento necesario en la construcción de la imagen de uno mismo; si alguien no llega a encontrar este otro necesario para establecer una identidad satisfactoria, experimenta un sentimiento intenso de frustración y no puede acceder a una conciencia consistente de él mismo. Igualmente si se le envían imágenes contradictorias o incompatibles.

Esta problemática se actualiza en las relaciones presentes pero se inscribe también en su historia.

b) Para el niño, su identidad le viene, en su punto de partida, del exterior y resulta de la interacción que le une a su entorno y del lugar que le asigna su medio familiar. Seguidamente tiene que «endosar» esta identidad en la adhesión o el rechazo: «Llega -dice Laing-, a esforzarse en extirpar dicha identidad "extraña" que se le ha dado o se le ha condenado e intenta crear con sus propios actos una identidad por sí mismo que pretende ser confirmada por los otros» (1971, pág. 116). Es aquí donde interviene la «novela familiar» que cada uno se construye, como el «sueño de cambiar a los otros que nos definen, de forma que la *identidad de uno mismo pueda ser definida por él*, redefiniendo a los otros».

c) Otro concepto anticipado por Laing es el de *confirmación* (el contrario es la *infirmitad*). Remite al hecho de que uno de los juegos fundamentales de la interacción humana es el de ver confirmadas por los otros ciertas características, roles y, más ampliamente, ciertos elementos de identidad que él reivindica.

Evidentemente, esta confirmación es relativa y va del total reconocimiento a la aceptación parcial y circunstancial, hasta llegar a la infirmitad.

En la confirmación, existe respuesta directa y apropiada al acto evocador; constituye un reconocimiento y la aceptación de lo que significa (la respuesta es, a menudo, verbal pero puede ser también una sonrisa, una actitud de escucha, un apretón de manos...).

La infirmitad puede estar caracterizada por el rechazo, la negación, la ausencia de respuesta, pero también por la pseudo-confirmación; todas estas formas de respuesta tienen un efecto más o

menos negativo y destructor sobre el sentimiento de identidad del sujeto que las recibe.⁴

d) Al lado de la confirmación y la infirmación, Laing distingue otra forma de relación que designa con el término de *colusión*.

Se trata de una especie de «juego» donde los protagonistas se ponen implícitamente de acuerdo sobre las actitudes de pseudoconfirmación simuladas que cada uno busca reconocer como verdaderas; la «colusión» del otro es requerida para reforzar la identidad que el «Sí-mismo» (*soi*) se siente forzado a mantener: «La colusión se desencadena siempre cuando el Sí-mismo encuentra en los demás este otro que le “confirmará” en el falso Sí-mismo (*soi*) que se esfuerza en hacerse verdadero y viceversa» (pág. 138). Cada uno encuentra en el otro la pareja para sancionar la identidad enmascarada que quiere producir a cambio de la reciprocidad.

La mayoría de los mecanismos que se vienen describiendo pueden ser en parte inconscientes. Es aquí donde la reflexión de R. Laing se sitúa en el punto de encuentro entre la fenomenología y el psicoanálisis. Es a partir, en efecto, de ciertos conceptos psicoanalíticos, como se puede entender mejor la dimensión inconsciente de los procesos que fundan la intersubjetividad.

2. LA APROXIMACIÓN PSICOANALÍTICA

Puede parecer que el psicoanálisis constituya sobre todo una psicología del individuo, de mecanismos intrapsíquicos, más que una psicología de relación. Esta impresión sería, de hecho, reduccionista. Freud señaló que no se pueden aislar los fenómenos psíquicos en su dimensión relacional.

En la *Psicología colectiva y análisis del Yo* se expresa sin duda en este sentido: «La oposición entre la psicología individual y la psicología social o colectiva, que puede, a primera vista, parecer muy profunda, no lo es tanto cuando se la examina de cerca. Sin duda, la primera tiene por objeto el individuo y estudia los medios de los que se sirve y las vías que sigue para obtener la satisfacción de sus derechos y necesidades, pero en esta búsqueda no consigue más que

4. Laing señala que la esquizofrenia, a menudo, es «un niño que ha sido objeto de una información sutil pero persistente, generalmente sin que se dé cuenta. Durante muchos años, la ausencia de confirmación auténtica viene a confirmar activamente un falso Sí-mismo (*soi*), si la persona con la que el falso Sí-mismo (*soi*) es confirmado y el verdadero infirmado y desplazado a una situación falsa» (1971, pág. 123).

raramente, y en casos completamente excepcionales, hacer abstracción de relaciones que existen entre el individuo y sus semejantes. Y es que el otro juega siempre en la vida del individuo el rol de un modelo, de un objeto, de un socio o adversario, y la psicología individual se presenta desde el principio como siendo al mismo tiempo, por un lado, una psicología social, en un sentido amplio, pero perfectamente justificado, de la palabra social» (1972, pág. 83).

Un cierto número de conceptos psicoanalíticos pueden ilustrar más especialmente la relación con el otro. Las recordamos brevemente:

1. Una primera noción importante es la de *relación de objeto*. Designa el modo de relación del sujeto con los demás, en tanto que este modo está marcado por los movimientos pulsionales, por la estructura de la personalidad, por la vía fantasmática y por los mecanismos de defensa que le son dados. El término *objeto* define a la persona del otro tal como es buscada por las pulsiones (libidinales y agresivas) —y los deseos que suscitan— y tal como es capaz de aportarle una cierta satisfacción. En esta relación, el sujeto no escoge solamente sus objetos, sino que está ampliamente constituido a su vez por esta elección que presta su coloración específica a los diferentes estadios de evolución de la estructura pulsional (así se habla de objeto oral, anal o fálico, según esté más o menos marcado por las características especificadas de cada uno de sus estadios: la incorporación, el dominio, la penetración, etc.)

Existe, pues, un modo relacional propio en cada estadio (según este estado haya tomado un carácter dominante en la estructuración de la personalidad), igual que una tipicidad del objeto que le es dado.

2. En tanto que está estructurada por la vía pulsional, la relación de objeto se inscribe tanto en el orden de lo imaginario y del fantasma, como en la realidad. Está marcada también por los mecanismos de defensa que el Yo elabora para contener los movimientos pulsionales desencadenados por la interacción con los demás. Es decir, que estos mecanismos físicos se encuentran simplificados con procesos relacionales.

Existe, pues, un doble movimiento de *interiorización* de los factores relacionales (por el cual los aspectos intersubjetivos se transforman en relaciones intra-subjetivas) y de *proyección* (por lo cual los mecanismos intrasubjetivos se exteriorizan en la interacción).

En la *interiorización* se dan, pues, características relacionales

que se inscriben en el funcionamiento psíquico (por ejemplo, la relación de autoridad entre el niño y el padre es interiorizada en la relación del Yo al Superyó).

En la *proyección* son elementos internos los que se exteriorizan en la relación con los demás y en la percepción que de ello puede tener el sujeto; a menudo, son los deseos, las actitudes, los sentimientos en relación a los demás que el sujeto desconoce o rechaza en él, los que va a proyectar en el otro (por ejemplo, el racismo puede proyectar en el grupo rechazado sus propias inclinaciones reprimidas). Más ampliamente, la relación del sujeto con su entorno está moldeada por sus expectativas, sus deseos, sus angustias, sus afectos, sus fantasmas...

3. El *fantasma* aparece, en efecto, en el centro de esta dinámica entre interiorización y exteriorización. Se trata de un escenario imaginario o inconsciente que condensa en él las características fundamentales, para cada individuo, de su relación de objeto, tal como resulta de las nociones pulsionales trabajadas eventualmente por los mecanismos de defensa. Para Melanie Klein, que desarrolló particularmente esta concepción, cada incitación pulsional se asocia al fantasma de un objeto al que está unido; el fantasma se construye así en el recién nacido en la interacción entre los movimientos pulsionales internos y las respuestas del entorno: «En el espíritu del niño toda experiencia externa está llena de fantasmas y por otra parte todo fantasma contiene ciertos elementos de experiencias reales» (M. Klein, 1984, pág. 821). Así, en el complejo de Edipo, existe una interiorización de las interacciones triangulares que unen al niño con sus padres; esta interacción en donde se mezcla lo imaginario y lo real se inscribe de forma duradera en el fantasma; ella tiene, a su vez, un rol estructurante y conforma notablemente la relación del sujeto con los demás.

4. Aquí interviene, por otra parte, otro concepto, el de *transfere*ncia. Se trata en un sentido amplio, de la repetición de prototipos relacionales infantiles en las relaciones ulteriores con los demás. Cada uno tiene tendencia a «transferir» el modo de relación que lo unía a su entorno familiar, a otras personas que van, de alguna manera, a ocupar el lugar, en lo imaginario, del padre, madre, hermanos y hermanas, etc...⁵ El concepto de transferencia subraya la

5. En un sentido restringido, la transferencia designa la manifestación de este fenómeno en la relación terapéutica.

propensión a la repetición y el peso de las experiencias pasadas—sobre todo experiencias de la infancia— sobre la vida relacional actual.

5. Un último concepto parece esencial para la comprensión de la relación intersubjetiva; se trata de la *identificación*. Designa el proceso (y el resultado de éste) por el cual una persona se percibe, a nivel imaginario, idéntica a otra en relación a un rasgo, una actitud o globalmente. Este proceso puede tomar dos direcciones: el sujeto puede identificarse con el otro o identificar al otro con él mismo. Es la operación fundamental por la cual el sujeto se constituye en relación a los demás y constituye, sobre todo, su personalidad y su identidad.

Freud enmarca la identificación bajo tres aspectos diferentes.

La considera, primeramente, como «la forma más primitiva de apego afectivo a un objeto». Está muy cerca de la «introyección» o de la «incorporación» que caracteriza el primer modo de relación (de tipo oral) con la madre, lazo directo e inmediato donde el otro no se distingue claramente de él mismo.

La identificación aparece también como uno de los mecanismos resultantes del conflicto edípico; ante la amenaza de castración, los revestimientos pulsionales sobre los padres ceden el sitio a las identificaciones. El niño, por ejemplo, quiere tomar el lugar de su padre cerca de su madre, su deseo está marcado por la ambivalencia ya que desea a la vez parecerse a su padre y suprimirlo; pero la amenaza de castración lo lleva a renunciar a la madre como objeto sexual y a reforzar su identificación con el padre; así, y más ampliamente, a una transformación regresiva le sigue la identificación que «toma el lugar de un apego libidinal a un objeto, y esto por introducción del objeto en el "Yo" (*moi*)».

La «identificación puede tener lugar cada vez que una persona descubra un rasgo que le es común con otra, sin que ésta sea para él un objeto de deseo libidinal» (pág. 129).

En este caso, es el ridículo y la simpatía los que nacen de la identificación. A partir de este mecanismo Freud explica—por ejemplo— la cohesión de un grupo, donde los miembros se identifican unos con otros a partir de un mismo vínculo con el líder o con un ideal común.

Las identificaciones estables con los padres, con las figuras de autoridad y con los ideales colectivos, son el origen de la formación del *Ideal del Yo* (*moi*) y del *Superyó* que constituyen una de las instancias estructurales de la personalidad y marcan la interiorización de lo social en la identidad personal.

La identificación aparece, así, con la relación del objeto (marcada por la introyección, la proyección, el fantasma y la transferencia) como unos de los dos modos esenciales bajo los cuales el psicoanálisis aborda la relación intersubjetiva.

3. EL INTERACCIONISMO SIMBÓLICO

La intersubjetividad parecer ser algo que concierne a una psicología clínica. No obstante, la psicología social puede esclarecer ciertos aspectos, mostrando que la colectividad no es ajena a la relación más íntima, pero también que la interacción está en el centro de todo fenómeno social. G. H. Mead, miembro eminente de la «Escuela de Chicago», fue uno de los primeros en desarrollar esta problemática de forma coherente (1973). Aunque este punto de vista esté anticuado, no es inútil evocarlo ya que ejerció una influencia directa en la importante corriente del «interaccionismo simbólico» del que E. Goffman es el más conocido heredero.

1. Para G. Mead el *Sí-mismo* —la conciencia de sí mismo— se constituye progresivamente: «Se desarrolla en un individuo determinado como resultado de las relaciones que este último mantiene con la totalidad de los procesos sociales y con los individuos que allí participan» (1963, pág. 115).

El individuo se experimenta a sí mismo como tal, no directamente sino sólo adoptando el punto de vista de los otros o del grupo social al cual pertenece. Se percibe como Sí-mismo solamente considerándose como objeto, tomando las actitudes de los demás hacia él en el interior de un contexto social donde están todos atrapados. Lo que permite a G. Mead afirmar que «El Sí-mismo, en tanto objeto para sí, es esencialmente una estructura social y nace en la experiencia social» (pág. 119).

Esta interiorización del punto de vista del otro aparece en el diálogo interior donde el individuo dice algo, después replica a lo que ha dicho y esta réplica desencadena a su vez una reacción de su parte. Por y en el lenguaje el individuo toma conciencia de sí mismo y se convierte en un Sí-mismo. Es esto lo que confiere a la comunicación su importancia mayor. Es en el proceso de la comunicación social donde se elabora la conciencia de sí mismo y las diversas facetas del Sí-mismo reflejan diversos aspectos del proceso social (y sobre todo la diversidad de los roles sociales).

2. Si la conciencia es un producto de la comunicación, reconoce, pues, al *lenguaje* y al *símbolo*, que son sus fundamentos. Es lo que distingue a la sociedad humana de la animal; en esta última cada individuo reacciona directamente al estímulo que representa el comportamiento de los otros individuos. En la sociedad humana, la interacción está mediatizada por los símbolos significativos: «se pasa de la comunicación por gestos» al lenguaje. No existe simplemente un lazo automático entre el estímulo y la respuesta sino también la interiorización y anticipación por el individuo de la conducta de los demás que lo llevan a regular su propia conducta; esta operación es posible debido a que el símbolo supone revestir para los demás el mismo significado que para sí mismo y porque en la conversación interior, cada uno vuelve presentes a los demás en el desarrollo de su pensamiento. En razón de esta presencia, el individuo puede decidir conformarse a la comunidad o no: en esta experiencia el Sí-mismo se afirma conscientemente frente a los demás pero siempre en relación a ellos. Lo hace, como sujeto, como «Yo» (*moi*) respondiendo a partir del conjunto de reacciones que los demás provocan en él (el Yo [*moi*]) actuando, por lo mismo, en la situación.

Otra estructura necesaria en la formulación del «Yo» (*moi*) es el *juego*. En el juego el niño aprende a desempeñar roles, es decir, a tomar el lugar de otros individuos reales o imaginarios, y a reaccionar como ellos; aprende también a adaptarse a ellos en una conversación donde ocupa sucesivamente su lugar (de ellos) y el suyo (propio). En el juego «reglamentado», llega a ser capaz de asumir todos los roles que implica el juego y de mantenerlos en interacción con los otros, interacción regida por reglas (así en el juego del escondite puede ser el que busca o el que se esconde).

El juego «reglamentado», donde cada uno debe poder tener un rol cualquiera, lleva a la noción de «los otros generalizados», es decir, la posibilidad de situarse en la perspectiva del juego en su conjunto, del equipo. El Sí-mismo completo implica la percepción del Sí-mismo como miembro de un equipo, de una comunidad: «Es bajo la forma del otro generalizado como el proceso social afecta al comportamiento de los individuos que están implicados o que lo realizan; es decir, que la comunidad ejerce un control sobre la conducta de sus miembros» (pág. 132).

Tal es el proceso, por tanto, por el cual a través del lenguaje y el juego se construye la conciencia de sí mismo y de los demás; en los dos casos, la capacidad de tomar el rol del otro se revela como esencial. Por esto el Sí-mismo aparece como un ajuste y una respuesta al otro y sobre todo al «otro generalizado»; un individuo posee una

personalidad porque pertenece a una comunidad y porque asume las instituciones de esta comunidad en su propia conducta: «La estructura sobre la que se construye el Sí-mismo es la reacción, común en todos, ya que se debe ser miembro de una comunidad para ser Sí-mismo» (pág. 138). Esto es también lo que funda la posibilidad de una comunicación intersubjetiva. El diálogo con el otro es posible a causa de que el otro es un componente interiorizado de la conciencia del Sí-mismo.

3. G. Mead, subraya aún el hecho de que si en la interacción, lo social afecta al individuo (el «Yo» [*moi*]), también éste actúa sobre lo social (como «Yo» [*je*]). Su actitud influye en la de los otros y consiguientemente modifica la posición del grupo. Así pues, el Sí-mismo es «un proceso donde el individuo se adapta anticipándose a la situación de la que forma parte y reacciona continuamente sobre ella» en una especie de diálogo entre el «Yo» (*je*) y el «Yo» (*moi*) (pág. 155). Es lo que ocasiona que el proceso social esté en continua evolución, pero es siempre preexistente al individuo consciente de sí mismo en el que se desarrolla. La interacción constituye el primer fenómeno donde las conciencias individuales no son más que la resultante.

Poniendo el acento en la dimensión fundadora de la interacción lingüística, G. Mead surge como el precursor de una concepción «interlocutiva» de la relación.

4. LAS RELACIONES AFINES

No se cerrará esta reflexión sobre la intersubjetividad sin abordar una de las dimensiones esenciales que la constituyen. La de la afectividad y las relaciones afines. Es aquí donde reside el resorte fundamental de toda relación donde existe una parte de la elección.

«Las afinidades son en principio una cierta vivencia, unida a la atracción (y al apego) actual y mutua entre las personas que se llaman y se responden, desde la señal de acuerdo más fugitiva hasta el impulso de un primordial encuentro» (Maisonneuve, 1966, pág. 485). Las otras determinaciones (se trate del peso del pasado, de factores socioculturales, de estructuras caracteriales) no toman su sentido más que a partir de esta vivencia.

No obstante, todo el esfuerzo del análisis psicosociológico consiste en indicar las variables y las regulaciones que interfieren en el proceso que, a primera vista, parecería escapar a toda determinación que no fuera la afectiva.

1. No hay que olvidar la perspectiva de la historia y de la diversidad de culturas. En las sociedades tradicionales, las relaciones instituidas se establecen sobre lazos afines (o al menos las marcan fuertemente); el linaje, la alianza parental, la pertenencia a un clan, estructuran las relaciones sociales. Cuando esta forma de sociabilidad se convierte en menos impositiva y disminuye la influencia de las relaciones rituales, aumenta el lugar y la importancia de las relaciones afines. Al mismo tiempo los criterios de elección se convierten en más personales y menos convencionales.

Pero incluso en este caso (que nos remite a nuestra modernidad) un sistema de regulaciones psicosociales continúa circunscribiendo la elección de los «elegibles», como lo muestran numerosas investigaciones y sobre todo las de J. Maisonneuve. Esto señala que «en todo lugar los individuos tienden a asociarse por el simple hecho de la cercanía»; la *vecindad* puede ser de barrio, de ciudad, como las que introducen las instituciones y organizaciones (escuela, empresa, armada...).

No obstante, la relación entre vecindad y afinidad es dialéctica, ya que «amamos a los que están cerca», «solemos acercarnos a los que amamos». Esta tendencia remite más ampliamente a una forma de «homofilia»: la elección afín se establece en lo más parecido ya sea por la edad, sexo, personalidad, o medio social.⁶ La homofilia socio-profesional es tanto para la elección de amigos como para las amorosas, preponderante incluso, si una cierta evolución tiende a diferenciar, en este plano, a los grupos sociales como se ha mostrado, por ejemplo, en los estudios de Girard sobre la elección de la pareja (1964).

2. Desde el punto de vista más psicológico las relaciones afines implican un juego de interacciones y de «orientaciones interpersonales» donde se conjugan estrechamente los elementos perceptivos y afectivos, las intenciones y las expectativas.

A nivel perceptivo domina una presunción de reciprocidad (incluso si no se encuentra necesariamente verificada en la realidad) y una presunción de similitud. Traducen a la vez una necesidad de

6. Por sexo se entiende la relación de amistad que aquí se proyecta, ya que si la evolución ha contribuido a reducir la distancia entre sexos, tiende a subsistir una cierta segregación influida por valores diferentes (viriles y femeninos): «La mujer continúa apareciendo como objeto sexual, a la vez deseado y temido aunque imponiéndose progresivamente como "compañero social" con el que se puede aspirar a relaciones más difíciles» (pág. 490).

seguridad, de confirmación de sí mismo y preocupación por el cumplimiento. La imagen que presentamos, por ejemplo, a nuestros amigos, es una especie de intermediario entre la que nos hacemos de nosotros mismos y lo que expresaría nuestro «ideal del Yo (*moi*)» (Maisonneuve, 1966). La atracción física desempeña también un rol fundamental aunque difícil de analizar.

A nivel afectivo, los estudios realizados sobre las motivaciones profundas de lazos afines proponen dos tesis diferentes. La mayor parte muestran la existencia de *similitudes* que se sitúan sobre todo en los valores y actitudes y no en los rasgos de personalidad: éstas son las conclusiones de los estudios experimentales que muestran que las relaciones amistosas o amorosas reposan en principio en una similitud de actitudes.⁷

No obstante, Y. Castellan demostró también a partir del test de Rorschach, administrado a una población de novios, amigos, y parejas, una similitud en la fórmula de afectividad manifiesta (1980, págs. 118-132).

Otros, como R. Winch, invocan más bien a la *complementariedad* entre las parejas: la atracción estará determinada por el sentimiento de que los rasgos del compañero son el complemento de los suyos propios. Nos podemos preguntar si las dos tesis son necesariamente antagónicas y si, a menudo, no se encuentra una cierta complementariedad sobre un fondo de similitud. Esta es, por ejemplo, la conclusión que parece desprenderse de los estudios de inspiración psicoanalítica de J. G. Lemaire sobre la pareja, que defienden la idea de una elección inconsciente entre cónyuges a partir de una cierta complementariedad de modos defensivos sobre un fondo de identidad de conflictos psíquicos (1979).

Apoyándose, a la vez, en las aportaciones del psicoanálisis, de la fenomenología existencial y la psicología social, J. Maisonneuve adelanta la idea de que «toda afinidad se funda mínimamente en una connivencia que, en los casos privilegiados, puede trascenderse en una comunión» (1966, cap. 11). En efecto, la atracción descansa, a menudo, en una cierta connivencia narcisista y en el encuentro de dos imaginarias que entran en resonancia. Pero implica también la búsqueda del ideal personal; a este nivel se establece una tensión entre identidad y alteridad, entre necesidad de seguridad y deseo de cumplimiento.

Es la experiencia común a partir de la que puede forjarse y vivirse

7. Véase sobre todo, Donn Byrne (1971) que establece, por ejemplo, una correlación fuerte entre similitud de opinión y expresión de preferencias interpersonales.

un «nosotros comunal»; J. Maisonneuve ve la clave en la armonía de *estilos de aprehensión existencial*; ya que la comunión parece implicar una armonización de vivencias, pero también la expresión que se dan recíprocamente los miembros de la pareja.

Esta es la base sobre la que puede instaurarse entre ellos un verdadero *diálogo*. Estamos cerca de lo que Rogers llamó el «encuentro esencial» (*basic encounter*), donde dos personas llegan a comunicar de forma auténtica y congruente y a traducir en su expresión lo que viven profundamente y, al mismo tiempo, se sienten mutuamente aceptadas y comprendidas (1973, pág. 33). C. Rogers ha podido deducir una especie de principio general de esta comunicación interpersonal: «Cuanto más grande sea la congruencia de la experiencia, de la conciencia y de la comunicación por parte de un individuo, más la relación dará lugar a una tendencia a la comunicación recíproca con una congruencia incrementada; una tendencia a la comprensión mutua de las comunicaciones más exacta; un ajuste y un funcionamiento psicológico incrementado en los dos; una satisfacción mutua en sus relaciones.

»A la inversa, cuanto más grande es la “no-congruencia” comunicada de la experiencia con la conciencia, más la relación dará lugar a comunicaciones ulteriores que posean las mismas características; una desintegración de la comprensión exacta, un ajuste y un funcionamiento psicológico menos adecuado entre los dos; y un descontento mutuo en las relaciones» (1968, pág. 243).

Segunda parte

SITUACIONES Y CODIGOS SOCIALES

El análisis de la interacción social como proceso de comunicación nos ha mostrado que no se debe abordar como una especie de cierre que la reduce a la relación y a los intercambios inmediatos entre los interlocutores. Hace intervenir, como lo hemos señalado en varias ocasiones, el *contexto* en el que se inscribe. No obstante, esta formulación puede ser engañosa; el contexto no es solamente el entorno de la interacción; el conjunto de circunstancias en las que se inserta. Es fundamentalmente un campo social (conjunto de sistemas simbólicos, estructuras y prácticas) que constituye a la vez un referente, un sistema convencional y un orden que hace posible el intercambio y le otorga sus mayores significaciones.

Este campo social aporta *códigos* indispensables a la comunicación; por supuesto, se trata de la lengua pero también de otros sistemas semióticos como la simbología del espacio, el vestido, la presentación de sí mismo y, más ampliamente, el conjunto de rituales que organizan las relaciones sociales.

Impone también *normas* y *reglas* de conducta que no tienen solamente un efecto limitador sino que ejercen una acción reguladora que favorece la socialización de las pulsiones (sexuales, agresivas y de autoconversación), el intercambio, el equilibrio y la reciprocidad.

Remarcamos ciertos aspectos del contexto, o de forma más precisa de la *situación*: el marco, la institución y los rituales.

El *marco* sitúa y circunscribe el encuentro en el espacio y el tiempo; veremos cómo estas dimensiones marcadas por la diversidad de las culturas impregnan la interacción (cap. 1).

La *institución* es la expresión fundamental de lo social. En tanto forma estructurada y estable de conductas, proporciona a la relación modelos sociales; en tanto organización, representa el marco concreto (portador de normas, de tipos de relaciones, de sistemas de roles) donde se desenvuelven la mayoría de las interacciones cotidianas (cap. 2).

El *ritual* es a la interacción lo que la lengua es a la palabra; aporta un código, un conjunto de reglas y de usos, una especie de «gramática» que asegura una armonización y una regulación de los intercambios (cap. 3).

Capítulo 1

EL MARCO

El marco designa las estructuras espaciales y temporales en las que se inscribe la interacción. El marco espacio-temporal no es un simple entorno, especie de telón de fondo en donde los efectos serían relativamente neutros. Estructurado por la cultura, tiene un efecto estructurador sobre las relaciones sociales.

El espacio y el tiempo acarrear relaciones estrechas porque «los acontecimientos que se desenvuelven en el tiempo sociohistórico son siempre localizados, no únicamente en el espacio físico, geográfico o ecológico, sino también en el espacio social específico que encierra a los precedentes» (Filipcova, 1986, pág. 34). No obstante, mantienen con la interacción lazos diferentes de los que trataremos sucesivamente.

1. LA ESTRUCTURACIÓN DEL ESPACIO

El papel del espacio como elemento de interacción compete a la «proxemia», término creado por E. T. Hall y que designa «el conjunto de observaciones y teorías que conciernen al uso que el hombre hace del espacio como producto cultural específico» (Hall, 1971, pág. 13). Su desarrollo es el de una especie de etología humana, derivada de la etología animal, cuyos conceptos ha transferido antes de desmarcarse de ellos poco a poco.

1. *De la etología a la proxemia*

Es alrededor de los conceptos de *territorio* y *distancia personal* donde se ha articulado la unión entre etología animal y etología humana.

a) Ciertos comportamientos sociales de los animales –que se califican de rituales– no están en relación con las necesidades fisiológicas sino que tienen una función comunicativa: su meta es regular las relaciones entre los miembros de una misma especie y diferenciarlas, como grupo, de otras especies. El comportamiento espacial, a menudo, es de este orden. Se analiza en términos de *territorialidad* y de *distancia individual*; el primero concierne a la ocupación del espacio y a la forma en que un grupo o una pareja defiende la zona ocupada. Para K. Lorenz (1969), la territorialidad será la propia de las especies agresivas y desempeñará el papel de una respuesta innata, biológica, a la agresividad de los demás. El hombre, por el hecho de postular, es una criatura agresiva que considera que la territorialidad se reencuentra en el espacio humano. El segundo toma al individuo como marco de referencia y trata el espacio que mantiene y defiende con respecto a sus congéneres u otras especies animales.¹

b) Por analogía con el comportamiento territorial animal, se ha querido considerar que la regulación de la distancia interpersonal en el hombre era una forma de territorialidad y que existía un «territorio humano» que se ha llamado «espacio personal». Inventado por Katz y popularizado por Sommer, el concepto de espacio personal fue definido por este último como «una área con fronteras invisibles que rodea el cuerpo de una persona y donde los intrusos no pueden penetrar». Este espacio es descrito unas veces como fijo (Sommer), otras como variable (Little); a veces incluye la presencia de los congéneres y a veces los excluye. A pesar de estas diferencias se vuelve a encontrar en todos los autores la concepción de un espacio personal sentido y utilizado como un volumen de protección contra la agresión de los congéneres.

Para precisar los contornos, para definir los componentes, se ha recurrido a métodos variados que van desde las experiencias en laboratorio (descubriendo la zona, más allá de la cual se experimen-

1. Hediger distingue cuatro tipos de distancia individual (de huida, crítica, personal y social). A esta clasificación se refiere E. T. Hall para tratar las distancias interindividuales en el hombre. Para más detalles en lo que atañe a los estudios etólogos podríamos referirnos a J.C. Ruwet (1969) o J. Corraze (1980).

ta una molestia al aproximarse a los demás) a las observaciones en el medio natural (muy utilizadas por Hall y Goffman), pasando por técnicas simbólicas en las que se solicita a los sujetos que se protejan en un esquema que simula una situación real. A pesar de su interés, ninguno de estos métodos ha permitido realmente una definición precisa del espacio personal. Sin duda, la analogía entre el hombre y el animal tiene sus límites y el concepto de territorio no tiene el mismo significado para uno y otro. En efecto, en el animal, el territorio corresponde a una zona precisa, delimitada por una frontera infranqueable para los otros individuos de su misma especie y existe siempre isomorfismo entre la estructura social y la espacial; en el hombre, la estructura social y los espacios de vida son mucho más complejos y no pueden estar reducidos a una respuesta instintiva. El concepto de territorio concebido como un espacio personal corre el riesgo de limitar la relación social a las relaciones de agresión y de defensa contra la agresión.

Por esto se ha podido sustituir el concepto de espacio personal, que no tiene más que un valor analógico, por el de *distancia interpersonal* (R. Lécuyer, 1976), que es más operativo. Lleva a analizar el comportamiento espacial como un proceso relacional, variable según el marco, las situaciones, los protagonistas, los grupos sociales y las culturas.

c) La *proxemia* está relacionada con esta vía y ha desarrollado sus investigaciones en tres direcciones (E. T. Hall, 1971): un análisis de la percepción del espacio por los receptores sensoriales; un análisis antropológico que distingue tres formas de espacio: en organización fija (ciudades, casas, habitaciones), en organización semifija (el mobiliario) y el espacio informal (el que separa a los individuos unos de otros);² y en fin, un estudio proxémico comparado de diferentes culturas: cada uno utiliza los tres tipos de espacio de forma distinta; es posible tomar este factor como analizador de estas culturas (la búsqueda de una vivienda, o más concretamente, de una habitación, en los EE.UU. o en Japón revela concepciones diferentes de la vida privada: tener «su» habitación que se puede separar de los otros o bien vivir juntos en una gran habitación donde se eliminan las paredes para adaptarla a usos diferentes).

2. Hall describe a los individuos como colocados en el centro de burbujas concéntricas que los separan de sus interlocutores según las «distancias». Nombra cuatro (teniendo cada una un modo cercano y otro lejano) y describe sus características: La «distancia íntima» (menos de 45 cm), la «personal» (de 40 cm a 1,20 m), la «social» (de 1,20 a 3,60 m) y la «pública» (más de 3,60 m).

Estableciendo esta estrecha relación entre el espacio, la cultura y la comunicación, el análisis proxémico toma sus distancias frente a la etología (alejándose en particular del interrogante: «¿Es el hombre un animal territorial?») y se orienta hacia una aproximación psicossociológica y relacional de la estructuración del espacio.

2. *Aproximación interaccional*

La aproximación interaccional considera el espacio como una de las variables de la relación interpersonal, en relación con la situación comunicativa y la diferenciación de tipos de espacios (del más íntimo al más social).

a) Las relaciones entre el espacio y la comunicación pueden ser entendidas desde dos ángulos: el de la distancia que separa a los interactuantes y el de su posición y disposición respectivas en el campo espacial.

- La *distancia interpersonal* se deriva de normas sociales y puede ser objeto de un aprendizaje;³ está en función de la distancia psicológica y social que se establece entre las personas presentes y es una proyección simbólica de la misma.

Esta distancia psicológica corresponde a la forma en que los participantes se sitúan mutuamente;⁴ entra, no obstante, en relación de equilibrio con otros elementos que marcan también la naturaleza de la relación (la mirada, la tensión muscular...) de tal forma que, para un mismo nivel de intimidad, si uno de los factores baja, otro al menos debe subir para establecer el equilibrio. Así, uno se acerca más a alguien que tiene los ojos cerrados que a quien los tiene abiertos y se mira menos a su pareja cuanto más cerca de ella se encuentra. El comportamiento proxémico puede ser considerado como una señal que tiende a significar, para la pareja que participa del encuentro, el tipo de relación que se desea establecer entre ellos (es

3. Uno de los discípulos de Hall -J. A. Scott- intentó establecer la edad en la que se toman estas distancias (véase Hall, 1971).

4. Así, en la relación, por ejemplo, entre el juicio llevado por los profesores a sus alumnos y el lugar que les atribuyen en la clase, los del primer rango están favorecidos (véanse los trabajos de Shwabel y Cherlin, 1972); otras investigaciones han mostrado que existía una estrecha relación entre distancia física y jerárquica pidiendo a los sujetos que encontraran la relación jerárquica existente entre dos personajes filmados en mudo en su lugar de trabajo; hubo pocos errores de apreciación.

la tesis de M. Argyle, 1975): esta distancia está influenciada por un cierto número de factores que se han intentado aislar por dispositivos experimentales. Algunos revelan características de identidad como el sexo (en nuestra cultura los hombres guardan más distancia entre ellos que las mujeres) o la edad (la distancia aumenta de la niñez a la edad adulta y decrece hacia la cuarentena). Otras dependen del grado de simpatía o antipatía que se tiene por el compañero (nos acercamos más a alguien que nos es simpático o que tiene las mismas opiniones que nosotros). Otras tienen relación con las características físicas de la pareja (se mantiene una gran distancia frente a alguien alto o gordo o portador de una anomalía física evidente). Otros están ligados al *status* social de los interactuantes (la distancia es mínima cuando el compañero es igual o superior a quien se acerca y máxima en caso contrario).

Y, evidentemente, estos datos varían según las culturas (así, en la conversación cotidiana, dos árabes están más cerca que dos norteamericanos, y dos franceses se tocan más fácilmente que dos ingleses). Pero, independientemente de la cultura considerada, las características del marco en el que se desenvuelve la interacción tienen un efecto importante: la presencia de inconvenientes contribuye a disminuir las distancias mientras que la intimidad del marco o una situación amenazante las aumenta; además, una fuerte densidad puede provocar reacciones de defensa (agresividad, huida sistemática de la mirada, rigidez, como en el Metro...) o al contrario, favorecer los contactos (como en una discoteca o una fiesta). Así, el concepto de proximidad no tiene la misma significación en situaciones donde hay densidad diferente (en el Metro, una distancia muy pequeña entre desconocidos no es motivo de incomodidad si se encuentra abarrotado y sí lo será si está medio vacío).

— La *disposición espacial* influye igualmente en la comunicación. Así, Moscovici y Lécuyer (1972), quienes observaron intercambios verbales en disposiciones variadas (en rectángulo, círculo o en línea) pudieron constatar que es en la posición circular donde se daban más las relaciones socioemocionales y que en la disposición lineal el riesgo es menor que en las otras disposiciones. No obstante, parecería que tanto como la disposición espacial, fuese la accesibilidad visual la que desempeñara un rol primordial en la comunicación: es en la disposición lineal donde es más débil, y en la circular mayor. Se observa igualmente que es esta última la adoptada espontáneamente por un grupo de iguales que desean disentir.⁵ Así, «el

5. Es igualmente la accesibilidad visual la que parece ser el origen de lo que

factor de distancia debe ser corregido por la accesibilidad visual, factor que se revela (...) determinante. Se puede hablar junto a la distancia física real, de una distancia funcional que tiene en cuenta la distancia y el ángulo entre dos sujetos así como los obstáculos en la comunicación que pueden constituir los otros sujetos» (R. Lévy, 1975, pág. 553).

• El espacio es, pues, una variable importante de la interacción; no obstante, los modos interactivos pueden diferir considerablemente según que se sitúe uno en un espacio definido como «público» o «privado»; un estudio del marco espacial debe tener en cuenta esta oposición.⁶

b) La oposición entre *espacios privados y públicos* interviene a dos niveles: en el de lugares y modos de conducta con que están relacionados (existen comportamientos que se deben tener en «público» y otros que no pueden tenerse más que en «privado») y en el de territorios que se reivindica para su uso exclusivo (y allí lo privado se hace «íntimo»). Estos aspectos han sido analizados por E. Goffman (1973) a través de los conceptos de «región» y de «reservas del Yo (*moi*)».

Según E. Goffman, las actividades sociales están repartidas en actividades públicas («las representaciones») en las que los actores ejercen un control estrecho en sus comportamientos y en actividades más o menos privadas durante las cuales el control se relaja. Porque a cada tipo de actividad le corresponde una *región* que es un lugar relativamente delimitado (una habitación, una sala, una oficina...). La región «anterior» es el lugar donde se desarrolla la «representación» y la región «posterior» (o «bastidor») es la que está en relación con la representación dada, pero donde los actores escapan a la atención del público (E. Goffman, 1973, t. 1). En la primera se

llaman «el efecto Steinzor» y que demuestra que la relación cara a cara favorece el intercambio verbal. Este efecto no se verifica más que cuando se trata de una tarea y no de intercambios informales.

6. Y, sin embargo, es a veces difícil determinar con precisión lo que es espacio privado y lo que es espacio público ya que depende en gran parte de la actividad que se ejerce, personas con las que se encuentra y de la forma subjetiva en que se reviste: un apartamento privado puede convertirse en público cuando se recibe; un lugar público puede ser vivido como privado si se encuentra solo (como la mujer de la limpieza en las oficinas después de las seis de la tarde) o si ha sido creado a este efecto (como los lavabos públicos, por ejemplo); de la misma manera un lugar público donde una única compañía es la de los amigos puede convertirse en casi privado (es el caso de un compartimento de tren ocupado por una sola familia).

invierte una imagen de Sí-mismo que se quiere ver reconocida y retenida como la única legítima por el público; las comunicaciones están regidas allí por normas bastante estrictas que precisan a la vez la forma con que los actores deben tratar al público (lo que podemos llamar reglas de cortesía) y la forma en que deben comportarse delante de él (las reglas de decoro); su manera de arreglarse lleva en él (en su estructura espacial y su valor simbólico), una especie de modelización de las interacciones en relación con la representación que allí se desarrolla habitualmente (como sucede cuando se ordena un salón, un tribunal o una clase). Es en la región «posterior» donde se ponen a punto los elementos de expresión de la representación (el cuarto de baño donde se maquilla, la oficina donde un político prepara un discurso con sus consejeros...), donde se anteponen los accesorios escénicos, donde se repite, donde se descansa y donde se puede despojar de su personaje. Se autorizan allí comportamientos que el público no puede conocer, y que no se pueden tener más que en un lugar donde éste no es admitido.

Si la región anterior corresponde efectivamente a un espacio público, la región posterior no puede ser asimilada enteramente a un espacio privado por el simple hecho de que el público no tiene acceso, porque el actor no se encuentra necesariamente sólo (o en compañía íntima como en su familia o en su grupo de amigos); a menudo está en compañía de miembros de su «equipo» con los que puede existir una cierta familiaridad, pero que no es la de la vida privada: un abogado en el guardarropa del Palacio de Justicia, un maestro en la Sala de profesores, tendrán ante todo un tono y un comportamiento de «colega» frente a sus compañeros. No obstante, una distinción existe entre las dos regiones según su modo de apropiación: la región anterior es vivida como pública y la región posterior como semiprivada porque la intrusión del público es sentida allí como molesta e incongruente (como la presencia de un cliente en la cocina de un restaurante). Algunos espacios pueden funcionar alternativamente como regiones anteriores o posteriores, como la oficina de un cargo superior en la que la calidad del material afirma su *status*, aunque puede conservar la botella de alcohol o el paraguas que puede necesitar. Igualmente en el intervalo entre dos representaciones, un mismo lugar puede pasar de un *status* a otro: es el caso de un restaurante o de unos almacenes antes de abrir o después de cerrar.

En cuanto al concepto de *reservas del yo*, éste constituye una extensión del de territorio. Denomina un espacio (fijo o móvil) o un campo de objeto en el que el «teniendo derecho» vigila y defiende la apropiación y los límites (E. Goffman, 1973, t. 2, cap. 2). Forman

parte de las reservas, el espacio personal (el cual, como hemos visto, designa esta «burbuja» que envuelve al individuo y donde toda penetración es a menudo sentida como molesta, fuente de desagrado); el lugar (ya sea estable –como el lugar ocupado por cada uno alrededor de la mesa familiar– o momentánea –como el espacio marcado por una toalla en la playa–...); el espacio útil, reivindicado en función de una actividad (como el terreno escogido para jugar a los bolos y donde los jugadores esperan que quede libre en el tiempo que dura la partida); los efectos personales (vestuario, bolso, toalla, cigarrillos, vaso) que constituyen una especie de prolongación del yo (*moi*) y que los otros no pueden tocar o desplazar sin precaución. Podemos extender también el concepto de «reserva» a ese espacio metafórico que es la intimidad de cada uno (sus pensamientos interiores, sus sentimientos, sus relaciones afectivas, sus «secretos», su vida privada) donde no se puede penetrar más que con tacto y prudencia; o incluso la esfera de familiaridad que instaura una conversación entre dos o más personas y en la cual un individuo exterior no puede inmiscuirse sin ser invitado o sin disculparse.

Esta forma de territorialidad varía sensiblemente según las culturas, los grupos sociales, el *status* de los individuos, la situación y la personalidad (ya que las reservas del yo no son el orden de los datos objetivos sino de los fenómenos subjetivos, y su modo de apropiación depende tanto de factores psicológicos como de determinantes sociales).

Así, el espacio social apareció como un elemento clave de la interacción, fuertemente regulado por normas culturales, sociales, psicológicas y anclado en la relación intersubjetiva entre protagonistas. Constituye a la vez un determinante y una proyección simbólica de la relación.

2. LA ESTRUCTURACIÓN DEL TIEMPO

El tiempo, como el espacio, aparece a la vez como un elemento natural y como una estructura simbólica que pone ritmo en la vida individual y en la social. Existe en sociología toda una tradición que ha mostrado que si el tiempo físico tiene una existencia «formal» independiente, el individuo no puede percibirlo más que a través de la interpretación y el filtro de las representaciones colectivas y de la actividad humana y social.⁷

7. Esta tradición se remonta a Henri Hubert, Marcel Mauss y Emile Durkheim y ha sido seguida en Francia por Maurice Halbwachs y Georges Gurwitsch.

Porque esta representación del tiempo es una de las dimensiones esenciales de la relación del hombre con su entorno y con sus semejantes. Marca profundamente sus ocupaciones, sus ritmos diarios, su futuro y su concepción de la vida.

Varía profundamente según las épocas, las civilizaciones y los grupos sociales; está fuertemente impregnada de conceptos culturales y afectivos (según el valor acordado al tiempo, la percepción de su paso, la intensidad según la cual ha vivido, la escisión subjetiva en «tiempo lleno» o «tiempo muerto» etc.).⁸

Todos estos conceptos se encuentran en la interacción que se inscribe siempre en una dimensión temporal, dimensión que, de hecho, es un proceso dinámico con un antes y un después, un principio y un final, un pasado y un futuro, una fecha, una hora, una duración...

Las preguntas que se pueden plantear sobre la forma en que la temporalidad marca la interacción son numerosas.

Se sitúan en varios niveles:

-¿Cómo las diferentes *culturas* conciben el tiempo, cómo lo valoran, cómo le dan ritmo y cómo a partir de estos elementos, organizan y estructuran los encuentros interpersonales?

-¿Cómo las *sociedades* y los grupos sociales, fragmentan y caracterizan el «empleo del tiempo»?; ¿cómo la multiplicidad de cuadros temporales influye distintamente en las relaciones y en las comunicaciones?; ¿qué normas aporta a la interacción según la diversidad de situaciones y de experiencias sociales?

-¿Cómo, en fin, el tiempo es vivido a un *nivel psicológico e intersubjetivo*?; ¿cómo diferentes modos relacionales pueden ser analizados en la forma de ocupar el tiempo?

1. *Tiempo y culturas*

Cada cultura comporta una representación del tiempo, representación elaborada a partir de modos de producción, de prácticas cotidianas, de estilos de vida, pero también de valores y tradiciones heredadas del pasado.⁹ Estas representaciones ofrecen múltiples va-

8. Para una presentación del trabajo sobre el tiempo social, véase Gilles Provonost (1983) así como los números de *Cahiers internationaux de sociologie* (1979) y la *Revue internationale des sciences sociales* (1986) que llevan ambos el título de *Temps et Société*.

9. Véase sobre este tema *Les cultures et le temps* (1975).

riaciones según las comarcas o regiones y las épocas, y, a su vez, orientan la forma en que viven los hombres y perciben la duración, la marcha del tiempo, los ritmos diarios o estacionales, la existencia y la historia.

Se puede así distinguir una concepción cíclica del tiempo, como el eterno retorno, más propia de las culturas tradicionales; una concepción lineal e irreversible a la manera del huir de las horas (concepción marcada por la visión judeo-cristiana de un tiempo vectorizado de la creación a la redención, proyectado hacia una realización futura); o una concepción del tiempo en espiral mezclando el retorno cíclico y la progresión lineal. Se trata de grandes figuras míticas que encuentran una traducción en la forma en que los individuos perciben los ritmos cotidianos y en que interactúan.

Se pueden tomar estas representaciones implícitas a través de ciertas expresiones lingüísticas corrientes: «no existe nada nuevo bajo el sol», «cada cosa a su tiempo», «perder el tiempo», «el tiempo es oro», etc...

E. T. Hall propone otro tipo de clasificación siguiendo el modo de estructuración de las actividades diarias. Opone las culturas *monocronas* en las que los individuos «compartimentan el tiempo, lo dividen en función de la variedad de las tareas a realizar, y se desorientan si deben ejecutar demasiadas tareas simultáneas» (son, por ejemplo, los de Europa del Norte o de los EE.UU.) a las culturas *policronas* (como las mediterráneas) donde los individuos «tienen, al contrario, tendencia a realizar varias operaciones a la vez, como los malabaristas» (1971, pág. 212). Los primeros dividen su tiempo en fases «activas» (valorizadas) y «durmientes»; para los segundos, estar sentado puede ser una actividad.

Esta oposición encuentra equiparación en las diferentes concepciones del espacio: los monocronos, distantes, compartimentan su actividad tanto en el espacio como en el tiempo; los policronos, ávidos de contacto, lo concentran todo en un único lugar. El urbanismo es el símbolo: es la plaza española donde se pasea y se alterna frente a la Main Street americana que se atraviesa a grandes pasos. Todas estas concepciones tienen un impacto en las relaciones interpersonales, sobre el lugar que le es consagrada en las actividades diarias, sobre su ritmo y su duración, sobre su periodicidad...

Se puede tomar como ejemplo el concepto de una cita y de puntualidad. Cada cultura comporta unas reglas sobre el plazo necesario para fijar su encuentro, sobre la hora conveniente, sobre su duración aproximada. En las culturas industriales se puede fijar una cita hasta con varios meses de antelación, mientras que en otras,

hacerlo con más de una semana, pierde todo sentido. En América del Norte, un retraso de cinco minutos justifica una excusa y más de media hora constituye una falta grave. En América del Sur esto puede representar un tiempo normal que no merece la pena mencionar. En Francia, en una comida de trabajo, las cuestiones importantes no se abordan más que después de un tiempo de conversación general, mientras que en EE.UU. se espera que sean tratadas de entrada (Hall, 1971), etc.

2. *Los tiempos sociales*

El tiempo de la interacción social no lleva solamente la marca de las diferentes culturas; varía también en el interior de cada sociedad según las clases, los grupos, las edades, los sexos y los medios de vida (el tiempo relacional no es vivido de la misma forma en la ciudad o en el campo, entre los activos o los parados, los jóvenes o las personas de la tercera edad, el ama de casa o la asalariada...).

Una de las características fundamentales de las sociedades modernas es que presentan una fragmentación rígida del tiempo social (tiempo de trabajo, familiar, libre...); han multiplicado los marcos temporales, cada uno tiene su ritmo, su propio significado y su propio modo de sociabilidad. El tiempo de trabajo se convierte en el tiempo dominante, alrededor del cual se estructura el empleo del tiempo (para los jóvenes es el tiempo de estudio y formación). Las instituciones son un factor importante en esta estructuración del tiempo. La escuela, por ejemplo, genera el ritmo de los niños en el día y además define «los pasos» de una clase a otra (maternal, primero, segundo...) Impone también los fuertes límites en el trabajo y las vacaciones de toda la familia e incluso de todo el mundo económico (estaciones turísticas, cierre de empresas y de ciertos servicios...). Las relaciones cotidianas tienden a dividirse en relaciones de trabajo (las del día) y familiares (por la noche). Las relaciones afines, de amistad o familiares extensas son trasladadas al fin de semana; la tarde o incluso la noche es el tiempo privilegiado para las interacciones festivas, amistosas o eróticas (ligadas a la cena en común, a las salidas y a la bebida).

En contraste con el tiempo y las relaciones de trabajo socialmente limitadas, el «tiempo libre» se convierte en un valor fuertemente codiciado (no obstante, el tiempo libre del paro o la jubilación pueden convertirse en un tiempo vacío o socialmente muerto). Las vacaciones, a menudo, son la ocasión de reencuentros sociales,

culturales o afines en una forma diferente de la habitual y de nuevas concepciones de la interacción social (viajes organizados, vacaciones colectivas, estancias asociando actividades y ocios, etc.).

En el tiempo libre, el impacto de los *mass media* aparece también como más importante y transforma las formas de sociabilidad. La televisión mediatiza, a menudo, las relaciones interpersonales; mirarla en común tiende a reemplazar los intercambios familiares, la copa tomada en el bar con los amigos o las salidas colectivas de los jóvenes.

3. *Los tiempos psicológicos*

Se ha indicado ya que el tiempo constituye a la vez un factor objetivo (realidad física, biológica y social) y una vivencia subjetiva: se experimenta en la interioridad más que constatada, sentido más que medido. No obstante, el tiempo psicológico presenta dos modalidades muy diferentes: por una parte, existe el tiempo de los procesos secundarios (tiempo socializado, objeto de un manejo consciente) y el tiempo de los procesos primarios (que se escapa a la lógica de la cronología para doblegarse a los mecanismos inconscientes).

Uno y otro intervienen de forma diferente en la interacción social.

a) *La estructuración interaccional socializada* resiste varias formas de las que E. Berne (1975) intentó definir una tipología. Ve, en la base de las relaciones interpersonales, dos motivaciones esenciales: el apetito de estímulos y la demanda de reconocimiento. Uno de los problemas vitales del hombre es estructurar su tiempo y «programar» sus relaciones con los demás de manera que satisfaga las motivaciones y evite la soledad, la angustia y el aburrimiento.

Existe una forma de programación que se le puede llamar «instrumental» y que está orientada hacia actividades transformadoras de la realidad exterior para responder a las necesidades biológicas y sociales (alimentarse, vestirse, cobijarse...), implica, a menudo, relaciones sociales (particularmente las relaciones de trabajo), pero no es su principal finalidad.

No obstante, Berne se interesa en un principio por la «programación social» cuyo fin es la estructuración de los intercambios interpersonales.

Las formas más simples son los «rituales» y los «pasatiempos». Los rituales están constituidos por «una serie de simples transaccio-

nes complementarias, programadas por fuerzas sociales externas» (Berne 1975, pág. 38); sirven para favorecer el contacto social. Se les llaman «informales» cuando (como las ovaciones y los saludos) admiten ciertas variaciones, y «formales» (como la misa) cuando el desarrollo de sus secuencias es más rígida. Todas son aprendidas, estereotipadas y previsibles a la vista de la primera transacción (resultan de convenciones sociales y tradicionales y revelan una programación «parental»).

Los *pasatiempos* están formados por «transacciones complementarias ritualizadas a medias, dispuestas alrededor de un único núcleo material y cuyo fin principal consiste en estructurar un cierto lapso de tiempo» (pág. 43). Presentan una cierta ventaja existencial en la medida en que fuera del hecho de ocupar el tiempo en compañía de los demás, permiten la oportunidad de procurarse mutuamente muestras de reconocimiento; permiten a cada uno confirmarse en su imagen y estabilizar su posición en la interacción social. Toman la forma de lo que se llama habitualmente conversación y constituyen ya sea un prelude de una actividad instrumental (los chismorreos que preceden a una reunión de trabajo), ya sea un fin en sí mismo y una especie de «ceremonia» social (encuentros de amigos, las «veladas», «salidas», los cócteles...).

Berne distingue finalmente una «programación individual» cuya finalidad es específicamente psicológica (y busca obtener de las relaciones con los otros satisfacciones pulsionales o narcisistas). Las dos formas esenciales son los juegos y la intimidad. Como lo hemos visto anteriormente, Berne designa por juego una serie de transacciones ocultas en las que el jugador persigue una ganancia psicológica o simbólica a expensas de sus compañeros.

Los *juegos* aportan una estructuración del tiempo y de la relación que implica más que los rituales y los pasatiempos; igualmente sirven para seleccionar a los «compañeros»; se escoge a menudo como interlocutores, asociados, o amigos, a personas que juegan al mismo juego que uno.

También son un sucedáneo de la *intimidad*. Porque la relación íntima es la respuesta más satisfactoria a la estructuración del tiempo, al apetito de estímulos y a la demanda de reconocimiento. Puede llevar a las ganancias psicológicas más positivas y enriquecedoras.¹⁰ Pero para acceder a ella se requiere que sean suprimidos ciertos mecanismos de defensa que obstaculizan una comunicación auténtica y espontánea.

10. Berne indica que los juegos pueden contaminar una relación íntima, y describe toda una serie de «juegos conyugales».

b) El ejemplo de los juegos muestra que la relación social está marcada por *procesos inconscientes*, procesos que el psicoanálisis a puesto de relieve (y que se manifiestan sobre todo en la identificación, la repetición y la transferencia).

Así pues, al lado del tiempo social, cronológico, tejido por la cultura y manipulado por los individuos, existe otro más intangible, más indecible, que tiene sus propias características, sus propios ritmos y su propia lógica: es el *tiempo del inconsciente*; escapa a la linealidad, está marcado por la pulsión y la repetición y se aparece en el sueño, el síntoma o la transferencia; tiempo cíclico donde retornan los antiguos mitos, las figuras originarias, la búsqueda del objeto perdido y donde los mismos esquemas relacionales y las mismas escenas juegan constantemente a través de la variedad de situaciones y del paso del tiempo biológico y social. Es un tiempo reversible donde se mezclan pasado y presente sin preocuparse de la cronología (es el niño que fui y que vive siempre en mí, que reacciona inconscientemente ante una determinada relación presente).

Así pues, ya sea tiempo del inconsciente que nos domina y se nos escapa a la vez, el tiempo del encuentro con el que se juega y se intenta domesticar el tiempo social que da ritmo a nuestra vida, o el tiempo cultural y simbólico que teje nuestras representaciones y percepciones, el tiempo está impregnado de valores y de sentidos y constituye, como el espacio, una dimensión esencial de la comunicación; es este «lenguaje silencioso» del que E. T. Hall decía: «El tiempo habla. Habla más llanamente que las palabras» (1966, pág. 21).

Capítulo 2

LA INSTITUCION

En el lenguaje corriente la institución designa un organismo que tiene una estructura estable, que obedece a ciertas reglas de funcionamiento y persigue ciertas funciones sociales (se habla de instituciones políticas, económicas o escolares...). En un sentido más amplio, las ciencias humanas ven en la institución una forma fundamental de organización social, definida como un conjunto estructurado de valores, de normas, de roles, de formas de conducta y de relación (la familia, la educación, la religión, las formas de alimentación son, por tanto, instituciones).¹ En este sentido, cada cultura aparece como un sistema más o menos coherente de instituciones que organizan y regulan diferentes aspectos de la vida social. Es decir, que no existe relación social que no se inscriba en un cierto contexto institucional: este contexto no es solamente un marco donde la interacción tiene lugar; es esencialmente una matriz que aporta a la relación un código, representaciones, normas de roles y rituales que permiten la relación y le dan sus características significativas.

Por eso un análisis de la interacción social quedaría muy parcial si se limitase al nivel de la comunicación inmediata, si no se considerara como un fenómeno institucional.

Si se trata, pues, de estudiar la manera en la que la institución influye en las relaciones interpersonales, destacaremos como ejemplo, la *organización*, que constituye a la vez una forma estructu-

1. Para el concepto de institución, véase G. Lapassade (1974).

rada y estable de institución y el marco en el que se desarrollan una gran parte de las interacciones sociales cotidianas (profesionales, educativas, asociativas, políticas, etc.).²

Se acuerda generalmente considerar la organización como un *sistema* que hace interactuar diferentes elementos (individuos, grupos, servicios, tecnologías...) y que realiza distintas funciones (informativas, productoras, administrativas, técnicas, comerciales...) obediendo a ciertas reglas. Es un sistema «abierto» en la medida en que está en relación permanente de intercambio con su entorno.

A partir de esta amplia definición, los intereses y los puntos de vista divergen. La aproximación de inspiración marxista ha visto en la organización un sistema de prohibiciones, lugar de actualización de relaciones de producción y de relaciones sociales de dominación. Otras se ven obligadas a mostrar la estrecha interdependencia entre los componentes sociales y los componentes técnicos de la organización, cuya eficiencia depende de la sinergia entre estos dos polos (es la visión de una organización como «sistema sociotécnico»). Otras, en una perspectiva sistémica, se refieren al modelo cibernético para analizar el funcionamiento de la organización en términos de información, comunicación, interrelaciones, retroacciones. Otras, a partir de un análisis de tipo estratégico, se centran en el actor, estudiando sus modos de comportamiento, sus márgenes de iniciativa y de libertad en el interior de las limitaciones institucionales.

A la luz de estas diferentes aproximaciones se estudiarán las modalidades según las cuales el contexto organizacional marca las relaciones sociales que instaura, y esto desde tres ángulos:

-El de la *comunicación*, de su forma, de su contenido y de sus canales.

-El de los interactuantes, de sus *roles* y de sus *status*.

-El de las *estrategias* y relaciones de poder que laten en las interacciones.

1. LA COMUNICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La organización se refiere a la vez a la forma y al contenido de los mensajes y a la forma en que circulan.

2. Se abordará otros tipos de institución estudiando sobre todo los rituales de la interacción (en el capítulo siguiente) y la familia (en el capítulo 3 de la tercera parte).

1. La *forma* de las comunicaciones en la organización comporta dos caracteres específicos:

Por un lado, la mayor parte de los mensajes concernientes al servicio están *codificados* por los usos, se trate de una entrevista, una nota de servicio, una convocatoria, una solicitud de información...: la utilización del tono, estilo, vocabulario, usos de periodicidad, etc...

Por otra parte, las características de los intercambios dependen en gran medida del *status* de los interactuantes (la organización es un universo jerarquizado en el que cada individuo está en gran parte representado por su *status*). La comunicación jerárquica es fundamentalmente asimétrica: un jefe puede llamar a su secretaria por su nombre, lo contrario es raro. Además, el aspecto limitado de la comunicación entre superior y subordinado puede ser voluntario por las dos partes: el primero no quiere arriesgarse a perder su prestigio y el segundo, a ser desaprobado.

De hecho, las representaciones que se hacen el uno del otro desempeñan un papel importante en la naturaleza de su comunicación (si un superior no estuviera considerado como un juez, si un subordinado no se viera como un ser falsamente sumiso arriesgándose a obtener provecho de toda debilidad o buscando la admiración y adhesión, los riesgos serían menores).³

2. El *contenido* de las comunicaciones está influenciado por la institución en la medida en que ella mediatiza las relaciones entre los individuos (y no las afinidades electivas). Se habla de forma natural de la tarea, de otros miembros de la organización (los colegas, superiores jerárquicos, subordinados y clientes o usuarios...) y de actividades ligadas a los roles y funciones. No obstante, la proximidad casi diaria de los colegas puede hacer que se tenga con ellos conversaciones de orden más o menos amistoso que podrían ser mantenidas fuera (actividades extraprofesionales, noticias familiares, problemas personales, *hobbys*...). Sin embargo, incluso en este caso, su ritmo se rompe por la organización en la medida en que el tiempo de ocio es o bien un tiempo previsto como tal (la pausa de la comida, el recreo), o bien un tiempo «robado» y que es por tanto susceptible de ser constantemente interrumpido por la tarea o por la autoridad (es la situación de los estudiantes que intercambian algunas palabras rápidas mientras el profesor escribe en la pizarra y que

3. Así, Goffman (1968) veía en las representaciones recíprocas de los enfermos mentales y del personal cuidador un obstáculo esencial a su comunicación.

interrumpen inocentemente cuando se gira; o las conversaciones que mantienen las mecanógrafas cuando el jefe se ha ido...).

3. *La manera en que circulan los mensajes* está inducida por las redes de comunicación.

Se distingue generalmente, desde los estudios de Elton Mayo (1933), la existencia de dos tipos de redes: una estructura «formal», querida por la organización, en función de los objetivos, y una estructura «informal» no prevista por ella y que se creó por los grados de afinidad, encuentros, negociaciones. La primera puede deducirse del organigrama; la segunda no puede aprehenderse más que por una observación fina y por un largo seguimiento de las comunicaciones efectivas.

A *nivel formal*, la circulación de los mensajes está dirigida por los «pasos obligados» y los «pasos prohibidos» (o barreras). Los primeros pueden tener como objetivo facilitar la circulación de los mensajes evitando las dificultades y las paradas inútiles. El concepto de «segregación adaptativa» de E. Jacques (1972) muestra que a veces se hace seguir a los individuos y a las informaciones un camino complejo con el fin de una mayor eficacia: si está prohibida al público la oficina del jefe de servicio es porque éste perderá tiempo; ya que el jefe no tiene generalmente conocimiento de los informes y sería necesario reenviar a los clientes al servicio competente. Lo que es aparentemente una barrera se recoge, de hecho, en el análisis, como un paso.

Pero las barreras reales existen igualmente bajo la acción de una «segregación inadaptada» (siempre según E. Jacques) que corresponde a una actitud defensiva de los individuos o grupos que los lleva a aislarse de otros para protegerse. Así es, como los directores de un establecimiento o servicio hacen preceder, a menudo, el acceso a su despacho, por los del secretariado, a fin de no estar nunca en contacto inmediato con los solicitantes, los demandantes, los visitantes imprevistos.

A *nivel informal*, las informaciones circulan más libremente sin que la organización pueda tener sobre ellas un control real y según las redes no oficiales: es lo que a veces se llama «radio macuto». Esta red paralela no es, sin embargo, totalmente independiente de la estructura formal en la medida en que representa, a menudo, un desvío, o se añade para paliar las carencias; así, en ciertas organizaciones burocráticas, el peso de la jerarquía y la estrecha y estricta definición de funciones pueden llevar a un informe a estancarse durante meses, mientras que un simple intercambio telefónico entre dos secretarías influidas por un cliente impaciente puede resolver la gestión en algunos días.

Esta breve constatación muestra que el contexto institucional nunca es un «telón de fondo» neutro en un proceso de comunicación sino que forma parte intrínsecamente de él.

2. *STATUS* Y ROLES

La organización estructura las posiciones de los individuos en relación con los otros, posiciones definidas en términos de *status* (que indica el lugar de un individuo en una estructura jerárquica) y de roles.

El rol, expresión dinámica del *status*, aparece como un conjunto organizado de conductas; pero no tiene sentido, como señala J. Maisonneuve (1973), más que si se actualiza en una relación concreta; ya que el ejercicio del rol no es solitario (no se es padre más que en la relación que se mantiene con el hijo o profesor en la que se mantiene con los estudiantes). El rol se inscribe, pues, en una *relación* y es este aspecto el que ha sido señalado por diferentes autores. Así, para G. Mead (1963), el rol es la actitud que adopta un individuo en una relación interpersonal, actitud que es a la vez una respuesta a la actitud de los otros y un estímulo que busca influenciarlo; se trata de un proceso intersubjetivo ya que es el significado atribuido al comportamiento, la interpretación que el sujeto hace, que, más que el comportamiento mismo, funciona como estímulo. Parsons (1952) no lo considera como una relación entre yo y los demás sino entre dos actores que se sitúan idénticamente como actores; el rol se convierte en lo que define la participación de un actor, en un proceso de interacción.⁴ Es posible igualmente ver a las organizaciones como sistemas de roles en interacción y considerar las relaciones institucionales en términos de roles, de expectativas de roles, y conflictos de roles.

1. Así, en las organizaciones, es tanto por sus *roles* como por sus *status* como se caracterizan los diferentes agentes. Para R. Blake y J. Mouton (1972), el «manager» es alguien que no está definido solamente por una posición jerárquica, sino por el rol que desempeña en el seno de la organización (es el que ordena, motiva, innova y forma a sus subordinados con el fin de alcanzar un mejor rendimiento y favorecer una mejor participación).

La posición que los agentes toman unos en relación con otros y

4. Para precisar más las diferentes teorías del rol, su descripción y su alcance, puede consultarse a A. M. Rocheblave-Spenlé (1969).

frente a la organización puede ser igualmente considerada como ligada intrínsecamente a su rol y *status*. Al tratar, por ejemplo, de la motivación para participar en las decisiones, diferentes investigaciones (Emery Thorsrud, 1969; Flanders, Pomeranz y Woodward, 1968) han mostrado que, incluso cuando las organizaciones ofrecen posibilidades reales de participación a todos sus miembros, ésta no es efectiva más que entre el personal responsable y de dirección, y que muy pocos individuos desean participar en las decisiones concernientes a un nivel más elevado que el suyo.

El rol parece, pues, una especie de modelo interiorizado de actitudes y conductas que permiten al individuo orientarse en sus relaciones con los otros y con su entorno.⁵ Por eso Parsons lo describe representando «el sector organizado de la orientación de un actor que constituye y define su participación en un proceso de interacción» (1952, pág. 23).

2. El rol tiene una dimensión interactiva esencial e instaura una relación dinámica donde «expectativa» y «respuesta» se complementan recíprocamente. Por un lado, el rol del actor está hecho por el conjunto de actitudes y comportamientos esperados por sus compañeros en una situación determinada; por otro lado, aparece como una respuesta a estas expectativas. Los dos aspectos se «interpenetran» en un proceso dinámico de ajuste mutuo entre los actores en relación.

Las expectativas de los roles provienen a la vez del actor mismo (según la forma como lo concibe), de sus compañeros (un subordinado espera, por ejemplo, que su superior le dirija, aconseje o pregunte su punto de vista; el superior que le obedezca, le pregunte o respalde) y de las limitaciones de la organización que define el rol por la lógica de las funciones que ocupa en el interior del sistema institucional.

Es lo que lleva a Sarbin (1954) a distinguir tres niveles en el rol: la *percepción* del rol que permite identificar al compañero en la situación y en relación a sí mismo; la *expectativa* del rol que se ancla en el rol

5. Es necesario señalar que el rol como concepto es un modelo construido; en la interacción, el rol se deduce de los comportamientos del actor a través de un proceso de percepción y de interpretación, en función de normas referenciales, como lo indica A. Cicourel: «El rol de cada participante no puede ser más que deducido, no puede conocerse directamente; el comportamiento del rol es siempre hipotético y se encuentra siempre puesto a prueba en el curso de la interacción» (1979, pág. 34).

prescrito y da lugar a que se esperen actos concretos que del rol se deban derivar (como el paciente que espera que el médico le pregunte, le examine y le dé una receta); y la *acción*, parte manifiesta y comportamental del rol propio del actor (que verifica o rechaza las expectativas del compañero).

No obstante, la problemática de la expectativa del rol no será completa si se elude la parte intersubjetiva que comporta los roles vividos; porque el rol es a la vez un modelo social exterior al individuo y una expresión singular, propia de la personalidad de cada individuo (como un mismo papel en el teatro será interpretado de forma diferente según el actor). Este doble punto de vista remite a la distinción entre personaje y persona. El personaje constituye una especie de compromiso entre el rol prescrito y la espontaneidad del sujeto; según J. Maisonneuve, comporta varios aspectos: el personaje como rol estereotipado («el deber ser»), como máscara (el parecer), como refugio (mecanismo de defensa) y como ideal personal («el querer ser») (1973, pág. 77).

No obstante, la interacción de los roles implica una complementariedad y un ajuste mutuo. Pero esto no es así siempre en la práctica, lo que constituye una de las posibles fuentes de conflicto.

3. Los *conflictos de roles* tienen, aún con mayor frecuencia, diferentes causas: causas intrapsíquicas (cuando se quiere asumir simultáneamente dos roles incompatibles como el del padre-portador-de-la-ley y el del padre-compañero-a-quien-se-le-confía-todo) y causas interpersonales debidas a dificultades de ajuste mutuo a nivel de conductas y de expectativas.

Esto puede provenir de una ambigüedad en la percepción del rol cuyos signos externos no están bien definidos y de que la pareja se represente de forma poco clara; experimenta entonces algunas dificultades para acomodar su propia conducta en complementariedad. El conflicto atañe también a la complejidad de la relación que se establece entre la acción en el rol, y otros aspectos de la personalidad: «Aunque, teóricamente, la interacción puede ser definida como un encuentro entre dos roles, las relaciones intersubjetivas reales se presentan como un fenómeno infinitamente más complejo. Incluso si la situación está centrada en una interacción entre dos roles determinados, cada uno de los participantes lleva con él una multitud de roles que, aunque latentes en un momento dado, forman el fondo sobre el que se destaca el rol representado actualmente y que le confiere su imagen particular» (Rocheblave-Spenlé, 1969, pág. 334).

Las instituciones raramente suponen roles unidimensionales;

cada rol presenta a menudo varias facetas o subroles basadas en normas diferentes. Hay allí un germen de ambivalencia y conflicto.

A partir de la ambivalencia del rol de los profesores, R. Boudon (1979) ha interpretado, por ejemplo, una de las dimensiones de la crisis de las universidades americanas. En efecto, este rol implica tres subroles: el de enseñante, el de investigador, y el de modelo que difunde los valores característicos de la profesión. Porque cuanto más prestigiosas son las universidades, más contratan eminentes profesores y esperan que manifiesten su notoriedad. La lógica del sistema incita a los profesores a privilegiar sus roles de investigador y de modelo en detrimento del de enseñante. Los estudiantes, sintiéndose abandonados, protestan; por eso la revuelta estudiantil ha sido más violenta en las universidades con prestigio que en las otras, cuando paradójicamente fue en aquéllas donde se hizo más esfuerzo para dar a los estudiantes los profesores mejores. La crisis viene de la incompatibilidad entre las expectativas de los estudiantes y las exigencias de la organización (añadiéndose además las ambiciones de los profesores, que encuentran generalmente muchos más «beneficios secundarios» en su prestigio de investigador que en el de enseñante).

Así, el concepto de rol no toma todo su sentido más que si se le sitúa en una perspectiva interaccional. No designa un atributo individual sino un hecho relacional donde los comportamientos de un actor no se comprenden más que en las relaciones que le unen a los comportamientos de los demás, que están en contacto con él, en el seno de un contexto determinado. En efecto, el significado de los roles depende de su relación complementaria pero también del contexto en el cual se inscriben, de la «obra» que los organiza (a la vez marco e intriga, decoración y escenario que implican una cierta temporalidad de actos y escenas): «No se dice aún nada cuando se dice que los individuos aprenden o asumen “roles sociales”, que son inducidos, conducidos, condicionados a desempeñarlos. No habrá roles si no existe obra; ¿cómo existirán roles si su conjunto no forma una obra?» (C. Castoriadis, 1975, pág. 489).

Esta perspectiva lleva a interrogarse sobre la forma en que cada actor interpreta su rol y por consiguiente sobre «las estrategias» que orientan sus comportamientos.

3. ANÁLISIS ESTRATÉGICOS

El comportamiento estratégico consiste idealmente (si se refiere a la teoría de los juegos) en obtener el máximo de beneficios con el

mínimo riesgo. En la organización cada agente va a determinar su comportamiento en función de sus intereses, pero en los límites de las normas que fija la estructura institucional. Dos concepciones pugnan por explicar esta dinámica: una pone el acento en el rol que determina las reglas organizacionales; la otra, en los márgenes de libertad e iniciativa que los actores pueden tener en el interior del contexto institucional.

1. *Influencia y regulaciones institucionales*

En las organizaciones «modernas», como las grandes empresas, el conjunto de relaciones (con los colegas, la jerarquía, proveedores, clientes) está regido por un sistema de reglas. Este sistema es más positivo que dinámico, autorregulado y fundado en la adhesión.

Es ésta la hipótesis que desarrolla el estudio de Pagès, Bonetti de Gaulejac y Descendre sobre una multinacional rebautizada como TLTX (1979). En esta empresa, anónima y gigantesca pero al mismo tiempo protectora y maternal, el acento está puesto en el individuo y el éxito individual.⁶ No obstante, «el conjunto del campo de actividad de cada individuo está codificado por el sistema de reglas, así como su campo relacional» (M. Pagès y col., 1979, pág. 50). La organización se presenta así como «gobierno por reglas» que se opone a un «gobierno por órdenes» y se pasa «de la obediencia a un jefe a la adhesión a una lógica» (pág. 51). No obstante, lo que distingue este modo de funcionamiento de la burocracia es que el sistema es «dinámico» y no «estático»: las reglas están impuestas pero operan con una cierta flexibilidad en la medida en que en contacto con la realidad, pueden moverse y adaptarse; está autorregulado porque se tiene siempre la oportunidad de volver sobre una regla en función de los efectos que genera; en fin, repasa en la adhesión y se apoya en ciertas motivaciones y aspiraciones de los individuos. Aparentemente la estructura les deja la posibilidad de elaborar estrategias que respondan a sus intereses y autoricen una interpretación flexible de

6. «El individuo se identifica con un conjunto y no con una unidad; los cambios frecuentes, el sistema de reglas, su control, la primacía del triunfo individual, la prevención de reivindicaciones colectivas impiden la formación de subgrupos dando una posibilidad de referencia diferente de la de la entidad TLTX. Esta ausencia de referencia aminora la posibilidad de criticar las finalidades del conjunto» (M. Pagès, 1979, pág. 136).

las reglas, pero, al mismo tiempo, estas estrategias son coherentes con el sistema de valores de organización (competitividad, productividad, dinamismo) y sirven a sus finalidades: «El juego con las reglas refuerza el respeto a la regla del juego» (pág. 61).

En TLTX, las relaciones son joviales y relajadas (todo el mundo se tutea) pero no excluye las relaciones de competencia y poder. Los individuos son incitados a la vez a la solidaridad y la rivalidad, cada uno vive en una tensión continua hacia el futuro ya que sólo el éxito y la promoción están valorizados. «Al poder se le hace funcionar corriendo tras él.» Sobre la marcha se aplican los mecanismos de control, de integración y de reproducción no solamente a los demás sino principalmente a sí mismo. Intentando adquirir el poder, se hace que funcionen todos los procesos que ponen en acción concretamente las relaciones de dominio (1979, pág. 155). No obstante, existe una cierta despersonalización de las relaciones de poder, siendo cada una el sujeto de su propia sumisión.

La influencia de la organización,⁷ su carácter insidiosamente limitador, se traduce en una adhesión ideológica que prescribe una estrategia única para todo el mundo, si bien autoriza una gran variedad del estilo, deja poco margen de maniobra. Para evolucionar dentro de la organización es necesario estar conforme con su sistema de valores; ganan los que han interiorizado mejor la ideología, los que se adaptan mejor a la complejidad de sus circuitos relacionales e informacionales.

Este ejemplo pone de relieve el modelado recíproco de las estructuras sociales y relaciones psicológicas; subraya la estrecha articulación entre la ideología, las regulaciones institucionales y las estrategias.

Esta articulación se encuentra ilustrada y explorada en otras investigaciones psicológicas como las de, por ejemplo, J. P. Deconchy sobre la ortodoxia (1971). Este ha intentado comprender, a partir del estudio de instituciones religiosas, los mecanismos sistemáticos que operan entre un cuerpo de creencias y las representaciones ideológicas, la institución que les regula los comportamientos de los agentes. Muestra cómo el mecanismo de control puesto en

7. «El concepto de influencia reposa en la hipótesis de que a un nivel determinado de la vida social se observa un lazo de refuerzo mutuo entre tres procesos:

- Un proceso político de dominio (...)
- Un proceso inconsciente de fantasmaticación y de separación de las relaciones dominantes-dominados.
- Un proceso de inhibición en los intercambios corporales y emocionales entre dominantes y dominados» (M. Pagès, 1983, pág. 503).

marcha por la institución tiene una función constitutiva y asume un rol fundamental en la supervivencia de la ideología y en las relaciones de pertenencia de los individuos a la institución; autoriza toda una dinámica interactiva entre el aparato del poder y de las minorías efervescentes llamando a una reactivación de los valores originales que fundan la doctrina; esta dinámica está cerca de la estudiada por Moscovici en ciertas formas de estrategias minoritarias (Moscovici, 1979). Una de las hipótesis verificada por Deconchy es que «en un sistema ortodoxo, la fragilidad relacional de la información se compensa por el vigor de la regulación», al mismo tiempo, la regulación de la pertenencia y las actitudes que surgen (dogmáticas o liberales) son prioritarias al contenido de las creencias. Claro que las instituciones ortodoxas constituyen un caso extremo, pero permiten sacar a la luz ciertos mecanismos que existen de forma más o menos acentuada en otros contextos institucionales.

2. *El análisis estratégico*

El punto de vista estratégico, desarrollado particularmente por Michel Crozier, destaca el margen de libertad que tiene siempre un actor, sea cual fuere la imposición del contexto organizacional al cual está sometido. «El actor no existe fuera del sistema que define su libertad y la racionalidad que puede utilizar en su acción. Pero el sistema sólo existe para el actor, que únicamente él puede cargar con él y darle vida y que sólo él puede cambiar» (Crozier y Friedberg, 1977, pág. 9). Las estrategias interactivas resultan de esta dialéctica; se inscriben en el marco de «juegos estructurados» por la organización de forma más o menos débil, más o menos formalizada y donde las reglas autorizan múltiples estrategias.

El movimiento de reglas no es suficiente para dar cuenta del juego; es necesaria también la observación de las conductas de los actores.

«En lugar de considerar los comportamientos imprevistos como excepciones, ¿no es más fructífero utilizarlos como puntos de partida para comprender los límites y el significado real de los límites y condicionamientos?» (1977, pág. 38). El concepto de estrategia no significa necesariamente un cálculo relacional y consciente: el comportamiento de un actor no está siempre reflejado ya que raramente tiene objetivos claros y proyectos coherentes.

La observación muestra, no obstante, que no existe un comportamiento irracional o inmotivado: «Detrás del humor y las reacciones

afectivas que ordenan este comportamiento día a día, en efecto, es posible para el analista descubrir regularidades que sólo tienen sentido en relación a una estrategia. Esto no es otra cosa que el fundamento inducido *ex post* de las regularidades del comportamiento observado empíricamente» (1977, pág. 48). Este comportamiento presenta dos aspectos dominantes: un aspecto ofensivo (consistente generalmente en aprovechar las oportunidades) y un aspecto defensivo (que tiende a mantener o extender su capacidad de acción).

En relación a los intereses personales de los actores y a sus márgenes de libertad se podrán comprender las relaciones que se desarrollan entre ellos. Porque, en el contexto organizativo, estas relaciones son relaciones de poder ya que se trata, para ciertos individuos o grupos, de intervenir sobre otros individuos o grupos. El poder no es un atributo de los actores sino una relación de intercambio y de negociación que les implica. Descansa esencialmente en la «zona de incertidumbre pertinente» que controla al actor y en la forma en la que negocia su «participación» en los objetivos organizacionales.⁸ Concretamente el actor intentará aprovechar su margen de libertad de tal manera que esta «participación» sea rentable para él: «En efecto, cada actor se esforzará simultáneamente en obligar a los otros miembros de la organización para satisfacer sus propias exigencias (estrategia ofensiva) y escapar de sus obligaciones por la protección sistemática de su propio margen de libertad y de maniobra (estrategia defensiva)» (1977, pág. 79).

Este punto de vista revela dos preguntas: la primera sobre el objetivo de las organizaciones. Se ha podido considerar la presencia de un objetivo común como uno de los atributos de las organizaciones; pero, en la óptica del análisis estratégico no puede haber unicidad de objetivos en la medida en que cada uno, para aumentar su poder, le interesa considerar el objetivo limitado que le es asignado como el objetivo principal. La segunda concierne a lo que se podría llamar el orden organizacional. En un contexto tal, nunca está esta-

8. La zona de incertidumbre pertinente está ligada a las competencias de los actores. Toda organización contiene zonas de incertidumbre ya sean técnicas (¿las máquinas pueden funcionar?), humanas (¿las decisiones están adaptadas?), comerciales (¿el mercado estará abierto?..).

Ciertos actores, por sus competencias, controlan una zona de incertidumbre (el servicio de mantenimiento para las máquinas, el experto comercial para el mercado...) y pueden, en este ámbito, reducir las incertidumbres para la organización. Este conocimiento es el fundamento de su poder y (es decir, el centro de necesidades actuales de organización), cuanto más la zona de incertidumbre controlada es «pertinente», mayor es el poder detentado por el actor.



Capítulo 3

LOS RITUALES

Se ha visto que la institución tiende a inducir una regulación y una codificación de las relaciones sociales que se traducen en una ritualización de la comunicación.

1. CÓDIGO Y RITUAL

1. El concepto de *ritual* tiene su origen, por una parte, en la etología. Designa, en los animales, conductas que han perdido su función operativa original, para tomar un significado puramente simbólico. Los rituales están generalmente unidos a manifestaciones agresivas o seductoras (como los ritos de acoplamiento). Revisten la forma de esquemas comportamentales fijos y repetitivos; como lo ha desarrollado K. Lorenz, «una larga serie de tipos de comportamiento variables se han fundido en una única secuencia, rígida y obligatoria, lo que disminuye evidentemente el riesgo de ambigüedad en la comunicación» (1969, pág. 71). Así, el ritual aparece como una de las formas de comunicación animal; asume una triple función: contribuye a suprimir las luchas en el interior del grupo, a consolidar su unidad y a oponer este grupo, como entidad, a otros grupos semejantes.¹

1. El concepto de ritual tiene otros significados: en un sentido sociológico, desarrollado de forma sobresaliente por Durkheim (1960), unido a fenómenos religiosos; un significado psicológico que designa actos compulsivos y repetitivos que sirven para la defensa contra las pulsiones, etc. Se encuentra en estos dos ejemplos la idea de la manifestación de un lazo grupal, de una canalización de las pulsiones y de actos fijos y repetitivos. A propósito de los diferentes sentidos del término ritual se podrá consultar F. Isambert, *Rite et efficacité symbolique* (1979) y J. Maisonneuve, *Les rituels* (1988).

Un paralelismo sugestivo puede establecerse entre el ritual animal y los rituales sociales humanos como los del «trato social»,² en los dos casos un comportamiento (teniendo, a menudo, una dimensión corporal) pierde su significado instrumental para adquirir una función simbólica (la función primaria puede, en ciertos casos, reencontrarse: así, la inclinación del busto que aparece en ciertas culturas como expresión de deferencia ha podido constituir en su origen, una manifestación de sumisión).

En el ritual animal se observa una exageración de los elementos prototípicos; se encuentra también esta «exageración mimica» en los rituales sociales: una sonrisa sostenida significa benevolencia; la inclinación de la cabeza muestra que «escuchas» a tu interlocutor; el pestañeo de los ojos traduce el asombro..., etc.

El estereotipo y la amplificación de la mimica tienen una función expresiva: permiten una identificación del comportamiento como signo y lo despojan de toda ambigüedad.

En fin, se puede demostrar que la función de los rituales sociales es desactivar la agresión, facilitar la unión entre los individuos y reforzar la cohesión del grupo; la prueba se encuentra en que su ausencia se siente como una manifestación social y una ofensa: la supresión intencional de un rito convencional (como no tender la mano a un interlocutor que nos saluda) equivale a un comportamiento abiertamente agresivo.

2. Utilizar el concepto de ritual (o de rito) parece pertinente para designar el código de conducta que preside las interacciones sociales cotidianas. Pero, ¿es legítimo hablar de *código*? El «trato social» puede aparecer a primera vista como una colección de prescripciones puramente convencionales, definidas por y para cada situación (como la gramática tradicional se presenta como una serie de reglas puntuales). Pero un análisis más profundo de los rituales de interacción muestra que se puede poner en evidencia una lógica a la vez formal y simbólica que le es subyacente y que genera cada prescripción. En este sentido el trato social constituye un «sistema», a la vez modelo normativo que asegura una estructuración de los intercambios sociales y un verdadero código que permite la comunicación y

2. El concepto de trato social puede reagrupar el conjunto de rituales sociales que dirigen las interacciones cotidianas y que corresponde a lo que designamos corrientemente por «cortesía», «buenas costumbres», «ética»...

constituye así un sistema semiológico asimilable al lenguaje.³

Para que los rituales de interacción aseguren estas funciones es necesario que los signos que los constituyen sean claramente perceptibles e interpretables, deben ser unívocos, rigurosamente codificados y redundantes. Estos signos son a la vez verbales y corporales (lo que es una primera fuente de redundancia): en efecto, la postura, los gestos, la mímica, sirven, como las fórmulas verbales, para señalar el reconocimiento, la apertura o clausura de la comunicación, la buena recepción de un mensaje, la deferencia, el respeto, la protección, o la benevolencia...

Los signos rituales pueden estar clasificados siguiendo sus funciones. Se pueden distinguir signos de «pertenencia» que manifiestan (como el vestir) que se forma parte de un grupo social, signos de «reconocimiento» que indican al interlocutor que su presencia se tiene en cuenta y que se acepta el tener relación con él (saludo, sonrisa, apretón de manos...), signos de «deferencia» que transmiten al interlocutor manifestaciones de respeto, de consideración, de aceptación de su *status* (mantener las distancias, levantarse para recibirlo, inclinarse...); signos de «puntuación» que inician una nueva secuencia o indican su clausura (sentarse, levantarse, tender la mano, acompañar a la puerta...).

Como en todo sistema semiológico, un signo toma su valor en las relaciones asociativas y sustitutivas que mantiene con otros signos. La sonrisa puede reforzar el apretón de manos; la mano tendida, si sigue al hecho de levantarse, significa una despedida; el inclinarse se puede sustituir por el quitarse el sombrero; la sonrisa puede reemplazarse por un agradecimiento verbal, etc...

Si el ritual aparece como una forma del lenguaje propio de la interacción social, no existe significado ni pertenencia más que en relación al contexto en el cual se desarrolla, contexto definido por el marco, la situación y los actores.

2. LA SITUACIÓN Y LOS ACTORES

Para dar cuenta de las interacciones cotidianas, E. Goffman utilizó una metáfora teatral: la vida social puede ser comparada a una escena donde los actores representan e interpretan papeles de acuer-

3. Nos apoyaremos especialmente en la investigación de los estudios de E. Goffman y en nuestras propias investigaciones (véase Picard, 1983).

do con la situación. Esta metáfora no implica que la vida social sea ficticia y que los actores sean necesariamente conscientes de «representar»; al contrario, están, a menudo, fuertemente implicados en su papel y lo sienten como espontáneo.

1. Una de las primeras funciones de todo encuentro social es la *definición de la situación* que comporta una distribución de los roles y una cierta representación de la acción. Estos elementos pueden darse desde el principio (y resultar del contexto o de encuentros anteriores); pero pueden proceder de una negociación implícita en el seno mismo del encuentro que da como resultado una especie de «consenso temporal» en la definición de la situación (así un jefe que encuentra casualmente a su secretaria en las vacaciones puede proponer, con su complicidad, una nueva definición de su encuentro como «amistoso», poniendo momentáneamente entre paréntesis su relación jerárquica). Este consenso es necesario para que los actores puedan determinar con suficiente seguridad qué rol van a tener y qué escenario mínimo guía sus interacciones.

2. En una situación determinada, cada actor reivindica una cierta *identidad*. No obstante, no tiene el dominio exclusivo de esta identidad, ya que está definida y determinada en parte por la identidad manifestada por los otros actores (en una comida de trabajo, un directivo puede reivindicar una identidad de hombre frente a una colega mujer, pero ésta puede rechazar esta identidad y querer limitar la interacción hacia una relación de colega a colega). Existe, pues, una complementariedad y una solidaridad de los actores en la representación.

Es aquí donde E. Goffman introduce el concepto de *equipo*: «La definición de la situación proyectada por un participante forma, a menudo, integralmente parte de una proyección realizada y mantenida por la cooperación íntima de varios participantes» (E. Goffman, 1973, pág. 79).

En el equipo, el comportamiento de cada actor tiene en cuenta el comportamiento de los otros actores frente al «público». Podemos tomar el ejemplo de una pareja que conoce a nuevas personas, el marido y la mujer están obligados a mostrarse de manera diferente a como lo harían si estuvieran solos. De alguna manera representan el equipo que forma a la pareja: la mujer puede llegar a mostrarse un poco más sumisa de lo que es y el hombre un poco más dominante de lo que quisiera ser (o al revés) a fin de que la «célula» conyugal produzca un efecto apto para que pueda gustar al «público». Así, el

equipo está caracterizado como «un conjunto de personas en las que es indispensable una estrecha cooperación para el mantenimiento de una definición dada de la situación» (E. Goffman, 1973, t. 1, pág. 102).

Esta característica implica una cierta interdependencia y supone una cierta «lealtad» entre los que forman el equipo; de esta manera pueden dejar de expresar públicamente un desacuerdo para no perturbar la representación ofrecida al público: los padres esperarán, por ejemplo, estar frente a frente para discutir un desacuerdo en sus actitudes hacia los niños.

Las nociones de actor, de equipo y de públicos representan «puntos de vista». Cada uno es actor y público, y el público puede constituir él mismo un equipo, aunque un encuentro un poco complejo puede reunir varios equipos que representan sus papeles los unos para los otros (en un consejo de un colegio están confrontados los equipos de profesores, administración, alumnos y padres de alumnos).

3. LO QUE SE JUEGA

El significado de los rituales no se percibe enteramente si no se tiene en cuenta «lo que se juega» en la interacción.

1. Cada actor busca, en el encuentro, dar una imagen valorizada de sí mismo; va a intentar organizar una puesta en escena del «Yo» (*moi*) que tenga, en este sentido. No obstante, esta imagen pide ser reconocida y confirmada por sus compañeros. Es lo que Goffman define por el concepto de «*imagen*». La imagen es «el valor social positivo que una persona reivindica efectivamente a través de la línea de acción que los otros suponen que ha adoptado en el curso de un contacto determinado» (Goffman, 1974, pág. 9). Consiste en dar una imagen de sí mismo en donde los rasgos son atributos aprobados socialmente. «Cuidar la imagen» (o al menos no perderla) es lo que más se juega en toda interacción social. Es una de las funciones fundamentales de los rituales: salvaguardar la imagen de los interactuantes. Una forma de obtener este objetivo es dejar a cada uno la elección de lo que desea manifestar y de lo que prefiera ocultar. En este sentido, el concepto de «*reserva*» es particularmente importante; tiene una importancia trascendental (y designa el territorio que cada uno reivindica, como hemos visto, como «territorio del Yo (*moi*)» y un valor simbólico (y remite a la esfera íntima que cada uno

busca preservar). Debido a esto, los rituales del trato social introducen una barrera clara entre lo que es privado y lo que es público; los comportamientos que pueden ser legítimos en un espacio y no serlo en otro. Esta ruptura se proyecta incluso en el cuerpo; también presenta zonas públicas que deben ser objeto de una puesta en escena cuidada (el exterior del cuerpo, la «fachada»: la ropa, la cara, el peinado, el maquillaje...) y zonas privadas (todo lo que remite al interior del cuerpo) que es necesario ignorar o disimular cuidadosamente. El cuerpo ritualizado es un territorio y una representación; se encuentran allí lugares «nobles» y «vulgares»; zonas privadas y comunes, una escena y los bastidores (Picard, 1983, págs. 48-53).

La imagen se expresa, en lo que atañe al comportamiento del actor, en *los modales*; es la puesta en escena efectiva del Yo (*moi*) a través del mantenimiento corporal, la ropa, la forma de hablar y de presentarse a los demás. Los modales «sirven para mostrar a su entorno que se es una persona dotada de ciertas cualidades favorables o desfavorables» (Goffman, 1974, pág. 69). Un individuo que «sabe estar» manifiesta su dominio del ritual, su grado de socialización, el que no «sabe estar» exhibe su falta de civismo o su marginalidad. En el interior de un grupo social determinado se suele exigir que se sepa estar antes de darle confianza y de admitirlo como posible participante en una relación. De ahí la importancia de los modales en la educación y en el trato social.

El ritual quiere que los participantes en el intercambio cooperen para confirmar la imagen que cada uno reivindica a través de su «estar», con la condición que sea legítimo y no se imponga a expensas de los demás. Lo que Goffman llama «un acuerdo de superficie» y que no se encuentra necesariamente unido a los sentimientos reales (una joven podrá aceptar las alabanzas y galanterías de un joven educado sin que este último despierte la más mínima emoción en ella; no lo verá por sus reacciones como joven-hombre-espiritual-y-seducador... característica, que, es probable, forma parte de la imagen que él reivindica).

2. Conducir al reconocimiento de una imagen positiva de sí mismo no es lo único «en el juego» de la interacción. Se trata de *permitir el contacto* cuando éste se desea mutuamente. Porque la instauración de una relación (como su interrupción) es un momento delicado en la medida que comporta arriesgarse a una posible intromisión en el territorio de los demás y, por lo tanto, de un rechazo que implica que los participantes encuentren «la distancia favorable» necesaria a cada uno. La función del ritual es facilitar el acerca-

miento con el mínimo de riesgos para la imagen de los interactuantes (así el baile es un medio ritualizado para iniciar un contacto sensual entre participantes, dejando a cada uno la libertad de limitar este contacto o de prolongarlo).

Por lo mismo, el ritual debe permitir interrumpir un intercambio sin que esta interrupción pueda ser sentida como una ofensa para uno de los interactuantes.

Por eso, el acercamiento y la separación, la apertura y la clausura de la comunicación, las ofertas y las demandas de servicios, las invitaciones, las presentaciones y las despedidas, son momentos ritualizados.

4. REGLAS Y PRINCIPIOS CONSTITUTIVOS

Lo que constituye el ritual es su carácter normativo, doblega los comportamientos a formas predeterminadas; de manera más profunda, introduce una regulación de los intercambios sometiéndolos a ciertos principios de *equilibrio*.

1. *El compromiso*

A partir del momento en que el encuentro social tiene lugar –y se traduce como conversación–, cuando se prolonga, debe ser la actividad principal de todos los que participan. Otra actividad mantenida en el período de encuentro toma inmediatamente un carácter secundario: en una comida amistosa, la calidad de la comida no puede ir en detrimento del contacto con los demás; las madres que charlan haciendo punto en el jardín, hacen punto «maquinalmente» charlando con las otras; ojear un periódico en una reunión no es tolerable más que si se continúa participando en los intercambios.

Existe, pues, una *obligación de comprometerse* en la interacción. Infringir esta regla es una falta de corrección y puede incluso ofender. La prueba es la reacción que comporta generalmente, la impresión de no ser escuchado, que se traduce por una ligera llamada al orden («¿me escuchas?») por una manifestación de irritación («¿para qué sirve movilizar al *staff* un sábado por la mañana si los señores del servicio comercial leen la relación en la sesión?»), o por una sanción cuando se está en una posición de poder (el «cero» del alumno sorprendido cuando no escuchaba a su profesor).

Aunque esté prescrito, el compromiso debe parecer espontáneo

(un compromiso demasiado formal puede sentirse como una incorrección); si es simulado, debe serlo de forma suficientemente creíble como para parecer natural.

2. Intercambio y reciprocidad

A la norma de compromiso se añade una regla esencial del intercambio; puede incluso parecer que esta regla constituye el fundamento de toda vida social; es lo que puso en evidencia C. Lévi-Strauss, ampliando el concepto de don y reciprocidad que M. Mauss indicó que era esencial en la vida social de las diferentes culturas («El intercambio, fenómeno total, es en principio un intercambio total, que comprende la alimentación, los objetos fabricados y esta categoría de temas tan apreciados, las mujeres», Lévi-Strauss, 1967, pág. 71). El ritual lleva no solamente a instaurar una relación de intercambio (de palabras, de atenciones, de favores...), sino que también implica que cada uno coopere en su relación y en su equilibrio: «No estando satisfecho de conservar un compromiso conveniente, el individuo debe actuar de tal modo que los demás hagan lo mismo. Se lo debe a su calidad de interactuante, abstracción hecha de sus deberes hacia ellos ya que participan de otras cualidades: sea cual fuere el rol que se tenga, hay que tener en cuenta el del interactuante» (Goffman, 1974, pág. 103). Esta obligación de intercambio supone que cada uno haga un espacio a los intereses y a las intervenciones de los otros y module sus actitudes y su participación en función de los suyos. Esta regla hace que, en la tradición, una buena anfitriona deba siempre orientar la conversación de forma que cada invitado tenga la posibilidad de expresarse y si es posible de destacar.

La obligación del intercambio asegura un *equilibrio* en las relaciones sociales; conduce a que todo lo que es dado a los otros, cree, para los beneficiarios, la obligación de devolver un don de naturaleza comparable. Una sonrisa invita a otra sonrisa, una comida genera otra invitación, un favor prestado, un servicio devuelto... Proceso muy bien descrito por C. Lévi-Strauss a partir de la oferta ritual del «vaso»: «El compañero que tenía el derecho de mantenerse reservado, es inducido a salir; el vino ofrecido llama al vino devuelto; la cordialidad exige la cordialidad. La relación de indiferencia, a partir del momento en que uno de los invitados decide escapar, ya no puede reconstruirse tal como era; no puede ser, en adelante más que de cordialidad o de hostilidad: no existe la posibilidad de rechazar sin

insolencia el vaso del vecino. Y la aceptación del ofrecimiento obliga a otro ofrecimiento, el de la conversación. Así, un abanico de pequeños lazos sociales se establecen por una serie de oscilaciones alternas, según las cuales, ofreciendo, surge un derecho y recibiendo, se obliga, y en los dos sentidos siempre, más allá de lo que ha sido dado o aceptado» (1967, pág. 70).

La regla del intercambio desemboca en un principio de *reciprocidad* que implica entre los interactuantes un intercambio equivalente de expresiones de consideraciones y de servicios.

Este principio se traduce, sin embargo, según unas modalidades diferentes: según se tenga una relación igualitaria (entre colegas) o una relación jerárquica (entre personas que tienen *status* diferentes).

En el primer caso prevalece una regla de *simetría*: los participantes tienen las mismas obligaciones; tienden, en el ritual, a adoptar comportamientos en espejo (por ejemplo, en los saludos, estarán de pie, se darán mutuamente la mano, etc.); ninguno tiene, específicamente, la iniciativa de la acción.

En la relación jerárquica se aplica una regla de *asimetría* y de *complementariedad* (la jerarquía puede aparecer por el *status* social, la edad, el sexo, el prestigio...). Existe, como se ha visto, en el modelo complementario una posición «alta» y una «baja». El actor de posición alta es el que tiene la iniciativa de la interacción (es, por ejemplo, el caso de la mujer, que tiende la mano a un hombre; el superior, que autoriza a sus subordinados que se sienten). El actor de posición baja no tiene iniciativa más que cuando se desprende de una obligación hacia alguien de rango superior (es el hombre que se levanta en el Metro para ceder su lugar a una mujer o a una persona mayor; o sujeta la puerta para dejarlos pasar...). Los comportamientos rituales son asimétricos (la persona de edad puede quedarse sentada mientras su interlocutor permanece de pie; el hombre abre la puerta del coche y la mujer lo agradece con una sonrisa o una señal con la cabeza...). Cada posición implica un comportamiento específico: de deferencia por un lado, de reconocimiento y gratitud por otro.⁴

4. Esta regla asimétrica fue expresada por la baronesa Staffe en sus *Usages du monde*: «Un hombre nunca ofrece en primer lugar su mano a una mujer. Es ella quien debe tener la iniciativa de este movimiento en virtud del axioma: "Es la reina quien habla primero" y en las relaciones mundanas, la mujer es la reina, tiene la preeminencia sobre el hombre (...). La mujer, cuando tiende la mano a un hombre, parece decirle: sois bastante conocido o me habéis dado suficientes pruebas de buena educación, de seguridad de carácter para que os dé una muestra de confianza» (París, Flammarion, 1899, pág. 154).

5. LAS ESTRATEGIAS

En el interior de las reglas constitutivas del juego social, el actor puede adoptar diferentes modos y diferentes estilos interactivos. Pero suele siempre asegurar un control de las impresiones que produce, de tal forma que preserve su imagen y la de sus parejas.

Para hacerlo puede utilizar *estrategias* variadas (o *figuraciones* según la terminología de Goffman).

1. Las *estrategias preventivas* apuntan a prevenir todo incidente y toda ruptura en el intercambio. Así, el actor tiene interés en desempeñar «lealmente» su rol (sin duplicidad frente a sus compañeros), desempeñarlo bien (es lo que Goffman denomina la «disciplina dramática») y prepararse a afrontar toda eventualidad previniendo los riesgos (es la «circunscripción dramática»). En este último caso, las medidas varían de una situación a otra: se puede, por ejemplo, limitar a su público, como el vendedor inmobiliario que hace entrar a los clientes uno por uno en los apartamentos en venta; o bien limitar la duración de representación como los miembros de la clase media que, no teniendo el «dispositivo escénico» (espacio y confort) indispensable para invitar durante un fin de semana entero, únicamente invitan una noche a fin de que no exista posibilidad de incidentes (es el rol del «protocolo»).

2. Las *estrategias de protección*, que consisten en no hacer nada que pueda amenazar la imagen de los demás o que lo incomode, remiten a lo que se denomina corrientemente «tacto». Puede ser, por ejemplo, el llamar antes de entrar en un despacho a fin de no sorprender a su ocupante en una situación inconveniente; el no abordar a un sujeto que podría comprometer al auditorio; o hacer ver que no se escucha la conversación de un interlocutor obligado a responder una llamada telefónica en una entrevista... Lo que motiva el tacto «es la identificación inmediata con los actores, o el deseo de evitar una escena, o más bien querer ganar la simpatía de los actores para obtener un beneficio» (Goffman, 1973, t. 1, pág. 219). Todavía más allá, la cooperación de los actores es requerida; así, el interlocutor de la persona que hacía ver que no escuchaba la conversación telefónica intentará disimular que se esfuerza en no aparentar desconfianza.

Una de las estrategias de protección, en caso de un incidente imprevisto, es la «evitación» (Goffman, 1974) que puede mostrar varias modalidades: hacer como si un incidente perturbador no

hubiera ocurrido (ignorar la salpicadura de saliva que ha enviado un interlocutor locuaz) o reconocerlo pero ignorar su carácter perturbador (reírse de una metedura de pata, pero tomándola «como algo divertido») o ignorar simplemente que alguien ha perdido su imagen (continuando una reunión «como si nada hubiera ocurrido» después de que un experto ha dicho una tontería que muestra su ignorancia en su propia materia).

3. Finalmente, otras estrategias apuntan hacia la *reparación* de un incidente, de una metedura de pata, de una ofensa que no ha podido ser evitada.

Las diferentes estrategias se encuentran más o menos presentes en los grandes tipos de rituales que estructuran la interacción social.

6. TIPOLOGÍA

Se pueden distinguir (continuando con E. Goffman) algunos grandes tipos de rituales, como los de acceso, de conformación y de reparación.

1. *Los rituales de acceso* marcan los momentos delicados del acercamiento o del alejamiento, de inicio o de final de la comunicación, de la instauración de un contacto o de la separación.⁵

Son los «signos de puntuación», «los rituales que marcan un cambio de grado del acceso mutuo» (Goffman, 1973, t. 2, pág. 88)... Si van acompañados de un aumento del acceso mutuo, son «saludos», si traducen una interrupción del contacto, son «despedidas». La forma que toman estos rituales está influenciada a la vez por el grado de acceso mutuo (cuanto más se está obligado a verse, tanto más los saludos pueden ser lacónicos e incluso llegar a resumirse con un simple ¡hola!) y por la relación de *status* y marcas de diferencia que de ahí se derivan (no se saluda igual a un colega que al director, aunque se les vea a los dos diariamente). Cuando el período

5. Existe contacto «cuando los individuos se dirigen mutuamente el uno al otro, lo saben y saben que lo saben simultáneamente» (Goffman, 1973, t. 2, pág. 79). Existen generalmente tres grandes circunstancias en las que el contacto social tiene lugar: los «asuntos corrientes» (las ocasiones habituales de la vida: se comunica con los vecinos, colegas, un comerciante...); las «ceremonias» durante las cuales la función al menos de uno de los interactuantes es encontrar al otro (como cuando se come juntos «para verse»); en fin, el azar de los contactos y encuentros fortuitos.

de alejamiento es lo suficientemente largo para que el acceso mutuo sea considerado como un retorno (se habla de «reencuentros»); se instaura una ceremonia especial (que puede traducirse, según el caso, por efusiones particulares cálidas), un tiempo de intercambio más largo, o incluso el desplazamiento a un lugar particular (café, restaurante o casa de uno de los interactuantes). Cuando el contacto se hace más frecuente, estas marcas se diluyen para volver a la forma habitual. «Si, en cada uno de estos nuevos contactos, los participantes reviviesen todos estos ritos, verían pronto su actividad obstruida por el ritual. Es necesario, pues, un acuerdo que permita a los individuos deshacerse progresivamente de las obligaciones iniciales; debe existir una “regla de atenuación”» (Goffman, 1973, t. 2, pág. 92).

Los ritos de separación manifiestan a la vez el placér del contacto, el lamento de tener que interrumpirlo y la esperanza de reanudarlo pronto. También, cuanto más se preve una larga separación, y mayor es el grado de proximidad, la despedida debe ser más cálida.

2. *Los rituales de confirmación* deben responder a las expectativas y a las necesidades psicológicas manifestadas en la comunicación, para confirmar la imagen que cada uno desea dar, y expresar la atención, el interés y la deferencia que se da a los demás.

a) *La deferencia* designa «un componente de la actividad humana cuya función es expresar mediante reglas la estima que se tiene a otro, o a alguna cosa de la cual él es símbolo, extensión o agente» (Goffman, 1974, pág. 50); sus manifestaciones más visibles son el saludo, los cumplidos y las excusas. Decir «mis respetos, señor cura» es expresar, a través de la persona, el respeto que se tiene a su ministerio; excusarse de molestar a alguien es reconocer la importancia que se otorga a sus funciones; felicitar a una persona por una distinción, equivale a destacar su consideración, etc... La deferencia puede revestir numerosas formas, pero las dos principales son los ritos de deferencia positivos y los de evitación. *Los rituales de deferencia positivos* son actos específicos por los que el «individuo da a conocer al beneficiario cómo lo considera y cómo lo tratará en el curso de la interacción futura» (1974, pág. 63). Tiene como objetivo mostrar al beneficiario que «no se encuentra aislado en sí mismo» y que se le trata con respeto y consideración. Además de los saludos, comprenden igualmente las invitaciones, los cumplidos, los regalos,

los pequeños favores, etc. y siguen generalmente reglas precisas específicas de una sociedad o un grupo particular; estas reglas son a menudo asimétricas; así, Goffman pudo observar que en un servicio hospitalario, el «sistema de contacto» seguía normas estrictas, como por ejemplo, autorizaba a los médicos a demostrar su afectividad a las enfermeras y a los enfermos tocándolos pero prohibiendo la reciprocidad.

Los *rituales de evitación* forman un «sistema de no intrusión» (Goffman, 1974, pág. 56); consisten en mantenerse a distancia de un beneficiario ya sea para no entrometerse en su «espacio personal» ya sea para mantenerle a una distancia respetuosa. Este espacio y esta distancia que se le respeta pueden ser reales o simbólicos. Los ritos de «evitación» conciernen a lo que no hay que hacer mientras que los ritos positivos prescriben lo que se debe hacer.

b) *Los rituales de mantenimiento* sirven para reavivar y manifestar (de forma más o menos marcada) los signos de confirmación. Serán, por ejemplo, los encuentros (comidas, salidas, invitaciones a su segunda residencia...) que se organizan cuando las ocasiones habituales de contacto (los negocios, el azar y las «ceremonias» corrientes) no permiten mantener relaciones establecidas. Los aniversarios y las fiestas (Navidad, Año Nuevo, Día de la Madre...), con el rito de los regalos, son ocasiones establecidas por los rituales de mantenimiento.

c) *Los rituales de ratificación* son ritos confirmativos ejecutados «para y hacia un individuo en quien el *status* se ha alterado en cierta manera, donde las relaciones, el aspecto, el rango, la cualificación, es decir, las metas y las expectativas, han cambiado» (Goffman, 1973, t. 2, pág. 77). El pésame que se da a alguien que pasa del *status* de hombre casado a viudo; la enhorabuena a quien se ha casado, los signos de simpatía que se demuestran a un parado reciente, son de este orden. El ritual de ratificación tiene como finalidad mostrar que se es sensible al cambio, que éste no altera la relación que nos une y nuestro deseo de continuarla.

3. *Los rituales de reparación* se esfuerzan en cambiar el significado atribuido a un acto, en transformar lo que se podría considerar como ofensivo en aceptable (Goffman, 1973, t. 2, pág. 113). La actividad reparadora sigue generalmente a un incidente, pero puede también precederlo cuando se prevé que una acción corre el riesgo de herir al interlocutor; pasa por una reevaluación de la responsabilidad moral del que ofende y puede tomar varias formas:

- La de una *justificación* que, si se consigue, debe borrar el carácter ofensivo del acto cometido: justificar, por ejemplo, una broma o darle un significado inocente («lo decía para reírnos» «no es una crítica...»).
- La de una *excusa* que tiene generalmente una serie de etapas: la expresión de un fastidio o de cierta pena («estoy afligido»), el reconocer la regla transgredida («no debiera haber...»); la desaprobarción del mal comportamiento y desvalorización del responsable («qué tontería, hice algo imperdonable»); y finalmente el interés en demostrar que se hará correctamente («yo nunca más...») seguido eventualmente de una penitencia («este incidente me ha estropeado la noche»).
- La del *ruego* (*súplica*) que esta vez precede el acontecimiento y que consiste en «pedir a un ofendido potencial el permiso para hacer algo que pudiera considerarse como una violación de sus derechos» (Goffman, 1973, t. 2, pág. 117). («¿Me permite formular una crítica de lo que usted ha dicho?») («¿Puedo coger un momento su periódico?»):

La actividad reparadora comporta dos aspectos: un aspecto «restitutivo» que propone una compensación para el ofendido (sería darle el *status* de ofendido, lo que equivale a reconocerse como ofensor y colocarse como transgresor en relación a las reglas, y un aspecto ritual que utiliza actitudes y frases hechas (y poco numerosas) para expresar el pesar («perdóneme», «estoy afligido, confuso, arrepentido...»).

No obstante, para que una actividad reparadora pueda cumplir su función, es necesario que el ofendido la acepte y responda favorablemente. Es conveniente que el ofensor y el ofendido cooperen en un *intercambio reparador*.

La *reparación* supone un verdadero trabajo para restablecer el equilibrio roto por un incidente. El intercambio reparador se esfuerza en establecer el orden inicial que existía antes de la perturbación: se desarrolla generalmente según cuatro movimientos: el *aviso* «por el cual los participantes toman la responsabilidad de llamar la atención sobre la falta cometida», lo que es una forma de exigir un retorno al orden (es, por ejemplo, el silencio general después de una metedura de pata); la *oferta* que da a un participante, generalmente el ofensor, la oportunidad de reparar la ofensa y restablecer el orden expresivo (y puede tomar varias formas, que van desde minimizar el suceso, al reconocimiento por parte del ofensor, quien se declara culpable buscando eventualmente circunstancias atenuantes); le sigue la

aceptación: la oferta se admite «como un medio satisfactorio para restablecer el orden expresivo que permite (a las personas que reciben la oferta) salvar su imagen» (si, por ejemplo, la oferta presentaba la ofensa como una broma, el hecho de sonreír es una aceptación); con ella llega la absolución, el indulto; y en un último movimiento, «el indultado manifiesta su *gratitud* a los que han tenido la bondad de perdonarlo» (Goffman, 1974, págs. 22-23).

El ciclo puede presentar numerosas variaciones pero su finalidad es siempre la misma: después de esta actividad ritual se puede considerar el incidente como acabado y el orden restablecido.

4. *Las transgresiones*. Los rituales cotidianos aparecen a la vez como un código de interacciones que facilitan la comunicación y como un sistema normativo que estructura las relaciones sociales. No obstante, una observación superficial muestra que en la práctica los actores están lejos de conformarse siempre.

La transgresión del ritual puede tener varias causas; puede ser una forma más o menos deliberada de expresar al interlocutor su indiferencia, desdén, menosprecio, o el deseo activo de ofenderlo, enfadarlo o humillarlo. Puede provenir de un dominio defectuoso o aproximado del código. Puede también resultar de un conflicto de reglas o de motivaciones (como el conflicto entre las prescripciones rituales y los «juegos», en el sentido de Berne, 1975).

Toma a menudo la forma de una *falta* a las reglas habituales: no respetar los rituales de acceso (olvidarse de saludar a alguien, no decir adiós); ignorar los rituales confirmativos (descuidar los signos de deferencia, no confirmar la imagen que los demás quieren manifestar, no prestar atención ni interés a un interlocutor); omitir la reparación de una infracción del orden ritual (no excusarse de un retraso, no acompañar una solicitud de las precauciones usuales, no retractarse después de una conducta incorrecta...). Se puede ver que tal falta constituye por sí misma un acto agresivo, sobre todo si parece intencionado.

Pero la transgresión puede tomar el aspecto de una acción «positiva» que atenta a la reserva, seguridad o dignidad de los demás: intromisión, ofensa, indecencia, violencia, confrontación...

Una forma de agresión habitual es la intromisión en el territorio de los demás, propio o figurado (desde entrar sin llamar, tocar las cosas de los demás, mirar a alguien insistentemente, ocupar todo el sitio en un asiento de Metro, hablar demasiado fuerte, hacer preguntas indiscretas... hasta el forzamiento y la violación). No obstante, guardar una distancia excesiva con respecto a los demás (como no

responder a alguien que nos dirige la palabra) puede constituir también una afrenta.

Si el acto agresivo constituye una desregulación y una transgresión del ritual, puede revestir, él también, una cierta ritualidad. Así, la ofensa toma a menudo formas regladas (del bofetón a la injuria, que comporta una jerarquía en el insulto, según una terminología convenida); incluso la violencia física puede expresarse de forma ritualizada (el duelo con toda su ceremonia es el más claro ejemplo).

Generalmente, la acción transgresiva se proyecta en la persona de los demás; pero puede también, aunque afecte a los otros, actuar sobre la propia persona; es el caso de alguien con un porte desaliñado, que no se cuida convenientemente, que habla sin pudor, que llora en público (y que por lo tanto no se manifiesta a sí mismo el respeto, el «amor propio» que tiene derecho a esperar en los demás).

Al ser el ritual de naturaleza convencional, su transgresión no provoca más que sanciones sociales o psicológicas. En el aspecto social, quien no respeta las reglas puede, según el caso, ser acusado de estúpido, fresco, maleducado, incorrecto o grosero; en el aspecto psicológico, el no-respeto de las normas produce normalmente en los interactuantes un sentimiento de incomodidad o embarazo más o menos acentuado.

No obstante, en nuestra cultura, los rituales son algunas veces desacreditados en nombre de una ideología de la naturalidad o de la autenticidad. Sin embargo, la idea de una comunicación «espontánea» sin código es una idea ingenua. No existe interacción social sin un mínimo de ritualidad; como se ha señalado, desempeña un papel fundamental en la codificación de la comunicación, en la regulación de los intercambios y en la conciliación de las exigencias contradictorias e inherentes a la vida social (contacto y distancia, reciprocidad y jerarquía, autonomía y repartición...).

Tercera parte

AMBITOS DE INVESTIGACION

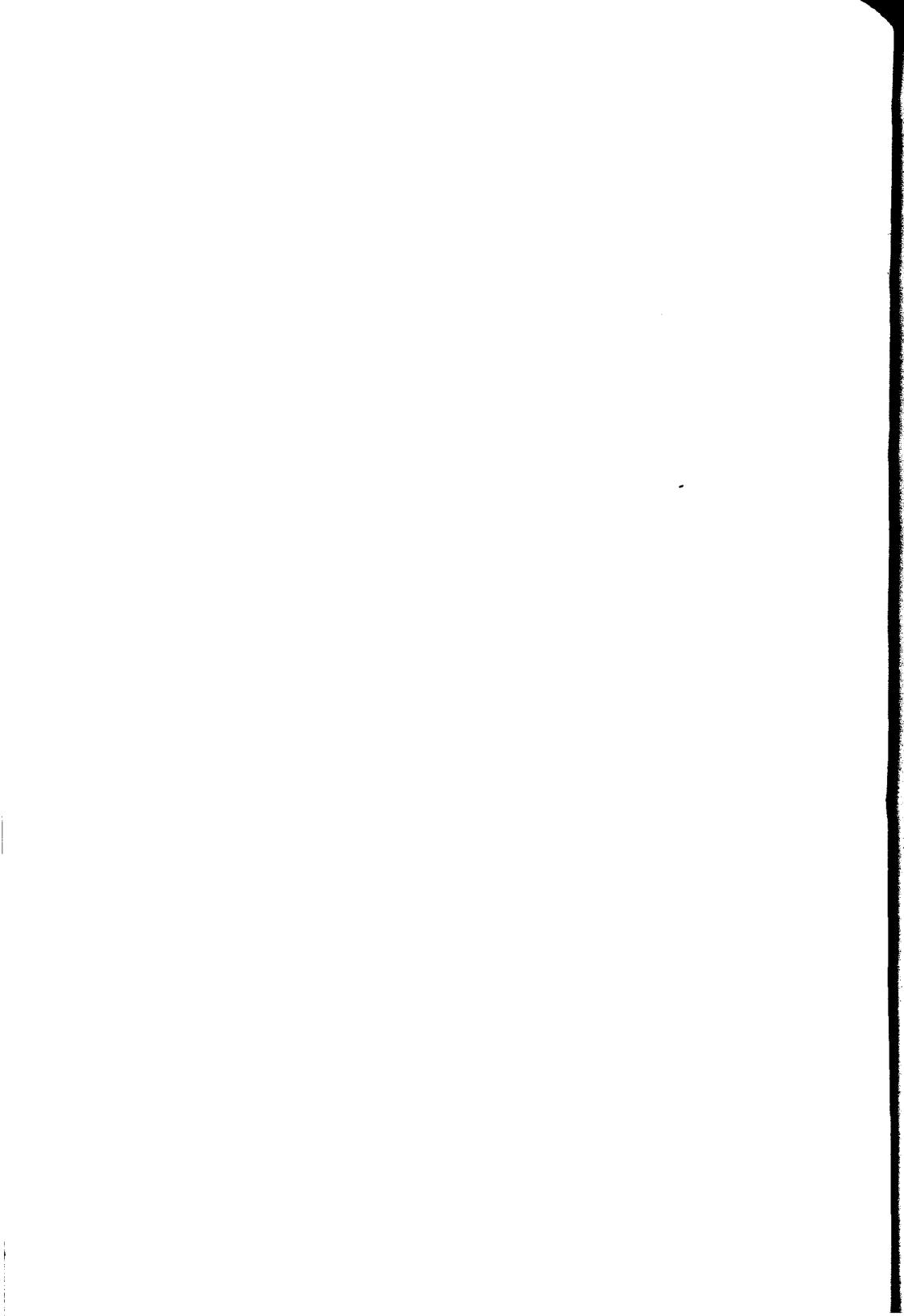
En las partes precedentes hemos expuesto los principales conceptos, modelos y puntos de vista teóricos que podían ayudar a describir, analizar y comprender la interacción social.

Empezaremos ahora a explorar algunos *ámbitos* fundamentales de investigación donde este concepto ha estado implicado y elaborado. Esto permitirá precisar e ilustrar su trascendencia, pero también profundizar y completar ciertos aspectos evocados anteriormente.

Dos aspectos esenciales del proceso de comunicación, las interacciones lingüísticas y la expresividad corporal, han suscitado numerosos trabajos. Han llevado a la constitución de dos campos particularmente fecundos: El *análisis conversacional* que se ha desarrollado en la encrucijada de la lingüística, de la etnografía de la comunicación y de una observación de las relaciones cotidianas (capítulo 1); y el estudio de la *comunicación no verbal* que ha delimitado sobre todo el lugar y el papel de la mimogestualidad en la interacción (capítulo 2).

Otro ámbito privilegiado para abordar la interacción es el *grupo familiar*. Primero, porque constituye el marco más importante y más constante en los primeros aprendizajes y permite, por tanto, estudiar la génesis de los procesos relacionales. Después, porque es allí donde la perspectiva interaccional ha encontrado su mejor aplicación y ha modificado profundamente nuestra concepción del desarrollo del niño y de la institución familiar (capítulo 3).

Finalmente, tomaremos la problemática de la influencia social que es el centro del proceso de interacción y que hemos tratado hasta aquí de forma parcial e indirecta (capítulo 4).



Capítulo 1

EL ANALISIS CONVERSACIONAL

El análisis de la conversación se ha impuesto poco a poco como un objeto de estudio específico y se ha revelado particularmente fecundo para la comprensión de la interacción social. El término «conversación» remite a los intercambios lingüísticos cotidianos tal como se desenvuelven en la situación de co-presencia de los que hablan. Se trata de una forma dialógica de comunicación (que se diferencia de otras formas como la comunicación mediática, didáctica o técnica...). No delimita enteramente el concepto de discurso en la medida en que subraya la dimensión interaccional del intercambio.

Es el resultado de elaboraciones que se hacen a partir de varias aproximaciones disciplinarias. La más antigua es la de la «etnografía de la comunicación», corriente de la antropología americana que se ha esforzado en describir y analizar las prácticas lingüísticas de diferentes grupos socioculturales.

Ha tenido en cuenta también las preocupaciones de la «pragmática lingüística» que, por su parte, ha intentado establecer una especie de gramática de los intercambios verbales (en sus reglas, sus estructuras y su funcionamiento).

En fin, el análisis conversacional se ha nutrido de la corriente interaccional que ha abordado la conversación como un «encuentro social» determinado, de una parte, por su *contexto* y de otra, por los *rituales* sociolingüísticos.

Es decir, que el análisis conversacional ha bebido de muchas fuentes y no representa todavía un campo homogéneo, aunque se puedan dar ciertas convergencias temáticas y metodológicas.

1. LA ETNOGRAFÍA DE LA COMUNICACIÓN

La expresión de «etnografía de la comunicación» se debe a J. Gumperz y D. Hymes que la utilizaron en 1964 como título de la publicación; designa una investigación (nacida de la antropología lingüística) que tiene como objetivo la descripción de prácticas lingüísticas de diferentes grupos socioculturales. Se apoya en diversas nociones.

1. Gumperz propone el *repertorio verbal* para dar cuenta del hecho de que un individuo o un grupo dispone de varios *registros* de lenguaje que utiliza según las situaciones (este repertorio, como lo muestra en las investigaciones sobre las culturas de la India, puede incluir a veces varias lenguas o dialectos). Así, en un análisis lingüístico que pone el acento en la estructura interna de la lengua, introduce una aproximación que se interesa por los *usos* de las lenguas en las comunicaciones y las interacciones sociales.

2. En esta perspectiva, el lenguaje es referido menos a un código formal, que a *prácticas* que varían según las situaciones socioculturales. Por eso la unidad de base que debe tenerse en cuenta no es de orden lingüístico (fonemas, lexemas, frases...), sino de orden pragmático: es el *acto de la palabra* el elemento constitutivo de los comportamientos de intercambio.

3. La investigación etnográfica, fundada en la observación y la descripción de conductas, define así una *competencia comunicativa* (diferente a la lingüística) que surge del aprendizaje de los hábitos de las interacciones lingüísticas (convenciones, normas, rituales, estrategias...) características de un grupo sociocultural determinado; delimita, mejor que la lengua, lo que Hymes llama «*una comunidad de palabra*» (*speech community*).

Se ha visto cómo esta perspectiva llevó a Hymes a proponer en 1967 un modelo de comunicación (el modelo «speaking») que pone en relieve ciertos elementos: el marco, los participantes, las finalidades, los actos, la tonalidad, los instrumentos, las normas, el género.

4. En la década de los setenta, la etnografía de la comunicación conoce un importante desarrollo en los Estados Unidos y da lugar a numerosas investigaciones. Uno de sus objetos destacados es el *análisis de las conversaciones* (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974): se trata de mostrar que los intercambios cotidianos más triviales obedec-

cen a ciertas reglas de funcionamiento cuyo alcance sobrepasa las situaciones y los contenidos particulares propios a una u otra interacción. El análisis conversacional se interesa especialmente por la dinámica de los intercambios y por su regulación: cómo se inicia o acaba una conversación, cómo se hacen y encadenan los *turnos de palabra*, cómo se regula la distribución de las intervenciones de un locutor a otro, cómo cada uno se marca su voluntad de tomar la palabra o dejarla, cómo se articulan las secuencias unas con otras.

El proyecto de Sacks, Schegloff y Jefferson muestra las reglas que permiten el desarrollo de una conversación y que conciernen a la vez a la interacción entre los locutores y a la interpretación de lo que expresan.

En esta perspectiva, la conversación aparece como una *co-construcción* tanto referente a la relación como a las significaciones. Esta actividad de co-construcción solicita a los protagonistas una competencia que no por ser frecuentemente implícita es menos imprescindible y resulta de un aprendizaje sociocultural progresivo (S. Ervin-Tripp, 1973).¹

5. Es en el campo del análisis conversacional donde las investigaciones de la etnografía de la comunicación se acercan a las de una corriente vecina, la *etnometodología* de H. Garfinkel. Este sociólogo americano, cuya investigación se inspiró, al principio, en las posiciones de la fenomenología social, quiso reaccionar contra los postulados positivistas y científicistas y la primacía de los métodos cuantitativos propios de la sociología dominante (en la época) en los EE.UU. De forma provocadora afirma la identidad de la naturaleza de las eruditas investigaciones sociológicas y las del hombre de la calle. En lugar de considerar los hechos sociales como objetos estables, los ve como realizaciones prácticas, como el producto de actividades sociales del hombre.

Estas actividades implican el trato social, las reglas, los procedimientos y toda una *metodología* implícita propia de cada medio cultural. Su análisis es lo que constituye el objetivo de la investigación en la ciencia social como lo afirma en *Studies in Ethnomethodology*: «Los estudios etnometodológicos analizan las actividades dia-

1. Ochs y Schieffelin (1979) escriben: «Los niños llegan a la producción e interpretación del lenguaje debido a una red de convenciones y premisas socio-culturales que sostienen no solamente su comunicación verbal sino también el conjunto de su vida en sociedad (citados por Bachman Lindenfeld, Simonin, 1981, pág. 187).

rias como los métodos que los miembros utilizan para mostrar estas actividades visiblemente racionales y relacionables con finalidades prácticas, es decir, descriptibles» (Garfinkel, 1967, pág. VII).

La «postura» etnometodológica consiste en preconizar un camino de observación y descripción de las prácticas cotidianas; no obstante, conduce menos a *lo que* la gente hace o en el *porqué* de sus acciones, que a *cómo* lo hacen, la forma en que las realizan y pueden dar cuenta de ello.

En este proceder, la etnometodología encuentra el lenguaje como una de las prácticas principales a través de la cual se constituye la vida social. Porque la mayoría de las actividades cotidianas (privadas, sociales, profesionales, culturales, etc.) implican intercambios de lenguaje. En el análisis de estos intercambios, la etnometodología encuentra sensiblemente las mismas preocupaciones que la etnografía de la comunicación.² Aporta, no obstante, ciertos conceptos específicos; podemos citar, por ejemplo, el concepto de «indexicalidad»: designa en lingüística términos «deícticos» donde el sentido no se da más que haciendo referencia a la situación, al momento y al lugar del enunciado y a los sujetos hablantes;³ tienen como función designar, «mostrar con el dedo» los elementos del contexto. La tesis de Garfinkel defiende que el conjunto del lenguaje natural es «indexical»; ya que cada miembro utiliza el lenguaje cotidiano en referencia al contexto que es el suyo; las palabras no tienen significados inmutables, «objetivos» y transituacionales. Existe siempre una determinación, al menos parcial, del sentido, por el contexto. Se ve que las aproximaciones etnográficas y etnometodológicas han tomado ciertos conceptos de la lingüística, pero le otorgan un nuevo matiz.

No obstante, el análisis conversacional ha sido elaborado en el mismo interior de la lingüística y la filosofía del lenguaje a partir de la perspectiva «pragmática».

2. A. Cicourel escribe por ejemplo: «La etnometodología se interesa por el proceso por el cual se construyen reglas que deben cubrir situaciones de interacción social (...); pone en evidencia la actividad interpretativa necesaria para reconocer que existe una regla abstracta correspondiente a una situación particular» (1979, pág. 134). Cicourel añade: «El contexto interviene en la medida en que las propiedades del conocimiento, como razonamiento práctico, aportan una escena significativa desde un punto de vista social» (pág. 151).

3. Los artículos, los demostrativos, los adverbios de lugar y de tiempo, los pronombres personales son términos deícticos.

2. LA PRAGMÁTICA LINGÜÍSTICA

La pragmática es la parte de la lingüística que estudia el empleo del lenguaje por los hablantes; estudia el sentido de los enunciados según su contexto y se interesa por la función comunicativa de los *actos del lenguaje* que constituyen estos enunciados (pregunta, demanda, orden, promesa, consejo, amenaza, etc...).

Se apoya en las reflexiones de la filosofía analítica inglesa y sobre todo en los estudios de J. L. Austin, J. R. Searle, de H. P. Grice...

Las aportaciones de la pragmática al análisis conversacional son el resultado de una serie de problemáticas que se desarrollan alrededor de ciertos conceptos como *actos del lenguaje*, *acto implícito o explícito*, *normas conversacionales*, de *argumentación*...

1. Proponiendo el concepto de *acto del lenguaje*, Austin (1970) quiso distinguir dos clases de enunciados: los enunciados *constativos* que tienen un valor descriptivo y transmiten una información y los enunciados *performativos* que realizan una *acción* y tienden a modificar la realidad; esta acción resulta para Austin de la simple enunciación, pero reclama también del interlocutor la interpretación justa de la intención que anima al locutor. Se designa por la expresión *acto ilocutorio*; acto de lenguaje en el cual la acción es realizada en y por la enunciación («te prometo» «maldito seas» «te bautizo» «te perdono»...); Austin distingue el aspecto ilocutorio, que acabamos de definir, del aspecto *perlocutorio* que designa el efecto producido en el interlocutor.

Para que tenga éxito, el acto ilocutorio está sometido a ciertas *condiciones de empleo* que recaen sobre las circunstancias y las personas implicadas en el acto, sobre la intención de estas personas y sobre el tipo de efecto asociado a la enunciación; conviene pues que el acto de lenguaje sea apropiado al contexto en el que se produce: Searle (1972 y 1982) introduce el concepto de *condiciones de satisfacción* y un sentido diferente: la pertinencia del contenido proposicional en relación a la naturaleza del acto; la creencia o el saber del locutor sobre la capacidad del interlocutor de reaccionar en el sentido esperado (obedecer a una orden, por ejemplo); la sinceridad del estado psicológico implicado en el acto (la intención de mantener una promesa...); el tipo de obligación que, a través del acto ilocutorio, une a los protagonistas.

Como lo señala J. Moeschler, el «acto ilocutorio, en relación a los otros tipos de actos que intervienen en la vida social, es un acto muy complejo en la medida en que comporta a la vez aspectos *intenciona-*

les, convencionales e institucionales» (1985, pág. 32). El aspecto intencional remite a la necesidad de reconocer la intención «ilocutoria» del sujeto del acto. El aspecto convencional es relativo a las condiciones de empleo y por tanto, a las condiciones ideales requeridas para que el acto tenga un efecto pleno. La dimensión institucional designa el hecho de que el acto «ilocutorio» produce normas que los protagonistas pueden, no obstante, respetar o violar: existe una «pretensión de crear transformaciones de derechos y obligaciones entre los interlocutores» (Ducrot, 1977).

2. Lo que también hace complejo el acto ilocutorio es que no siempre es enteramente explícito y que puede expresarse bajo una forma implícita. Lo *implícito* puede revestir varias modalidades como el *presupuesto* («ya no viene a verme» presupone que antes venía). Lo *sobreentendido* («hace frío» puede sobreentenderse en función del contexto: «deberías cerrar la ventana»).⁴

¿Cuáles son los mecanismos que permiten inferir en el significado implícito del enunciado literal? Se proponen varias concepciones para mostrarlo. Una, desarrollada por H. P. Grice bajo la expresión de *máximas conversacionales*, se esfuerza en establecer las reglas racionales que deben seguir los locutores para permitir una interpretación justa de lo implícito. Existe, en un primer lugar, un principio general de *cooperación* que supone que cada locutor se esfuerza por responder a las expectativas de los otros (por ejemplo, aportar una respuesta si se le hace una pregunta). Existen reglas particulares:

- La norma de la cantidad, que quiere que la contribución de cada uno no contenga más que las informaciones requeridas.
- La norma de la calidad, que quiere que la contribución sea verídica.
- La norma de la relación, que hace que sea pertinente en relación al objeto.
- La norma de modo, que quiere que se sea claro.

J. R. Searle propone el concepto de *acto de lenguaje indirecto* (1982) en el que lo implícito comporta una condición de satisfacción del locutor (por ejemplo, «¿puedes prestarme este libro?» supone «deseo leer» y/o poner en cuestión una condición de satisfacción del interlocutor («pienso que puedes prestármelo»).

J. C. Anscombe habla de *leyes del discurso* que permiten pasar

4. Sobre una categorización más precisa de lo implícito, véase Moeschler 1985, pág. 34 y siguientes.

del «acto ilocutorio derivado» al acto primitivo: así, preguntar a alguien si puede hacer alguna cosa es pedirle que la haga («¿puedes cerrar la luz?»); indicar que falta algo es hacer que se reponga («la sopa está sosa» es el acto derivado de «es necesario ponerle sal»), etc.

«En suma, como lo señala A. Trognon, la pragmática lingüística nos describe un locutor-auditor productor de inferencias. Lo que consolida la comunicación en esta problemática no es la reversibilidad de la codificación y descodificación del mensaje, al menos no únicamente, sino la reversibilidad de los esquemas de inferencias. El locutor y el auditor trabajan a partir del mismo conjunto de principios y según las mismas reglas de deducción» (Ghigliione 1986, pág. 64).

No obstante, se puede objetar a estas diferentes concepciones el que se sitúan como reglas racionales, ideales y universales; porque la experiencia nos permite dudar del hecho de que todas las formas implícitas y, más ampliamente, todos los actos del lenguaje en las interacciones reales, obedezcan a tales reglas.

3. Otro ámbito sobre el que ha trabajado la pragmática lingüística es el de la *argumentación*. Hace referencia al encadenamiento de argumentos para llegar a una conclusión en los discursos y los intercambios verbales.

La argumentación no se confunde ni con el razonamiento lógico, ni con la demostración de tipo científico, ya que los procedimientos argumentales utilizados corrientemente en las conversaciones no obedecen necesariamente ni a uno ni a otro de estos procederes. Puede caracterizarse por tres conceptos (Moeschler, 1985): el de *orientación argumentativa* que indica la dirección hacia donde se dirige un argumento (cómo puede ser utilizado en favor de la conclusión que se tenía como objetivo, convirtiéndola en creíble); el de *fuerza argumentativa* que indica que un argumento vale menos por su valor de verdad que por su poder de convicción, poder que es gradual y relativo (más o menos fuerte); en fin, el de *intención argumentativa* que implica que la intención del argumento utilizado que sirve a una u otra conclusión pueda ser reconocida por el interlocutor.

La argumentación ocupa un lugar muy importante en los intercambios verbales. Tiene casi siempre una forma dialógica ya que «un discurso argumentativo (...) se instaure siempre en relación a un contra-discurso efectivo o virtual» (Moeschler, 1985, pág. 47).

La argumentación ha sido abordada principalmente en dos direcciones: ya sea bajo el ángulo de las operaciones lógicas que la

sostienen (Grize, 1976 y 1982), ya sea bajo el ángulo de los procedimientos lingüísticos por los cuales se expresa (Anscombe y Ducrot, 1983; Moeschler, 1985; Roulet 1985).

a) Principalmente, son los estudios del lógico suizo J. B. Grize los que han servido de base al estudio de la argumentación como «actividad lógico-discursiva». Se esfuerzan en mostrar las operaciones del pensamiento, la «lógica natural» (opuesta a la «lógica formal») que se utiliza en los discursos cotidianos.

La actividad discursiva tiende a construir una *esquemización* lingüística de las representaciones del universo del locutor para obtener un cierto efecto en el que escucha. Esta esquematización es de naturaleza dialógica y apunta a la «verosimilitud» (de acuerdo con lo que el oyente tiene por verdadero en el sentido común del término); propone imágenes (del sujeto, de su interlocutor o del tema) al oyente. No obstante, la comunicación supone la repartición de ciertas representaciones, especie de núcleo común de significado relativo a una cultura determinada, que Grize llama «lo preconstruido cultural»; este preconstruido se deriva a la vez de las características de los objetos, de los discursos que suscitan y de las ideologías que transmiten los valores que le conciernen, valores propios de los diferentes grupos sociales. La esquematización se da, pues, en parte del contexto cultural, pero también se expresa según una lógica natural entendida como las operaciones del pensamiento que permiten al locutor construir y proponer en el discurso sus representaciones a un auditorio.

La lógica natural es una lógica concreta, en situación, que elabora constantemente los objetos que manipula por el movimiento mismo del discurso (objetos anclados en lo preconstruido cultural, pero también constantemente reelaborados a partir de nuevos elementos). Comporta al mismo tiempo una articulación de enunciados, un encadenamiento de elementos en un conjunto argumentativo (sobre todo, por las conjunciones de coordinación y subordinación).

El proyecto de J. B. Grize y de algunos continuadores (como Vignaux 1978) es la formalización de las operaciones lógico-discursivas por las que el discurso del locutor intenta construir una representación dirigida al interlocutor para influir en su juicio, en el interior de una situación cultural y socialmente situada y que obedece a una cierta lógica natural.

b) El análisis lingüístico de la argumentación busca, por su parte, la constitución de una especie de «gramática» del discurso.

Propone dos caminos: un análisis estructural que se esfuerza en descubrir las estructuras y las funciones de una conversación; y una aproximación dinámica que muestra su desarrollo (Moeschler, 1985).

– El *análisis estructural* busca recortar y describir la disposición (lineal o jerárquica) entre las unidades que constituyen la conversación, unidades que pueden tomarse a diferentes niveles.⁵

El análisis se esfuerza también en descubrir las diferentes *marcas* lingüísticas de argumentación y sobre todo, los *operadores* y *conectores* argumentativos (conjunción de coordinación y subordinación, adverbios, locuciones adverbiales...) que marcan la orientación argumentativa del discurso y aseguran la unión entre los diferentes actos que componen una intervención. Estas diferentes marcas constituyen *instrucciones* sobre la forma de interpretar un enunciado (Ducrot, 1980). A los elementos estructurales se asocian determinadas funciones fundamentales entre las funciones ilocutorias.⁶

El análisis descriptivo intenta, pues, descubrir la estructura de los intercambios a partir de sus constituyentes, de sus relaciones y de sus funciones argumentativas.

– La *aproximación dinámica* intenta mostrar a través de la estructura lingüística, el juego de fuerzas que animan el intercambio argumental; pone el acento en la polaridad entre una fuerza «expansiva» que tiende a continuar el intercambio y una fuerza «reductiva» que lleva, por el contrario, a la resolución y la clausura de la interacción. Una de las mayores tareas de los participantes en una conversación es llegar a una forma de clausura apropiada y satisfactoria. La «resolución positiva» que conduce a la clausura es *satisfactoria* si se hace sobre un *acuerdo*, o no lo es en el caso contrario; implica generalmente la *negociación* (Moeschler, 1985, pág. 114).

Así, un análisis lógico-discursivo y lingüístico de la argumenta-

5. El *intercambio* se sitúa en el nivel del diálogo y está constituido al menos por dos turnos de palabras o intervenciones de diferentes locutores; la *intervención* de cada locutor está compuesta por uno o varios *actos* de lenguaje, unidad mínima del monólogo.

6. Se pueden distinguir las funciones ilocutorias *iniciativas* (ofrecer algo, una petición, expresar una demanda de información, de confirmación, plantear una aserción...) y las funciones ilocutorias *reactivas* que constituyen «respuestas» a las primeras, respuestas positivas (aceptación, información, confirmación, evaluación positiva...) o negativas (rechazo, no información, información, evaluación negativa...). (Moeschler, 1985, pág. 93.)

ción, análisis del que se han recordado los principales fundamentos, pero que actualmente conoce numerosos desarrollos, aparece como uno de los ejes esenciales del abordaje de la conversación. Más ampliamente, la aportación de la pragmática al análisis conversacional consiste en proveer de herramientas para una descripción precisa y una formalización rigurosa a partir de las marcas lingüísticas que se encuentran en el discurso y de los mecanismos del lenguaje que fundan los intercambios verbales.

3. LA APROXIMACIÓN INTERACCIONISTA

La tesis fundamental de la aproximación interaccional es la conveniencia de considerar la conversación como «un encuentro social». Este concepto implica que todo encuentro está determinado por su *contexto*.

El concepto ya ha sido abordado, pero se subrayará aquí, sobre todo, de qué manera completa y relativiza la aproximación lingüística.

1. Goffman muestra los límites inherentes de la aproximación lingüística que da, a menudo, al concepto de *contexto* un sentido estrictamente discursivo. Expone cómo, en numerosos casos, este contexto (tal como puede establecerse en una transcripción escrita del discurso) no constituye el marco de referencia obligado del locutor. En principio, porque deja de lado ciertos elementos de enunciación como la prosodia (sobre todo la entonación y acentuación de ciertas palabras), que comporta en sí misma una fuerza «ilocutoria» que puede transformar la orientación y el significado de un enunciado.⁷ Se encuentra también en todos los elementos no verbales (gestuales, mímicas, posturas...) de la comunicación.

Pero, aunque el análisis pragmático llegase a integrar estos elementos que escapan a la transcripción del discurso, hay que tener en cuenta otros factores, de esencia no lingüística. Así, no es extraño que un enunciado haga menos referencia al turno de palabra precedente que a lo que está presente en este momento en la conciencia del locutor y donde el turno de palabra precedente no es más que un posible elemento: puede, por ejemplo, hacer referencia al tema general de la conversación, de los objetos o los acontecimientos del

7. Es la diferencia entre «¿Vienes?» y «¡Vienes!»

entorno inmediato, a los «conocimientos importados» que, sin estar presentes en el intercambio, son presupuestas por los locutores como pudiendo aportar una base común de referencia y de comprensión.

Existen también *normas sociales* que limitan las conductas de interacción y, particularmente, los intercambios verbales; así, las normas de cortesía implican que se abordan ciertos temas y se evitan otros, que una petición esté precedida de excusas, que atenúe aquello que podría ser una crítica, etc. Hay, pues, toda una serie de limitaciones que revelan presupuestos sobre las «conductas normales» de interacción y que regulan la interpretación de una conversación, sin ser de naturaleza lingüística: «Es cierto que el discurso permite dibujar objetivamente los presupuestos (y que se puede grabar, filmar su producción y examinar, cuidadosa y repetidamente, el resultado de estas operaciones). Pero el simple registro no es siempre suficiente; puede existir la necesidad de conocer la biografía y la experiencia pasada de los participantes. Seguidamente, lo que el lenguaje nos permite estudiar en materia de presuposiciones nos conduce más allá del lenguaje, hacia dispositivos sociales primordialmente no lingüísticos (...). En uno y otro caso, están en juego normas de interpretación culturalmente determinadas y no simplemente rasgos sistémicos de lenguas particulares» (Goffman, 1987, pág. 241).

P. Bourdieu sostiene también una tesis muy cercana. Señala, por ejemplo, que la fuerza ilocutoria se encuentra en el *status* del locutor «habilitado» que le da la autoridad necesaria para realizar el acto de la palabra: se observa que el «enunciado performativo (...) no puede existir sociológicamente de forma independiente de la institución que le confiere su razón de ser y que en el caso de que se produzca, a pesar de todo, estará socialmente desprovisto de sentido» (Bourdieu, 1982, pág. 71). Así, un soldado puede, lingüísticamente, dar una orden a su capitán, pero existen pocas posibilidades de que este mandato se cumpla.

2. El tener en cuenta la dimensión interactiva de la conversación tiene efectos también sobre la forma de concebir el corte secuencial de un intercambio y de las unidades que lo componen. Lleva a considerar el concepto de «turno de palabra» y de pares adyacentes como unidades de base de la secuencialización.

Goffman propone a su vez el concepto de *movimiento*, especie de unidad «dramática» mínima constituida alrededor de una acción o de un «juego». Añade que «la coincidencia entre el límite de una

unidad de secuencialización y la de una palabra es considerada como accidental desde el punto de vista del análisis» (Goffman, 1987, pág. 30).

Goffman propone sustituir el concepto de turno de palabras y de la pareja «declaración-réplica» por el de «referencia-respuesta» que designa dos movimientos unidos entre ellos: cada locutor aporta, expresándose, en el intercambio, un referente al cual otro locutor dará una respuesta determinada. «La unidad conversacional fundamental se convierte entonces en la pareja referencia-respuesta, donde la referencia puede, aunque no necesariamente, centrarse en el significado semántico de la palabra del locutor precedente. Y el problema del encadenamiento se convierte en el de conocer cómo las unidades referencia-respuesta se unen unas con otras (si lo hacen)» (Goffman, 1987, pág. 58). Este encadenamiento se hace mediante reglas lingüísticas pero también mediante limitaciones interaccionales y sobre todo rituales.

Se ve así cómo la aproximación interaccional (que incorpora numerosos puntos de la etnografía de la comunicación) lleva a relativizar y completar ciertas concepciones de la pragmática lingüística o, en algunos casos, a cuestionar las formulaciones propuestas por ella.

Se ha mostrado que el análisis conversacional se encuentra en el punto de encuentro de varias corrientes y que no constituye aún un campo homogéneo a nivel conceptual y metodológico.⁸ Se puede intentar, no obstante, una recapitulación y una visión en perspectiva de algunos elementos fundamentales.

4. LOS NIVELES DE ANÁLISIS

La aproximación conversacional implica, como se ha visto, varios niveles de análisis. Se pueden distinguir tres planos diferenciados y, al mismo tiempo, estrechamente articulados: los planos del *contexto*, de las *regulaciones* y de la *dinámica* de los intercambios.

1. Recordemos que el *contexto* está constituido por numerosos elementos: algunos son lingüísticos y forman el *co-texto* (entorno

8. Es una de las razones de interés en el campo de las investigaciones interdisciplinares como las de, por ejemplo, el laboratorio de etología de comunicaciones de la Universidad de Lyon II (véase Cosnier y Kerbrat-Orecchioni, 1987).

discursivo de una secuencia), otros son extra-lingüísticos como la *situación* (el marco, la institución, los participantes y su relación).

a) El *marco* compuesto por los aspectos físicos, topológicos y temporales de la interacción es necesario tenerlo en cuenta ya que ejerce ciertas limitaciones sobre la comunicación (no se comunica igual en un café, una iglesia, una oficina o una playa; de la misma forma que la hora, la duración potencial, el ritmo de los intercambios influyen también en su naturaleza).

b) La *situación* remite al conjunto de condiciones sociales que definen la interacción: en la perspectiva más amplia, esta definición implica la cultura, que ofrece una especie de repertorio de diferentes situaciones sociales de intercambio (relaciones de vecindad, festividades, veladas amistosas, reuniones profesionales, conmemoraciones, encuentros amorosos, etc.) y fija sus características (tiempo y lugar adecuados, participantes legítimos, vestimenta, rituales...) En una perspectiva más restringida, la situación se determina por el tipo de *institución* donde se inscribe (familia, iglesia, organización, profesión, asociación...) cada institución implica estilos de relación, rituales, registros de lenguaje, roles y relaciones prescritas.⁹

c) La conversación supone al menos la presencia de dos *participantes* que pueden tomar alternativamente la posición del locutor y la del que escucha. La situación varía según se trate de dos interlocutores frente a frente; de una interacción *diádica* en presencia de terceros; de varios interlocutores (en este caso las relaciones son más complejas y pueden comportar fenómenos de alianza y coaliciones); de varios interlocutores en presencia de terceros.

Goffman distingue el participante «ratificado» (el que tiene un lugar «oficial» en la conversación y que se tiene en cuenta, al menos en cuanto a las apariencias) y el participante no ratificado (auditor involuntario —como el vecino de mesa en un café—, donde la cortesía le exige que coopere fingiendo su ausencia, pero que entra en la conversación con ocasión de una circunstancia favorable). Se puede distinguir también el interlocutor «de pleno derecho» a quien se le puede dirigir siempre la palabra (como los miembros de una misma familia para cada uno de ellos), el interlocutor «legítimo» a

9. El reflejo de los *status* sociales en la expresión verbal ha sido analizada por toda una corriente sociolingüística (véase sobre todo Labov, 1976). Véase también P. Bourdieu (1982, pág. 41). «Hablar es apropiarse uno u otro de los *estilos expresivos* ya constituidos en y por el uso, y objetivamente marcados por su posición en una jerarquía de estilos que expresa en su orden la jerarquía de grupos correspondientes».

quien se puede dirigir la palabra en circunstancias determinadas (los colegas en una reunión, las personas reunidas en una misma cena...); el interlocutor «autorizado» en función de una finalidad precisa (el policía a quien se le pregunta por una calle) y el interlocutor «improbable» como el desconocido a quien, salvo en circunstancias particulares, nada le autoriza a dirigir la palabra (André-Laroché-bouvy, 1984, págs. 31-32).

El locutor puede ocupar numerosas *posiciones* según su *status* y la función que asume en el intercambio. Goffman diferencia el «animador» (el que potencia el intercambio); el «autor» (que habla en nombre de un «nosotros» o «en calidad de»); estos diversos personajes pueden ser diferentes o coincidir en una misma persona. Se observa, pues, que «los conceptos ordinarios del locutor y oyente se revelan sumarios, el primero simulando diferencias complejas en cuanto a los *status* participacionales y el segundo en cuestiones no menos complejas en cuanto al formato de producción» (Goffman, 1987, pág. 156).

Pero el participante se especifica por su *status* y su rol social. El rol se traduce por comportamientos pero se expresa también en el lenguaje: a cada rol le corresponde un cierto modelo de comunicación, un registro de lenguaje (familiar o ampuloso, controlado o relajado, técnico o trivial, pedante o sencillo...), el recurso a ciertas expresiones, una retórica particular, un tipo específico de enunciación, una cierta entonación... Esta especie de *script* unida al rol da lugar a una gran diversidad de interpretaciones y de variantes personales.

Pero la interacción lingüística no refleja solamente las posiciones propias de cada participante. Expresa la *relación* que une a los interlocutores.

Una parte importante de la conversación tiene como finalidad proponer una definición de esta relación y de la identidad según la cual unos y otros se perciben e interactúan. («¿Quién soy yo para usted?») y («¿Quién es usted para mí?»). Esta definición puede ser objeto de un consenso inicial o de una negociación progresiva (a menudo implícita);¹⁰ pero no puede ser unilateral: ya que «cuando

10. «El estudio de cada diálogo muestra cómo este ajuste de posiciones recíprocas se hace en el transcurso de los preliminares y del principio de la interacción entre dos locutores. El estudio comparado de tres diálogos muestra cómo el mismo locutor modifica su actitud para adaptarse a un nuevo compañero» (Gaulmyn, en J. Cosnier y otros, 1987, pág. 187). Pero en el mismo trabajo O. Kerbrat-Orecchioni señala que, en ciertos casos, la relación de lugar «se modifica constantemente en el curso del desarrollo de la interacción» (pág. 343).

se proyecta a sí mismo como locutor en una cierta calidad actual, los otros participantes del encuentro ven su Yo (*moi*) en parte determinado como consecuencia» (Goffman, 1987, pág. 161).

No obstante, si la definición de la relación es «transaccional», los participantes no tienen necesariamente una posición simétrica en el proceso; «La relación entre dos personas puede ser tal que sea suficiente que aparezca una para imponer a la otra, sin necesidad de quererlo, y menos aún de ordenarlo, una definición de la situación y de sí mismo (como intimidado, por ejemplo) que es tanto más absoluta e indiscutible cuanto que no necesita afirmarse» (Bourdieu, 1982, pág. 38).

Así, la relación comporta a la vez la actualización de identidades circunstanciales, la definición de una relación de lugar y la simulación de estados afectivos entre los interactuantes.

2. *Las regulaciones.* La conversación podría aparecer, a primera vista, como un intercambio libre de palabras que escaparía a toda regla. Hemos visto que no se trata de eso y que la conversación obedece a ciertas limitaciones y ciertos principios de organización que revelan un aprendizaje sociocultural: una *competencia de comunicación*.

Esta competencia implica la adquisición de varios sistemas de regulación.

a) Se trata primeramente de *rituales* sociales y sobre todo de las reglas de cortesía que encuentran una expresión en las relaciones lingüísticas y en las relaciones sociales. Comportan, por ejemplo, un principio fundamental de *reciprocidad* que desea que una mano tendida llame a otra, un buenos días a otro, que una pregunta desencadene una respuesta... El principio de reciprocidad se indica a menudo en la conversación por un par simétrico de intervenciones («¿Qué tal?» – «¿Qué tal?»; «Hasta pronto» – «Hasta pronto»).

El ritual sirve para formalizar particularmente los momentos delicados de la interacción social: el acercamiento y la separación, la apertura y la clausura del intercambio, las situaciones de desequilibrio o de transiciones (de una persona a otra, de un tema a otro...). Fija normas en cuanto al establecimiento de la comunicación: a quién se puede dirigir la palabra, en qué circunstancias, y en qué términos (el uso, por ejemplo, del «Tú» y del «Usted», el empleo de un título –Sr., Sra.–, la utilización del nombre o del apellido, etc.).

Obliga a que, una vez la comunicación ha empezado, se continúe

hasta que encuentre una terminación satisfactoria; por eso existe una regla fundamental de *compromiso* que quiere que todo participante «ratificado» en una conversación esté presente para la escucha y la toma de palabra.

El ritual quiere que exista alternancia de intervenciones, que no se corte la palabra a un interlocutor ni que la tenga demasiado tiempo. Sugiere también una selección de temas posibles de conversación, que deben respetar ciertas prohibiciones (no amenazar la «imagen» o entrometerse en un «territorio» del interlocutor) y emprender ciertas vías privilegiadas cuya característica primordial es constituir un «lugar común» entre los interlocutores.

Las reglas rituales son más o menos respetadas en la práctica; sus transgresiones no implican necesariamente una sanción, pero son percibidas por el interlocutor y pueden desencadenar por su parte una llamada al orden más o menos importante («¿Me escuchas?» «¿Puedo acabar?» «Me gustaría poder poner una»...).

Los principios rituales se expresan en el discurso por elementos reguladores de naturaleza lingüística; así, el principio de compromiso de participación se traduce por manifestaciones vocales de escucha («Sí» «Ah, vale» «Mmmm» «De acuerdo»...) y de signos no verbales (miradas, movimientos de cabeza, movimientos de pestañas...).

b) Pero las regulaciones de la conversación revelan también limitaciones y reglas que pertenecen al campo de la *pragmática*. Esta permite dar cuenta de los medios lingüísticos por los cuales se expresan los diferentes tipos de actos del lenguaje y de sus condiciones de empleo (condiciones de satisfacción, máximas conversacionales...).

Estudia los procedimientos que operan en el encadenamiento de los actos del lenguaje y los integran en una marcha argumental (resaltando, sobre todo, los conectores y operadores argumentativos): en fin, la conversación obliga, se ha visto, en cuanto a las *operaciones lógico-discursivas* que quieren transmitir representaciones, a que sean verosímiles y convincentes para el interlocutor, operaciones que obedecen a una cierta «lógica natural», compartida por los interactuantes.

3. *La dinámica de intercambios*. Los conceptos de «movimiento», «orientación argumentativa», «fuerza expansiva» y «reductiva» sugieren que la conversación está animada por una *dinámica* específica.

Esta dinámica puede analizarse por lo que está en juego, por los procesos expresivos al uso en los interactuantes y por las estrategias y los juegos a través de los cuales se manifiestan.

Como lo señala P. Bourdieu (1982): «Un comportamiento comunicativo se inscribe en un juego (social) necesariamente portador de un contenido».

a) Los *contenidos* pueden ser operatorios e instrumentales (y tener un efecto en la realidad), pero son también de orden simbólico. Las interacciones sociales implican, casi siempre, como lo muestra E. Goffman, imponer o defender una *imagen valorizada de sí mismo* frente a los otros («conservar el tipo» o «no perder la imagen»). La definición más amplia de «lo que está en juego» puede ser la búsqueda de una satisfacción, de una ganancia o un provecho (real o simbólico). Se pueden distinguir, aquí, dos tipos de estrategias: una que tiende a maximizar los beneficios y otra a minimizar los riesgos (la primera puede ilustrarse por el comportamiento del que, en una conversación, busca brillar; la segunda, por el comportamiento del que guarda una cierta reserva para no cometer equivocaciones).

La búsqueda de una satisfacción o de una ganancia puede especificarse según modos relacionales diversos, de los que algunos parecen ocupar un lugar dominante: las relaciones de poder y las relaciones de seducción.

La relación de poder define un juego competitivo que cada uno intenta ganar (tener razón, decir la última palabra, dar una mejor imagen, ser el más fuerte...); es un juego de suma cero.

La relación de seducción instaura un juego cooperativo y mimético donde se expresan el reconocimiento recíproco, la afinidad, la valorización mutua;¹¹ es un juego de suma no cero.

En la realidad, evidentemente, estas dos relaciones pueden alternarse o incluso combinarse (la búsqueda de poder puede utilizar la seducción y la seducción comporta una finalidad de poder).

b) En cuanto a los actores, lo que está en juego influye en los *procesos de expresión y de comunicación*. Del lado del locutor, el discurso efectivo puede aparecer como una especie de *compromiso* entre un movimiento expresivo (interés, motivación, intención...) que le empuja a hablar y una fuerza de represión (inhibición, censura, precaución...) que le lleva a controlar sus propósitos.¹² De este

11. El concepto de «juego mimético» fue propuesto por D. André-Larochebouv (1984). Pone bajo este término los juegos imitativos de entente y seducción que se opone al «juego agonial» que remite a los aspectos competitivos de la conversación (discusión, disputas, confrontaciones).

conflicto resulta la división entre lo *dicho* y lo *no-dicho* y las modalidades semánticas y sintácticas del discurso. Del lado del oyente, opera un proceso de *interpretación* que conduce, en razón de su posición, a poner en marcha mecanismos de selección y de inferencia que son tanto reacciones a la intención del locutor como la forma en que él percibe a través del prisma de su subjetividad. Así, «cada receptor contribuye a *producir* el mensaje que percibe apreciando y dando importancia a todo lo que tiene que ver con su experiencia singular y colectiva» (Bourdieu, 1982, pág. 16).

Este proceso es un proceso interactivo, no solamente porque comporta efectos de *feedback* y una alternancia de posiciones de emisión y recepción, sino también porque en cuanto al locutor, la fuerza represiva se alimenta, por una parte, de la anticipación que él puede hacer de las disposiciones, de las expectativas y de las reacciones del oyente.

El juego interactivo y los compromisos que implica se inscriben en la forma misma del discurso. Cl. Chabrol mostró, por ejemplo, en la estructura lingüística de los intercambios, los fenómenos de «ambigüedad» que manifiestan «a través de la producción de enunciados de compromiso, la imposibilidad para el sujeto hablante de conciliar simbólicamente, en un momento determinado, las injunciones sobre los modelos normativos opuestos o los comportamientos efectivos y su puesta en palabras» (1984, pág. 84).¹³

c) Así, la conversación aparece como un proceso de *negociación*, negociación entre expresión y represión, negociación entre los interactuantes de lo que está en juego, del sentido y de los lugares que ocupan. Como señala E. Roulet: «Si se mira bien, todo se negocia constantemente en una conversación: las modalidades de apertura y clausura de la interacción, las identidades de los interlocutores, las relaciones de imágenes y de lugar entre éstos, el marco de referencia, la participación de los turnos de palabra, la pertinencia de las intervenciones y de los encadenamientos, el sentido del mensaje» (1986, pág. 8).

Comporta, a menudo, de forma más o menos acusada, la existen-

12. Esta fuerza represiva se traduce por ciertos mecanismos que marcan el discurso (dudas, eufemismos, frases inacabadas...) y que se puede acercar a los «mecanismos de defensa» estudiados por el psicoanálisis. Resultan del control del Superyó sobre la actividad expresiva del Yo (*moi*).

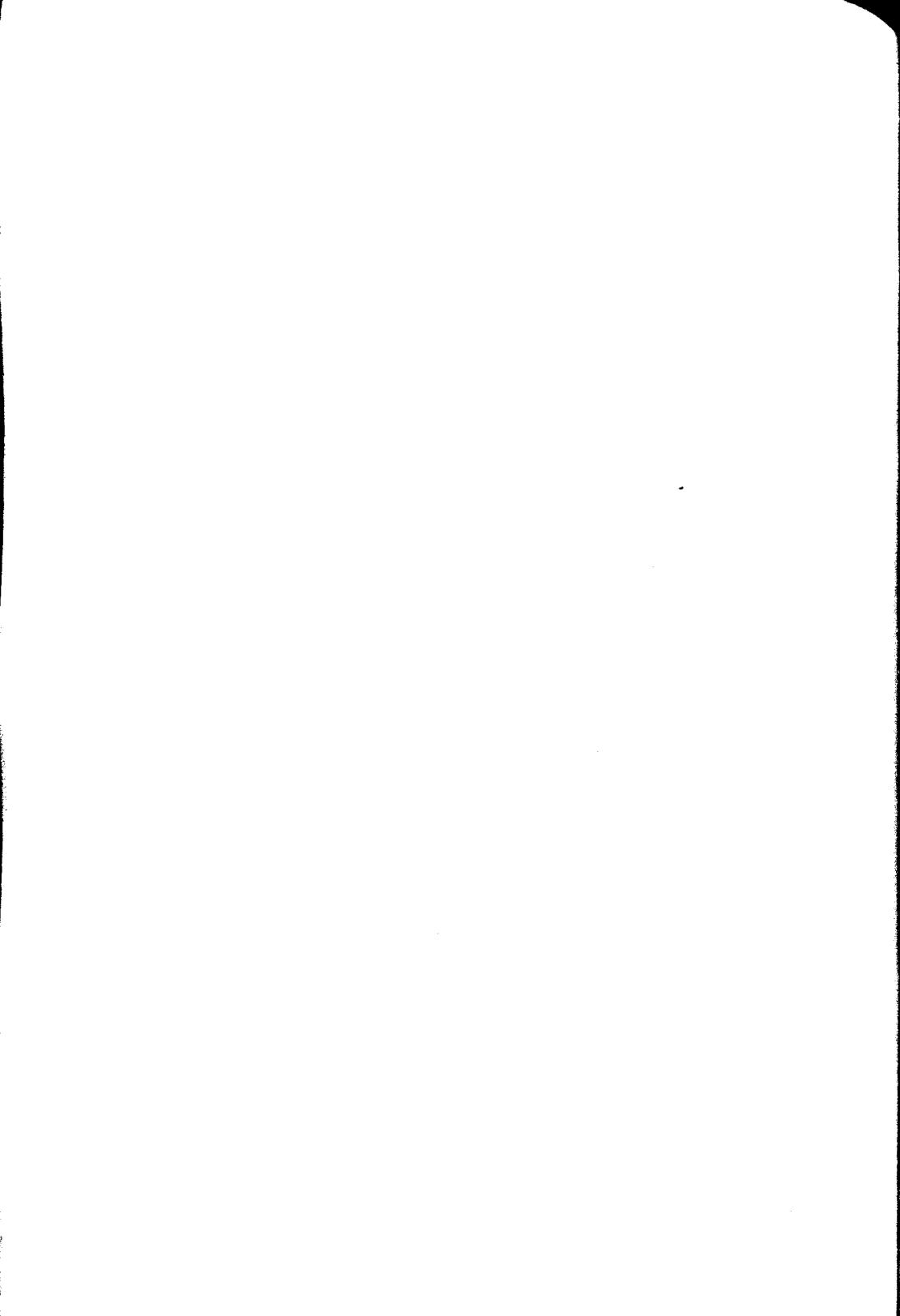
13. Véase también Cl. Chabrol, 1985. La ambigüedad se observa en los titubeos, las rupturas, la confusión del discurso y su estructura argumental.

cia de una relación de poder explícita o implícita: «Las relaciones de comunicación por excelencia, que son los intercambios lingüísticos, son también relaciones de poder simbólico donde se actualizan las relaciones de fuerza entre los locutores o sus grupos respectivos» (Bourdieu, 1982, pág. 14).

d) No obstante, si el concepto de relación de poder introduce un marco adecuado para mostrar todo un conjunto de relaciones competitivas, no especifica suficientemente las estrategias que resultan de este tipo de relación. Es aquí donde se puede recurrir al concepto de *juego*, tal como lo ha definido el análisis transaccional de E. Berne (1975).

Se ha observado que para este psicólogo el juego es un esquema repetitivo, según el cual cada individuo tiende a estructurar algunas de sus relaciones con los otros. Está hecho de una serie de transacciones «ocultas» con las que el jugador busca asegurarse una ganancia, una ventaja sobre su compañero. Tales juegos se pueden observar en los intercambios conversacionales y Berne los denominó según una serie de enunciados tipo («Sin ti, sí, pero...», «Mira lo que me has hecho hacer...», etc...). El concepto de juego es capaz de aclarar el significado psicológico e interaccional de la dinámica que sostiene numerosas conversaciones.

De esta manera, el análisis conversacional hace necesaria hoy una convergencia mayor entre los estudios etnográficos y sociológicos que se refiere a los efectos contextuales y el impacto de rituales interaccionales en la comunicación, una aproximación, un estudio lingüístico que pueda dar una descripción rigurosa y producir de una gramática del discurso dialógico y un punto de vista psicológico que pueda dar cuenta, apoyándose firmemente en los precedentes, de la significación dinámica de los intercambios lingüísticos.



Capítulo 2

LA COMUNICACION NO VERBAL

Cuando las personas se encuentran en situación de interacción, la comunicación entre ellas no pasa solamente por la palabra. Otros elementos están en juego: los gestos, las posturas del cuerpo, la mímica de la cara, la tonalidad de la voz; y también la presentación de sí mismo (según exprese la soltura o el embarazo; la seguridad o la timidez; la apertura o la reserva); el «porte» (que implica una cierta actitud del cuerpo pero también de factores más externos como el peinado o el vestido, cuyas características remiten a su vez, a la personalidad de los protagonistas y a normas sociales como la moda y los usos propios de ciertos grupos o medios sociales). Todos estos elementos son portadores de mensajes y constituyen lo que se llama la comunicación no verbal.

Los factores no verbales interactúan a menudo con la palabra, pero pueden también, en ciertos casos, constituir por ellos solos, el acto de la comunicación. Desde hace una quincena de años han suscitado numerosas investigaciones tras haber sido ignorados durante mucho tiempo.¹

Se mostrará aquí cómo los elementos no verbales, y particularmente los ligados al cuerpo, intervienen en el proceso de comunicación y qué funciones tienen encomendadas. Hablaremos también sobre el tipo de significación que les es propio y sobre la relación que la expresión corporal mantiene con la palabra.

1. Para una presentación de estas investigaciones, se recordarán sobre todo, las obras siguientes: J. Corraze, 1980; J. Cosnier y A. Brossard, 1984; D. Picard, 1983.

1. SEMIÓTICA DE LA INTERACCIÓN CORPORAL

La comunicación no verbal se efectúa a partir de diferentes tipos de significantes. Retomando la clasificación propuesta en la primera parte, podemos distinguir los índices, los símbolos y los signos.

1. El *índice* tiene un valor expresivo más que comunicativo. Traduce un estado emocional o afectivo a menudo reactivo a la interacción. Las preguntas que se plantean a este nivel son las de determinar si existe una relación constante entre un afecto y una manifestación índice cualquiera, cómo se expresan en las emociones y si esta relación es universal o está marcada por la cultura.

El estado emocional se manifiesta a través de la mímica, los gestos, la postura. Numerosas observaciones muestran que son sobre todo las mímicas faciales las que revelan la naturaleza y la cualidad de la emoción; mientras que los gestos y las posturas indican más que nada su grado.

La cara es la zona privilegiada de las manifestaciones afectivas, siendo la mirada y la boca las zonas más expresivas.² Numerosas experiencias muestran que los ojos pueden traducir el placer, la alegría, la rabia, la sorpresa, la tristeza, el miedo; la boca puede expresar la rabia, la alegría, el disgusto... (Ekman, Friesen, Ellworth, 1972).

Pero ciertos gestos constituyen también matices de emociones; son extremadamente diversos, lo que relativiza de entrada toda tentativa de establecer una especie de «diccionario de gestos», incluso si las observaciones comparativas sugieren ciertas constantes (cerrar los puños puede significar la cólera; poner la mano delante de la boca la vergüenza o la incomodidad; tocarse la nariz, el miedo, etc.) (Krout, 1954).

La expresión facial de las emociones parece universal: sujetos pertenecientes a culturas muy diferentes son capaces de identificar correctamente las emociones de los sujetos pertenecientes a otras culturas a partir de fotografías. Los gestos parecen más marcados por la cultura (es posible identificar, a partir de comportamientos filmados sin palabras, la cultura del sujeto, pero podemos preguntarnos si en este caso el reconocimiento atañe a los significantes de indiciales o simbólicos).

2. El estado emocional puede expresarse también por la coloración de la cara; enrojecer puede significar la vergüenza o la incomodidad; palidecer, la angustia o la rabia...

La actitud corporal, siendo indicio de un estado emocional interno, puede igualmente traducir la implicación del sujeto en la interacción (a menudo los dos están unidos).

Así, el evitar la mirada puede expresar cierta reserva ante el carácter personal de determinadas preguntas (Exline, 1972); los brazos cruzados puede significar una actitud defensiva frente al interlocutor; un alzamiento de la ceja acompaña, a menudo, una atención amistosa (Eibl-Eibesfeldt, 1973).

Ciertas actitudes pueden ser indicio de las relaciones que unen a dos personas (abrazarse, cogerse de la mano, hablar de pie con los brazos cruzados o en los bolsillos, etc.): es lo que Goffman llamó «signos de lazo» que no transmiten propiamente un mensaje pero sí una indicación sobre la naturaleza del vínculo entre los interactuantes.

La percepción de los indicios corporales puede ser un proceso consciente de identificación e interpretación; pero se puede pensar que constituye, a menudo, una aprehensión intuitiva ampliamente inconsciente y que provoca una especie de reacción inmediata (incluso cuando el receptor no puede decir sobre qué indicios se apoya y sobre qué descodificación).

2. El *símbolo*, comparado con el indicio, supone una cierta elaboración del comportamiento corporal en el sentido de una codificación cultural y de una proyección comunicativa. La relación entre el significante y el significado no es un lazo directo de causa-efecto sino una relación analógica e imaginada.

El comportamiento simbólico puede ser la reproducción mimética y voluntaria de una expresión de indicio (como pasarse la lengua por los labios para expresar que algo nos gusta). Puede consistir en un gesto en el que el movimiento describe analógicamente una figura o una idea (todos los gestos ilustrativos que significan la distancia, la forma de un objeto, la cantidad...). Este segundo tipo de símbolos cinéticos muestra un aprendizaje y puede, por consiguiente, diferir según las culturas y los grupos sociales.

El «*porte*», en lo que tiene de afectado y consensuado (el vestido, el aseo), puede aparecer como una forma de comportamiento simbólico; así el maquillaje tiende a acentuar ciertos rasgos de la feminidad: el pronunciar y avivar los labios acentúa su significado sensual; la coloración de los párpados intensifica la mirada, etc.

3. Los *signos* corporales actúan como los signos lingüísticos: tienen como finalidad transmitir un mensaje, permiten suponer la

existencia de un código común entre los interactuantes. Se pueden distinguir dos categorías de signos no verbales: los que tienen un origen en el indicio y los que tienen origen simbólico.

La comunicación puede, en efecto, utilizar signos indiciales tomados intencionalmente. Es el ejemplo de la sonrisa, utilizada en las relaciones sociales: como indicio, traduce la alegría y el bienestar y como signo puede significar el reconocimiento, la simpatía o un saludo, su significado se interpreta en función del contexto en que se utiliza.

Entre los signos de origen simbólico se pueden citar la mayor parte de los gestos que se utilizan en los rituales de cortesía (tender la mano, besar, levantarse, apartarse para dejar pasar...). Estos gestos son convencionales y pueden variar según la cultura, pero algunos tienen un valor casi universal, como el pulgar levantado del autostopista.

Entre las tres categorías de significantes corporales que se acaban de precisar no existen barreras regidas sino límites movibles que permiten un cierto deslizamiento de un registro a otro: el indicial es retomado a nivel simbólico y el símbolo transformado en signo (como en el caso de la sonrisa). Estos registros diferentes pueden sucederse de forma simultánea; esto es lo que hace compleja la comunicación no verbal y convierte su descodificación en mucho más compleja que la del discurso.

2. FUNCIONES DE SIGNOS CORPORALES

El significado de los comportamientos expresivos no tiene que ver solamente con su naturaleza sino que está unido también a las funciones que asumen en la interacción. Para mostrarlo, numerosas categorizaciones han sido elaboradas.³ Se pueden observar tres funciones principales: una función de comunicación que tiende a transmitir informaciones; una función relacional y reguladora que facilita el ajuste mutuo de los interlocutores; y una función simbólica donde el significado remite a un marco ritual.

1. *Función de comunicación*

Numerosos signos corporales participan en el proceso de comunicación en tanto que representa un intercambio de información.

3. Podemos citar Argyle (1975), Ekman y Friesen (1972), Freedman y Hoffman (1967), Scherer (1984), Cosnier (1982 y 1984), Ghiglione (1986)...

a) Algunos cumplen una *función casi lingüística* y aparecen como el equivalente de una palabra (el agitar la mano para decir «adiós»; el balanceo del antebrazo significa «me tiene sin cuidado»...).

b) Otros juegan un rol de *acompañamiento del lenguaje*; se trata de los gestos y mímicas que acompañan a la palabra y que apoyándola subrayan o ilustran ciertos aspectos (como los gestos ilustrativos). Numerosas observaciones sugieren que la actividad mimogestual desempeña un papel importante en la elaboración y la producción de la palabra: «La gestualidad no sería un simple agregado sino que estaría estrechamente ligada a la actividad generativa verbal» (Cosnier y Brossard, 1984, pág. 20).

c) Otras asumen una *función expresiva* como la mímica facial que traducen el estado del locutor y aseguran una especie de acompañamiento emocional y evaluativo de la palabra (la entonación desempeña también, en parte, esta función).

d) Finalmente, ciertos gestos y mímicas tienen una *función impresiva* en el sentido de que buscan producir una impresión, provocar un efecto en el interlocutor, apoyar un argumento (sonrisa de seducción, gestos de afirmación, golpe en la espalda...).

2. *Función relacional y reguladora*

Los signos no verbales desempeñan un papel importante en la estructuración de la relación y en la regulación de los intercambios.

a) Participan en la *definición de la relación*. Hemos anotado ya que la distancia interpersonal, los «signos de lazo», la postura, tienden a simbolizar y expresar la relación psicológica y social entre interactuantes. Se ha indicado, por ejemplo, que una relación de simpatía, manifestada por una distancia reducida, un contacto visual frecuente, podía expresarse también por la inclinación lateral de la cabeza (así parecen más simpáticas, en las fotografías, las personas con la cabeza inclinada que con la cabeza recta) (Frey y otr., 1984).

b) Concurren también en el establecimiento (*función fática*) y en el mantenimiento de la comunicación. Así, el contacto con la mirada (o a veces tocarlo) sirve para asegurarse de la atención del interlocutor. Se indica también el estar metido en la comunicación por ciertas señales que tienen una *función de feedback*: cabeceos que muestran atención, más rápidos, que significan la comprensión, pestañeo de los ojos que expresan incredulidad o sorpresa, etc.

c) Las señales corporales desempeñan una función muy importante en la *regulación de los intercambios*: «Es en gran parte gracias a los gestos como se asegura la distribución, el compartir el uso de la palabra y el mantenimiento de la interacción. Su mal uso hace corta la conversación, ya que son una condición necesaria, hasta casi suficiente» (Cosnier y Brossard, 1984, pág. 16). Una serie de experiencias llevada a cabo por B. Rimé y su equipo (Rimé, 1984) ha podido mostrar que si se obliga a los sujetos a comunicarse sin verse, el elemento más afectado era la sincronización (se producen más accidentes en el discurso, silencios, pausas).

Se puede observar también que el cambio de turno del uso de la palabra se efectúa a partir de signos corporales (entonación, posturas, miradas). A menudo el locutor aparta su mirada cuando empieza a hablar y, al contrario, la fija en su interlocutor cuando acaba de la misma manera; la toma de palabra se marca a menudo por un avance del busto inclinado ligeramente hacia delante, mientras que el abandono de la palabra se acompaña de una retirada del busto. W. S. Condon mostró que existía generalmente a nivel corporal una «sincronía interaccional» a lo largo de un intercambio. Designa por esta expresión el hecho de que «los auditores se mueven en perfecta sincronía con la estructura articuladora de la palabra del locutor (e incluso) en sincronía perfecta con el discurso del locutor, como el locutor mismo» (Condon, 1984, pág. 57). Se produce cuando el «que escucha» está atento, y parece universal, ya que ha sido observada en numerosas culturas. La sincronización mimogestual no tiene como única función regular la comunicación, regula también la relación; contribuye a mantener la «distancia buena» (física y psicológica) entre los participantes y a asegurar una relación tónico-emocional propicia para el intercambio. Este proceso de sincronía comprende todos los fenómenos de «ecos» corporales (ya sea el contagio de sonrisas y tos, el mimetismo de posturas o las actividades de ecolalia) que sitúan, con una limpieza muy particular, la naturaleza del proceso de interacción corporal que observaremos más adelante.

Podemos añadir también a la función reguladora los gestos «auto-centrados» que tienen como efecto descargar la ansiedad, la tensión o la excitación interna (como agitar las manos o pies, la manipulación de objetos, la automanipulación, el rescate, el balanceo...).

3. *Función simbólica*

Un cierto número de movimientos, gestos o posturas tienen un valor simbólico y no tienen sentido más que en el interior de un ritual. Es el caso, por ejemplo, de los gestos realizados en los rituales religiosos (signo de la cruz, manos juntas, prosternación...). Esta función simbólica se encuentra en todo ritual tanto en una cofradía, un cuerpo instituido o un medio cultural.

Después de este análisis de las funciones de los signos corporales en la interacción, es necesario señalar (como se ha hecho para la naturaleza de los significantes) que estas distinciones no son tan netas en la práctica; un mismo comportamiento puede asumir varias funciones y una misma función puede estar asegurada por varios elementos expresivos. Es otra de las razones por las que la comunicación no verbal es compleja y que exista dificultad para darle una formalización rigurosa. Las tentativas en este sentido caldadas a menudo de la lingüística, como la *cinética* de R. L. Birdwhistell (1970), son muy engorrosas y poco operativas.⁴ Por otra parte, tienden a descomponer el proceso de comunicación, lo que no tiene en cuenta su carácter global y el hecho de que cada elemento signifiante no tiene sentido más que por sus relaciones en la totalidad del proceso. Como lo señala R. Ghiglione: «Lo que importa no es tanto saber si el gesto es portador de sentido, de forma aislada o no, sino poner de manifiesto el modo de elaboración del sentido que produce, en relación con los otros subsistemas de signos» (1986, pág. 179).

3. CUERPO Y LENGUAJE

No se debería tratar de interacción corporal sin precisar la forma en que interfiere en la interacción verbal; tanto es así que «el comportamiento verbal y el no verbal se combinan en la perspectiva de una comunicación total» (Frey y otros, 1984, pág. 223).

4. Birdwhistell definió la *cinética* como el estudio de la manera en que el cuerpo y sus movimientos intervienen en la comunicación; propuso un sistema de anotación de movimientos corporales (donde la unidad de base, el «kinema» corresponde al morfema lingüístico); pero conduce a un alfabeto de más de un centenar de signos, lo que hace que sus micro-análisis sean difíciles y prácticamente inaplicables a las secuencias extensas.

1. Esta unión íntima entre los dos se resalta por el hecho de que la actividad corporal y la verbal van a menudo en el mismo sentido; «así, parece que existe una relación estrecha entre la complejidad gestual (es decir, el número de dimensiones implicadas simultáneamente en la gestualidad) y la cantidad de palabras (es decir, el número de sonidos emitidos)» (Frey y otros, 1984, pág. 223). Cuanto más aumenta la densidad de un intercambio verbal (si se compara, por ejemplo, un test de memoria inmediata de una serie de cifras –densidad de comunicación base– y una entrevista sobre un tema determinado, densidad alta) tanto más aumenta la actividad corporal; más aún, se observa una gestualidad comunicativa más rica en los sujetos que hablan muy bien que en los sujetos que no lo hacen tanto (Rimé, 1984). Todo esto podría llevar a pensar que la gestualidad forma parte del proceso de codificación: «A fin de cuentas, la actividad no verbal del locutor sería un aspecto visible del *proceso de actualización* de las representaciones, en el cual este locutor debe necesariamente engancharse si quiere comunicar estas representaciones a los demás. Sin esta actualización, le será imposible realizar la difícil y delicada función de selección de los elementos conceptuales y de las formas lingüísticas propias para traducir adecuadamente la experiencia de la que habla» (Rimé, 1984, pág. 436).⁵

2. Existe, además, como hemos indicado, una serie de gestos, los gestos co-verbales, que sostienen y acompañan al discurso. Es posible clasificarlos en tres categorías: los paraverbales, los expresivos y los ilustrativos (J. Cosnier, en Cosnier y otros 1982).

Los gestos paraverbales subrayan los rasgos fonéticos, sintácticos o semánticos, por ejemplo, participan en la escansión de la comunicación ya que en cada uno de los cambios de unidad verbal, cambian de dirección diferentes partes del cuerpo al mismo tiempo (Schefflen, 1965).

Los gestos expresivos connotan el discurso verbal dándole una coloración afectiva y de evaluación asumiendo por esto una función metadiscursiva: se cambia de tono y de mímica para señalar el humor o el sarcasmo. Apoyan así la dimensión performativa de la palabra: cuanto más persuasivo quiere ser un locutor, más mirará a

5. El autor precisa: «El locutor tiene necesidad de seleccionar lo mejor posible las palabras y las frases apropiadas para comunicar su experiencia global, para lo cual tiene que estar en contacto directo con esta experiencia. En esta operación, las representaciones son necesariamente reavivadas y los elementos interceptivos, posturales y motores, portadores de sentido, se esbozan en la gestualidad del locutor» (pág. 436).

sus interlocutores, más moverá la cabeza y las manos e intensificará su actividad facial (Mehabian, 1972).

En cuanto a los gestos ilustrativos, constituyen una transposición analógica del mensaje verbal.⁶

3. No obstante, si se ha subrayado la unidad del proceso de comunicación en el cual el lenguaje y el cuerpo participan conjuntamente, esto no significa, que uno y otro desempeñen funciones equivalentes.

Se pueden distinguir dos niveles en la comunicación: un nivel energético constituido por las fuerzas pulsionales, las motivaciones, los movimientos afectivos que animan la expresión; y un nivel informacional de naturaleza semiótica donde se intercambian informaciones y sentido. Porque parece que aunque estos dos aspectos están presentes tanto en la palabra como en la expresión no verbal, no tienen en cada caso la misma importancia: la dimensión semiótica es más característica de la primera, mientras que la dimensión energética está más presente en la segunda. Aunque la palabra se sitúe en una cierta oscilación entre el cuerpo y el código, entre la objetividad del signo y la subjetividad del deseo,⁷ se expresa a través de un sistema formal (el lenguaje) que tiene una codificación precisa. La expresión corporal, sin embargo, no constituye más que un código analógico y, por tanto, raramente puede ser objeto de una interpretación unívoca. Existe siempre en la comunicación no verbal una cierta ambigüedad sobre la que los interlocutores pueden jugar (en la búsqueda de un acercamiento, la mirada, la sonrisa, los gestos pueden desempeñar un rol exploratorio y permitir al actor una retirada no humillante en el caso de que el compañero no responda en el sentido deseado, mientras que una petición verbal puede ser más embarazosa y permitir menos posibilidades de escape sin perder la imagen). Por otra parte, se presta menos que la palabra a un control voluntario. Por ello, parece estar más cerca de los procesos

6. Existen gestos «puntuadores» que muestran el objeto del que se trata los gestos «pictográficos» que dibujan en el espacio el objeto del que se habla; los gestos «cuantificadores» que indican la dimensión de una cosa (dimensión física real cuando se trata de objetos tangibles u orden de grandeza cuando se habla de cosas abstractas); los gestos «cinetógrafos» que imitan, a la vez una situación (de la que se habla) y el comportamiento que se ha manifestado; los gestos «ideógrafos» que indican la dirección del pensamiento (lo que parece positivo, por ejemplo, está acompañado a menudo, de un gesto con la mano hacia delante y lo que parece negativo, balanceando la mano de derecha a izquierda)... (Ekman y Friesen, 1972).

7. Como lo muestra R. Gori (1978).

inconscientes:⁸ «Las disposiciones psicológicas profundas del interlocutor, sus intenciones latentes, pueden ser susceptibles de hacerse transparentes a pesar suyo, a través de sus posturas, su mimogestualidad y concurren con las otras informaciones visuales (morfotipo, vestido, etc.) a inducir en el "que escucha" una impresión permanente o pasajera que influirá en el curso de la interacción» (Cosnier y Brossard, 1984). Esta dimensión se puede ver, por ejemplo, en la conversación histérica donde, en cierta manera, el cuerpo «habla» pero de forma ininteligible para el sujeto mismo y solamente la verbalización (ayudada por la interpretación del analista) puede llevar a su conciencia los significados simbólicos del síntoma.

Así, en ciertos casos, expresión verbal y expresión corporal pueden estar totalmente dissociadas. Nos encontramos así con dos formas de mensaje, eventualmente contradictorias: una madre, por ejemplo, puede expresar con sus palabras su ternura hacia su hijo mientras que su cuerpo traduce una falta de emoción o un rechazo. G. Bateson ha señalado bajo la expresión de «doble vínculo» el carácter perturbador para las relaciones humanas de este tipo de interacción (Bateson, 1980).

4. Nos podemos preguntar si existe un modo de comunicación propio del intercambio corporal que sea diferente, en su misma naturaleza, del proceso verbal que implica la codificación, la transmisión y la descodificación de un mensaje. Es lo que sugiere Sartre cuando habla del carácter inmediato del modo de percepción de la expresividad corporal: «Así, no es necesario recurrir por analogía al hábito o al razonamiento para explicar que *comprendemos* las conductas expresivas: estas conductas parecen originalmente comprensibles en la percepción; su sentido forma parte de su ser como el color del papel forma parte del ser del papel» (1943, pág. 397).

No obstante, si el sentido aparece en la expresión corporal como, confundándose con el comportamiento, es al mismo tiempo polisémico y sólo emerge en la interpretación (incluso no consciente) del que observa este comportamiento.

Pero esta interpretación no recurre, probablemente, a los mismos mecanismos cognitivos que el lenguaje.⁹ Es lo que sugiere, por

8. La capacidad de expresión corporal para traducir procesos inconscientes le ha dado un lugar importante en la práctica terapéutica: psicodrama, análisis bioenergético, *terapia gúestáltica* (Marc, 1987).

9. Rimé subraya que la percepción de los aspectos mimogestuales no ocupa más que la «periferia» de la atención del interlocutor y que contribuye menos a la

ejemplo, la reflexión fenomenológica sobre el contacto; como lo señala justamente E. Levinas: «Antes de cambiarse en conocimiento sobre el afuera de las cosas —y durante el conocimiento mismo— tocar es puro acercamiento y proximidad» (1967, pág. 237). La proximidad corporal no es una forma del lenguaje imperfecta y balbuceante; es atracción, acercamiento y contacto con el «próximo», experiencia sensible y primordial de la relación.

A partir de una práctica clínica, W. Reich llega a consideraciones comparables que aclaran la situación de la fenomenología. Existen para él características propias de la expresión corporal y emocional que no pueden ser llevadas a una forma objetivable, asimilable a la expresión verbal; se comete un gran error «traduciendo directamente el lenguaje de la materia viva al lenguaje verbal de la conciencia», ya que la materia viva (el cuerpo) «no está animada por pensamientos racionales (...). Opera simplemente de acuerdo con las emociones plasmáticas primitivas cuya función reside en la satisfacción de las necesidades y las tensiones biológicas» (Reich, 1973, págs. 320-321).

Así, cuando nos encontramos en interacción con otros organismos vivos, tenemos una comprensión inmediata por una especie de identificación «primaria» con lo que serían nuestras propias reacciones corporales: interpretamos el comportamiento de una lombriz de tierra que se enrosca lateralmente como una manifestación de dolor (y a menudo sentimos los efectos atenuados en nosotros mismos con este espectáculo) porque si tuviéramos el mismo comportamiento, sería precisamente bajo el efecto del dolor; de la misma manera, aprendemos el comportamiento del otro en función de una asimilación de lo que motivaría tal comportamiento en nosotros. Esta forma de comprensión, debida al hecho de «la identidad de nuestras propias emociones, con las de todo lo que vive» (Reich, 1973, pág. 222), no es el fruto de una elaboración secundaria. Ocupa, ciertamente, un lugar importante en la interacción. Se puede acercar a las manifestaciones de «ecopraxis» donde la manifestación corporal de un interactuante acarrea en el otro una reacción mimética casi refleja.

Así, «la comunicación no verbal» muestra una gran complejidad (superior ciertamente a la de la comunicación verbal y que traduce mal el singular utilizado en esta expresión). Implica significantes de

transmisión de informaciones que a la «formación de impresiones de las que el auditor obtendrá una imagen inferencial concerniente a la persona de su pareja» (1984, pág. 439).

naturaleza diferente para cumplir funciones plurales, de las que unas apoyan y refuerzan las del lenguaje, mientras que otras se alejan sensiblemente. Oscila entre un polo semiótico y un polo orgánico y pulsional: por una parte, en efecto, está sometida a una cierta ritualización y a la semiotización de los códigos culturales y sociales; y al mismo tiempo se ancla en el modo de funcionamiento orgánico del cuerpo, en sus manifestaciones pulsionales (eróticas, agresivas, emotivas) que no obedecen a la lógica del signo y donde el código no llega, más que parcialmente, a controlar y a someter su propia racionalidad (Picard, 1983).

Capítulo 3

LA FAMILIA

La familia aparece como un campo de investigación fundamental para el estudio de la interacción social.

En principio, porque es el lugar de elaboración y aprendizaje de las dimensiones más significativas de la interacción: los contactos corporales, el lenguaje, la comunicación, las relaciones interpersonales. Desde una perspectiva genética, es en el seno de la familia donde se instaura el proceso de socialización del niño, donde se construyen los esquemas relacionales de base que influirán más tarde en sus interacciones de adulto.

La familia es también para la mayoría de los individuos el campo de relaciones afectivas más profundas (amor, sexualidad, filiación, relaciones fraternales...).

En fin, la familia es un grupo institucionalizado, relativamente estable, que constituye una de las bases de la vida social. Por esto, representa a la vez un modelo y un ejemplo del sistema interactivo que implica una especialización de roles y actitudes, una relación de lugar, normas relacionales y un conjunto de representaciones y valores que orientan las conductas.

Abordaremos sucesivamente los diferentes aspectos, centrándonos más especialmente en las interacciones precoces, en las relaciones fraternas y en la familia como sistema interactivo.

1. LAS INTERACCIONES PRECOCES

Durante mucho tiempo la visión dominante del recién nacido ha sido la de un organismo encerrado en sus necesidades, que distingue

mal su entorno y que está sometido pasivamente a los cuidados que se le prodigan.

Al final de los años sesenta esta visión se modifica con bastante profundidad a medida que se conocen mejor las interacciones precoces entre el lactante y su madre. Dos conceptos parecen centrales y han suscitado interesantes investigaciones: el de *apego*, que se inscribe en una investigación de observación y el de *competencia* del recién nacido, que surge de una aproximación experimental.

1. *El apego*

El psicoanalista inglés René Spitz es uno de los primeros en realizar una observación clínica rigurosa de las relaciones del lactante y su madre. Ha demostrado hasta qué punto eran esenciales para la formación del sentimiento de identidad; en este sentido ha subrayado el papel estructurante de tres «organizadores» de naturaleza interactiva: la sonrisa, que representa una respuesta a las sonrisas y a las estimulaciones del entorno y «constituye el prototipo y la base de todas las relaciones sociales ulteriores» (1968, pág. 81); la angustia del octavo mes ante una persona extraña (que manifiesta el lazo de familiaridad establecido con la madre); y el dominio del *no* hacia el segundo año, que revela la capacidad de identificar al agresor y la manipulación de los símbolos semánticos, bases de la comunicación verbal. Spitz pone de relieve también la importancia del lazo más precoz con la madre para el desarrollo y el equilibrio del recién nacido, a través de sus estudios sobre el «hospitalismo» (mostrando los efectos traumáticos de la ruptura de este lazo en caso de hospitalización del lactante).

Esta reflexión encuentra un eco en las investigaciones de otro psicoanalista inglés, J. Bowlby, que se interesó por las observaciones de los etólogos sobre las relaciones madre-niño en el animal. Bowlby se asombró por la similitud de las reacciones del bebé animal y del bebé humano cuando se les priva de su madre. Emite entonces la hipótesis de la existencia de un *lazo primario de apego* (1978) cuya constitución dependería de mecanismos innatos y que se fijaría en una persona (generalmente la madre) por aprendizaje (un poco como el *empreinte* de la etología). Esta teoría fue retomada en Francia por René Zazzo (1972) y aporta, según él, una doble revolución en el estudio del lactante: revolución conceptual, ya que señalaba que el hombre era desde «el nacimiento un animal social y (que

en él) el afecto precede a la sexualidad» (en Anzieu y otros, 1974, pág. 44); y revolución metodológica porque el «método prospectivo reemplaza al método retrospectivo» (R. Zazzo, 1987, pág. 615), es decir, que contrariamente a la vía inducida por el psicoanálisis, no se comprende al niño a través del relato y los recuerdos del adulto, sino que observando directamente la interacción del niño con su entorno se comprende al adulto en que se convertirá.

Desde el punto de vista conceptual, la teoría del «apego» admite la existencia de necesidades innatas distintas a las de la alimentación y, sobre todo, la de establecer un lazo de proximidad con la madre. El niño dispondrá de cinco comportamientos innatos para intentar satisfacer estas necesidades; succionar, agarrarse, gritar, observar, sonreír; estos comportamientos contribuyen a la instauración del lazo de «apego» desde el primer año de vida. M. D. Ainsworth (1983) intentó operativizar el concepto de «apego» mediante observaciones longitudinales en el medio natural y en ciertas experimentaciones de laboratorio. Pudo establecer que el «apego» es capaz de revestir diferentes modalidades (*patterns*) y que las variaciones individuales residen más en diferencias de *patterns* que en diferencias de intensidad. Puso en evidencia las relaciones que se establecen entre las conductas de «apego» y las conductas de exploración, haciendo del «apego» un concepto dinámico. Pudo establecer que la calidad del lazo depende ante todo del comportamiento anterior de la madre (según sea sensible o no a las señales del bebé y capaz o no de adaptarse a su ritmo).

Este punto ha sido confirmado por los estudios sobre las formas de protección del bebé (N. Loutre - Du Pasquier, 1981). Otros han mostrado la relación entre la calidad del «apego» y el comportamiento social ulterior del niño: así, M. Main (1973) por sus estudios longitudinales en los niños, ha podido constatar una relación entre el establecimiento de un lazo de «apego» ansioso en la primera infancia y la actitud social a los 21 meses (débil competencia en las actividades del juego no dirigido, débil nivel de intercambio con los iguales, objeto de más agresiones por parte de los iguales...). Otros trabajos, como los de Stroufe y Waters (1977) demuestran el lazo entre un «apego seguro» y la posibilidad de transferir en un nuevo entorno las competencias adquiridas en el marco de interacción de la madre.¹

1. Para un análisis histórico en los estudios sobre el «apego», puede verse N. Loutre - Du Pasquier (1987).

2. *Las competencias comunicativas del bebé*

Al final de los años sesenta, la aparición de técnicas de grabación, así como la miniaturización de la electrónica, hicieron que se pudiera explorar de forma satisfactoria la relación del bebé con su entorno. Se intentó entonces definir las «competencias de base» del bebé. Bajo esta expresión (según Pomerleau y Malcuit, 1983) se agrupan las capacidades del recién nacido para reaccionar a los estímulos de su medio y las *performances* perceptivo-motrices de que es capaz (discriminación de formas, colores, ritmos, olores, gustos, etc.). Se habla de «competencia» (por analogía con el concepto lingüístico) para denominar las capacidades del recién nacido que podrían manifestarse en condiciones óptimas (una *performance* que sobreentiende siempre una competencia pero una competencia que puede no manifestarse en un contexto inapropiado): «En cierto sentido, hablar de competencia es hablar de inteligencia en el sentido más amplio, de inteligencia operativa del *saber cómo* más que *saber qué*. La competencia supone, en efecto, la acción, la modificación del entorno y la adaptación a este entorno» (J. S. Bruner, 1983, pág. 255).

Los estudios sobre las competencias del lactante se multiplicaron rápidamente sobre todo en el cambio de las capacidades visuales (véase E. Vurpillot, 1972) y se pudo mostrar la extraordinaria precocidad del recién nacido a la vez, gracias a experimentos y observaciones naturales. Pero se hizo también muy rápidamente un nuevo descubrimiento fundamental, que vino a completar el de esta precocidad: «Las competencias del recién nacido son, de hecho, las competencias de los padres, en el sentido de una doble vía por su parte: por un lado, reconocer un poder al recién nacido sobre su entorno y en particular sobre ellos mismos, y por otra parte, identificar los comportamientos que manifiestan este poder» (M. G. Pêcheux, 1985, pág. 155). Es lo que J. Cosnier llama la «espiral epigenética» o la «evolución diacrónica de la diada bebé-adulto (1984, pág. 111).

Actualmente, a los estudios sobre la competencia del bebé se han añadido los del «apego» en el marco de un estudio de «las interacciones precoces», ya que parece imposible aislar el comportamiento del lactante de su entorno humano. Los investigadores de todas las tendencias convergen sobre esta problemática, como pueden demostrar los títulos de numerosas obras aparecidas sobre esta materia.²

2. Véase S. Lebovici, *Le nourrisson, la mère et le psychanalyste. Les interactions précoces*, 1983; E. Kestemberg, *Autrement vu. Des psychanalystes observent les relations mère-enfant*, (1981); D. Stern, *Mère-enfant, les premières relations*, 1981...

3. *El análisis de las interacciones precoces*

«No existe competencia que no esté unida a una puesta en práctica efectiva que implique una acción de control o tutela ejercida sobre el niño por su entorno» (M. Deleau, 1985, pág. 158). Esta es la hipótesis en que se apoyan la mayoría de los estudios en el desarrollo del recién nacido. Muestran que el niño es, ante todo, un ser social que entra en relación con su entorno» por medio de su propio entorno.

Así, en un estudio longitudinal de la relación madre-niño en el plano fonético que duró 10 meses (de 9 a 19 meses), E. Veneziano (1981) remarcó que la madre selecciona las producciones fonéticas del niño de forma que le repite cada vez más las producciones que se acercan al modelo del lenguaje: abandona poco a poco las producciones «no sensatas» y a partir de 17 meses privilegia los sonidos articulados, primero de reproducción parcial, y después de reproducción completa. M. Robin (1978) relacionó la capacidad que tiene el bebé de fijar la cara de su madre, con la actitud más o menos receptiva de la madre frente a su mirada. En el mismo eje de investigación, los estudios de D. Stern y otros (1984) han prolongado las reflexiones de D. W. Winnicott con «el papel de espejo de la madre y de la familia». Winnicott escribió que cuando el bebé mira a la cara de su madre «generalmente lo que ve es a él mismo». Es decir, «la madre mira al bebé y lo que su rostro expresa está en relación directa con lo que ella ve» (1975, pág. 155). Stern observa el mismo proceso, pero no utiliza la metáfora del espejo, prefiere la expresión de *reformulación*: lo que lee el bebé en la cara de su madre es una reformulación de su propio estado emocional, es decir, no solamente un reflejo que le permite realizar lo que expresa sino, además, la indicación de que este estado ha sido comprendido «activamente» (y no recibido pasivamente como en un espejo) y que es compartido. El proceso identificado por Stern corresponde a un fenómeno de *feedback* y sitúa la relación madre-niño en una dinámica interactiva donde uno y otro desempeñan un papel activo: el niño aprende gracias al *feedback* de los padres, pero la experiencia del éxito y del placer que hacen los padres de sus niños es debida sin duda a la actitud de estos últimos, a las reafirmaciones que pueden aportar, a la compatibilidad de sus modos de expresión con los de su entorno» (M. Deleau, 1985, pág. 161).

Así, a partir de estas investigaciones, la evolución del lactante ya no se concibe como el crecimiento lineal de un organismo, sino como un proceso interactivo donde las competencias del bebé se

sostienen en las expectativas y reacciones de los adultos; cada vez más, *lo que pasa entre ellos* se convierte en el factor determinante y se llama «diálogo madre-niño» (R. Schaffer, 1981) «intersubjetividad primaria» (Trevarthen, 1979), «sistema de reciprocidad» (Brazelton, 1981) o «espejo biológico» (Papousek y Papousek, 1982)... para citar algunos conceptos utilizados en este campo.

Así, la interacción tiene en ella misma «un significado adaptativo general» (M. Deleau, 1985, pág. 160); ya que, como lo señala J. Cosnier, es muy difícil y bastante arbitrario aislar algunos de estos aspectos, en la medida en que lo que le caracteriza «es ser la resultante de numerosos parámetros inseparables» (J. Cosnier, 1984, pág. 111). Además, hoy se orientan numerosas investigaciones hacia un análisis de los mecanismos interactivos. Por ejemplo, los estudios sobre la *sincronización de actitudes* de la madre y el niño. Condon, apoyándose en sus propias investigaciones sobre la «sincronía interaccional» en el análisis de las conversaciones, ha podido encontrar un fenómeno similar en la interacción precoz: descubrió una sincronización muy estrecha entre la palabra del adulto y la organización de los balbuceos del bebé (Condon, y Sander, 1974). Daniel Stern (1981), examinando películas de bebés de tres meses con sus madres, constata que un mismo esquema de aproximación y retirada mutua se produce al girar el niño la cabeza durante una fracción de segundo, cuando su madre se acerca y cuando se aleja de su campo visual formando el todo como un vals. De la misma manera, la dinámica de la relación madre-niño es un elemento fundamental en la adquisición del lenguaje en la medida en que el ritmo de los intercambios permite el aprendizaje de la convencionalización y de la simbolización (Bruner, 1983).

Los fenómenos de *imitación* intervienen también muy pronto en la interacción.³ Uno de los primeros en señalarlo fue probablemente René Zazzo (1962). Unos quince años más tarde Trevarthen (1979) introdujo el concepto de «ecoización»; se trata de una capacidad (que aparece muy pronto) para tratar, interpretar y reproducir las expresiones de los demás con el fin de ser comprendido. D. Stern (1984) sitúa la «ecoización» en un *acorde afectivo* (*affect attunement*) —proceso empático de identificación de los afectos de los demás a partir de un conjunto de indicios. Otros estudios muestran que no solamente el lenguaje materno evoluciona en función de la evolución del niño, sino que lo anticipa, lo guía, lo organiza (Rondal, 1981;

3. Véase sobre todo Jacqueline Nadel (1988).

Robin, 1981); que las actitudes corporales de la madre van en el mismo sentido «recompensando» al bebé por mímica, ruidos de la boca... (Papousek y Papousek, 1982). Con una idea un poco diferente, Schaffer (1981) aisló y describió seis «técnicas interactivas» de la madre, etc.

Así, todas sus investigaciones tienden a mostrar que la evolución del niño es un asunto de relación entre (al menos) dos individuos competentes y activos envueltos en un sistema transaccional cuya evolución acompaña en sus transformaciones la maduración del niño. Este proceso atañe a todos los aspectos de su progresión: «Se analiza, a menudo, la interacción de la madre y del bebé como si se tratara de un asunto puramente emocional, y sin embargo parece que algunos aspectos muy específicos tienen igualmente implicaciones cognitivas –intelectuales– en el sentido de que permiten al bebé alcanzar un nivel de atención a partir del cual puede empezar a explorar su marco y a familiarizarse perceptualmente (y más tarde manipulativamente) con su entorno» (R. Schaffer, 1981, págs. 71-72); Schaffer cita, para apoyar su tesis, las investigaciones sobre la importancia del contacto materno, mostrando que los niños llevados por sus madres no son solamente más tranquilos y seguros sino que tienen más tendencia a explorar visualmente su universo: «Uno de los mejores medios de que dispone una madre para procurar la estimulación de su bebé es calmarlo. Asegurándole esta especie de bienestar, reduce su nivel de excitación, preservándolo del bombardeo de estímulos internos y dejándolo libre para estar atento a su entorno exterior» (1981, pág. 71). Al contrario, esta hipótesis fue confirmada por el retraso de los niños internados en instituciones así como por las desastrosas consecuencias de las interacciones precoces mal ajustadas (Lebovici, 1983; Fivaz, 1980).

4. *Intereses y límites de una visión interaccional*

Los estudios sobre las interacciones precoces han permitido avanzar considerablemente en el conocimiento del desarrollo del niño; han puesto en evidencia el rol activo del bebé en la interacción, cuando la antigua tendencia atribuía a la madre únicamente la responsabilidad (¿la culpabilidad?) de la relación.

No obstante, la parcelación de las investigaciones comporta dos grandes riesgos: se pierde, a veces, de vista el hecho de que la interacción es un fenómeno complejo y que para entenderlo es necesario acceder a diferentes niveles explicativos, y por otra parte

(aunque los dos puntos están ligados), la tendencia a interesarse solamente por los comportamientos observables y se olvida la dimensión intersubjetiva en la relación madre-niño. Es lo que intentan recordar psicoanalistas como S. Lebovici y M. Soulé (1984) o A. Frejaville (1985).

Y es, además, sobre este punto preciso de las relaciones entre la realidad y lo imaginario, en el punto de encuentro entre el psicoanálisis y la vía interaccional, en donde se plantean actualmente las cuestiones más importantes; una y otra se enriquecen mutuamente y se obligan a revisar sus «evidencias», precisar sus conceptos y matizar sus análisis. Los estudios sobre las interacciones precoces cuestionan las hipótesis fundamentales del psicoanálisis sobre el sostén del deseo en las experiencias de satisfacción de necesidades y el concepto fundamental del objeto del investimento de las pulsiones (S. Lebovici, 1985, pág. 1307). Bowlby lo pensó, otros lo consiguieron (como Zazzo), retomando las intuiciones de W. D. Winnicott que insistió siempre en la importancia fundamental de la relación madre-niño, de S. Ferenczi que remarcó las técnicas corporales de curación que pueden activar el proceso terapéutico, o de M. Balint que hablaba de amor primario, etc.

Si se prescinde de las disputas entre escuelas y de posiciones defensivas se puede decir que los trabajos sobre las interacciones precoces permitieron, al psicoanálisis, cuestionando algunos principios, progresar en su propia línea y los psicoanalistas pudieron también aportar una reflexión enriquecedora sobre la evolución del lactante. De S. Lebovici y M. Soulé se puede citar la problemática señalada por B. Cramer (1982) sobre la interrelación entre la vida fantasmática y la percepción precoz y, sobre todo, la investigación de D. Anzieu que, participando de la reflexión sobre «el apego» propuesta por R. Zazzo (1974), probó la capacidad de apertura del psicoanálisis a estas nuevas aportaciones. A la luz de esta problemática Anzieu avanzó la idea de la posibilidad de que existan relaciones y gratificaciones que no pasan obligatoriamente por la oralidad sino por la piel; es una de las perspectivas que le han llevado al concepto de «Yo (*moi*)-Piel» (1974a; 1974b): «Estoy de acuerdo, escribe, sobre el arraigo de la psique consciente e incluso más inconsciente, en el cuerpo; sobre la importancia de las relaciones estructurales con la madre real que contrapesan las relaciones angustiosas con la madre fantasmática; sobre el rol regulador del Yo (*moi*), fruto de la interiorización de ciertos valores familiares, sociales, culturales; sobre el carácter traumático que pueden tener las emociones (...). La hipótesis de una pulsión específica, de apego, unida a la hipótesis de

Winnicott de los fenómenos transicionales y de la ilusión, permite al psicoanalista dar cuenta, de forma más cabal, de lo que se ha descrito clásicamente como trastornos del narcisismo primario» (1987, pág. 663).

2. LA FRATRÍA

La «fratría» ofrece un terreno único para el estudio de las relaciones entre iguales, que son casi obligatorias, cotidianas, fuertemente valoradas por el entorno y que se desarrollan en un lapso de tiempo bastante largo; y es en el análisis de las relaciones en el seno de la «fratría» donde desde hace tiempo se buscó una de las fuentes de las actitudes sociales del niño.

1. Bajo este ángulo, han dominado durante largo tiempo *dos grandes marcos de referencia*: la teoría de Adler y la teoría psicoanalítica, las cuales tienen la particularidad de subordinar las relaciones fraternales a las relaciones «verticales» entre padres e hijos.

A. Adler (1949) fundó, de forma preponderante, su teoría en la importancia del rango de nacimiento en la actitud que toma el niño frente a sus hermanos y hermanas y en la formación de su carácter: el primogénito tiene, en principio, el interés y el afecto de sus padres para él solo, más tarde será destronado por el «más joven» con quien los deberá compartir; para compensar esta pérdida, intentará atribuirse un lugar privilegiado de poder en la «fratría» y de atención por parte de sus padres. La finalidad confesada por Adler era desembocar en una tipología caracterial; numerosos estudios anglosajones fueron inspirados por él en los años 1960-1970. El arquetipo de estos estudios puede residir en los de W. Toman (1987) que sistematizó las teorías adlerianas a través de su «teoría de la duplicación» que «tiene en cuenta la posición fraternal de los padres para esclarecer las relaciones que mantiene un niño con ellos (...) Las constelaciones familiares son consideradas como sistemas influenciados por la generación precedente y que interactúan con la siguiente» (págs. 18-20). No obstante, los resultados de estas investigaciones son, a menudo, contradictorias y pueden prestarse a discusión.

De forma más compleja, la *aproximación psicoanalítica* sitúa las relaciones entre hermanos y hermanas (a menudo estructuradas en la rivalidad) en el sistema relacional familiar. Tiene sus orígenes en los estudios de Freud quien, a través de los casos que estudió (sobre todo los del pequeño Hans y del Hombre a los lobos) y

también en los textos más teóricos (*La Introducción al Psicoanálisis o Totem y tabú*) precisa que el deseo fundamental de todo niño es monopolizar el amor de sus padres y la posesión de los objetos para su propio provecho. En esta perspectiva, el hermano se percibe como un «concurrente» que sólo puede provocar sentimientos hostiles; toda expresión de ternura no hace más que recubrir este fondo hostil sin que jamás se borre totalmente; aparece como defensa contra un odio mal asumido o unos celos rechazados; como una revancha tomada contra la madre demasiado amada, desplazando el amor que se daba a esta madre infiel, sobre su joven hermana. Prolongando esta visión y sistematizándola, *Anna Freud* (1976) analiza las relaciones fraternales en la forma de rivalidad del objeto en la cual el hermano (o hermana) es considerado como una «pieza accesoria de los padres», frustrando al primogénito de la nutrición y del amor parental.

En esta misma dirección, diferentes análisis profundizaron esta reflexión, como los de Ch. Baudouin sobre el «complejo de Caín» (1964) o de P. Cahn (1962) que funda las relaciones fraternas en la frustración y las reacciones que provoca; estas reacciones van de la agresión a la resignación pasando por la agresión o la solidaridad fraterna (solidaridad de algunos miembros de la «fratría» contra otro, solidaridad de toda la «fratría» contra otro, solidaridad de toda la «fratría» contra los padres, solidaridad «xenofóbica» contra el grupo de «no-hermanos»); según P. Cahn, es en las interacciones fraternas concebidas así, donde ciertos rasgos de personalidad y un cierto modo de socialización encuentran su origen, y la «fratría» constituye un medio transicional entre la familia construida alrededor de la problemática edípica y la sociedad.⁵

A pesar de su interés, estos estudios pueden parecer reduccionistas en la medida en que destacan la relación «vertical» de los niños hacia los padres y dejan de explorar la especificidad de las relaciones «horizontales» entre los miembros de la «fratría».⁶ Pero es justamente esta aproximación la que predomina actualmente, aproximación pragmática, más centrada en una observación directa de las interacciones fraternas.

2. Cómo para las interacciones precoces, el papel de la *etología* ha sido importante en este «giro científico». En efecto, desde 1974

4. Véase C. Schooler (1972) y J. P. Almodovar «Les expériences fraternelles dans le développement de l'enfant» en B. Soulé (1981).

5. Se encontrará una presentación detallada de estos análisis en Y. Castellan (1980).

Harlow observó que los efectos nefastos de la privación de los cuidados maternos en jóvenes rhesus podrían ser en parte atajados con la presencia de compañeros de la misma generación; paralelamente, experimentó el hecho de que los monos jóvenes criados juntos, sin presencia adulta, desarrollaban entre ellos una serie de comportamientos afectivos que podían impedir su integración en un grupo compuesto por adultos. Emite, pues, la hipótesis de la existencia de un sistema de interacciones específico de los grupos de pares, hipótesis que será retomada para el estudio de la «fratría».

Los primeros estudios experimentales los realizaron los anglosajones a finales de los años setenta,⁷ aunque también en Francia, por un movimiento nacido de los trabajos de H. Wallon. En efecto, H. Wallon, en 1934, propone un análisis de la evolución del niño fundado en una diferenciación progresiva entre «Yo (*moi*)» y el «otro» que se apoya principalmente en la comparación que establece entre sus comportamientos y los de los miembros mayores y menores de la «fratría».

En esta perspectiva, el niño, en su propio grupo familiar, encuentra su lugar en la intersección de dos vectores afectivos: un vector vertical (frente a los padres) y un vector horizontal (frente a la «fratría»); tal perspectiva sobreentiende que existe una cierta autonomía del subsistema familiar de la «fratría», idea que se encuentra también en algunos psicoanalistas (S. Bank y M. D. Kahn, 1975; R. M. Lesser, 1978).⁸

La «fratría» y las comunicaciones que se establecen entre sus miembros toman un lugar fundamental en el estudio y la comprensión del comportamiento infantil y de su evolución. Dos casos extremos de este tipo de investigaciones pueden ser representadas por el estudio del «niño único» (J. P. Almodovar, 1982) y por la de la pareja gemela (R. Zazzo, 1960). En este último caso, estudios recientes han permitido mostrar la importancia de la «fratría» y de los grupos de pares en la evolución de los gemelos. Así, W. Friedrich en Alemania ha podido descubrir que los retrasos del lenguaje observados en los gemelos por R. Zazzo (retrasos explicados por una fuerte identificación, unida a tendencias de aislamiento social y autosuficiencia)

6. Vemos que esta visión no es propia de los psicoanalistas, ya que se encuentra en un sociólogo del conflicto -T. Caplow (1984)- que hace depender las coaliciones fraternales de las coaliciones parentales.

7. Véase M. E. Lamb (1978).

8. Tengamos presente que desde 1911 Jung proponía ya reconocer la existencia de una «imago» fraternal al lado de las «imago» parental y maternal.

estaban reducidos considerablemente, por una parte, cuando los gemelos tenían hermanos y hermanas mayores y cuando, por otra parte, frecuentaban la cuna y el jardín de infancia.

Es bajo este nuevo esclarecimiento como se abordan las características de las interacciones fraternales.

Primeramente la *rivalidad celosa* en la que se apoyaban las concepciones más tradicionales. Se alimenta por la rivalidad frente a los padres, pero está en juego igualmente –en una óptica muy walloniana– una diferenciación más clara de los roles de cada uno en el seno de la «fratría» un combate para la delimitación del Yo y del Otro. Así es como J. Lacan (1938) elaboró, a propósito de esto, el primer esbozo del «estadio de espejo»: el niño está unido a su semejante por una relación de naturaleza especular que lo incita a la investigación de una semejanza postural en la que diferencia mal su imagen de la del otro; el nacimiento de un segundo provoca en él una crisis y una frustración que lo incitan –por supervivencia– a diferenciar sus motivaciones (así pues son Yo [*moi*]) de las de los demás.

Los estudios de Wallon y Lacan confluyen aquí para hacer de los celos un rasgo de una problemática identificativa más que de una rivalidad sostenida en la necesidad de alimento. Esta dimensión imaginaria (articulada alrededor de una similitud imposible) se apoya más que en la rivalidad para poseer objetos exteriores, en la realidad de las experiencias fraternas que se estructuran alrededor de los conflictos debidos tanto a la asimetría de las posibilidades (consecuencia de la diferencia de edad y de la evolución motriz e intelectual). Según la edad, este problema se resuelve por el lenguaje o por la acción. Por tanto, los comportamientos cualificados de «regresivos» observados en los primogénitos después del nacimiento de un bebé (enuresis nocturna, solicitud del biberón, despertar por la noche...) toman una nueva dimensión: para ellos es la ocasión de recordar su diferencia de edad haciendo referencia a los diferentes roles y *status* a que son llevados en los diferentes lugares que ocupan y que les da un sentimiento de dispersión; como el niño de 3 años que dice a su madre: «Mamá, no debes decir en el colegio que tomo el biberón porque aquí soy pequeño, pero en el colegio soy mayor» (J. Nadel y P. M. Baudonnière, 1980).

Acto seguido, es la *diferencia de edad* lo que da cuenta de forma más precisa del fundamento de las interacciones fraternas, más que el rango en el nacimiento. En efecto, este concepto permite modular los análisis de los celos en la «fratría», análisis efectuados, a menudo, de forma intemporal. Se ha podido observar que las reacciones hostiles eran más acentuadas cuando la diferencia de edad era de

dieciocho a 36 meses (D. Levy, 1936); que aparecían de forma más clara en las «fratrías» unisexuadas (Smalley, 1930), pero cuando la diferencia superaba los 4 años, los niños manifestaban poca hostilidad frente del otro (Koch, 1960). Entendiendo que estos resultados deben ser modulados según dos variables: la edad del mayor en el momento del nacimiento del segundo y la asimetría de los medios funcionales entre niños (J. P. Almodovar, en B. Soulé, 1981): si el mayor ya ha establecido la diferencia entre el Yo y Otro, tendrá una conciencia más clara de su rol y encontrará su lugar en la complementariedad frente al segundo; si está construyendo esta diferenciación, el efecto perturbador del nacimiento será máximo y las manifestaciones de celos-regresión se alternarán con manifestaciones hostiles de afirmación brutal de su superioridad.

Los estudios sobre la diferencia de edad permiten entender mejor las reacciones entre los miembros de la «fratría» así como el rol del proceso de diferenciación (entre Yo y Otro) en la evolución del niño; en efecto, las relaciones verticales se caracterizan por la asimetría y fijación de los roles, mientras las relaciones horizontales facilitan las experiencias exploratorias ya que los niños «disponen entre ellos de medios tanto más simétricos cuanto la diferencia de edad que los separa sea menor; y sus interacciones se estructuran en una reciprocidad activa sobre todo por el intercambio de los polos de iniciativa y por lo tanto de los roles» (J. P. Almodovar, 1986, pág. 7).

Estos últimos puntos nos llevan a considerar lo que es sin duda uno de los procesos fundamentales de las relaciones fraternales: *la imitación*. Lo propio de la «fratría» (si se compara con las otras relaciones entre pares) es que los niños no tienen, por definición, la misma edad ni las mismas posibilidades comportamentales. Esta diferencia puede ser fuente de conflicto pero puede igualmente ser el trampolín de la evolución de las conductas ya que favorece (por el hecho de la proximidad de las relaciones) la tendencia a la imitación.

La imitación, porque es un juego, permite una progresión hacia dos importantes polos de la maduración del niño: paradójicamente, la diferenciación (no soy el otro, ya que lo imito); y la comprensión del otro y sus motivaciones (por una especie de empatía mimética). La imitación permite pues superar el egocentrismo; lo que ha hecho que, a largo plazo, se haya podido ver (Dunn, 1983) que los niños que se imitaban más eran los que jugaban más entre ellos y los que presentaban comportamientos positivos frente a los otros.

Lejos de ser una simple manifestación pasiva o regresiva, la imitación será, de hecho, la forma más primitiva de empatía.

3. EL SISTEMA FAMILIAR

La familia no se reduce a la suma de interacciones entre padres-hijos y relaciones fraternales. Como institución no puede ser considerada una suma de elementos de que se compone; forma una totalidad dinámica que asume una doble función de diferenciación y de lazo entre sexos y entre generaciones. Obedece a ciertas normas que rigen la división de roles y funciones, las relaciones entre miembros y con el exterior.

Dadas estas características y la relativa estabilidad del grupo familiar, se puede considerar que éste constituye un *sistema interactivo*. Es un sistema abierto ya que mantiene numerosos intercambios (económicos, culturales y sociales) con el entorno, asegurando la reproducción de generaciones, la socialización de base en los niños y la transmisión de los valores, de los ideales, de las formas de pensamiento que fundan la sociedad. La familia aparece, pues, como la «agencia» de la sociedad que reproduce, a través de su propia estructura relacional, las estructuras sociales fundamentales.⁹

Esta forma de concepción familiar no estaba ausente en una cierta tradición psicociológica, pero, sobre todo, ha sido desarrollada por la corriente sistémica y recientemente por una concepción «grupalista» de inspiración psicoanalista.

1. *La aproximación psicociológica de los roles*

La psicología social, después de G. H. Mead, ha propuesto un análisis de las relaciones familiares en términos de *status* (jerarquía, relaciones de autoridad y de influencia, toma de iniciativa) y de roles (diferenciación de roles entre el padre, la madre, los niños, los abuelos, expectativas unidas a los roles, consensos y conflictos).¹⁰

Se pueden citar en los EE.UU. los trabajos de Burgess¹¹ quien concibe a la familia como una unidad de personas en interacción, donde cada una ocupa una posición definida por un cierto número de roles (y de expectativas de roles de los otros) más o menos influidos por grupos de referencia; los de Brossard o Barker y Wright

9. El concepto de «agencia» de la sociedad se debe a Wilhelm Reich.

10. En un artículo de referencia, Hill y Hansen (1960) proponen cinco marcos conceptuales para el estudio de la familia: interaccional, estructuro-funcional, institucional, interaccional y de desarrollo.

11. Estudios presentados por A. Michel (1978).

que añaden a «esta unidad de personas en interacción» las influencias exteriores a las que está obligatoriamente abierta por la situación social, para considerarla como unidad de estímulo que actúa sobre el niño; o bien los de E. Duvall y R. Hill que estudian el análisis de los roles, de normas de los roles y de evoluciones de los roles en función del envejecimiento de los protagonistas en el seno de la familia. Se pueden añadir también los trabajos de T. Caplow (1984) sobre la tríada familiar en la que analiza las posibles coaliciones entre padre, madre e hijo según el tipo de familia y la edad del niño.¹²

2. *La aproximación sistémica*

No obstante, fue con la escuela sistémica, nacida de los estudios de la Escuela de Palo Alto,¹³ con quien se desarrolló un estudio profundo de las interacciones familiares.

Considerar la familia como sistema es sentar el principio de que constituye un conjunto organizado, regido por reglas de funcionamiento, diferentes de las que orientan las conductas de cada miembro tomado aisladamente, es, pues, tomarla como un todo dinámico en el que el comportamiento de cada uno depende de las relaciones que lo unen a los demás miembros de la familia. Estas relaciones están reguladas por los valores y las normas que constituyen una especie de modelo de orientación de conductas y aseguran a la familia un funcionamiento relativamente estable.

a) *El modelo familiar* es un modelo cultural en el sentido en que cada cultura (y dentro de ella cada grupo social) propone una cierta concepción de la familia, de los roles de los diferentes miembros, de sus funciones y del tipo de relaciones afectivas y operativas que tienen los unos con los otros (se puede hablar, por ejemplo, de un modelo patriarcal, propio de sociedades tradicionales, fundada sobre una estricta diferenciación de sexos y roles, sobre el poder dominante del padre, sobre los valores de autoridad, respeto, sentido del honor...). Pero a partir de este modelo, cada familia puede elaborar su propia variante personal. Toma, a menudo, la forma de una

12. En Francia se pueden destacar estudios como los de A. Michel (1978) sobre la diferenciación de roles en el seno de la familia, o los de H. Touzard (1977) sobre el dominio en la familia (visto bajo el doble aspecto de la decisión y la ejecución) según el tipo de familia considerada (autonómica, autocrática, *leadership*, sincrónica).

13. Véase E. Marc y D. Picard (1984).

especie de *mito* familiar condensado de tradiciones y valores que forman el ideal de grupo. El mito familiar puede analizarse como una especie de ideología de grupo hecha de valores, de representaciones y de creencias que proveen los modelos de conducta y sirven de defensa contra lo que podría amenazar el equilibrio familiar. El modelo familiar puede ser objeto de un amplio consenso o ser una controversia para ciertos miembros (y ser, pues, más inestable); constituye lo que J. Miermont (1984) llama «autorreferencia familiar» representación de la identidad de la familia considerada como un todo y norma de referencia en relación a lo que serán evaluados los comportamientos de cada uno. Sirve, por lo tanto, de marco de referencia para las interacciones cotidianas incluso cuando no se ajustan necesariamente a él (si, por ejemplo, el modelo familiar implica la fidelidad conyugal, esta referencia servirá para evaluar los comportamientos del marido o la mujer, que uno y otro sean fieles o infieles).

b) Lo que mantiene los lazos entre los miembros y funda la existencia misma de la familia, es un conjunto de *reglas interactivas* que permanecen implícitas a menudo; la tonalidad afectiva de las relaciones no es más que una de las características. Cada regla insta un sistema de derechos y obligaciones unidas a los diferentes roles familiares. Es lo que Jackson (en Watzlawick y Weakland, 1981) llama el *quid pro quo* (lo que cada uno da para recibir otra cosa).¹⁴ La regla comporta, pues, una definición de relación (como simétrica o complementaria; jerárquica o igualitaria y como marcada por ciertos valores afectivos: el amor, la sumisión, el respeto, el sacrificio...), una especificación de los roles y un reparto de tareas necesarias para la vida de la familia. Provee a las relaciones de un contexto relativamente estable, contexto que indica a los miembros cuáles son las expectativas recíprocas, cómo anticipar sus condiciones y cómo interpretar sus comunicaciones y sus comportamientos (se ha observado que en familias con «problema» no existe consenso sobre las reglas de interacción y que cada uno pone en entredicho la definición de la relación propuesta por sus compañeros).

Las interacciones familiares pueden considerarse en una perspectiva diádica (marido-mujer; madre-hijo; hija-padre, etc.), pero están marcadas por fenómenos que sobrepasan este marco y que tienen

14. En la pareja tradicional, la mujer espera que su marido le aporte una cierta seguridad; a cambio, el marido espera el reconocimiento de su autoridad y una cierta admiración...

una importancia fundamental en la dinámica familiar: se trata de los fenómenos de alianza y de coalición.

La *alianza* instaaura una relación de afinidad entre participantes a causa de intereses comunes, simpatías, identificaciones mutuas.

La *coalición* establece la solidaridad de algunos miembros contra otros. Estos conceptos nos conducen a las relaciones de *poder* en el seno de la familia y al hecho de que las relaciones de comunicación se sobreentienden, a menudo, como relaciones de fuerza (incluso si estas relaciones se disimulan en el grupo familiar bajo el lenguaje de la afectividad).

c) La aproximación sistémica conduce así a considerar las interacciones familiares bajo el ángulo de estabilidad y cambio. Como toda institución, la familia tiende a la *homeostasis*, es decir, a mantener el equilibrio y la estabilidad. En este sentido, ciertas interacciones pueden analizarse como retroacciones negativas (que intentan mantener el estado del sistema) y otras como retroacciones positivas, que favorecen la evolución, ya que el cambio está incluido en la naturaleza misma de la familia por el hecho de los nacimientos, el crecimiento de los hijos, el envejecimiento (sin contar la necesaria adaptación a un entorno que puede cambiar). Las crisis familiares corresponden, frecuentemente, a la incapacidad del sistema de integrar el cambio por reglas muy rígidas (como el desencadenado, por ejemplo, en las relaciones de pareja, por el nacimiento de un hijo).

3. *La concepción «grupalista» analítica*

Bajo la influencia de la aproximación sistémica, pero también como reacción a ella, se desarrolló una concepción psicoanalítica original de la familia que se le puede calificar de «grupalista».¹⁵ En efecto, se apoya en los trabajos de W. R. Bion (1965), de D. Anzieu (1975), de R. Kaès (1976) sobre la dinámica de grupos restringidos.

Una de las hipótesis fundamentales de esta corriente es que la grupalidad es una dimensión constitutiva de la psique ya que, en la segunda tópica freudiana, el aparato psíquico resulta de la interiorización de las redes de relaciones familiares más primitivas. Existe una especie de homología y de correspondencia entre los procesos intrapsíquicos y las relaciones interfamiliares.

15. Expresión utilizada en la *terapia familiar psicoanalítica* (1981).

La aproximación psicoanalítica se diferencia de la concepción sistémica por dos puntos básicos: la naturaleza de los lazos familiares y el rol del fantasma y de la «interfantasmaticación» como organizador de las relaciones familiares.

a) Los *lazos familiares* comportan una dualidad de naturaleza. Por una parte, algunas relaciones se constituyen sobre un modo *narcisista* que borra los límites entre los individuos y tiende a la búsqueda del semejante y a la fusión (contribuyen a la constitución de una identidad familiar).

Por otra parte, existen relaciones de *tipo libidinal* que fundan las relaciones de objeto y funcionan de una forma conjugada entre sus participantes. Esta perspectiva otorga a la sexualidad y a sus diferentes manifestaciones un lugar capital en la estructuración de las interacciones familiares. Es lo que hace decir a A. Eiguer: «Es cierto que la teoría sistémica desempeñó un papel importante en la comprensión de la familia como grupo. Dicho esto, no se puede tomar el sentido último de un juego interactivo, de una palabra en relación a un comportamiento, de una regla en relación a su meta-regla, más que en el marco del rol sexual de cada participante en la comunicación (sobre todo a través del esquema edípico)».

b) Los lazos familiares tienen una naturaleza compleja: a la vez convencionales (que remiten a las normas culturales y sociales) e inconscientes porque están impregnados por escenarios fantasmáticos. Esta dimensión inconsciente caracteriza a los *organizadores* de las relaciones familiares (A. Eiguer, 1987). Se trata, primeramente, de la elección del compañero; esta elección se hace según el modelo de *collusión fantasmática* que supone una comunidad de representaciones y fantasmas inconscientes que forman la base afectiva de la atracción recíproca y sirven de matriz relacional en las interacciones en la pareja.

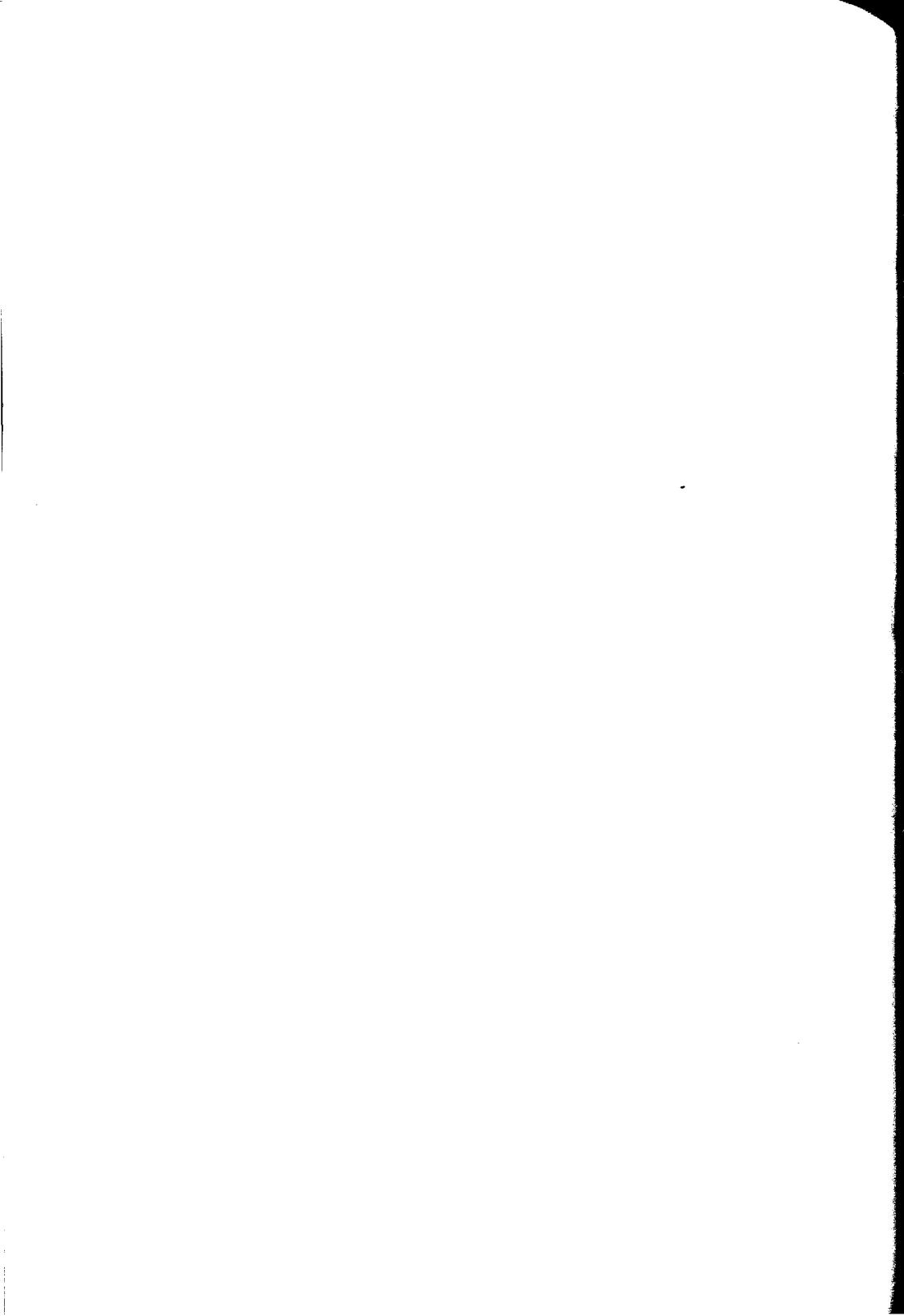
Un segundo organizador es el «*Sí-mismo familiar*», sentimiento de identidad y pertenencia e ideal del Yo (*moi*) familiar.

Estos dos organizadores presuponen un tercero que es la *interfantasmaticación*; es la capacidad de articular las representaciones inconscientes de los miembros de la familia entre sí, y compartir fantasmas semejantes, dando lugar en el grupo familiar a un efecto de «resonancia fantasmagórica» y una especie de comunicación inconsciente.

Hay una concepción comparable desarrollada por R. Laing que escribió: «Formar parte de la misma familia es sentir la existencia, en

sí mismo, de la misma "familia"» (1972, pág. 25). Para él la «familia» no es un objeto interiorizado «sino un conjunto interiorizado de relaciones» (1972, pág. 16).

Aunque no contradice necesariamente los análisis en términos sistémicos, la aproximación psicoanalista permite dar cuenta de la dinámica inconsciente (fundada sobre las pulsiones y los fantasmas) que sostiene las interacciones conscientes y observables.



Capítulo 4

LA INFLUENCIA SOCIAL

La influencia es una de las dimensiones fundamentales de la interacción; se podría, incluso, sostener que los dos conceptos se recubren ampliamente ya que, en su misma definición, la interacción implica que los sujetos actúan unos sobre otros y que la influencia, cuando se ejerce en el marco de una relación interpersonal, pasa por un proceso de interacción.

El concepto de influencia ha sido elaborado sobre todo por la psicología social (y más concretamente por la corriente experimental de esta disciplina). Destacaremos las investigaciones que ha inspirado, lo que puede completar y enriquecer nuestra comprensión de la interacción. Veremos, sin embargo, cómo el origen no fue pensado como un proceso interactivo sino como un efecto de presión ejercido por un agente «fuente» sobre un sujeto «blanco». En esta óptica, la influencia se concibe como mecanismo de *conformación*.

No obstante, otros estudios que la abordan bajo el ángulo de *conflicto* y *negociación* han mostrado que constituye fundamentalmente un fenómeno de interacción. Se mostrarán también los procesos cognitivos que están implicados en el fenómeno.

Se estudiarán, finalmente, las relaciones que el concepto de influencia mantiene con el de *poder*.

1. INFLUENCIA Y NEGOCIACIÓN

Los procesos de influencia son relativos a los cambios de opiniones, actitudes y conductas que en un individuo (o grupo) desencadena el hecho de ser reforzado por los de los demás (o grupo).

Han sido objeto de numerosas investigaciones e interpretaciones teóricas múltiples.¹

La influencia ha sido analizada, en un principio, como un proceso de presión social que da lugar a la aceptación y la sumisión en la autoridad; pero después fue concebida, a partir del fenómeno de la influencia minoritaria, como resultante de mecanismos de regulación unidos al consenso y al conflicto, y que pueden conducir a la innovación. En esta óptica, la influencia está cerca de la negociación.

1. *Normalización y conformismo*

La influencia fue comprendida al principio como un efecto de aceptación bajo la presión de normas mayoritarias.

a) Las primeras investigaciones experimentales en este sentido comenzaron en los años cincuenta con los trabajos de Salomon Asch. Asch (1956) quería, creando una situación de presión social sobre sujetos empeñados en una tarea de carácter objetivo (comparar la longitud de tres líneas con la de una línea de referencia), mostrar la fuerza del libre albedrío y la confianza que da un individuo a sus propias percepciones cuando se encuentra en un contexto objetivamente medible (se conoce esta experiencia por medio de cómplices: Asch introduce una mayoría consensual alrededor de una respuesta falsa y los sujetos novatos que, en una situación de control, cometían menos de 5 % de errores, hicieron cerca de 33 %). Los resultados concuerdan con su hipótesis y muestran que, incluso en situaciones no ambiguas, los sujetos permanecen permeables a la influencia del grupo y que tienen tendencia a conformarse con la norma dominante.

b) Estos trabajos, como otros del mismo tipo, han contribuido a poner en evidencia una *tendencia a la conformidad*. No obstante, esta tendencia puede ser objeto de varias interpretaciones; se puede ver como un efecto de sugestión inducido por la presión social (en este caso la influencia es concebida como un proceso unilateral que se ejerce sobre un sujeto pasivo); pero se puede explicar también como la necesidad propia de cada uno de confrontar su percepción

1. Para una presentación de estas investigaciones se citará sobre todo a G. de Montmollin (1977); G. Paicheler (1985); G. Mugny y J. A. Pérez (1986); S. Moscovici y G. Mugny (1987).

subjetiva con la percepción de los otros, que sirve de referencia, mecanismo observado por M. Sherif (1965) en su experiencia sobre «el efecto autocinético»² (en este caso, la influencia corresponde a un mecanismo de estructuración cognitiva en un contexto de interacción social); finalmente, sobre todo a partir de Moscovici (1979), se explicó la conformidad haciéndola resultante de un proceso de negociación –implícita o explícita– entre dos puntos de vista opuestos: el del sujeto minoritario y el de la mayoría (en este caso, la influencia se abordó en términos de conflictos interpersonales y de compromiso).

c) El efecto de aceptación se encuentra sobre todo en el fenómeno de *sumisión a la autoridad*: ha sido destacado y estudiado por numerosas investigaciones experimentales, siendo las de S. Milgram (1974) las más sugestivas: bajo el pretexto de probar el efecto de descargas eléctricas sobre la memoria, un experimentador lleva a un sujeto novato a administrar, con todo conocimiento de causa, descargas eléctricas, cada vez más fuertes (y que son más peligrosas) a un paciente que se retuerce de dolor cerca de él; el 62 % de los sujetos fueron «sumisos», es decir, que continuaron administrando descargas eléctricas hasta que el experimentador les decía que parasen.

Estos resultados fueron confirmados por otros investigadores en situaciones análogas (administrar un medicamento peligroso bajo la orden de un médico desconocido por las enfermeras; manipular una serpiente venenosa o meter la mano en un recipiente con ácido bajo la orden de un experimentador). Estas experiencias muestran la importancia del contexto y del *status* del agente de influencia (de aquí el prestigio y la autoridad de la ciencia y del científico).

d) No obstante, el *status* y la autoridad que se confiere no son los únicos factores que pueden desencadenar la sumisión. Existen formas de sumisión sin presión tan directa como son técnicas manipuladoras y que muestra la teoría del *enganche* (Kiesler, 1971).

Muestra que un sujeto puede sentirse enganchado a actuar en un cierto sentido en un primer acto que aunque le lleve simplemente a cumplir una acción juzgada anodina (y que lo es objetivamente) se

2. A partir de un efecto óptico (un punto luminoso fijo que parece desplazarse de forma errática), Sherif muestra que, frente a un campo de estimulación impreciso, existe una tendencia (en situación colectiva de interacción) a elaborar una norma grupal. Tiende a constituir un marco de referencia para el individuo. Existe un efecto de influencia de grupo comparable al efecto que puede tener un individuo que tiene un prestigio. Sherif ve que la conformidad es más grande cuando la persona que influye no está presente, que cuando está.

verá incitado a proseguir en la misma dirección y a aceptar otras acciones mucho más comprometidas (para no contradecirse ante sí mismo y los demás, conforme a la teoría de la disonancia cognitiva). Es la técnica del «pie en la puerta» que consiste en obtener de los sujetos un acto iniciador poco costoso (así, mientras un 22 % de las amas de casa contactadas aceptan espontáneamente responder a una encuesta en profundidad sobre su comportamiento consumidor, es posible aumentarlo al 53 % si hacemos proceder la demanda de una entrevista telefónica sobre algunos puntos poco comprometedores).

Se observa también que, en ciertas condiciones de enganche (elección libre, acto público...), el sujeto modifica sus opiniones y actitudes privadas para convertirlas en menos disonantes con el comportamiento que ha debido tener y que era contradictorio con sus posiciones iniciales.³

e) La conformización («aceptación») remite a la relación entre la «fuente» y «el blanco» (relación que retomaremos) pero también a los *efectos del contexto*.

Se ha podido demostrar, por ejemplo, que en una situación grupal, la tendencia a la conformidad varía en función del tamaño del grupo y de la unanimidad mayor o menor que existe dentro de él: es más difícil resistirse a un grupo grande que a uno pequeño, más difícil resistirse a un grupo coherente que a un grupo dividido. Puede estar influido igualmente por el tipo de tarea de los interactuantes: cuanto más convierte a los individuos en interdependientes para el éxito, más conformidad habrá; lo mismo sucede si es ambigua o si los sujetos no están seguros de la forma de tratarla; como señala G. de Montmollin, «en numerosos aspectos, los procesos de influencia social son a la vez una consecuencia y un tratamiento de la incertidumbre» (1977, pág. 307). El recurso a la conformidad, a la autoridad grupal puede ser una forma de escapar de la duda cuanto más el contexto sea ambiguo, no estructurado y subjetivo. Encontramos aquí la unión entre conformidad y sumisión a la autoridad.

A través de estas aproximaciones se ve que la conformidad no se reducirá a un efecto de «presión».⁴ Supone mecanismos cognitivos e

3. Sobre la teoría del enganche y las investigaciones que ha suscitado véase Beauvois y Joule (1981) y también Joule y Beauvois (1987).

4. Si Aronson definió la conformidad como «un cambio en el comportamiento o las opiniones de una persona que resulta de una presión real o imaginaria que emana de una persona o grupo de personas» (1972), otros estudios muestran que pueden revestir varias modalidades y utilizan diferentes mecanismos. Así, Kelman (1961)

interactivos más complejos; han sido mejor vistos a partir del momento en que se han tenido en cuenta el hecho de que la influencia podía acarrear también el cambio y la innovación, y no sólo el conformismo.

2. *Consenso, conflicto e innovación*

La influencia como proceso de innovación ha sido particularmente destacada por los trabajos de Moscovici.

Como él subraya, «la influencia social no tiene como única función reducir las diferencias entre los individuos, imponerles una visión uniforme de la realidad y eliminar a los desviantes. Se ejerce para modificar el medio o la organización y permite a un grupo perseguir sus fines o transformarse recurriendo a los recursos de sus miembros, comprendidos los desviantes (...). Solamente considerando que cada miembro del grupo, sea cual fuere su posición, es a la vez un emisor y un receptor potencial de influencia, es como mejor podemos ver lo que tiene lugar en una interacción social real» (S. Moscovici, 1984, pág. 54).

Cuando las investigaciones sobre la influencia no se centran solamente en el conformismo, revelan e integran fenómenos como la «reactancia», la «desviación» y la influencia minoritaria.

a) El comportamiento de *reactancia* (Brehm, 1966) designa un movimiento de reacción unido al sentimiento negativo de pérdida de independencia; se traduce por una resistencia a la influencia. Esta tendencia a resistir contrarresta la tendencia al conformismo. Este doble movimiento confirma la existencia de un juego dinámico, en la relación social, entre la dependencia (la necesidad de sentirse semejante, aceptado e integrado) y de afirmación contra-dependien-

distinguió tres: la «interiorización», la más profunda, que consiste en adoptar un comportamiento o un sistema de valores de manera que lo haga suyo y que será difícil cambiar; la «identificación», que utiliza una fuerza psicológica importante pero de dudosa duración y el «seguidismo», que indica una adhesión pública no acompañada de una privada y no está lejana a una forma de resistencia (privada); el «seguidismo» además, se manifiesta esencialmente en las situaciones donde se ejerce una «presión cara al mantenimiento de la situación mientras que al mismo tiempo se perfila la amenaza de una sanción en caso de rechazo de la complacencia». El análisis de estos tres grados de conformidad muestra el aspecto «interactivo» del fenómeno resultante de una relación de fuerzas (objetiva y subjetiva).

te (la necesidad de distinguirse, de preservar su identidad y su autonomía).

b) En cuanto a la *desviación* consiste en afirmar opiniones, valores, actitudes o comportamientos que se encuentran en ruptura con las normas dominantes. Una experiencia clásica de Schachter (1951) muestra que, en un grupo, la comunicación tiende a polarizarse sobre el desviante para llevarle a la posición mayoritaria. Esta experiencia puede ser interpretada en el sentido de la presión por la conformidad; pero también muestra la importancia dada al desviante y la influencia que ejerce por el simple hecho de afirmar una posición diferente de la mayoría (y por consiguiente, amenazante).

c) En fin, las investigaciones sobre la *influencia de las minorías*⁵ y sobre todo los experimentos dirigidos por S. Moscovici y G. Paicheler (véase Moscovici, 1979 y 1984 y Paicheler 1985) pusieron en evidencia el papel que desempeñan las concepciones minoritarias en el cambio de opiniones y de actitud y en la innovación.⁶

Este proceso resulta del hecho de que (como ha mostrado experimentalmente Moscovici, 1979 en cuanto a los mecanismos perceptivos) por su sola existencia, la minoría crea un conflicto ya que afirma una posición diferente de la posición mayoritaria; haciendo esto amenaza el consenso social. Si este consenso es considerado como importante, el compromiso aparece como única solución. La experiencia de la dinámica de grupos muestra la importancia que tiene la investigación del consenso en las interacciones; porque las situaciones de desequilibrio, de no-cohesión y de conflicto son una fuente mayor de tensión y de ansiedad. Se puede pensar que la influencia se hace sentir cuando parece indispensable restablecer un consenso y que la minoría no cede (es necesario que sea convincente y *consistente* en su expresión).⁷ La mayoría es llevada a hacer concesiones y a acercarse a la minoría a fin de evitar la ruptura. Este cambio se efectúa raramente sobre la marcha y en público, se hace, *a posteriori* y en privado, ya que, si es necesario para el individuo o grupo que cede reducir el conflicto, también lo es hacerlo sin perder la imagen.

Desde este punto de vista, la influencia aparece como una forma

5. La diferencia entre la desviación y la influencia minoritaria es que la primera se afirma *contra* las normas dominantes mientras que la segunda propone una *alternativa*.

6. Véase S. Moscovici, G. Mugny y otros (1987); y G. Mugny y A. Pérez (1986).

7. S. Moscovici hace de la «consistencia» (el mantenimiento sistemático y unánime de una posición por el grupo minoritario) una condición de la influencia. No obstante, una experiencia de G. Mugny muestra que una actitud «negociadora» es más eficaz que una actitud «rígida» (Doise, Deschamps, Mugny, 1978, pág. 132).

de negociación (tácita) «en la medida en que los procesos de influencia social tienen lugar en el marco de una interacción donde cada miembro del grupo tiene buenas razones para reducir el conflicto o el desacuerdo y parecen ser muy próximos a los procesos de negociación (...). Cada tipo de influencia corresponderá pues a un tipo particular de negociación, a una forma particular de hacer frente al conflicto» (Doms y Moscovici, en Moscovici, 1984, págs. 60-61).

Así, el estudio de la influencia conduce, por una parte, al del proceso de negociación.

3. La negociación

Puede ser definida como un «procedimiento de discusión que tiene como objetivo conciliar puntos de vista opuestos. Existe negociación cuando el acuerdo no es evidente, cuando los protagonistas en desacuerdo intentan encontrar un acuerdo» (H. Touzard, 1987, pág. 30). Trata, generalmente, sobre lo que está en juego *en un conflicto*, pero su mismo contenido puede ser el objeto de la negociación (¿cómo vamos a proceder?), incluso se la puede utilizar simplemente para mantener el contacto con la parte contraria sin intentar llegar a un acuerdo, o bien como medio para mostrar su buena fe (ya que se acepta discutir...).

a) La negociación supone una *relación de fuerzas*; cada protagonista intenta ejercer una presión sobre el contrario para hacerle cambiar de posición y atraerlo hacia él. Con este fin puede recurrir a varios tipos de *estrategias*.⁸ Hubert Touzard (1977) distingue cuatro; la *coerción* (puede tener el aspecto de una amenaza, de una exageración, la demagogia de un comportamiento agresivo, de la ruptura); la *disimulación* (fundada sobre la manipulación y la retención de información); la *persuasión* (que descansa en las actitudes que intentan mostrar su determinación, seducir, señalar las contradicciones internas del adversario); la *acomodación* (que consiste en buscar los puntos de acuerdo, en aplazar las cuestiones espinosas, en regatear las proposiciones, en actuar sobre las relaciones interpersonales...). Todos estos comportamientos recurren a actitudes y comportamientos contradictorios que corren el peligro de suscitar en el sujeto involucrado en una negociación, conflictos intrapsíquicos e inter-

8. Para un examen detallado de estas investigaciones en el ámbito de la negociación se puede recurrir a los estudios de Hubert Touzard (1977, 1980, 1987).

personales en la medida en que debe ser a la vez intransigente y conciliador, hacer triunfar sus propias posturas (y así «vencer») y encontrar un terreno de acuerdo con su adversario.

b) Se ha intentado establecer algunos *modelos de negociación* prestados de la psicología individual (Stevens, 1963) o de la teoría de los juegos, como la de Sawyer y Guetzkow (1965). Uno de los más operatorios es sin duda el de Walton y McKersie (1965).

Distingue cuatro aspectos en la negociación: un aspecto «distributivo» en el que se reparten los recursos en términos de pérdidas y ganancias según un juego de suma cero (esta dimensión concierne a los puntos más conflictivos y a los más competitivos de la negociación); un aspecto «integrativo» en el cual las partes en presencia cooperan para encontrar juntas soluciones nuevas, provechosas para las dos (y se involucran en un juego de suma cero); un aspecto relacional definido por las formas de estructuración de las actitudes de los participantes entre sí (conflictos, actitudes defensivas, acomodación, cooperación, colusión); y en fin, una especie de negociación interna en cada parte que permite definir el margen de libertad estratégica de los negociadores (hasta dónde pueden ir en las concesiones).

El aspecto distributivo ha sido sin duda el más analizado, pero desde mediados de los años setenta se buscan los factores que pueden facilitar la instauración de procesos integrativos. Por eso Fischer y Ury (1982) consideran que el mejor «resultado» en una negociación se obtiene por la búsqueda de intereses comunes y que Pruitt (1981) propone como modelo de comportamiento para «los buenos negociadores», la «rigidez flexible» (rígida en los fines y flexible en los medios).

Las investigaciones que se han recordado conciernen a menudo a situaciones de negociación formal. No obstante, son ampliamente transportables a otros tipos de situaciones, ya que la mayor parte de las interacciones sociales comportan casi siempre una parte de negociación entre los participantes (negociación de la definición de la relación, de los objetivos que persigue, de los medios para alcanzarlos, de las expectativas mutuas, de las opiniones, de los juicios, tomas de decisión, etc.).

2. RELACIÓN DE INFLUENCIA Y PERCEPCIÓN SOCIAL

Concebida en su origen como un efecto de presión de un agente sobre un sujeto, la influencia se ha mostrado como un proceso

interactivo complejo. En el centro de este proceso se encuentra la relación entre los sujetos que están implicados. Ha sido formalizada como la relación de «una fuente» (origen de la influencia) a un «blanco» (sujeto influenciado); esta formalización puede permitir explorar ciertas características de la relación; no obstante, es necesario evitar que tienda hacia el esquema de la coerción unívoca.

Se mostrarán también los procesos cognitivos que están implicados.

1. *Relación blanco/fuente*

Nos hemos interesado en principio por las características propias del blanco y de la fuente para poner seguidamente en primer plano la relación que se instaura entre ellos.

Por el lado del *blanco* nos hemos preguntado si ciertas personalidades son más influenciables que otras. Algunas investigaciones antiguas, como las de Binet (1900) han pretendido establecer (mediante test sobre todo) que la sugestibilidad es un rasgo de personalidad. Pero no era posible clasificar a los individuos bajo una dimensión única y específica; por otra parte, no hay siempre constancia en las respuestas que siguen las características de la tarea y de la situación.

Por el contrario, muchas investigaciones experimentales muestran que las actitudes «conformistas» están asociadas a ciertos rasgos como la falta de confianza en sí mismo, la sumisión, el autoritarismo, etc. (Montmollin 1977, págs. 120-140), y que la ansiedad tiende a aumentar la sugestibilidad. Este último punto explica que la conformidad sea mayor en una situación ansiógena (ya sea producida por la dificultad de la tarea, falta de pistas, la amenaza de sanción, el temor a un conflicto o a un rechazo).

El estado de ánimo en el que está un individuo sometido a una influencia, tiene también un impacto en su reacción. Porque el sujeto blanco no es un receptor pasivo sino un «operador que trata informaciones» como lo define G. Montmollin; si, por ejemplo, se cree competente en un campo determinado, resistirá las presiones tanto más cuanto que las juzgará no pertinentes a partir de su competencia.

Nos hemos planteado las mismas preguntas sobre las características de la *fuente*. Pero lo que parece determinante es más bien la actitud del blanco; dos factores parecen particularmente importantes: la credibilidad que encuentra y el apego afectivo que el «blanco» tenga por ella.

En el caso de la credibilidad, la competencia tiene un lugar central ya sea una competencia específica de un campo de experiencia (se ha mostrado que los niños estaban más convencidos del valor de la aritmética cuando se lo dice un ingeniero que cuando se lo dice un limpiador) o incluso una competencia «generalizada» extendida a veces a campos muy alejados de la competencia específica de un individuo (como cuando se pide consejo a su médico sobre elecciones personales o sobre la actitud que hay que tener ante los hijos). Esto permite suponer que los conceptos de competencia y *status* social mantienen relaciones complejas y que un *efecto de prestigio* interviene a menudo para volver a una fuente creíble y digna de confianza. Existe un lazo estrecho entre influencia y autoridad.

En lo que concierne a la afectividad, parece que una fuente es tanto más creíble cuanto más parezca desinteresada y despierte simpatía. Esta constatación añade el punto de vista de la coherencia cognitiva que quiere que un individuo busque armonizar los sentimientos que experimenta hacia una persona y el acuerdo de su opinión⁹ con ella.

Así, la credibilidad de la fuente depende más de la apreciación que de ella tiene el sujeto-blanco, que de factores necesariamente objetivos; depende ante todo de la relación de autoridad y del lazo afectivo que este sujeto mantiene con la fuente de influencia, así como de la importancia que reviste para él lo que está en cuestión. Los procesos de influencia se inscriben en una *relación interactiva* en la cual los factores subjetivos tienden a sacarla de la realidad objetiva y la racionalidad. Remite menos a las características propias del receptor o la fuerza de persuasión del emisor que a un proceso dinámico donde los dos están mutua y subjetivamente implicados.

2. Comparación, atribución, categorización

Todo esto demuestra que los individuos no reaccionan solamente a una realidad objetiva sino a la *representación* que ellos se forjan, en el seno de un proceso de interacción social.

Esto nos lleva a subrayar la importancia del rol desempeñado, en la conducta de un sujeto, por la *percepción* que tiene de su entorno, de los otros y de su posición en relación a ellos (percepción fuertemente marcada por factores sociales).

9. Es igualmente el fundamento de los modelos de equilibrio de Heider y de congruencia de Osgood y Tannenbaum.

Esta concepción de un sujeto «inferente» está ya presente en la teoría de la comparación social, pero es sobre todo a través del análisis de los procesos de atribución y categorización como se ha afirmado.

Estas tres teorías, aunque reposando a veces en principios diferentes, muestran que, a través de una negociación interpersonal los individuos se forjan una representación de la realidad y dan sentido a su propio comportamiento y al del otro.

a) En su teoría de la *comparación social*, Festinger (1971) puso en evidencia la existencia de una necesidad de evaluación de sí mismo así como los medios empleados para esto. Cada vez que un individuo se vea privado de criterios objetivos (como los del deportista que conoce «su tiempo» o del hombre de negocios que tiene las cifras de su balance), estará inclinado a buscar en los demás la confirmación de sus elecciones, sus opiniones, su sistema de valores o de sus predisposiciones. Va a involucrarse en un proceso de comparación social ya que le será necesario evaluar su conducta y ajustarla a las normas ambientales (es una de las conclusiones de la experiencia de Sherif sobre el efecto autocinético). Esta tendencia a la comparación social implica igualmente que nuestra representación de la «realidad» está ampliamente fundada en el consenso.

b) La *atribución* es un «proceso de representaciones (que consiste en emitir un juicio, en inferir “alguna cosa”, una intuición, una cualidad, un sentimiento sobre su estado o sobre el estado del otro individuo a partir de un objeto, de una disposición espacial, de un gesto, de un humor determinado» (Moscovici, 1972, pág. 60). Se inscribe, también, en la búsqueda de significados a través de las relaciones interpersonales. Sus fundamentos han sido planteados por F. Heider (1958); fue destacada después por las investigaciones de Jones y David (1965), Kelley (1967) y Weiner (1979).¹⁰

Heider inserta el concepto de atribución en el marco de esta psicología «ingenua» que es la de cada uno a partir del momento donde, sin sistema de referencia científico, construye a pesar de todo una interpretación de su entorno y del comportamiento de los demás. Esta interpretación responde esencialmente a un proceso de tipo causal: se apoya en la creencia de que existe un lazo entre una persona y sus actos o los acontecimientos en los que ella es objeto, actor o testigo.

La lógica que preside al establecimiento de tales relaciones causales difiere de la lógica de tipo científico y se apoya en elementos tales como la similitud y la proximidad. Tiende a privilegiar una

causalidad interna atribuyendo a una persona la responsabilidad de sus actos, más que una causalidad externa que atribuirá su origen a la situación. El concepto de intencionalidad desempeña un papel central en este proceso de atribución y de la forma en que reacciona ante el comportamiento del sujeto.¹¹ Todos estos trabajos muestran que el otro es percibido a través de esquemas representacionales y sobre todo de los que proponen las representaciones colectivas.

En este sentido van algunas investigaciones como las de Apfelbaum y Herzlich (1971) que reintroducen las representaciones sociales como factor importante en el proceso de atribución, o como las de Moscovici, que hace una relectura de los fenómenos de influencia a través de la atribución: «Una persona A será sensible a la influencia de otra persona B si ésta le permite operar con atribuciones más estables y más diferenciadas que antes» (1972, pág. 78).

c) El mecanismo de *categorización social* fue subrayado por Bruner (1958) en su teoría de la percepción y retomado por Tajfel que lo definió como un conjunto de «procesos psicológicos que tienden a ordenar el entorno en términos de categorías: grupos de personas, de objetos, de acontecimientos (o de algunos de sus atributos) en tanto sean similares o equivalentes entre sí para la acción, las intenciones o las actitudes de un individuo» (en Moscovici, 1972, t. 1, pág. 272).

Desempeña un papel práctico por la sistematización del entorno que opera en un camino de simplificación que se puede reducir, en extremo, a la oposición «ellos» y «nosotros».¹²

La categorización social tiene un alcance que sobrepasa ampliamente ciertas situaciones específicas en las que ha sido particu-

10. Aquí sólo la evocamos de manera sucinta. Para más detalle véase al artículo de J. Jaspers y M. Hewstone, «La théorie de l'attribution» (en Moscovici, 1984).

11. Así, la reacción de una persona que recibe un golpe en la cabeza será muy diferente según proceda de la rama muerta caída de un árbol o de un bastón lanzado por un enemigo. De la misma manera, la percepción de la situación (y el enganche interaccional que se seguirá) será fundamentalmente diferente según el golpe sea percibido cómo intencional o no.

Este último aspecto fue profundizado por las investigaciones de Jones y Davis (1965). Aportan una serie de hipótesis sobre la manera en que los sujetos buscan en el carácter de un individuo la causa de sus intenciones y pueden inferir las disposiciones interiores a partir de sus actos.

12. Una situación de competencia basta para aumentar la atracción hacia su grupo (Sherif, 1961; Blake y Mouton, 1962). No obstante, incluso fuera de estas situaciones, la sola presencia de los otros en una situación estructurada en *in-group* y *out-group* basta para provocar comportamientos discriminatorios (Tajfel, 1971; Deschamps, 1977).

larmente estudiada; desempeña un rol fundamental no solamente en la estructuración del entorno (simplificándola, permite ordenarlo y sistematizarlo) sino también en la de identidad social del individuo dándole la posibilidad de otorgarse un lugar en la sociedad por la vía del «conocimiento que tiene de su pertenencia a ciertos grupos sociales y a la situación emocional y evaluativa que resulta de esta pertenencia» (Tajfel, en Moscovici, 1972, t. 1, pág. 292).

Es posible considerar la categorización como el resultado de un proceso de atribución: las categorías son vistas, entonces, como «hipótesis» sobre la naturaleza de la realidad, construidas en función de los atributos acordados a los otros y a sí mismo. O bien al contrario, se puede creer que es la misma categorización la que sirve de fundamento a la atribución. Porque si es cierto que categorías como «inteligente» o «trabajador» proceden de la atribución de estos calificativos a individuos, existen igualmente numerosas categorías (como sexo, edad, etnia...) que son datos objetivos de la situación social; es a partir de ellas, de su «evidencia» como se construyen las atribuciones.

En este caso, «la clasificación de los individuos en categorías no es el resultado de un proceso de atribución, sino que será, al contrario, la base de la atribución. Los sujetos harán, bajo esta óptica, atribuciones a los demás en función de la representación cognitiva que tengan de la categoría de pertenencia de este alter» (J. C. Deschamps, 1977, pág. 12). Se ve que las *representaciones sociales* intervienen como una especie de rejilla cultural previa en la percepción del otro: «Para entender su entorno, para explicar el mundo en que vive, el sujeto atribuye a los actos y a los comportamientos de los demás las características de grupo, colectivas, no las características o intenciones individuales» (J. C. Deschamps, 1977, pág. 12).

Así, los conceptos de comparación, atribución y categorización aclaran los mecanismos por los que un sujeto, en interacción con otros, *construye* una representación de su entorno y el de los demás. Estos mecanismos tienen un lugar importante en la comprensión de los procesos de influencia, porque, en gran parte, existe la influencia porque la realidad es una realidad construida y una representación social.

Pueden actuar en dos sentidos: en el del conformismo (estereotipos y prejuicios) o en el del cambio. G. Mugny intentó mostrar que es por la interacción y el *conflicto socio-cognitivo* que puede acarrear (en caso de divergencias de actitudes y respuestas), como las capacidades cognitivas del niño pueden progresar: «Es, en efecto, a partir

En el caso de la credibilidad, la competencia tiene un lugar central ya sea una competencia específica de un campo de experiencia (se ha mostrado que los niños estaban más convencidos del valor de la aritmética cuando se lo dice un ingeniero que cuando se lo dice un limpiador) o incluso una competencia «generalizada» extendida a veces a campos muy alejados de la competencia específica de un individuo (como cuando se pide consejo a su médico sobre elecciones personales o sobre la actitud que hay que tener ante los hijos). Esto permite suponer que los conceptos de competencia y *status* social mantienen relaciones complejas y que un *efecto de prestigio* interviene a menudo para volver a una fuente creíble y digna de confianza. Existe un lazo estrecho entre influencia y autoridad.

En lo que concierne a la afectividad, parece que una fuente es tanto más creíble cuanto más parezca desinteresada y despierte simpatía. Esta constatación añade el punto de vista de la coherencia cognitiva que quiere que un individuo busque armonizar los sentimientos que experimenta hacia una persona y el acuerdo de su opinión⁹ con ella.

Así, la credibilidad de la fuente depende más de la apreciación que de ella tiene el sujeto-blanco, que de factores necesariamente objetivos; depende ante todo de la relación de autoridad y del lazo afectivo que este sujeto mantiene con la fuente de influencia, así como de la importancia que reviste para él lo que está en cuestión. Los procesos de influencia se inscriben en una *relación interactiva* en la cual los factores subjetivos tienden a sacarla de la realidad objetiva y la racionalidad. Remite menos a las características propias del receptor o la fuerza de persuasión del emisor que a un proceso dinámico donde los dos están mutua y subjetivamente implicados.

2. Comparación, atribución, categorización

Todo esto demuestra que los individuos no reaccionan solamente a una realidad objetiva sino a la *representación* que ellos se forjan, en el seno de un proceso de interacción social.

Esto nos lleva a subrayar la importancia del rol desempeñado, en la conducta de un sujeto, por la *percepción* que tiene de su entorno, de los otros y de su posición en relación a ellos (percepción fuertemente marcada por factores sociales).

9. Es igualmente el fundamento de los modelos de equilibrio de Heider y de congruencia de Osgood y Tannenbaum.

Esta concepción de un sujeto «inferente» está ya presente en la teoría de la comparación social, pero es sobre todo a través del análisis de los procesos de atribución y categorización como se ha afirmado.

Estas tres teorías, aunque reposando a veces en principios diferentes, muestran que, a través de una negociación interpersonal los individuos se forjan una representación de la realidad y dan sentido a su propio comportamiento y al del otro.

a) En su teoría de la *comparación social*, Festinger (1971) puso en evidencia la existencia de una necesidad de evaluación de sí mismo así como los medios empleados para esto. Cada vez que un individuo se vea privado de criterios objetivos (como los del deportista que conoce «su tiempo» o del hombre de negocios que tiene las cifras de su balance), estará inclinado a buscar en los demás la confirmación de sus elecciones, sus opiniones, su sistema de valores o de sus predisposiciones. Va a involucrarse en un proceso de comparación social ya que le será necesario evaluar su conducta y ajustarla a las normas ambientales (es una de las conclusiones de la experiencia de Sherif sobre el efecto autocinético). Esta tendencia a la comparación social implica igualmente que nuestra representación de la «realidad» está ampliamente fundada en el consenso.

b) La *atribución* es un «proceso de representaciones (que consiste en emitir un juicio, en inferir “alguna cosa”, una intuición, una cualidad, un sentimiento sobre su estado o sobre el estado del otro individuo a partir de un objeto, de una disposición espacial, de un gesto, de un humor determinado» (Moscovici, 1972, pág. 60). Se inscribe, también, en la búsqueda de significados a través de las relaciones interpersonales. Sus fundamentos han sido planteados por F. Heider (1958); fue destacada después por las investigaciones de Jones y David (1965), Kelley (1967) y Weiner (1979).¹⁰

Heider inserta el concepto de atribución en el marco de esta psicología «ingenua» que es la de cada uno a partir del momento donde, sin sistema de referencia científico, construye a pesar de todo una interpretación de su entorno y del comportamiento de los demás. Esta interpretación responde esencialmente a un proceso de tipo causal: se apoya en la creencia de que existe un lazo entre una persona y sus actos o los acontecimientos en los que ella es objeto, actor o testigo.

La lógica que preside al establecimiento de tales relaciones causales difiere de la lógica de tipo científico y se apoya en elementos tales como la similitud y la proximidad. Tiende a privilegiar una

causalidad interna atribuyendo a una persona la responsabilidad de sus actos, más que una causalidad externa que atribuirá su origen a la situación. El concepto de intencionalidad desempeña un papel central en este proceso de atribución y de la forma en que reacciona ante el comportamiento del sujeto.¹¹ Todos estos trabajos muestran que el otro es percibido a través de esquemas representacionales y sobre todo de los que proponen las representaciones colectivas.

En este sentido van algunas investigaciones como las de Apfelbaum y Herzlich (1971) que reintroducen las representaciones sociales como factor importante en el proceso de atribución, o como las de Moscovici, que hace una relectura de los fenómenos de influencia a través de la atribución: «Una persona A será sensible a la influencia de otra persona B si ésta le permite operar con atribuciones más estables y más diferenciadas que antes» (1972, pág. 78).

c) El mecanismo de *categorización social* fue subrayado por Bruner (1958) en su teoría de la percepción y retomado por Tajfel que lo definió como un conjunto de «procesos psicológicos que tienden a ordenar el entorno en términos de categorías: grupos de personas, de objetos, de acontecimientos (o de algunos de sus atributos) en tanto sean similares o equivalentes entre sí para la acción, las intenciones o las actitudes de un individuo» (en Moscovici, 1972, t. 1, pág. 272).

Desempeña un papel práctico por la sistematización del entorno que opera en un camino de simplificación que se puede reducir, en extremo, a la oposición «ellos» y «nosotros».¹²

La categorización social tiene un alcance que sobrepasa ampliamente ciertas situaciones específicas en las que ha sido particu-

10. Aquí sólo la evocamos de manera sucinta. Para más detalle véase al artículo de J. Jaspers y M. Hewstone, «La théorie de l'attribution» (en Moscovici, 1984).

11. Así, la reacción de una persona que recibe un golpe en la cabeza será muy diferente según proceda de la rama muerta caída de un árbol o de un bastón lanzado por un enemigo. De la misma manera, la percepción de la situación (y el enganche interaccional que se seguirá) será fundamentalmente diferente según el golpe sea percibido cómo intencional o no.

Este último aspecto fue profundizado por las investigaciones de Jones y Davis (1965). Aportan una serie de hipótesis sobre la manera en que los sujetos buscan en el carácter de un individuo la causa de sus intenciones y pueden inferir las disposiciones interiores a partir de sus actos.

12. Una situación de competencia basta para aumentar la atracción hacia su grupo (Sherif, 1961; Blake y Mouton, 1962). No obstante, incluso fuera de estas situaciones, la sola presencia de los otros en una situación estructurada en *in-group* y *out-group* basta para provocar comportamientos discriminatorios (Tajfel, 1971; Deschamps, 1977).

larmente estudiada; desempeña un rol fundamental no solamente en la estructuración del entorno (simplificándola, permite ordenarlo y sistematizarlo) sino también en la de identidad social del individuo dándole la posibilidad de otorgarse un lugar en la sociedad por la vía del «conocimiento que tiene de su pertenencia a ciertos grupos sociales y a la situación emocional y evaluativa que resulta de esta pertenencia» (Tajfel, en Moscovici, 1972, t. 1, pág. 292).

Es posible considerar la categorización como el resultado de un proceso de atribución: las categorías son vistas, entonces, como «hipótesis» sobre la naturaleza de la realidad, construidas en función de los atributos acordados a los otros y a sí mismo. O bien al contrario, se puede creer que es la misma categorización la que sirve de fundamento a la atribución. Porque si es cierto que categorías como «inteligente» o «trabajador» proceden de la atribución de estos calificativos a individuos, existen igualmente numerosas categorías (como sexo, edad, etnia...) que son datos objetivos de la situación social; es a partir de ellas, de su «evidencia» como se construyen las atribuciones.

En este caso, «la clasificación de los individuos en categorías no es el resultado de un proceso de atribución, sino que será, al contrario, la base de la atribución. Los sujetos harán, bajo esta óptica, atribuciones a los demás en función de la representación cognitiva que tengan de la categoría de pertenencia de este alter» (J. C. Deschamps, 1977, pág. 12). Se ve que las *representaciones sociales* intervienen como una especie de rejilla cultural previa en la percepción del otro: «Para entender su entorno, para explicar el mundo en que vive, el sujeto atribuye a los actos y a los comportamientos de los demás las características de grupo, colectivas, no las características o intenciones individuales» (J. C. Deschamps, 1977, pág. 12).

Así, los conceptos de comparación, atribución y categorización aclaran los mecanismos por los que un sujeto, en interacción con otros, *construye* una representación de su entorno y el de los demás. Estos mecanismos tienen un lugar importante en la comprensión de los procesos de influencia, porque, en gran parte, existe la influencia porque la realidad es una realidad construida y una representación social.

Pueden actuar en dos sentidos: en el del conformismo (estereotipos y prejuicios) o en el del cambio. G. Mugny intentó mostrar que es por la interacción y el *conflicto socio-cognitivo* que puede acarrear (en caso de divergencias de actitudes y respuestas), como las capacidades cognitivas del niño pueden progresar: «Es, en efecto, a partir

de experiencias acumulativas y progresivas como los sujetos elaboran nuevos instrumentos cognitivos, a través de interacciones en las que el sujeto es esencialmente activo» (en Doise, Deschamps, Mugny, 1978, pág. 255).¹³

3. LAS RELACIONES DE PODER

Si el concepto de poder está fuertemente implicado en los procesos de influencia y negociación, se ha visto que no es como una característica intrínseca de los actores (como una especie de propiedad que le es dada) sino un fenómeno relacional. El poder aparece así como una forma de *relación* que une a uno o varios actores, relación que conviene ahora profundizar.

Nos apoyaremos en un análisis clásico de French y Raven (1959) ya que se sitúa precisamente en esta perspectiva y ha ejercido una influencia duradera sobre la concepción del poder.

1. *Las bases del poder*

French y Raven definen el poder en términos de influencia y la influencia en términos de cambio psicológico. El poder es «la influencia potencial máxima que un agente O (individuo, grupo, norma...) es capaz de ejercer sobre la persona P»; es el resultante de dos fuerzas, una que empuja al cambio y la otra que expresa la resistencia del sujeto (no existe solamente acción de O sobre P, sino también acción de P hacia O y es esta interacción la que instaura el poder).

French y Raven designan como *base de poder*, la forma de relación entre P y O que motiva el proceso de influencia. Definen cinco, que aparecen de forma habitual.

a) *El poder de recompensa*, fundado en la percepción de P, de que O tiene la posibilidad de procurarle recompensas (satisfacciones, gratificaciones, ventajas...).

b) *El poder de coerción*, fundado en la percepción de P, de que O tiene la posibilidad de imponerle castigos (sanciones, sufrimientos, pérdidas, rechazos...).

13. Mugny señala que si el niño no participa activa y plenamente en la interacción conflictiva, no progresa.

c) *El poder legítimo*, fundado sobre la percepción de P, de que O tiene legítimamente el derecho de prescribirle su conducta (en relación a su *status*, rol, función, valores culturales, estructura social, derecho, delegación...). El poder legítimo está muy extendido, pero cada agente sólo lo ejerce en un campo de acción limitado (su «jurisdicción»).

d) *El poder de referencia*, fundado en la identificación de P con O. En el poder de referencia existe adhesión y conformidad en la fuente de influencia en función de la atracción y del prestigio que ejerce.

e) *El poder de competencia*, fundado sobre la percepción de que O tiene una experiencia o conocimientos específicos que le otorgan un dominio y autoridad en un campo determinado.

A partir de esta tipología, podemos emitir ciertas hipótesis. Cuanto más sólidas y extensas sean las bases de poder (implican varios factores), mayor será éste.¹⁴ No obstante, cada tipo de poder no tiene más que una «jurisdicción» limitada (el poder legítimo y de referencia tienen, en general, el máximo alcance). Todo intento de ejercer un poder fuera de su jurisdicción tiende a debilitarlo. Cuanto más legítimo sea el poder (o fundado sobre la referencia o la competencia), menos resistencia producirá; el poder de coerción la aumenta, al contrario, mientras que el poder de recompensa tiende a disminuirla. Observamos también que en la percepción de P, los elementos subjetivos intervienen tanto como los elementos objetivos.

Es necesario indicar que, en las situaciones empíricas, las influencias combinan a menudo (y en grados variables) varias formas de poder. Así, el poder legítimo se presenta muy a menudo como un poder de competencia, ejerce un efecto de referencia y utiliza también la recompensa y la coerción (el poder de un profesor descansa, por ejemplo, en la legitimidad de su función socialmente reconocida, en su competencia y su prestigio y en la capacidad que tiene de evaluar positiva o negativamente a los estudiantes).

Hasta aquí hemos abordado el poder y la influencia primordialmente en una perspectiva de relaciones diádicas (entre una fuente y un «blanco»). No obstante, en la realidad muchas situaciones rela-

14. Es necesario añadir que la fuerza del poder descansa también en el hecho de que la relación de autoridad está ampliamente interiorizada en la relación —en términos psicoanalíticos— entre el Yo y el Superyó, y que el aspecto interaccional entra en resonancia con una dinámica intrapsíquica.

cionan varios agentes y ofrecen la posibilidad de interacciones más complejas, que implican fenómenos de alianzas y coaliciones.

Es importante tener en cuenta estos fenómenos en un análisis de relaciones de poder, para lo que se utilizarán los estudios de T. Caplow (1984).

2. Poder y coaliciones

T. Caplow investiga la interacción esencialmente bajo el ángulo del conflicto y de las relaciones de fuerza. Retoma de G. Simmel tres proposiciones fundamentales que le permitirán aprehender las relaciones sociales como un juego constante entre las alianzas y las coaliciones, la cooperación y la rivalidad: la primera es que el *conflicto* tiene un rol estructurante capital en la interacción social;¹⁵ ya que al ser el hombre a la vez, y de forma irreductible, ser social e individuo, un conflicto se instaura inevitablemente entre estos dos polos: «La sociedad exige del individuo que utilice todas sus fuerzas al servicio del rol particular que se confiere en su seno y que transforme su naturaleza profunda para convertirse en el mejor y más apropiado vehículo de esta función. Y, sin embargo, todo lo que empuja al individuo hacia la unidad y la coherencia interna le hace revelarse contra este rol... Existe un conflicto insoluble entre el todo, que impone a sus elementos una función unilateral y parcial, y los elementos que aspiran a ser cada uno un todo» (Simmel, citado por Caplow, 1984, pág. 31). La segunda proposición es que la *relación jerárquica* forma el elemento de las instituciones y organizaciones en la medida en que, alrededor de ella y por ella, éstas se realizan y se mantienen (permite, en efecto, conciliar el conflicto inevitable y la cooperación necesaria). La tercera es que la *tríada* aparece como la unidad mínima de la interacción social ya que sufre siempre la influencia de un tercero presente o virtual (y lo que se observa en relaciones de tres agentes puede extenderse a toda forma de organización social más compleja). El paso de la diada a la tríada asegura un cambio radical en las relaciones, mucho más importante que el de la tríada a grupos más numerosos (que se compara a los cambios

15. «El conflicto es, en sí mismo, una forma de interacción que implica la comunicación, la influencia recíproca y la formación de una nueva unidad, a veces al precio de la destrucción de los componentes originales. El conflicto conduce necesariamente a su reglamento que es una forma especial de síntesis» (Caplow, 1984, pág. 32).

aparecidos en una pareja debido al nacimiento del primer hijo en relación con los que se producen después del nacimiento de los otros). Según G. Simmel, un tercero introducido en la diada puede asumir tres tipos de funciones en el grupo: una función de «mediador» que se articula alrededor del deseo de privilegiar al grupo como entidad antes que a los individuos; una función de *tercius gaudens* cuyo fin es desviar un conflicto entre los otros dos miembros en su provecho; una función de «déspota» que utiliza el conflicto para asegurar su propio poder.

La *triada* es un «sistema social que comprende tres elementos, unidos entre ellos por una relación duradera», cuya característica esencial es, para Caplow, una tendencia a dividirse para formar una *coalición* de «dos contra uno» (Caplow, 1984, pág. 17). Esta coalición tiene por finalidad el control del poder (su conquista o su mantenimiento) y su formación depende de la combinación de dos criterios: la repartición de fuerzas entre los elementos y la situación en la que evolucionan.

La *repartición de fuerzas* puede ser cifrada numéricamente (el número de diputados que posee un partido) o ser apreciada de forma más cualitativa (el ascendente que un individuo puede tener sobre otro); el conocimiento que se tiene de esto permite situar a los individuos, unos respecto a otros, en una especie de geometría social de relaciones de poder. Para ilustrarlo, Caplow toma como ejemplo tres contrabandistas que se reparten un botín: el jefe Ahab y sus dos cómplices Brutus y Charlie. Los tres quieren la mayor parte posible y están dispuestos a todo para obtenerla. Ahab es el más fuerte, pero si Brutus y Charlie tienen una fuerza similar y su unión los convierte en más fuertes que su jefe, es probable que hagan una coalición contra él; si Ahab solo es más fuerte que sus cómplices juntos, tendrá todo el botín; si Charlie es el más débil y los otros tienen la misma fuerza, es él quien, por la elección de su alianza, tendrá la llave del poder, etc. Así, a través de las posibles variaciones que ofrece este ejemplo, se destaca que la relación de fuerza en una triada no es nunca estable y definitiva ya que toda fuerza contiene en ella el germen de su debilidad (como en el primer caso) y toda debilidad puede convertirse en una fuerza (como en el último caso).¹⁶

No obstante, la sola repartición de las fuerzas no es suficiente para establecer una previsión de las coaliciones ya que, a menudo, se

16. Caplow estableció ocho tipos de triadas que permiten poner todas las combinaciones posibles en las relaciones de fuerzas entre tres agentes (véase, 1984, pág. 22).

ofrecen varias posibilidades a los protagonistas; es la *situación* en que se encuentran la que les orientará hacia una elección y no hacia otra.

Caplow distingue tres tipos de situaciones: la situación «establecida», la «episódica» y la «terminal». En la primera los elementos están «unidos entre ellos de forma permanente, en el interior de un sistema social más amplio que les obliga a actuar unos sobre otros» (1984, pág. 21); la existencia del grupo prima sobre los intereses particulares; éstos van a manifestarse, sin embargo, en el seno de coaliciones provisionales que prevalecerán un cierto tiempo y por un interés preciso pero sin que los otros sean nunca excluidos. Así, en una familia de tres personas, la madre podrá hacer alianza con el padre para que sea el niño más obediente; con el niño para que el padre sea más generoso (un poco de dinero a uno y un nivel de vida superior al otro) y el niño con el padre para escapar de la influencia maternal (el niño quiere salir con sus amigos y el padre pasar más tiempo con los suyos). En la situación «episódica», la tríada se sitúa en el interior de una institución en un conflicto regido por leyes precisas; se trata aquí de formar coaliciones para asegurarse ventajas sobre sus adversarios; el típico caso es la coalición electoral que permite la votación de una ley en la Asamblea; el partido implicado hace, por ejemplo, alianza con el grupo más pequeño (que puede obtener algunas concesiones para su beneficio) para combatir con su adversario directo, pero esta coalición tendrá muchas probabilidades de disolverse cuando se consiga su finalidad. Finalmente, en la situación «terminal» cada uno preferirá estar solo y las coaliciones no se hacen más que de mala gana con una finalidad agresiva o defensiva (en el caso de los contrabandistas o del equilibrio de fuerzas a escala mundial).

La combinación de los dos criterios permite establecer provisiones que conciernen a las coaliciones posibles.

A partir de estas bases, T. Caplow mostró que se pueden analizar las tríadas también en las relaciones interpersonales, en las familias y en las organizaciones. Es suficiente con situarlos en la lógica de sus contextos: muestra también que el modelo triádico puede permitir estudiar grupos amplios por intermedio de los «efectos de enlace» y de las «cadenas de tríadas»: así, en una familia con tres niños, cada uno de ellos puede formar una tríada con los otros dos; es, por lo tanto, posible figurarse las relaciones familiares en términos de relación de fuerzas por una doble tríada en la que un elemento será común en las dos tríadas. Estas cadenas de tríadas tienen sus leyes y

sus lógicas, lo que permite analizar y prever las posibles coaliciones y la dinámica de las fuerzas presentes.¹⁷

Las investigaciones empíricas realizadas para verificar el modelo teórico de Caplow muestran que las predicciones que se pueden hacer a partir del modelo generalmente pueden verificarse pero con excepciones relativamente frecuentes; en este caso, parece que es la relación de fuerzas tal como la *perciben* los actores, lo que importa, más que la relación de fuerzas que instaura objetivamente la situación.

De estas investigaciones psicosociológicas sobre la influencia social se desprenden algunos puntos remarcables.

El primero es la gran importancia que tiene el concepto de *conflicto*. El proceso de influencia puede ser concebido como la resolución de un conflicto: conflicto intrapsíquico entre diferentes cogniciones, entre comportamientos y representaciones o entre fuerzas de cambio y resistencia; conflicto interpersonal entre diferentes percepciones, opiniones, actitudes o entre intereses divergentes; conflicto entre el individuo y el grupo. Bajo este ángulo, la influencia aparece como resultado de un mecanismo de reducción de la disonancia cognitiva y del conflicto relacional.

Desde el punto de vista dinámico, el proceso de influencia está dominado por dos grandes fuerzas. La más manifiesta y conocida proviene del *poder*; puede incluso parecer la esencia de la influencia. Pero, como se ha indicado, el poder se puede reducir, en la mayoría de los casos, a un simple ejercicio de la fuerza y a la presión unilateral; es una forma de interacción complementaria donde la autoridad de uno se erige gracias al crédito, a la credibilidad y a la sumisión que el otro le confiere. Menos evidente es la acción de la *seducción* que debería explorarse mejor. Se observa en las investigaciones que se han expuesto a través de conceptos como la atracción afectiva, la simpatía, la identificación y el ascendente. Aun siendo diferentes, estas dos fuerzas se mezclan a menudo en la influencia: existe un poder de la seducción al igual que una seducción del poder.

En fin, la *percepción interpersonal* aparece como base fundamental que describe la influencia y, de una manera más amplia, toda

17. Se pueden citar dos reglas que Caplow deduce de su modelo: «En una serie de triadas unidas entre ellas, dos elementos no pueden ser colegas en una triada y adversarios en otra (...). En una serie de triadas unidas entre ellas, un actor que puede escoger entre dos coaliciones ganadoras incompatibles, escogerá la coalición ganadora situada en la triada superior» (1984, págs. 74-75).

forma de interacción. Se inscribe en un doble movimiento: por una parte, cada uno actúa a partir de la imagen que se tiene del otro y esta representación determina en gran medida la relación; por otra parte, ésta actúa a su vez según las representaciones mutuas de los interactuantes. Es, por lo tanto, un fenómeno circular. Además, la percepción es, a su vez, un proceso cognitivo y social marcado por mecanismos como la comparación, la atribución, la categorización; y un proceso intersubjetivo donde intervienen otros mecanismos como la proyección, el «desacuerdo», la identificación, la idealización, que fundan la interacción en una relación imaginaria.

Así, la interacción se confirma, una vez más, como el espacio fundamental donde se articulan y anudan la psicología y lo social.

BIBLIOGRAFIA

- Adler (A.), *L'enfant difficile*, Paris, Payot, 1949 (trad. cast.: *El niño difícil*, Madrid, Espasa-Calpe, 1975).
- Ainsworth (M. D.), L'attachement mère-enfant, *Enfance*, 1983, n. 1-2, 7-8.
- Almodovar (J.-P.), *Les enfants uniques*, Tesis de 3.^{er} ciclo, Universidad de Paris X-Nanterre, 1982.
- Almodovar (J.-P.), Construction et économie des liens fraternels, *Le groupe familial*, n. 111, abril-junio de 1986, 2-8.
- André-Larochebouvy (D.), *La conversation quotidienne*, Paris, Credif-Didier, 1984.
- Anscombre (J.-C.), Ducrot (O.), *L'argumentation dans la langue*, Bruselas, Mardaga, 1983.
- Anzieu (D.), Le Moi-Peau, *Nouvelle Revue de Psychanalyse*, n. 9, 1974, 195-208 (trad. cast.: *El Yo-piel*, Madrid, Biblioteca Nueva, 1987).
- Anzieu (D.), *Le groupe et l'inconscient*, Paris, Dunod, 1975 (col. «Psychismes») (trad. cast.: *El grupo y el inconsciente*, Madrid, Biblioteca Nueva, 1986).
- Anzieu (D.), René Zazzo et l'attachement, *Bulletin de Psychologie*, t. XL, n. 381, junio-agosto de 1987, 661-665.
- Anzieu (D.), Martin (J.-Y.), *La dynamique des groupes restreints*, Paris, PUF, 1971.
- Anzieu (D.) y otros, *L'attachement*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 1974.
- Apfelbaum (E.), Herzlich (C.), La théorie de l'attribution en psychologie sociale, *Bulletin de Psychologie*, 1970-1971, 24, 961-976.
- Argyle (M.), *Bodily communication*, Londres, Methuen & Co Ltd, 1975.
- Aronson (D.), *Social animal*, San Francisco, Freeman, 1972.
- Asch (S. E.), Studies on independence and conformity: a minority of one

- against an unanimous majority, *Psychological Monographs*, 1956, 70, 416.
- Austin (J.-L.), *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil, 1970.
- Bachman (C.), Lidenfeld (J.), Simonin (J.), *Langage et communications sociales*, Credif-Hatier, 1981.
- Bakhtine (M.), *Le marxisme et la philosophie du langage; essai d'application de la méthode sociologique en linguistique*, Paris, Minuit, 1977 (ed. orig., 1929).
- Bank (S.), Kahn (M. D.), Sisterhood-Brotherhood is powerful: sibling sub-systems and family therapy, *Family Process*, 1975, 14, 311-337.
- Barus-Michel (J.), *Le sujet social*, Paris, Dunod, 1987.
- Bateson (G.), *La cérémonie du Naven*, Paris, Minuit, 1971 (ed. orig., 1936).
- Bateson (G.), *Vers une écologie de l'esprit*, Paris, Seuil, t. 1, 1977; t. 2, 1980 (ed. orig., 1972).
- Bateson (G.), Ruesch (J.), *Communication et Société*, Paris, Seuil, 1988 (para la trad. franc.).
- Baudouin (Ch.), *L'âme enfantine et la psychanalyse*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 1964 (3.^a ed.).
- Beauvois (J.-L.), Joule (R.), *Soumission et idéologie*, Paris, PUF, 1981.
- Berne (E.), *Des jeux et des hommes*, Paris, Stock, 1975 (ed. orig., 1972).
- Berne (E.), *Que dites-vous après avoir dit bonjour?*, Paris, Tchou, 1977 (ed. orig., 1972) (trad. cast.: *¿Qué dice usted después de decir hola?*, Barcelona, Grijalbo, 1987).
- Binet (A.), *La suggestibilité*, Paris, Schleicher, 1900.
- Bion (W. R.), *Recherches sur les petits groupes*, Paris, PUF, 1965 (ed. orig., 1961).
- Birdwhistell (R.), *Kinesics and context: essay on body motion communication*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1970.
- Blake (R.), Mouton (J.), Overevaluation of own group's product in intergroup competition, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 64, 237-238.
- Blake (R.), Mouton (J.), *Les deux dimensions du management*, Paris, Ed. d'Organisation, 1972.
- Boudon (R.), *La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique*, Paris, Hachette, 1979 (trad. cast.: *La lógica de lo social*, Madrid, Rialp, 1981).
- Bourdieu (P.), *Ce que parler veut dire*, Paris, Fayard, 1982 (trad. cast.: *¿Qué significa hablar?*, Torrejón de Ardoz, Akal, 1985).
- Bowlby (J.), *Attachement et perte*, Paris, PUF, 1978 (ed. orig., 1969) (trad. cast.: *La pérdida afectiva*, Barcelona, Paidós, 1983).
- Brazelton (T. B.) y otros, Quatre stades précoces au cours du développement de la relation mère-nourrisson, *Psychiatrie de l'enfant*, 1981, XXIV, 2, 397-418.
- Brehm (J. W.), *A theory of psychological reactance*, Nueva York, Academic Press, 1966.
- Bruner (J.-J.), *Le développement de l'enfant. Savoir faire, savoir dire*, Paris, PUF, 1983.
- Bruner (J.-S.), Les processus de préparation à la perception, en J. S. Bruner, F. Bresson, A. Morf, J. Piaget (comps.), *Logique et perception*, Paris, PUF, 1958, 1-48.
- Byrne (D.), *The attraction paradigm*, Nueva York, Academic Press, 1971.
- Cahn (P.), *La relation fraternelle chez l'enfant*, Paris, PUF, 1962.

- Caplow (T.), *Deux contre un*, Paris, ESF, 1984 (ed. orig., 1968) (trad. cast.: *Dos contra uno*, Madrid, Alianza, 1974).
- Castellan (Y.), *La famille du groupe à la cellule*, Paris, Dunod, 1980.
- Castoriadis (C.), *L'institution imaginaire de la société*, Paris, Seuil, 1975 (trad. cast.: *La institución imaginaria de la sociedad*, Barcelona, Tusquets, 1983).
- Chabrol (C.), Fonctions régulatrices de la parole, *Connexions*, n. 46, 1984, 83-98.
- Chabrol (C.), *Eléments de psychosociologie du langage*, Tesis doctoral, Universidad de Paris X, 1985.
- Charaudeau (P.), *Langage et discours*, Paris, Hachette, 1983.
- Cicourel (A.), *La sociologie cognitive*, Paris, PUF, 1979 (ed. orig., 1973).
- Condon (W. S.), Une analyse de l'organisation comportementale, trad. franc. en Cosnier, Brossard, 1984.
- Condon (W. S.), Sander (L. W.), Neonate movements in synchronized with adult speech, *Science*, 1974, 183, 99-101.
- Corraze (J.), *Les communications non verbales*, Paris, PUF, 1980 (trad. cast.: *Las comunicaciones no verbales*, Madrid, García Numez, 1986).
- Cosnier (J.), Spécificité de l'attitude ethnologique dans l'étude du comportement humain, *Psychologie française*, 1978, t. 23, n. 1.
- Cosnier (J.), Observation directe des interactions précoces ou les bases de l'épigenèse interactionnelle, *La Psychiatrie de l'enfant*, vol. XXVII, 1, 1984, 107-126.
- Cosnier (J.), Brossard (A.) (comps.), *La communication non verbale*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 1984.
- Cosnier (J.), Coulon (J.) y otros, *Les voies du langage. Communications verbales, gestuelles et animales*, Paris, Dunod, 1982.
- Cosnier (J.), Kebrat-Orecchioni (C.), *Décrire la conversation*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 1987.
- Cramer (B.), La psychiatrie du bébé, en Soulé (M.), *La dynamique du nourrisson*, Paris, ESF, 1982.
- Cramer (B.), La psychiatrie du bébé, en Soulé (M.), *La dynamique du nourrisson*, Paris, ESF, 1982.
- Crozier (M.), Friedberg (E.), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977.
- Deconchy (J.-P.), *L'orthodoxie religieuse. Essai de logique sociale*, Paris, Ed. Ouvrières, 1971.
- Deleau (M.), Compétence et interaction, *Psychologie française*, n. 30-32, junio de 1985, 158-161.
- Deschamps (J.-C.), *L'attribution et la catégorisation sociale*, Berna, Peter Lang, 1977.
- Deutsch (M.), *The resolution of conflict*, New Haven, Yale University Press, 1973.
- Doise (W.), Deschamps (J.-C.), Mugny (G.), *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, A. Colin, 1978.
- Ducrot (O.), Illocutoire et performatif, *Linguistique et sémiologie*, 4, 17/53, 1977.
- Ducrot (O.), *Les échelles argumentatives*, Paris, Minuit, 1980.
- Dunn (J.), Sibling relationship in early childhood, *Child development*, 1983, 54, 787-811.
- Durkheim (E.), *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, Paris, PUF, 1960

- (trad. cast.: *Las formas elementales de la vida religiosa*, Torrejón de Ardoz, Akal, 1982).
- Eibl-Eibesfeldt (I.), *Der Vorprogrammierte mensch*, Viena, Fritz Molden, 1973 (trad. cast.: *El hombre preprogramado*, Madrid, Alianza, 1987).
- Eiguer (A.), *La parenté fantasmatique*, París, Dunod, 1987.
- Ekman (P.), Friesen (W. V.), Hands movements, *Journal of communication*, 1972, 22, 353-374.
- Ekman (P.), Friesen (W. V.), Ellworth (P.), *Emotion in the human face*, Pergamon Press, 1972.
- Emery (F. E.), Thorsrud (E.), *Form and content in industrial democracy*, Tavistock, 1969.
- Ervin-Tripp (S.), *Language acquisition and communicative choice, Essays*, Stanford, Stanford University Press, 1973.
- Escarpit (R.), *Théorie générale de l'information et de la communication*, París, Hachette, 1976 (trad. cast.: *Teoría general de la información y la comunicación*, Barcelona, Icaria, 1981).
- Exline (R. V.), Visual interaction: the glances of power and preference, en Cole (J. K.) (comps.), *Current theory and research in motivation*, University of Nebraska Press, 1972.
- Faucheux (C.), Moscovici (S.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, París, Mouton, 1971.
- Festinger (L.), *Théorie des processus de comparaison sociale*, trad. franc. en Faucheux, Moscovici, 1971.
- Fischer (G. N.), *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, París, Dunod, 1987.
- Fischer (R.), Ury (W.), *Getting to yes. Negotiating agreement without giving in*, Londres, Hutchinson, 1982.
- Filipcová (B.), Filipec (J.), La société et les concepts du temps, en *Temps et Société*, 1986.
- Fivaz (E.), Analyse systémique d'une famille à haut risque, *Thérapie familiale*, 1980, 2, 165-180.
- Flahaut (F.), *La parole intermédiaire*, París, Seuil, 1978.
- Flanders (A.), Pomeranz (A.), Woodward (I.), *Experiment in industrial democracy*, Faber, 1968.
- Freedman (N.), Hoffman (S. P.), Kinetic behavior in altered clinical states. Approach to objective analysis of motor behavior during clinical interviews, *Perceptual and motor skills*, 1967, 24, 527-539.
- Fréjaville (A.), Ce que l'observation du jeune enfant peut apporter à la théorie et à la pratique psychanalytiques, *Bulletin de psychologie*, t. XXXVIII, n. 370, 1985, 443-453.
- French (J.), Raven (B.), *Studies in Social Power*, Institute for Social Research, Ann Arbor, 1959.
- Freud (A.), *L'enfant dans la psychanalyse*, París, Gallimard, 1976.
- Freud (S.), *Psychologie collective et analyse du moi*, en *Essais de psychanalyse*, París, Payot, 1972 (ed. orig., 1921).
- Frey (S.) y otros, *Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication*, trad. franc. en Cosnier, Brossard, 1984.
- Garfinkel (H.), *Studies in ethnomethodology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1967.
- Gergen (K. J.), Gergen (M. M.), *Social psychology*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich Inc., 1981.

- Ghiglione (R.), *L'homme communiquant*, Paris, A. Colin, 1986.
- Girard (A.), *Le choix du conjoint*, Paris, PUF, 1974.
- Goffman (E.), *Asiles*, Paris, Minuit, 1968 (trad. cast.: *Internados*, Madrid, Martínez Murguía, 1987).
- Goffman (E.), *La mise en scène de la vie quotidienne*, t. 1: *La présentation de soi*, t. 2: *Les relations en public*, Paris, Minuit, 1973 (trad. cast.: *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Madrid, Martínez Murguía, 1987).
- Goffman (E.), *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit, 1974 (para la trad. franc.).
- Goffman (E.), *Frame Analysis. An essay on the organization of experience*. Nueva York, Harper & Row, 1974.
- Goffman (E.), *Façons de parler*, Paris, Minuit, 1987 (para la trad.).
- Gori (R.), *Le corps et le signe dans l'acte de parole*, Paris, Dunod, 1978.
- Grize (J.-B.), *Matériaux pour une logique naturelle*, Neuchâtel, Travaux du Centre de Recherches sémiologiques de Neuchâtel, Travaux du Centre de Recherches sémiologiques de Neuchâtel, 1976.
- Grize (J.-B.), *De la logique à l'argumentation*, Ginebra, Droz, 1982.
- Gumperz (J. J.), Hymes (D.) (comps.), *The ethnography of communication*, publicación especial; *American Anthropologist*, 1964, 66(6); parte 2: *American Anthropological Association*, Washington, DC.
- Hall (E. T.), *Le langage silencieux*, Paris, Mame, 1966 (ed. orig. 1959).
- Hall (E. T.), *La dimension cachée*, Paris Seuil, 1971 (ed. orig., 1966).
- Hannerz (U.), *Explorer la ville*, Paris, Minuit, 1983 (ed. orig., 1980).
- Hegel (G. W. H.), *La phénoménologie de l'esprit*, Paris, Aubier-Montaigne, 1939 (trad. cast.: *Fenomenología del espíritu*, Madrid, Alhambra, 1987).
- Heider (F.), *The Psychology of interpersonal relations*, Nueva York, Wiley, 1958.
- Heider (F.), *Attitude et organisation cognitive*, en Faucheux et Moscovici, 1971, 15-20.
- Hill, Hansen, *The identification of conceptual frameworks*, *Journal of Marriage and the family*, vol. XXII, 1960.
- Hymes (D.), *Modèles pour l'interaction du langage et de la vie sociale*, *Etudes de linguistique appliquée*, enero-marzo de 1980, 37, 127-153 (ed. orig., 1972).
- Interaction and distance sociale, *Revue internationale de psychologie sociale*, n. 1, 1988.
- Isambert (F.), *Rite et efficacité symbolique*, Paris, Ed. du Cerf, 1979.
- Jacques (F.), *Dialogiques*, Paris, PUF, 1979.
- Jacques (F.), *La réciprocité interpersonnelle*, *Connexions*, n. 47, 1986, 109-136.
- Jakobson (R.), *Essais de linguistique générale*, Paris, Minuit, 1963 (trad. cast.: *Ensayos de lingüística general*, Barcelona, Ariel, 1984).
- Jaques (E.), *Intervention et changement dans l'entreprise*, Paris, Dunod, 1972 (ed. orig., 1957).
- Jones (E. E.), Davis (K. E.), *From acts to dispositions, the attribution process in person perception*, en Berkowitz (L.) (comps.), *Advances in experimental social psychology*, Nueva York, Academic Press, 1965, vol. 2, 219-266.
- Joule (R.-V), Beauvois (J.-L.), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses Universitaires de Grenoble, 1987.
- Kaes (R.), *L'appareil psychique groupal*, Paris, Dunod, 1976 (trad. cast.: *El aparato psíquico grupal*, Barcelona, Gedisa, 1979).

- Kelley (H. H.), Attribution theory in social psychology, en Levine (L.) (comps.), *Nebraska symposium on motivation*, University of Nebraska Press, 1967, 192-241.
- Kelman (H. C.), Procésés of opinion change, *Public Opinion Quarterly*, 1961, 25, 57-58.
- Kestemberg (E.), *Autrement vu. Des psychanalystes observent les relations mère-enfant*, Paris, PUF, 1981.
- Kiesler (C. A.), *The psychology of commitment. Experiments linking behavior to belief*, Nueva York, Academic Press, 1971.
- Klein (M.), Les origines du transfert, *Revue française de Psychanalyse*, n. 3, 1984, 821 y sigs.
- Koch (H. L.), The relation of certain formal attributes of sibling to attitudes held toward each others and toward their parents, *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 1960, 25, n. 4, ser. 18.
- Krout (M. H.), An experimental attempt to determine the significance of unconscious manual symbolic movements, *Journal of general psychology*, 51, 121-152.
- Lobov (W.), *Sociolinguistique*, Paris, Minuit, 1976 (ed. orig., 1972).
- Lacan (J.), Le complexe, facteur concret de la psychologie familiale, en Wallon (H.), *Le vie mentale*, t. VIII de l'*Encyclopédie française*, Paris, Larousse, 1938.
- Laing (R.), *La politique de l'expérience*, Paris, Stock, 1969 (ed. orig., 1967) (trad. cast.: *La política de la experiencia*, Barcelona, Crítica,³ 1983).
- Laing (R.), *Soi et les autres*, Paris, Gallimard, 1971 (ed. orig., 1961).
- Laing (R.), *La politique de la famille*, Paris, Stock, 1972 (ed. orig., 1969).
- Lamb (M. E.), The development of sibling relationship in infancy: a short-term longitudinal study, *Child development*, 1978, 49, 1189-1196.
- Lapassade (G.), *Groupes, organisations, institutions*, Paris, Gauthier-Villars, 1974 (trad. cast.: *Grupos, organizaciones e instituciones*, Barcelona, Gedisa, 1977).
- Lebovici (S.), *Le nourrisson, la mère et le psychanalyste*, Paris, Le Centurion, 1983.
- Leboici (S.), Le psychanalyste et l'étude des interactions précoces, *Revue française de Psychanalyse*, n. 5, 1985.
- Lebovici (S.), Soulé (M.), *La connaissance de l'enfant par la psychanalyse*, Paris, PUF, 1984.
- Lécuyer (R.), Psychologie de l'espace, I: Disposition spatiale et communication en groupe, *Année psychologique*, 1975, 75, 549-573.
- Lécuyer (R.), Psychologie de l'espace, II: Rapports spatiaux interpersonnels et la notion d'espace personnel, *Année psychologique*, 1976, 76, 563.
- Lamaire (J.-G.), *Le couple, sa vie, sa mort*, Paris, Payot, 1979.
- Lesser (R. M.), Sibling transference and counter transference, *Journal of the American Academy of Psychoanalysis*, 1978, 6, n. 1, 37-49.
- Lévinas (E.), *En découvrant l'existence avec Husserl et Heidegger*, Paris, Librairie Vrin, 1967.
- Lévi-Strauss (C.), *Les structures élémentaires de la parenté*, Paris, Mouton, 1967 (trad. cast.: *Las estructuras elementales del parentesco*, Barcelona, Paidós, 1981).
- Levy (D. M.), Hostility patterns in sibling rivalry experiments, *American Journal Orthopsychiatry*, 1936, 6, 183-257.
- Lorenz (K.), *L'agression. Une histoire naturelle du mal*, Paris, Flammarion,

- tion, 1969 (ed. orig., 1963) (trad. cast.: *Sobre la agresión*, Madrid, Siglo XXI, 1985).
- Loutre-Du Pasquier (N.), *Le devenir d'enfants abandonnés. Le tissage du lien*, Paris, PUF, 1981.
- Loutre-Du Pasquier (N.), Quinze années d'attachement, *Bulletin de Psychologie*, t. XL, n. 381, junio-agosto de 1987, 675-681.
- Main (M.), *Exploration, play and level of cognitive functioning as a related to child mother attachment*. Tesis doctoral inédita, Johns Hopkins University, 1973.
- Maisonneuve (J.), *Psychosociologie des affinités*, Paris, PUF, 1966.
- Maisonneuve (J.), *La dynamique des groupes*, Paris, PUF, 1968 (col. «Que sais-je?»).
- Maisonneuve (J.), *Introduction à la psychosociologie*, Paris, PUF, 1973 (trad. cast.: *Introducción a la psicociología*, Madrid, Morata, 1974).
- Maisonneuve (J.), *Les rituels*, Paris, PUF, 1988 (col. «Que sais-je?»).
- Marc (E.), *Le processus de changement en thérapie*, Paris, Retz, 1987.
- Marc (E.), Picard (D.), *L'Ecole de Palo Alto*, Paris, Retz, 1984. -
- Mead (G. H.), *L'Esprit, le soi et la société*. Paris, PUF, 1963 (ed. orig., 1934) (trad. cast.: *Espíritu, persona y sociedad*, Barcelona, Paidós, 1982).
- Mauss (M.), *Œuvres*, t. 3, Paris, Ed. de Minuit, 1969.
- Mayo (E.), *The human problems of an industrial civilization*, Mac Millan, 1933.
- Mehrabian (A.), *Non verbal communication*, Chicago, Aldine-Altherton, 1972.
- Michel (A.), *Sociologie de la famille et du mariage*, Paris, PUF, 1978 (trad. cast.: *Sociología de la familia y del matrimonio*, Barcelona, Edicions 62, 1974).
- Miermont (J.), L'autoréférence familiale, *Psychiatrie de l'enfant*, 1984, 1, 127-173.
- Milgram (S.), *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy, 1974 (para la trad. franc.) (trad. cast.: *Obediencia a la autoridad*, Bilbao, Desclee Brouwer,³ 1984).
- Moeschler (J.), *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris, Credif-Hatier, 1985.
- Montagner (H.), *L'attachement ou le début de la tendresse*, Paris, Odile Jacob, 1988.
- Montmollin (G. de), *L'influence sociale*, Paris, PUF, 1977.
- Moscovici (S.), (bajo la dirección de), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse, 1972.
- Moscovici (S.), *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF, 1979 (trad. cast.: *Psicología de las minorías activas*, Madrid, Morata, 1981).
- Moscovici (S.) (bajo la dirección de), *Psychologie sociale*, Paris, PUF, 1984 (trad. cast.: *Psicología social*, Barcelona, Paidós, 1986).
- Moscovici (S.), Lécuyer (R.), Studies in groups decisions: social space patterns of communication and group consensus, *European Journal of social Psychology*, 1972, 2 (3), 221-244.
- Moscovici (S.), Mugny (G.) y otros, *Psychologie de la conversion*, Delval, Suiza, 1987.
- Mugny (G.), Perez (J. A.), *Le déni et la raison*, Delval, Suiza, 1986.
- Nadel (J.) (bajo la dirección de), L'imitation immédiate, *Psychologie française*, t. XXXIII, 1-2 de junio de 1988.
- Nadel (J.), Baudonnière (P.-M.), L'imitation comme mode d'échange

- prépondérant entre pairs au cours de la troisième année, *Enfance*, 1980, 1-2, 77-90.
- Neumann (J. von), Morgenstern (O.), *Theory of games and economic behavior*, Princeton, Princeton University Press, 1944.
- Ochs (E.), Schieffelin (B.) (eds). *Developmental pragmatics*, Nueva York, Academic Press, 1979.
- Pagès (M.), L'emprise, *Bulletin de Psychologie*, t. XXXVI, n. 360, mayo-junio de 1983, 503-509.
- Pagès (M.), Bonetti (M.), Gaulejac (V. de), Descendre (D.), *L'emprise de l'organisation*, Paris, PUF, 1979.
- Paicheler (G.), *Psychologie des influences sociales*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 1985.
- Papousek (H.), Papousek (M.), Integration into the social world: survey of research, en Stratton (comps.), *Psychobiology of the human newborn*, Chichester, Wiley & Sons, 1982, 367-390.
- Parsons (T.), Shils (E. A.), *Toward a general theory of action*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1952.
- Pêcheux (M.-G.), Peut-on parler de compétence chez le nouveau-né?, *Psychologie française*, n. 30-32, juin 1985, 153-156.
- Piaget (J.), *Epistémologie des sciences de l'homme*, Paris, Gallimard, 1975 (col. «Idées») (trad. cast.: *Epistemología de las ciencias del hombre*, Barcelona, Paidós, 1984).
- Picard (D.), *Du code au désir. Le corps dans la relation sociale*, Paris, Dunod, 1983.
- Plon (M.), Jeux et conflits, en Moscovici, 1972, t. 1, 329-371.
- Provonost (G.), *Temps, culture et société*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1983.
- Pruitt (D.), *Negotiation behavior*, Nueva York, Academic Press, 1981.
- Rapoport (A.), *Théorie des jeux à deux personnes*, Paris, Dunod, 1969 (ed. orig., 1966).
- Reich (W.), *L'analyse caractérielle*, Paris, Payot, 1973 (ed. orig., 1933) (trad. cast.: *Análisis del carácter*, Barcelona, Paidós,³ 1986).
- Rime (B.), Langage et communication, en Moscovici, 1984, 415-446.
- Robin (M.), Rôle des conduites maternelles sur la réactivité visuelle du nouveau-né à terme et prématuré, *Psychiatrie de l'enfant*, 1978, XXI, 133-167.
- Robin (M.), *Trois exemples d'interactions entre la mère et l'enfant de la naissance jusqu'à trois mois*, *Psychiatrie de l'enfant*, 1981, 24, n. 1, 101-150.
- Rocheblave-Spenlé (A.-M.), *La notion de rôle en psychologie sociale*, Paris, PUF, 1969.
- Rogers (C.), *Le développement de la personne*, Paris, Dunod, 1968 (ed. orig., 1961).
- Rogers (C.), *Les groupes de rencontre*, Paris, Dunod, 1973 (ed. orig., 1970) (trad. cast.: *Grupos de encuentro*, Barcelona, Herder, 1981).
- Rondal (J.-A.), *L'interaction adulte-enfant et la construction du langage*, Bruselas, Mardaga, 1981.
- Roulet (E.), *La conversation comme négociation, le Français aujourd'hui*, n. 71, 1985, 7-13.
- Ruwet (J.-C.), *Ethologie: biologie du comportement*, Bruselas, Dessart, 1969 (trad. cast.: *Etología*, Barcelona, Herder, 1975).

- Sacks (H.), Schegloff (E.), Jefferson (G.), A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation, *Language*, 50, 4, 696-735.
- Sarbin (T. R.), Role theory, en Lindzey (comps.), *Handbook of social psychology*, Nueva York, Addison Wesley, 1954, 223-266.
- Sartre (J.-P.), *L'Entre et le Néant*, París, Gallimard, 1943 (citado en la colección «Tel») (trad. cast.: *El ser y la nada*, Madrid, Alianza, 1984).
- Schachter (S.), Déviation, rejet et communication, en A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, París, Dunod, 1965 (ed. orig., 1951).
- Schaffer (R.), *Le comportement maternel*, Bruselas, Mardaga, 1981.
- Schefflen (A. E.), *Stream and structure of communicational behavior*, Commonwealth of Pennsylvania Institute, 1965.
- Scherer (K. R.), Les fonctions des signes non verbaux dans la conversation, trad. en Cosnier, Brossard, 1984.
- Schooler (C.), Birth order effects; not here, not now!, *Psychological Bulletin*, 1972, 78, 161-175.
- Schwebel (A. I.), Cherlin (D. L.), Physical and social distancing in teacher-pupil relationships, *Journal of Education Psychology*, 1972, 63 (6), 543-550.
- Searle (J. R.), *Les actes de langage. Essai de philosophie du langage*, París, Hermann, 1972 (ed. orig., 1969) (trad. cast.: *Actos de habla*, Madrid, Cátedra,² 1986).
- Searle (J. R.), *Sens et expressions. Etudes de théorie des actes de langage*, París, Minuit, 1982.
- Shannon (C. E.), Weaver (W.), *Théorie mathématique de la communication*, París, Retz-CEPL, 1975 (ed. orig., 1949). (trad. cast.: *Teoría matemática de la comunicación*, Madrid, Forja, 1981).
- Sherif (M.), Influences du groupe sur la formation des normes et des attitudes, en A. Lévy, *Psychologie sociale: textes fondamentaux*, t. 1, París, Dunod, 1965, 222-240 (ed. orig., 1936).
- Sherif (M.), Houlard (C.), *Social judgment*, New Haven, Yale University Press, 1961.
- Silverman (D.), *La théorie des organisations*, París, Dunod, 1973.
- Smalley (R. E.), The influence of differences in sex, age and intelligence in determining the attitudes of sibling toward each other, *Smith College in Social Work*, 1930, n. 1, 23-40.
- Soulé (B.), *Frères et sœurs*, París ESF, 1981.
- Sommer (R.), *Personal space, the behavioral bases of design*, Londres, Prentice Hall, 1969.
- Spitz (R.), *De la naissance à la parole*, París, PUF, 1968 (ed. orig., 1965).
- Stern (D.), *Mère-enfant, les premières relations*, Bruselas, Mardaga, 1981, (trad. cast.: *La primera relación: madre-hijo*, Madrid, Morata,³ 1983).
- Stern (D.), Hofer (L.), Haft (W.), Dore (J.), Affects attunement: the Sharing of feelings states between mother and infant by means of inter-modal fluency, en Field y Fox (comps.), *Social perception in infants*, Norwood, N. J. Ablex, 1984.
- Stevens (C. M.), *Strategy and collective bargaining negotiation*, Nueva York, Mc Graw Hill, 1963.
- Steward, *Managers and their jobs*, Londres, MacMillan, 1967.
- Stroufe (L. A.), Waters (E.), Attachment as an organizational construct, *Child Development*, 1977, n. 8, 1184-1199.

- Temps et société, *Cahiers internationaux de Sociologie*, vol. LXVII, 1979.
- Temps et société, *Revue internationale des Sciences sociales*, n. 107, marzo de 1986.
- Thérapie familiale psychanalytique* (la, obra colectiva), París, Dunod, 1981.
- Toman (W.), *Constellations fraternelles et structures familiales*, París, ESF, 1987 (ed. orig. 1976).
- Touzard (H.), *La médiation et la résolution des conflits*. París, PUF, 1977 (trad. cast.: *La mediación y la solución de los conflictos*, Barcelona, Herder, 1980).
- Touzard (H.), Psychologie de la négociation. Etat des recherches, *Pouvoirs*, 15, 1980, 109-119.
- Touzard (H.), La rigidité flexible: un exemple de processus intégratifs, *Connexions*, n. 50, 1987, 29-42.
- Trevarthen (C.), Hubley (P.), Sheeran (L.), Les activités innées du nourrisson, trad. frac. en *La recherche en éthologie*, París, Seuil, 1979.
- Trognon (A.), *Situations de groupes et situations langagières*; tesis doctoral, Université de Paris X-Nanterre, 1981.
- Veneziano (E.), Les échanges conversationnels mère-enfant et les débuts du langage, *Bulletin d'Audiophonologie*, 1981, 2-3. 241-262.
- Vignaux (G.), *L'argumentation, essai d'une logique discursive*, Ginebra, Librairie Droz, 1976.
- Vurpillio (E.), *Le monde visuel de jeune enfant*, París, PUF, 1972 (trad. cast.: *El mundo visual del niño*, Madrid, Siglo XXI, 1985).
- Wallon (H.), *Les origines du caractère chez l'enfant*, París, PUF, 1934.
- Walton (R. E.), McKersie (R. B.), *A behavioral theory of labor negotiation*, Nueva York, Mc Graw Hill, 1965 (trad. cast.: *Teoría de las negociaciones laborales*, Barcelona, Labor,² 1976).
- Watzlawick (P.), Helmick-Beavin (J.), Jackson (D. D.), *Une logique de la communication*, París, Seuil, 1972 (ed. orig., 1967).
- Watzlawick (P.), Weakland (J. H.) (comps.), *Sur l'interaction*, París, Seuil, 1981 (ed. orig., 1977).
- Weiner (B.) A theory of motivation for some classroom experiences, *Journal of Educational Psychology*, 1979, 71, 3-25.
- Wiener (N.), *Cybernetics, or Control and Communication in the Animal and the Machine*, París, Hermann, 1948.
- Winkin (Y.) (textos presentados por), *La nouvelle communication*, París, Seuil, 1981.
- Winnicott (D. W.), *Jeu et réalité*, París, Gallimard, 1975 (ed. orig., 1971) (trad. cast.: *Realidad y juego*, Barcelona, Gedisa, ²1982).
- Zazzo (R.), *les jumeaux, le couple et la personne*, París, PUF, 1960 (reedición revisada y aumentada, 1986).
- Zazzo (R.), *Conduite et conscience*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 1962 (trad. cast.: *Actitudes y consciencia*, Alcoy, Marfil, 1980).
- Zazzo (R.), L'attachement, Une nouvelle théorie sur les origines de l'affectivité, *Orient. scol. et professionnelle*, n. 2, 1972.
- Zazzo (R.), La découverte du nouveau-né, *Bulletin de Psychologie*, n. 381, t. XL, junio-agosto de 1987, 615-617.

INDICE DE AUTORES

- Adler, A., 163
Ainsworth, M.D., 157
Allport, F.H., 15
Almodovar, J.P., 163, 164n, 165, 167
André-Larochebouvry, D., 136, 139n
Anscombe, J.-C., 129, 130
Anzieu, D., 27, 162, 171
Apfelbaum, E., 186
Argyle, M., 30, 81, 146n
Aronson, D., 178n
Asch, S.E., 176
Austin, J.-L., 127
- Bachman, C., 125n
Bakhtine, M., 25
Balint, M., 162
Bank, S., 165
Bateson, G., 12, 13, 39, 44n, 152
Baudouin, Ch., 164
Beaudonnière, P.-M., 166
Beauvois, J.-L., 178n
Berne, E., 46, 47, 54, 55, 56, 56n, 88, 89, 89n, 119, 141
Bertalanffy, L. von, 12
Binet, A., 183
Binswanger, L., 62n
Bion, W.R., 171
Birdwhistell, R., 12, 30, 37, 149
Blake, R., 95, 186n
Bonetti, M., 99
Boudon, R., 98
Bourdieu, P., 133, 135n, 137, 139, 140, 141
Bowlby, J., 13, 156, 162
Brazelton, T.B., 160
Brehm, J.W., 179
Brossard, A., 143, 147, 148, 152
Bruner, J.-J., 186
Bruner, J.-S., 158, 160
Byrne, D., 73
- Cahn, P., 164
Caplow, T., 165n, 169, 190, 190n, 191, 192
Castellan, Y., 73, 164n
Castoriadis, C., 98
Cicourel, A., 96, 126n
Condon, W.S., 148, 160
Corraze, J., 78, 143
Cosnier, J., 13, 13n, 134, 143, 146n, 147, 148, 150, 152, 158, 160
Cramer, B., 162
Crozier, M., 11, 101
- Chabrol, C., 35n, 140, 140n
Charaudeau, P., 36
Cherlin, D.-L., 80n
- Davis, K.E., 185, 186n
Deconchy, J.P., 100, 101
Deleau, M., 159
Descendre, D., 99
Deschamps, J.-C., 180, 186n, 187
Deutsch, M., 54
Doise, W., 180
Doms, M., 181
Ducrot, O., 128, 130, 131
Dunn, J., 167
Durkheim, E., 84n, 105
- Eibl-Eibesfeldt, I., 145
Eiguer, A., 172
Ekman, P., 144, 146n, 151n
Ellworth, P., 144
Emery, F.E., 96
Ervin-Tripp, S., 125
Escaroit, R., 22
Exline, R.V., 145
- Faucheux, C., 50
Ferenzci, S., 162
Festinger, L., 185

- Filipcova, B., 77
 Fischer, R., 182
 Fivaz, E., 161
 Flahaut, F., 43
 Flanders, A., 96
 Freedman, N., 146n
 Frejaville, A., 162
 French, J., 188
 Freud, A., 164
 Freud, S., 65, 68, 163
 Frey, S., 147, 149
 Friedberg, E., 101
 Friedrich, W., 165
 Friesen, W.V., 144, 146n, 151n
- Garfinkel, H., 12, 125, 126
 Gaulejac, V. de, 99
 Gergen, K.J., 15
 Ghiglione, R., 32, 35n, 129, 146n, 149
 Girard, A., 72
 Goffman, E., 12, 13, 15, 43, 69, 79, 82, 83, 93, 107, 107n, 108, 109, 110, 111, 112, 114, 115, 116, 117, 118, 132, 133, 134, 135, 139, 145
 Gori, R., 151n
 Grice, J.-B., 130
 Gumperz, J.-J., 25, 124
 Gurvitch, G., 84n
- Hall, E.T., 12, 13, 77, 78, 79, 80, 86, 87, 90
 Hediger, H., 78
 Hegel, G.W.H., 60
 Heider, F., 49, 50, 184, 185
 Herzlich, C., 186
 Hewstone, M., 185
 Hill, R., 168, 169
 Hoffman, J.-P., 146n
 Hubert, H., 84n
 Hymes, D., 25, 26, 27, 124
- Isambert, F., 106
- Jackson, D.D., 170
 Jacques, F., 34, 36, 61n
 Jacques, E., 94
 Jakobson, R., 23, 25, 27, 322,
 Jefferson, G., 224, 225
 Jones, E.E., 185, 186n
 Joule, R.V., 178n
 Jung, C.G., 165n
- Kaes, R., 171
 Kahn, M.D., 165
 Katz, D., 78
 Kelley, H.H., 185
 Kelman, H.C., 178n
 Kerbrat-Orecchioni, C., 134, 136
 Kestenberg, E., 158
 Keisler, C.A., 177
- Klein, M., 67
 Koch, H.L., 167
 Krout, M.H., 144
- Labov, W., 135n
 Lacan, J., 166
 Laing, R., 62-65n, 172
 Lamb, M.E., 165n
 Lapassade, G., 91
 Lebovici, S., 158n, 161, 162
 Lécuyer, R., 79, 81, 82
 Lemaire, J.-G., 73
 Lesser, R.-M., 165
 Levinas, E., 152
 Lévi-Strauss, C., 112
 Levy, D.M., 167
 Lindenfeld, J., 125
 Little, K.B., 79
 Lorenz, K., 78, 105
 Loutre-Du Pasquier, N., 157
- McKersie, R.B., 182
 Maffesoli, M., 11
 Main, M., 157
 Maisonneuve, J., 14, 15, 51, 71, 72, 73, 95, 97, 106
 Malcuit, G., 158
 Marc, E., 39, 152n, 169n
 Martin, J.-Y., 27
 Maslow, A., 62n
 Mauss, M., 16, 17, 84n, 112
 May, R., 62n
 Mayo, E., 94
 Mead, G.H., 11, 16, 69, 71, 95, 168
 Mehabian, A., 151
 Michel, A., 168n, 169n
 Miermont, J., 170
 Milgram, S., 112
 Moeschler, J., 51n, 127, 129, 130, 131
 Moles, A., 11
 Montmollin, G. de, 14, 176n, 178, 183
 Morgenstern, O., 52
 Moscovici, S., 15, 16, 50, 81, 101, 176, 179, 180, 181, 185, 186
 Mouton, J., 95, 186n
 Mugny, G., 176n, 180, 187
- Nadel, J., 160n, 166
 Neumann, J. von, 52
 Newcomb, T., 49, 50
- Ochs, E., 125n
- Pagès, M., 99, 99n, 100n
 Paicheler, G., 176, 180
 Papoušek, H., 160, 161
 Parsons, T., 95, 96
 Pêcheux, M.G., 158

- Pérez, J.A., 176, 180
 Piaget, J., 31
 Picard, D., 39, 107n, 110, 143, 154
 Pomeranz, A., 96
 Pomerleau, A., 158
 Provonost, G., 85n
 Pruitt, D., 182

 Rapoport, A., 53n, 54
 Raven, B., 188
 Reich, W., 153, 168
 Rimé, B., 29, 30, 33, 148, 150, 152
 Robin, M., 159, 161
 Rocheblave-Spenlé, A.M., 95, 97
 Rogers, C., 62n, 74
 Rondal, J.-A., 160
 Roulet, E., 130, 140
 Ruwet, J.-C., 78

 Sacks, H., 125
 Sarbin, T.-R., 97
 Sartre, J.-P., 60-62, 152
 Saussure, F. de, 25
 Schachter, S., 179
 Schaffer, R., 160, 161
 Schefflen, A.E., 13, 150
 Schegloff, E., 124
 Scherer, K.R., 146n
 Schieffelin, B., 125n
 Schooler, C., 164n
 Schwebwl, A.I., 80n
 Scott, J.A., 80n
 Searle, J.R., 127, 128
 Shannon, C.E., 21, 23
 Sherif, M., 177, 186n
 Simmel, G., 11, 190
 Simonin, J., 125n

 Smalley, R.E., 167
 Soulé, B., 164n
 Soulé, M., 162
 Sommer, R., 78
 Spitz, R., 156
 Stern, D., 158n, 159, 160
 Stevens, C.M., 182
 Stroufe, L.-A., 157

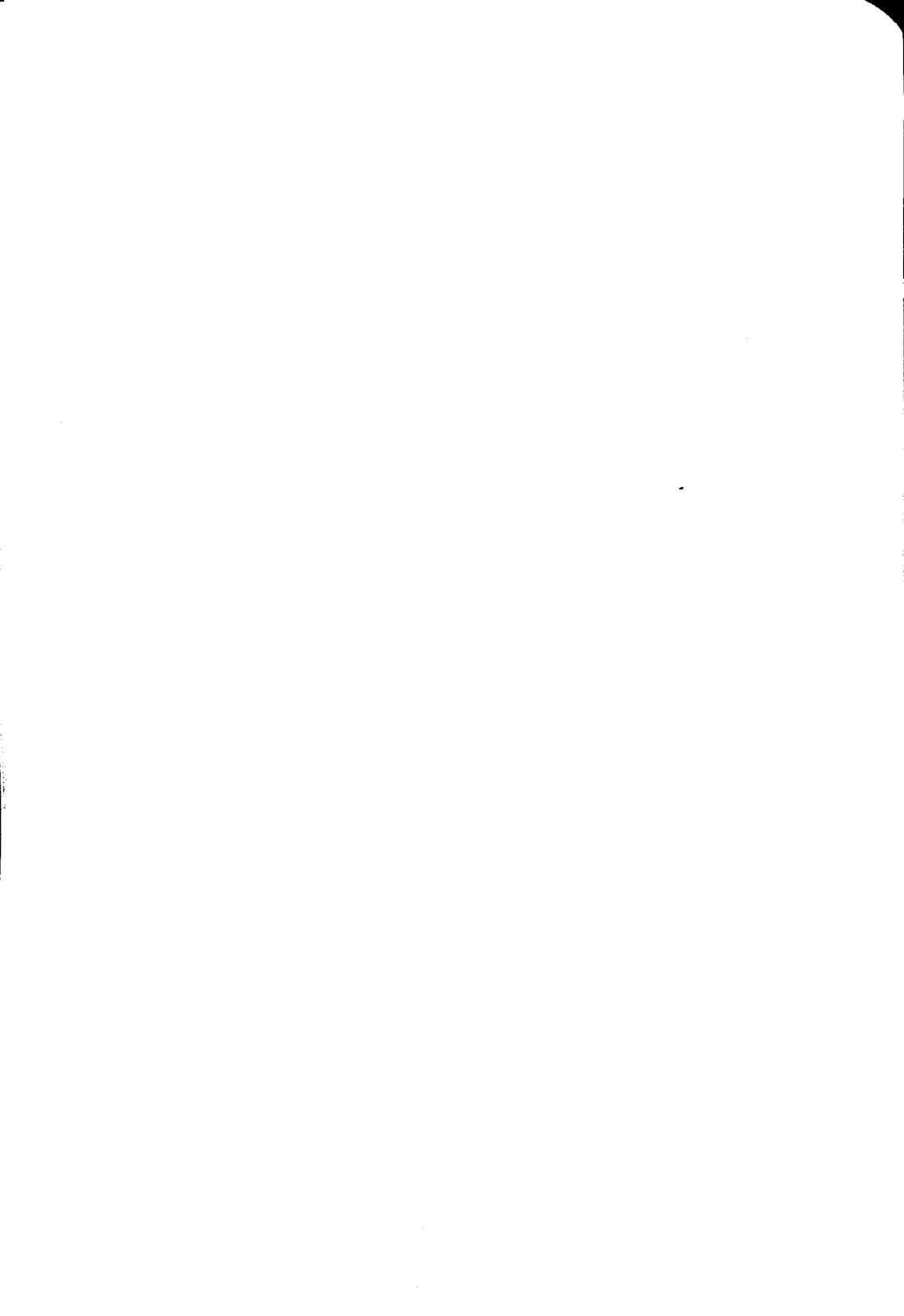
 Tajfel, H., 186n, 187
 Thorsrud, L., 96
 Toman, W., 163
 Touraine, A., 11
 Touzard, H., 54, 169, 181n
 Trevarthen, C., 160
 Trognon, A., 35n, 129

 Ury, W., 182

 Veneziano, E., 159
 Vignaux, G., 130
 Vurpillot, E., 158

 Wallon, H., 165, 166
 Walton, R.E., 182
 Waters, E., 157
 Watzlawick, P., 13, 30, 42, 48, 170
 Weaver, W., 21, 23
 Weiner, B., 185
 Wiener, N., 12, 22
 Winch, R., 73
 Winkin, Y., 12n, 37
 Winnicott, D.W., 61n, 159, 162, 163
 Woodward, I., 96

 Zazzo, R., 156, 157, 160, 162, 165



INDICE ANALITICO

- Acción, 28, 125
Actitud, 29, 48, 72, 95
Acto de lenguaje, 126-127, 128
Afinidad, 71-74
Alianza, 170-171
Análisis transaccional, 45-48, 54-57
Apego, 156-157
Argumentación, 129-131
Atracción, 50, 71, 172
Atribución, 63, 185-186
- Canal, 22, 26, 31
Categorización, 186-187
Cibernética, 13, 14, 22, 92
Coalición, 170-171
Código, 16, 17, 24, 75, 106
Competencia de comunicación, 124-125, 137-138, 157-158
Competición, 53
Complementariedad, 44-45, 46, 50, 63, 73, 97, 113
Compromiso, 111-112, 138
Comunicación, 12, 13, 16, 17, 21-38, 41, 49, 52, 69-70, 74, 93-94, 146-147, 150-151
- no verbal, 17, 30-32, 143-154
- competencia de, 124, 125, 137-138, 157-158
- contrato de, 35, 37
Confirmación, 64-65
Conformidad, 176-178
Conflicto, 53, 54, 190, 193
Cooperación, 53
Contacto, 24, 110
Contenido, 41, 42
Contexto, 14, 16, 23, 33, 39, 75, 132-134, 170, 178
Contrato de comunicación, 35, 37
Conversación, 123, 124, 125
Co-texto, 32, 35
- Cuerpo, 30, 60, 143, 149-150
Cultura, 17, 80, 85-87
- Deferencia, 116
Dinámica, 45-48, 139, 159, 184
Distancia, 14, 79-81, 111, 148
- Emoción, 144-145
Energía, 12, 39, 150-151
Equilibrio, 41, 48-51, 80, 112, 113
Escena, 26, 34
Escuela de Palo Alto, 12, 30, 39, 169
Espacio, 77-79, 82-85
Estado del Yo, 46-47
Estrategia, 38, 57, 99-103, 113-115, 181
Etnografía de la comunicación, 25, 123, 124-125
Etnometodología, 12, 125-126
Etología, 13, 17, 77, 105, 165
- Fantasma, 67
Feedback, 14, 22-23, 24-25, 28, 39, 140, 147, 159
Fenomenología, 60-65
- Hablante, 28, 135-136
- Identidad, 28, 35, 42-43, 60-65, 108, 137, 156, 166-167, 186-187
Identificación, 68
Imagen, cara, 43, 109-110, 114
Indicio, 31, 144-145
Infirmación, 64
Influencia, 14, 18, 36, 176-180
Información, 13, 39, 146-147, 151, 152
Institución, 17, 76, 91, 168
Interaccionismo simbólico, 69-71
Intercambio, 35, 50, 112-113

- Interlocución, 34-38
- Interpretación, 42, 47, 140
- Intersubjetividad, 35, 59-74
- Intertexto, 33

- Juego, 16, 36, 40, 43, 52-57, 64, 65, 70, 89, 101, 103, 109-111, 139, 140

- Lenguaje del cuerpo, 30, 143-154
- Locutor (el que habla, «hablante»), 28, 35, 41, 135-136
- Lugar, 42-43, 44, 47

- Marco, 17, 25, 33, 77, 135
- Mecanismo de defensa, 67
- Mensaje, 24, 41-42, 46, 93, 152
- Metacomunicación, 42
- Modales («porte»), 110, 143, 145
- Multicanalidad, 34

- Negociación, 53, 108, 131, 140, 181-183
- Norma, 16, 26-27, 51, 75, 133, 176-177

- Obligación, 51
- Organización, 92

- Participante, 26
- Percepción, 184, 193
- Personalidad, 27-28, 46, 67, 71
- Poder, 44, 103, 170-171, 188-190
- Pragmática lingüística, 11, 128-129
- Proxemia, 78-80
- Proyección, 66
- Psicoanálisis, 17, 65-68, 73, 89, 156-157, 163-164, 165, 171

- Puntuación, 48

- Reciprocidad, 34-36, 50, 113, 137
- Regla, 36, 51, 75, 99, 170
- Regulación, 22-23, 40-41, 51, 52, 71-72, 98-101, 111, 132-138, 147-148
- Relación, 11, 12, 13, 14, 15, 41, 42, 43, 47, 48-49, 55, 63, 66, 71-74, 145-146, 147-148, 160, 161, 163, 169, 182-184
 - jerárquica, 44-45
 - social, 14-15, 28, 33, 95
- Representación, 22, 32, 130, 184, 186
- Retroacción, 22, 39, 40, 170-171
 - Véase también *Feedback*
- Ritual, 17, 34, 76, 89, 105-106, 113, 115-119, 120, 137, 149
- Rol, 18, 43, 55, 70, 94-98, 107-108, 136, 168

- Sentido, 41, 42, 152
- Señal, 30-32, 105, 146
- Significación, 29-30, 32, 34, 39, 41, 42, 47-48
- Signo, 31, 33, 105, 146
- Símbolo, 29, 31-32, 70, 145-146, 149
- Simetría, 44-45, 49, 113
- Sistema, 13, 31, 38, 39, 52, 92, 101, 168-171
- Situación, 25, 27, 33, 107-109, 135, 136, 191-192
- Status, 43, 93, 94-96

- Teoría de los juegos, 52-54, 182
- Territorio, 78, 84, 109, 110
- Tiempo, 84-90
- Transacción, 45-47
- Transferencia, 67

Esta obra se propone otorgar un contenido riguroso al concepto de *interacción social*, así como mostrar sus implicaciones y su alcance en el terreno de la psicología, sin olvidar —claro está— sus aportaciones en otras disciplinas como la antropología, la lingüística, la etología, la sociología, etc. Pero, ¿qué es en realidad la interacción social? Se trata de un concepto que se ha convertido en básico para las ciencias humanas y que ha permitido un cambio de perspectiva y un destacado avance en numerosos campos, como por ejemplo el estudio de las interacciones precoces en psicología genética, el análisis de los rituales en etología o psicociología, el retorno a las relaciones cotidianas en sociología, la etnometodología, etc. En todos estos dominios de investigación, la noción de interacción añade fundamentalmente una nueva perspectiva epistemológica: sitúa en primer plano —en la comprensión de los fenómenos humanos— los procesos de comunicación y de información, los principios de causalidad circular y de retroacción, la consideración del contexto y de la dinámica propia de cada sistema relacional... De este modo, el libro presenta diferentes aproximaciones y modelizaciones de los procesos de comunicación, e indica el modo en que la cultura, las instituciones y los rituales sociales estructuran y regulan estos procesos. Finalmente, aborda ciertos campos de investigación en los que la noción de interacción social se revela particularmente fecunda: el análisis conversacional, la comunicación no verbal, las relaciones familiares, los mecanismos de influencia...

ISBN 84-7509-74



9 788475 097480