

Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución

Manuel MARTIN SERRANO

REFERENCIA PARA LAS CITAS DE ESTA PUBLICACIÓN Y DE SUS CONTENIDOS:

MARTIN SERRANO, Manuel (2011): "Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución". Extraído de "Dialéctica acción-comunicación", en MARTIN SERRANO, Manuel (comp.) (1981): *Teoría de la Comunicación*. Madrid: Universidad Internacional Menéndez Pelayo, pp. 223-240. ISBN: 84-600-2570-5.

Recuperado el __ de _____ de 2___, de <http://eprints.ucm.es/13102/>

UTILIZACIÓN DE ESTE DEPÓSITO:

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones, que corresponden a la licencia *Creative Commons* que protege este texto:

Reconocimiento. Debe reconocer y citar al autor original, utilizando la "**REFERENCIA PARA LAS CITAS DE ESTA PUBLICACION Y DE SUS CONTENIDOS**" (véase recuadro superior).

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar, o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Reading ANÁLISIS DE LOS COMPORTAMIENTOS: LOS ACTOS EJECUTIVOS Y COMUNICATIVOS

Presentación y estudio documental por Daniel Franco Romo

En E-Prints se tiene acceso a una selección de la obra original de Manuel Martín Serrano (véase: "Publicaciones de Manuel Martín Serrano disponibles en E-Prints. Selección sistematizada"*, en <http://eprints.ucm.es/11107/>).

Entre esas aportaciones, destaca el trabajo sistemático dedicado a fundamentar las ciencias del comportamiento. Lo plantea en 1981 y lo concluye con la publicación, en 2007, de *Teoría de la Comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad* (Madrid: McGraw-Hill). En este Reading se han seleccionado textos que permiten seguir ese recorrido teórico y metodológico, en los siguientes campos:

1. Los comportamientos interactivos. Origen y modalidades. El autor comenzó a investigar las características propias de los comportamientos interactivos, para profundizar en la génesis y peculiaridades de las interacciones comunicativas. Ese objetivo requería identificar los vínculos evolutivos que tiene la comunicación con las otras actividades que le han precedido en la Naturaleza. El resultado final ha sido una *Paleontología de los comportamientos interactivos*, que abarca desde las primeras interacciones en el reino animal hasta las formas más complejas de las interacciones humanas. "Las acciones que implican a otros: complicaciones e interacciones" (<http://eprints.ucm.es/13100/>) documenta en E-Prints este planteamiento, con el que se ha abierto un nuevo campo de estudios para las ciencias del comportamiento.

2. Tipos de actos que intervienen en los comportamientos. Manuel Martín Serrano identifica dos formas de actuación: "Actos ejecutivos y actos expresivos" (véase en el depósito del mismo nombre: <http://eprints.ucm.es/13101/>). Esta distinción permite diferenciar las actuaciones comunicativas y no comunicativas y por ello se ha convertido en fundamento de la Teoría de la Comunicación. El esclarecimiento de *la estructura de los comportamientos* queda reflejado en este depósito: "Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución".

3. La dinámica de los comportamientos: recursos a la comunicación y a la ejecución. Los actos expresivos y ejecutivos se sustituyen, solapan, excluyen a lo largo *del proceso* de interacción. Las modalidades de los comportamientos remiten a esa dinámica [acción (ejecutiva)-comunicación]. Se ha seleccionado el texto "Las formas posibles de interacción" (<http://eprints.ucm.es/13103/>).

4. Las especializaciones de los comportamientos comunicativos. En los seres humanos y antes en los animales gregarios, Manuel Martín Serrano distingue entre "Indicaciones instrumentales y referidas a los efectos de la interacción" (<http://eprints.ucm.es/13104/>). El autor ha mostrado que las segundas cumplen un papel esencial en la hominización y la humanización (véase en el depósito "La comunicación en la existencia de la humanidad y de sus sociedades", <http://eprints.ucm.es/13112/>).

5. Las características distintivas de los comportamientos humanos. Con el bagaje teórico precedente, se puede abordar el estudio de lo que tiene de específico la comunicación humana. Manuel Martín Serrano lo expone en *Teoría de la Comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad*. Una de esas características es la capacidad humana de poner la comunicación donde estaba la acción ejecutiva. Está documentada en "La transferencia de la ejecución a la indicación en los comportamientos humanos" (<http://eprints.ucm.es/13105/>).

6. Los cambios sociohistóricos que experimentan los comportamientos humanos. Manuel Martín Serrano muestra que en las sociedades humanas existe una orientación que lleva a la sustitución progresiva de la acción ejecutiva por la indicación. Esa observación se detalla en el texto "Acción/comunicación, en las ciencias y en los comportamientos" (<http://eprints.ucm.es/13106/>).

7. Aplicaciones de los análisis de la dinámica de los comportamientos. El conocimiento de la dinámica acción ejecutiva/comunicación tiene aplicaciones teóricas y prácticas en las Ciencias de la Vida, Psicosociales, Históricas y Culturales, Comunicativas. "Las relaciones macrosociológicas entre acción y comunicación" (<http://eprints.ucm.es/13107/>) es un ejemplo de análisis macrosociológico en el campo de las comunicaciones públicas.

REFERENCIAS para enlazar este documento con los que cita y con aquellos que le citan

- “La ampliación de la realidad en la que vivimos con otro universo virtual” (<http://eprints.ucm.es/11069/>)
- “El origen evolutivo de la comunicación: transformación de los usos significativos de la información (precomunicativos) en usos indicativos (comunicativos)” (<http://eprints.ucm.es/13108/>)
- “Las ciencias sociales son las ciencias de la verdad del sujeto” (<http://eprints.ucm.es/13175/>)
- “Una epistemología de los sistemas finalizados por la intervención humana. El análisis praxeológico de la reproducción y el cambio de los sistemas sociales” (<http://eprints.ucm.es/13125/>)

*Esta selección y sistematización de publicaciones de Manuel Martín Serrano, así como los análisis que les acompañan, se basa principalmente en los estudios realizados por los especialistas que han participado en dos monográficos dedicados a la obra del autor: el primero editado por *Anthropos* y preparado por Esteban Mate y el segundo por *Chasqui*, coordinado por Francisco Bernete. También se han localizado y utilizado numerosas reseñas que están publicadas en otras revistas científicas. El investigador Daniel Franco Romo ha planificado y supervisado la ejecución de todo el proyecto.

Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución

Manuel MARTIN SERRANO

En este momento estamos inmersos en la moda pancomunicativa (...). Los defensores del pancomunicacionismo están interesados en desarrollar a partir de modelos comunicativos una teoría general del comportamiento. Suponen explícita o implícitamente que todo comportamiento o, al menos, que todo comportamiento humano es comunicativo; e incluso, rizando el rizo, hay quienes afirman que todo no comportamiento humano también es comunicación; por ejemplo, Watlawiz, cuando dice expresamente que “es imposible no comunicar”. A mi juicio, los autores pancomunicativos están en un error, porque la teoría de la comunicación no es ni puede llegar a ser una ciencia general del comportamiento; sino que es, o deberá ser, una ciencia que se ocupe de una clase particular de comportamientos. Creo que los pancomunicativistas están confundiendo toda posible interacción entre los sujetos que se relacionan con una relación de naturaleza comunicativa .

En realidad, me parece que la interacción entre dos sujetos permite distinguir entre dos clases de actos: unos de carácter ejecutivo y otros de carácter expresivo.

Son actos de carácter ejecutivo aquellos en los cuales el sujeto maneja las energías de las que dispone orientándolas de un modo inmediato a la aplicación sobre el otro sujeto. Por ejemplo, son actos ejecutivos empujar o retener por la fuerza a otro; la eficacia del acto depende de la cantidad de energía que sea capaz de movilizar quien así actúa.

Son actos de carácter expresivo aquellos en los cuales el actor maneja las energías de las que dispone orientándolas de un modo inmediato a la producción de expresiones que servirán para generar señales, mediante las cuales espera tal vez que, de un modo mediato, el otro actor, recurriendo a sus propias energías, haga o deje de hacer algo; por ejemplo, moverse o quedarse quieto. La eficacia del acto expresivo, por ejemplo, de la indicación «quítate de delante», no depende de la cantidad de energía que el actor (Ego) ha puesto en esta locución; evidentemente, las palabras no sirven para desplazar físicamente a Alter. La eficacia del acto expresivo depende de la capacidad que posean esas expresiones para informar a Alter de los deseos de Ego; y de la disposición de Alter a llevar a cabo la solicitud de Ego.

Cuando se analiza el proceso completo de una interacción entre dos o más sujetos, desde que se inicia la relación hasta que aquélla concluye, habitualmente se comprueba que está constituida por una secuencia de actos ejecutivos, combinados de modo sincrónico o acrónico con una secuencia de actos expresivos¹.

La circunstancia de que habitualmente el comportamiento en la interacción incluya de manera solidaria actos ejecutivos y actos expresivos, lejos de justificar el que se los confunda o identifique, requiere un esfuerzo orientado a distinguirlos y diferenciarlos. La necesidad de establecer esta distinción no procede de un mero prurito académico, sino de importantes razones epistemológicas. En esta ocasión, es pertinente referirse a tres de esas razones, que son las siguientes:

¹ Se establece una combinación acrónica cuando, en la secuencia del comportamiento interactivo, una o varias manifestaciones expresivas siguen a uno o varios actos ejecutivos (o viceversa); pero actos ejecutivos o expresivos no aparecen al mismo tiempo. Las combinaciones acrónicas son más bien raras en los comportamientos de los seres vivos; lo habitual es que exista una sincronía entre manifestaciones expresivas y actos ejecutivos.

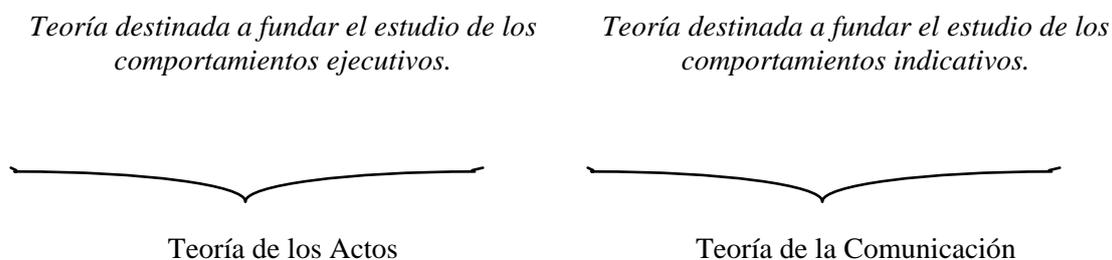
1. Si se distinguen en la interacción los comportamientos ejecutivos de los expresivos, se puede distinguir el lugar que ocupa el estudio de la comunicación en las ciencias del comportamiento.
2. La distinción entre comportamientos ejecutivos y expresivos permite comprender la función que ha cumplido en la evolución la sustitución de los primeros por los segundos y, en consecuencia, aclarar las funciones biológicas de la comunicación.
3. La delimitación de los actos ejecutivos respecto a los expresivos pone de manifiesto que frecuentemente existe un conflicto y una oposición entre ellos, en el marco de una misma interacción. De este modo, cabe analizar las relaciones dialécticas que existen entre la coactuación (basada en los actos ejecutivos) y la comunicación (basada en los actos expresivos).

El lugar que ocupa el estudio de la comunicación en el marco de las ciencias que tratan del comportamiento

El análisis se refiere a los comportamientos heterónomos o interactivos, es decir, aquellos en los cuales el logro que persigue el sujeto sólo puede ser satisfecho con la participación de otro u otros.

Entiendo que la comunicación es una de las ciencias que se ocupan legítimamente de estudiar el comportamiento; pero que no es la única ciencia del comportamiento. En el marco más general de una teoría del comportamiento cabe diferenciar un desarrollo teórico adecuado para estudiar los comportamientos ejecutivos, y otro desarrollo teórico apropiado para estudiar los comportamientos indicativos:

Teoría del Comportamiento



La teoría de la acción ejecutiva y la teoría de la acción indicativa serían las dos reflexiones necesarias para fundar el estudio del comportamiento. La **Teoría de los Actos** se especializará en el estudio de aquellas prácticas del ser vivo (autónomas o heterónomas) que suponen un esfuerzo inmediatamente orientado a controlar el estado energético del sistema en el que el ser vivo se desenvuelve. La teoría de la comunicación se especializará en aquellas prácticas de los seres vivos (interactivas) que suponen un esfuerzo de los actores orientado a controlar, mediante la información, el intercambio energético en el sistema.

Una vez aclarada esta distinción teórica, es posible mostrar su pertinencia. La teoría de la comunicación no puede compartir los supuestos de una teoría de la acción (aunque ambas deban de remitirse una a otra, cuando se trata de dar cuenta del comportamiento):

- **Se precisa una teoría de la acción** para dar cuenta de aquellos comportamientos en los cuales el sujeto trabaja los objetos para transformarlos en otros, siendo el resultado de esa transformación el logro que persigue su comportamiento. En la acción ejecutiva, la materia es materia prima; la energía, fuente de fuerza transformable en trabajo, y los útiles, instrumentos concebidos para llevar a cabo esa transformación.

Igualmente, hace falta una teoría de la acción para explicar aquellos comportamientos en los cuales el sujeto, con sus actos, afecta al estado físico o biológico de otro sujeto (o es afectado física o biológicamente en su estado por el otro). Este tipo de comportamiento es el que en la naturaleza determina de manera inmediata la vida y la muerte, la reproducción y la producción material.

- **Se precisa una teoría de la comunicación** para dar cuenta de aquellos comportamientos en los cuales el Actor trabaja los objetos (materiales expresivos) con el propósito de que designen para Alter a otros objetos, sujetos o ideas (objetos de referencia), siendo esa designación el logro que persigue su comportamiento. En la acción expresiva, la materia es sustancia expresiva; la energía, fuente de señales, y los útiles, instrumentos concebidos para permitir que las señales salven la distancia espacio-temporal que separa a los Actores.

Igualmente, hace falta una teoría de la comunicación para explicar aquellos comportamientos en los cuales el actor se arriesga a sustituir en sus relaciones con Alter el empleo de la fuerza por el de la información. Este tipo de comportamiento es el que en la Naturaleza determina el paso de la conducta reactiva a la conducta electiva o, lo que es lo mismo, son los comportamientos que han introducido una riqueza creciente en las relaciones de las especies (intraespecíficas e interespecíficas), orientando la evolución. Esta última observación nos lleva al siguiente punto de nuestro análisis:

Las relaciones dialécticas entre la coactuación y la comunicación

La especie humana ha conquistado un privilegio comunicativo que establece un salto cualitativo en la evolución:

El hombre dispone de un correlato expresivo para cualquier tipo de acto ejecutivo, y no sólo para unos determinados actos. Esta capacidad expresiva del hombre deriva de su capacidad representativa, a la que me he referido en la nota.

El hombre puede sustituir cualquier acto ejecutivo por otro expresivo; incluso cuando esa sustitución significa la renuncia al objetivo de la interacción. Así ocurre, por ejemplo, en la sublimación y en la neurosis de conversión.

En la interacción entre actores humanos, los actos expresivos pueden confirmar, negar o contradecir la orientación que marcan sus propios actos ejecutivos (y viceversa)² ocurre frecuentemente que algún acto ejecutivo viene a reforzar el valor o el significado de la expresión. Por ejemplo, en las películas se nos enseña que las declaraciones de amor se legitiman con el beso³. En otras ocasiones, el acto ejecutivo contradice la información que

² En el animal sano y libre, es impensable que un acto expresivo contradiga a un acto ejecutivo cuando ambos forman parte de una misma secuencia de la interacción. Tampoco se observa que el animal, en su ecosistema, renuncie voluntariamente a un acto ejecutivo para sustituirlo por otro expresivo, cuando esa renuncia significa la pérdida del objeto.

³ Incluso existen actos ejecutivos que están destinados exclusivamente a crear las condiciones necesarias para la comunicación. Esta clase de actos son muy frecuentes en los rituales; se supone que la ingestión de ciertas drogas (por ejemplo, la mescalina entre los mexicanos), la comida de negocios, son comportamientos previos a la relación

ofrece la expresión comunicativa. Por ejemplo, un saludo cortés a nivel de las fórmulas verbales puede estar desmentido por el comportamiento de quien no abandona la tarea en la que estaba ocupado cuando se Alter⁴.

Estas observaciones se resumen en la capacidad de la especie humana para llevar a cabo una conversión ilimitada de las conductas ejecutivas en otras comunicativas; conversión que señale cuando me referí a las posibilidades de la obra de Freud, y que ahora queda aclarada. Para completar esa observación, añadiré que en la especie humana no se encuentra ningún comportamiento que esté configurado exclusivamente como un repertorio de actos ejecutivos (excepto algunos comportamientos reflejos de carácter autónomo)⁵.

Una relación (entre actos ejecutivos y actos expresivos) en la cual existen a veces situaciones complementarias, a veces situaciones de oposición, a veces situaciones donde se da la sustitución, es, en el sentido técnico de la palabra, una relación dialéctica. Esta relación dialéctica se establece en el universo del comportamiento (humano) y sus componentes son, por una parte, las expresiones comunicativas; por otra parte, los actos ejecutivos. Esta comprobación sirve para mostrar que, aunque no existe un paradigma aplicable al estudio de la comunicación, sí que existe un método para llevar adelante su estudio: el método dialéctico; método que he utilizado para desarrollar la teoría y el modelo de la comunicación que he expuesto en otras ocasiones⁶.

Como conclusión de los análisis precedentes, la teoría de la comunicación se muestra concernida por una clase particular de comportamientos interactivos. Una teoría que tiene un objeto particular no servirá nunca como paradigma general de las ciencias del comportamiento, y con menos razón como paradigma del conjunto de las ciencias humanas o sociales. A pesar de la evidencia de esta conclusión, es previsible que los próximos años van a estar caracterizados por la moda pancomunicacionista, lo cual no va a redundar ni en provecho de las otras ciencias ni tampoco en provecho de la teoría de la comunicación. Sin embargo, los problemas teóricos que plantea la comunicación son extraordinariamente importantes para la teoría del conocimiento científico, sin necesidad de arrogarse un imperialismo epistemológico que sólo puede interesar a los diletantes. El teórico de la comunicación estudia un sistema heterogéneo, en el que, tal como he señalado, los componentes son naturales y culturales, y que además está finalizado, es decir, sometido en su funcionamiento a los fines del hombre. Los desarrollos científicos que la teoría de la comunicación llegue a conseguir para explicar un objeto de tales características pueden tal vez servir para establecer ese puente entre el saber de la naturaleza y las constricciones sociales.

comunicativa con los otros. Las personas tímidas o inhibidas recurren a mecanismos similares con el mismo objeto. El uso de actos ejecutivos como refuerzo de la comunicación es mucho más frecuente a nivel biológico en aquellas especies para las cuales la comunicación posee un valor por sí misma, al margen de su función instrumental esta inversión del primitivo fin biológico (emplear la expresión para ahorrar el acto ejecutivo; ahora, servirse del acto ejecutivo para promover la comunicación) aparece por primera vez en los animales que juegan; y el juego puede ser interpretado, desde la perspectiva que aquí señalo, como un aprendizaje de la técnica de la comunicación por medio de la coactuación.

⁴ También existen actos ejecutivos destinados exclusivamente a concluir una interacción comunicativa. Por ejemplo, levantarse del sillón y finalmente marcharse, para concluir una conversación tediosa o embarazosa.

⁵ En los comportamientos donde interviene el sistema neurovegetativo es imposible evitar que la expresión acompañe al acto ejecutivo, aunque se desee; las expresiones hacen su aparición, como rubor, palidez, sudor, tartamudeo, etc. En otros casos, el comportamiento ejecutivo acompaña siempre al expresivo cuando la expresión está unida a la ejecución por asociaciones inconscientes; por ejemplo, en personas que sufrieron carencias alimenticias durante la época de la lactancia, la salivación puede acompañar a las expresiones cuyo referente es la comida.

⁶ Cfr., por ejemplo, *Teoría de la Comunicación. I. Epistemología y análisis de la referencia* (Madrid: Alberto Corazón, 1981).