

# 3. Receptores: percepciones e interacciones

El receptor es una especie de transmisor inverso, que cambia la señal transmitida en mensaje, y entrega este mensaje a su destino...

(Marshall McLuhan y Bruce Powers, *La aldea global*, 1989)

*Horeja*. Órgano que se desarrolla para saber la hora. Ap.

(José Luis Coll, *El diccionario de Coll*, 1979)

<https://dx.doi.org/10.5209/ling.001.04>

En diversos momentos de la historia de la humanidad, ha surgido una pregunta que aún sigue inquietando: si un bebé fuera criado en absoluta soledad hasta su juventud, ¿cómo se desarrollaría su facultad del lenguaje? Las escasas y parciales experiencias reunidas al respecto apuntan al empleo de gestos, interjecciones y monosílabos, especialmente con fines expresivos o apelativos (Itard 1801; Hutton 1940). Esta es una de las pruebas de que el desarrollo de un lenguaje articulado y, por tanto, la adquisición de una lengua requieren de un proceso elemental, pero imprescindible: la interacción (Benítez Burraco 2023).

## 3.1. Enfoque lingüístico: la función apelativa

En la interacción adquiere una relevancia especial la función comunicativa más vinculada a los receptores, aquella mediante la cual se llama, se pide atención o se solicita una acción, verbal o no verbal. Esa función es la apelativa o conativa y puede apreciarse más claramente en actos de habla como las órdenes y mandatos, las peticiones o las prohibiciones. Entre los discursos públicos, la función apelativa aparece frecuentemente en la publicidad o en las campañas políticas, cuando se anima o exhorta a los receptores a comprar, vender, usar, viajar, votar o elegir entre diversas opciones. Obviamente, los discursos políticos recurren a otras funciones comunicativas, pero en ellos se hacen muy evidentes su dimensión apelativa y la búsqueda de efectos en los receptores.

Como es lógico, el establecimiento de una comunicación supone la existencia de una emisión y de una recepción. La recepción, no obstante, requiere de la activación de la percepción, que es un proceso cognitivo fundamental en la

comunicación. La percepción consiste básicamente en sintetizar la sensación originada por un estímulo con sensaciones y recuerdos previos. Se trata, pues, de un proceso sensorial que se complementa con una actividad cognitiva, en la cual la detección de estímulos se produce de forma desigual y con diverso grado de consciencia. Esa detección da paso a una atribución de significados y concluye con una interpretación subjetiva de los estímulos seleccionados de acuerdo con las experiencias, los conocimientos y los saberes sociales de los receptores. La capacidad perceptiva, en su dimensión sensorial y cognitiva, está condicionada por la memoria y por las posibilidades de almacenamiento y recuperación de información de los individuos.

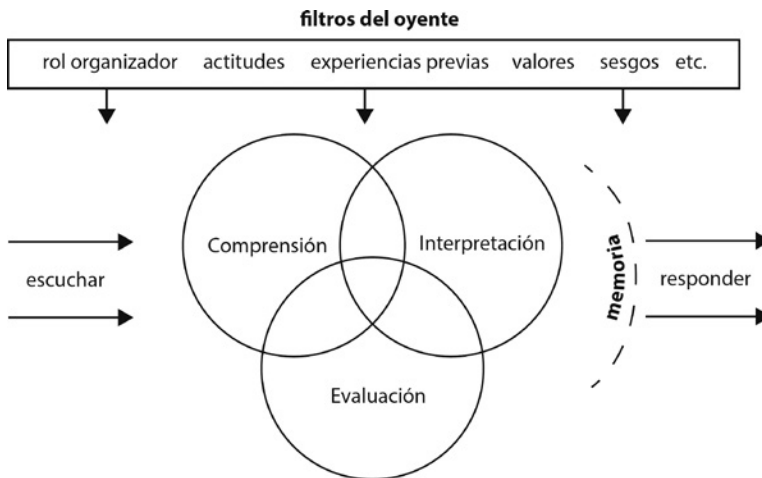
En resumen, la percepción es un proceso cognitivo absolutamente necesario en la producción, la emisión y la recepción lingüísticas. Por lo tanto, la percepción forma parte de la cognición: según Stengård (2021), al tiempo que la primera procesa la información, la segunda organiza y da sentido a la interacción, al pensamiento y a la relación de los individuos con el mundo y con la información que este genera. Estos procesos evidencian que la producción e interpretación de los discursos –percepción y cognición– están fuertemente condicionadas por factores culturales, sociales y contextuales (van Dijk 2011).

### 3.1.1. El proceso de audición

El proceso individual de audición o escucha del lenguaje se ha explicado de múltiples formas. Judi Brownell (2013) propuso un modelo de escucha, por el cual, entre la audición y la respuesta por parte de un receptor individual, existen unos filtros que incluyen los siguientes componentes: las actitudes hacia lo percibido, las experiencias previas, los valores y los sesgos... Esos filtros actúan directamente sobre los procesos de comprensión, evaluación e interpretación de lo escuchado.

Asimismo, la dimensión cognitiva de la recepción está fuertemente ligada a una dimensión social, singularmente relevante cuando los elementos percibidos pertenecen a las lenguas naturales. De hecho, la figura del receptor en la comunicación supone un tipo de conducta o habilidad social para la interacción que exige una implicación activa. Una conversación no puede mantenerse si no existe un juego de emisión y de recepción activas. De hecho, la recepción supone también una acción que no impide el intercambio de roles con el emisor, y que consiste en la emisión continuada de señales verbales características del oyente.

Figura 11. Modelo HURIER de escucha eficaz



Fuente: elaboración propia a partir de Brownell (2013).

### 3.1.2. El oyente-receptor

La figura del receptor o del oyente ha recibido una atención desigual en la historia de la lingüística y de la semiótica. De acuerdo con la interpretación de Vázquez (2007), las escuelas lingüísticas más centradas en las formas (estructuralismo, generativismo...) o no han prestado atención al oyente o lo han manejado como si se tratara de una realidad abstracta. La sociolingüística, sin embargo, se ha interesado por la figura de un oyente real (Labov 1972) y los estudios etnográficos le han dado al receptor la consideración de autor o de protagonista en primer grado. Desde esta interpretación, Harvey Sacks (1992) ha explicado cómo el receptor condiciona determinados procesos en el hablante, tales como la selección del léxico y de los temas, la ordenación de las secuencias o las opciones para iniciar o concluir intercambios comunicativos (Sacks, Schegloff y Jefferson 1974).

La comunicación entre emisor y receptor supone la aparición de una dinámica de acción e interacción –recíproca, por tanto– y de tensión, que permite a los interlocutores alcanzar el éxito en su intercambio. El éxito se mide por el grado del cumplimiento de las expectativas que cada interlocutor ha depositado en la interacción comunicativa. De este modo, la falta de tensión comunicativa (por ejemplo, la desatención por parte de uno de los interlocutores) puede desembocar en el fracaso de la comunicación; igualmente, el exceso de

tensión (por ejemplo, el derivado de un fuerte choque de opiniones) puede hacer fracasar la interacción.

El modo de influir los hablantes sobre el discurso, de mantener la tensión comunicativa o de evaluar adecuadamente los mensajes recibidos constituye un conjunto de saberes, conductas y habilidades sociales que se han interpretado como componentes de la competencia comunicativa. La competencia pragmática o estratégica del receptor incluye información sobre numerosos aspectos de la comunicación (posturas, gestos, distancias, tonos...) y, por supuesto, sobre el uso de elementos lingüísticos o paralingüísticos (gestos, tono de voz, silencios...). De hecho, la figura del receptor se vuelve más relevante en interacciones que incluyen discursos imperativos, asertivos, instructivos o persuasivos (Leech 1983; van Dijk 2011).

Asimismo, corresponde al receptor y a su competencia el uso de marcadores discursivos de recepción que pueden cumplir una función expresiva o pueden tener un valor procedimental; interjecciones como *oh, ah, sí, ya, ahá, hum* o expresiones como *claro, seguro, cómo, ya veo, es cierto, efectivamente* (Portolés 1998). Normalmente se trata de respuestas breves, monosilábicas y vinculadas a la propia actividad receptora, que no suponen un cambio en el reparto de roles comunicativos (Cap. 6). Ello no impide que el receptor pueda tener otras opciones, como la de pedir una clarificación o reclamar el turno de palabra. Estos marcadores se consideran refuerzos interactivos o sociales propios de la comunicación.

Naturalmente, en un capítulo dedicado a la figura del receptor es obligado considerar un tipo singular y extraordinariamente importante de recepción: la lectura. Los lectores no hacen un uso natural de las lenguas en que leen, sino que ponen en práctica un mecanismo aprendido en el que entran en juego componentes cognitivos, neuronales, físicos y socioculturales diferentes de los que operan en la comprensión oral (Abusamra y Joannette 2012). La lectura requiere la acción de esos componentes específicos, pero, al tiempo, tiene un impacto sobre la configuración neuronal preexistente en la persona. La lectura se sustenta sobre dos tipos de complejos cognitivos: por un lado, el lenguaje; por otro, la visión o el tacto. A su vez, en el proceso de lectura se distinguen claramente dos tipos actividades: por una parte, la descodificación o entendimiento del código utilizado en la escritura: es lo que ocurre cuando leemos una transcripción fonética sin entender nada de lo que tales sonidos significan; por otra parte, la comprensión lectora, que consiste en entender e interpretar lo que el texto quiere decir. La reproducción de lo que se ha leído sería una actividad diferente. En cuanto a la comprensión lectora, se entiende como una transac-

ción entre lo que el texto dice y lo que los lectores entienden. Esto significa que el conocimiento del mundo del receptor, su bagaje sociocultural y pragmático, junto a otros factores como la memoria o la atención, inciden directamente sobre la comprensión y, en cierto modo, completan el texto de forma particular. Umberto Eco (1987) dice que el lector actualiza su enciclopedia y realiza un trabajo de inferencia. Y añade:

Un texto es un mecanismo perezoso (o económico) que vive de la plusvalía de sentido que el destinatario introduce en él [...]. Un texto quiere dejar al lector la iniciativa interpretativa, aunque normalmente desea ser interpretado con un margen suficiente de univocidad. Un texto quiere que alguien lo ayude a funcionar.

(U. Eco, 1987)

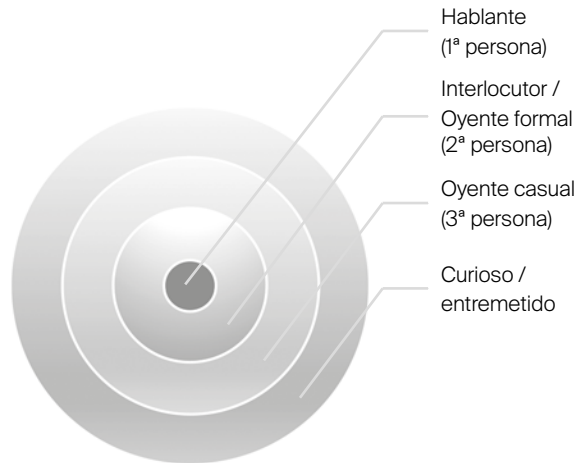
El receptor de un texto escrito, por tanto, lo percibe, descodifica e interpreta de forma personalizada en cada caso y lo hace de un modo distinto al receptor de un texto oral. Así pues, la recepción está íntimamente ligada a la interpretación, que fue la base para el desarrollo de la disciplina hermenéutica, nacida con el fin de interpretar los textos religiosos, para después aplicarse sobre los textos jurídicos y finalmente sobre los literarios y sobre cualquier manifestación escrita.

## **3.2. Enfoque sociopragmático**

La figura del receptor no es homogénea, sino diversa. Aunque el oyente-receptor se defina como el participante que realiza la acción comunicativa básica de oír o escuchar, no todos los oyentes son del mismo tipo.

### **3.2.1. Tipos de receptores**

En 1976, Erving Goffman propuso una clasificación de tipos de receptores sobre la que se han basado otros especialistas, como Allan Bell, quien la utilizó para elaborar su «diseño de la audiencia». Allan Bell (1984) distingue cuatro tipos de oyentes o receptores en los intercambios comunicativos. Estos tipos de *audiencia* ocupan posiciones diferentes dentro de un *diseño*.

**Figura 12. Tipos de audiencia (oyentes-receptores)**

Fuente: elaboración propia a partir de Bell (1984).

Los atributos y funciones de cada uno de estos tipos de oyentes-receptores responden a tres rasgos principales: el hecho de ser conocido como oyente por parte del emisor; el hecho de ser ratificado y aceptado como tal; y el hecho de ser directamente interpelado por el emisor.

**Tabla 1. Tipos de oyentes-receptores, a partir de Bell (1984)**

	Conocido	Ratificado	Interpelado
Interlocutor	+	+	+
Oyente formal	+	+	-
Oyente casual	+	-	-
Curioso	-	-	-

Fuente: elaboración propia.

El interlocutor propiamente dicho es el único interactuante, conocido, ratificado e interpelado por el hablante-emisor. La posición de cada oyente, dentro de este esquema de audiencia, predetermina su capacidad de respuesta a los mensajes del hablante. Así, la respuesta de un oyente formal es más esperada que la de un oyente casual, y la de este, más esperable que la de un curioso o entremetido. La categoría «curioso» se refiere a una persona que presencia (escucha) una interacción sin que los interlocutores lo sepan. Hay situaciones,

no obstante, en las que un interlocutor tiene una capacidad de respuesta nula o mínima ante el discurso del hablante, como las que se producen en actos públicos: discursos políticos, conferencias o emisiones de radio y televisión.

Este último aspecto remite al número de oyentes participantes en una comunicación. Y es que la cantidad de personas que componen una audiencia puede ser tan importante como sus atributos. Desde este punto de vista, las interacciones pueden ser *bilaterales* (dos interlocutores) o *multilaterales* (más de dos interlocutores). Asimismo, existen discursos monologados, que pueden darse *in praesentia*, cuando se sabe que hay una persona o más que cumplen la función de oyente formal o de oyente casual, o *in absentia*, cuando no existe interlocutor o bien existe, pero funciona como oyente casual o como «curioso».

Desde una perspectiva sociolingüística, las relaciones personales que mantienen los emisores con sus receptores son fundamentales. En la lingüística de Michael A. K. Halliday (1978), estas relaciones reciben el nombre del «tenor» del discurso, definido como el tipo de interacción de roles y el conjunto de relaciones entre los interlocutores socialmente relevantes, lo que está relacionado con las funciones sociales, expresivas e intencionales del lenguaje.

Dadas las múltiples posibilidades de relaciones interpersonales (Kelly 1982), la sociolingüística ha propuesto una tipología básica que permite dar cuenta de unos rasgos fundamentales. En la construcción de tal tipología, los conceptos de «poder» y «solidaridad», propuestos por Roger Brown desde 1960 (Brown y Gilman 1960; Brown y Ford 1961; Brown 1965), han mostrado una gran capacidad explicativa. Estos conceptos han sido utilizados principalmente para el estudio de las formas de tratamiento, aunque su aplicabilidad es mucho mayor. Partiendo de la idea de que tanto el poder como la solidaridad pueden darse o no darse en una misma relación interpersonal, se llegaría a la conclusión de que el receptor, cualquier miembro de la audiencia, puede mantener con el hablante uno de estos cuatro tipos de relaciones:

- A = + Poder – Solidaridad
- B = + Poder + Solidaridad
- C = – Poder – Solidaridad
- D = – Poder + Solidaridad

El «poder» se define como la capacidad de un individuo para realizar e imponer su deseo o voluntad, aun en contra de la de los demás. Se trata, pues, de un valor derivado de las funciones, las estrategias y los contactos sociales,

que supone una relación no recíproca o equivalente entre dos o más personas; la no equivalencia puede estar basada en muchas y muy diferentes realidades: la riqueza, la edad, la posición social, la fuerza física, entre otras. De las personas que entran en relación, una será considerada como superior y la otra como inferior. Por su parte, la «solidaridad» se define como el valor derivado de las relaciones y las funciones sociales que supone una relación simétrica entre personas. Ambos conceptos, por tanto, se refieren a la distancia social que existe entre interlocutores: cuánta experiencia y cuántas características sociales comparten.

### 3.2.2. Tratamiento

El potencial explicativo de estos conceptos se aprecia claramente en el análisis de las formas lingüísticas de tratamiento, especialmente de los pronombres. Cuando la relación entre dos personas se rige por el poder, una de ellas es considerada como superior y la otra como inferior. Esto permite que la superior emplee el tratamiento de *tú* (*T*) hacia la inferior y reciba el tratamiento de *usted* (*V*) de esta última (sistema asimétrico). Cuando entre los interlocutores se establece una relación de solidaridad, las formas de tratamiento también pueden ser simétricas o recíprocas, de modo que dos personas que se consideran solidarias pueden usar entre sí el tratamiento de *tú* (*T*) (sistema simétrico). *Tú* y *usted*, junto a *vos* en América, son las formas pronominales de tratamiento singular más frecuentes en el español; sin embargo, la argumentación expuesta también se aplica a las formas correspondientes de otras lenguas o variedades.

La distancia que se establece sociolingüísticamente entre poder y solidaridad ha permitido fijar, al menos, dos universales: primero, que todas las lenguas tienen algún modo de indicar las diferencias de poder, de solidaridad o de ambos tipos, pues todo individuo tiene la necesidad de fijar sus relaciones con los demás y de mostrar qué lugar ocupa en su contexto social; segundo, que cuando el poder y la solidaridad vienen reflejados por el mismo tipo y rango de elementos, la forma que expresa mayor solidaridad también expresa mayor poder por parte del hablante y viceversa. Brown y Ford (1961) señalan que, por lo general, es el superior el que decide en qué momento la solidaridad es suficiente para emplear *T*.

Por otro lado, Brown y Gilman (1960) afirman que existe una tendencia general a adoptar un sistema de relaciones simétricas. Las señales lingüísticas

que marcan las relaciones de poder-solidaridad entre dos hablantes o conjuntos de hablantes varían según las lenguas e incluso según las regiones o los grupos sociales de una misma lengua. De hecho, existen agrupaciones de distinto tipo (por ejemplo, políticas o ideológicas) que convierten el empleo único de los pronombres de solidaridad en marca de grupo: así, los partidos de izquierdas en el espacio hispanohablante hacen un uso generalizado del tuteo o el voseo en todo tipo de comunicaciones. Por el contrario, existen congregaciones religiosas que imponen o al menos aconsejan un sistema asimétrico de *tratamiento* (usted de distancia o cortesía).

Este último ejemplo es muy revelador de la trascendencia que tienen las formas de tratamiento, tanto las pronominales como las nominales en la comunicación social, así como en la comunicación pública. Evidentemente, el tratamiento lingüístico es un instrumento para el ejercicio de la cortesía, en cualquiera de sus formas (Cap. 2). Sin embargo, en el terreno público adquiere mayor trascendencia, al convertirse también en una herramienta para la persuasión, para la integración o para la exclusión (Dillard 2019). Las apelaciones directas mediante un «tú / vos» o un «vosotros / ustedes» dirigidos a los miembros de una audiencia pueden crear un efecto de cercanía de efectos persuasivos. El uso del pronombre «nosotros» en la comunicación pública puede crear un efecto de inclusión que facilita la identificación con el emisor y la implicación en una idea o un proyecto: pensemos en el *We the people...* ‘Nosotros el pueblo...’, que encabeza la constitución de los Estados Unidos, o en el eslogan *Yes, we can* ‘Sí, podemos’, que tanto éxito político reportó a Barack Obama en sus campañas electorales. En el ámbito nominal, los receptores pueden sentirse partícipes de un proyecto colectivo cuando se les da el tratamiento de «compañero/a» o «camarada». Por el contrario, el empleo de un indefinido «ello/as» para aludir a adversarios o rivales políticos crea un efecto de distanciamiento no solo respecto del emisor, sino también respecto de su audiencia.

Por último, las formas de tratamiento han sido objeto de atención por parte de la etnografía, dadas las muchas las experiencias recogidas en diversas latitudes y lenguas del mundo (Kottak 1996; Koike y Blyth 2016). Entre los casos más significativos, está el de la lengua japonesa, en la que las formas indicadoras de cortesía se usan y distribuyen dependiendo del tipo de interlocutor. Muriel Saville-Troike (1982) explica que, en el japonés de los niveles sociales acomodados, el ofrecimiento de una taza de té ha de hacerse mediante fórmulas de cortesía bien diferenciadas y adecuadas a los interlocutores. Esas fórmulas pueden ordenarse en una jerarquía de siete grados: 1) ¿Ocha? ‘¿té?’

(hacia los propios hijos); 2) ¿Ocha dô? (hacia los propios hijos, los hermanos y los amigos más jóvenes); 3) ¿Ocha ikaga? (hacia los amigos de la misma edad y los hermanos mayores); 4) ¿Ocha ikaga desu ka? (hacia el marido, los padres, los tíos y los cuñados más jóvenes); 5) ¿Ocha wa ikaga desu ka? (hacia los abuelos); 6) ¿Ocha ikaga deshô ka? (hacia los cuñados mayores); 7) ¿Ocha wa ikaga deshô ka? (hacia los suegros, los abuelos del marido, los jefes del marido y los profesores). Muchas lenguas del mundo no disponen de un sistema de cortesía tan complejo como el del japonés, pero eso no significa que carezcan de recursos para adecuar el discurso a la formalidad de diversas situaciones y a los tipos de interlocutores o receptores.

A este respecto, puede recordarse que los libros de etiqueta y manuales de urbanidad o de diplomacia, para lenguas como el inglés, el francés o el español, incluyen recomendaciones sobre los usos más adecuados a la hora de establecer interacciones comunicativas con distintos tipos de interlocutores. Así, en la obra *Book of Etiquette*, de Lillian Eichler (1923), se pueden leer recomendaciones como éstas:

No aburras a tus interlocutores.

No mires al techo durante la conversación.

No cuentes historias demasiado largas, vagas o inapropiadas.

No hagas digresiones.

No insistas en que es real la historia que has contado.

Asimismo, en *El libro del saber estar*, de Camilo López (1990), se leen consejos clásicos como estos:

La gente quiere que le hable de sus problemas. [...]. Hable siempre de lo que interesa a sus interlocutores. [...]. El nombre de una persona es para ella el sonido más dulce e importante que pueda escuchar. No tema abusar de él. Deje que sea su interlocutor quien hable más. [...]. Saber escuchar es una auténtica virtud. [...]. Muestre respeto a las opiniones del prójimo. [...]. Cuando hable con alguien, no empiece discutiendo los puntos en que exista divergencia de criterios.

(C. López, 1990)

El «prójimo» – esto es, el receptor– se convierte, pues, en un elemento fundamental para la comprensión y explicación de los procesos comunicativos.

### 3.2.3. Conversación

La conversación es una actividad comunicativa que ha interesado desde los inicios del pensamiento filosófico y sobre la que se ha fundamentado durante siglos tanto la política como la educación. De hecho, Platón renegaba de la escritura por considerarla la negación del principal medio para la formación y el crecimiento intelectual: el diálogo. Fue en el propio mundo clásico donde se configuró la dialéctica como arte de dialogar, argumentar y discutir, si bien, en un sentido más restrictivo, se definía como el arte de discernir lo verdadero de lo falso mediante razones opuestas en forma de silogismos (Abbagnano *et al.* 1971).

La conversación es el proceso de intercambio comunicativo por excelencia en el uso hablado de las lenguas naturales (Moreno Fernández 1989). Asimismo, es un tipo de interacción social que implica el uso tanto de elementos verbales, como no verbales por parte de emisor y receptor. Esta concepción de la conversación fue propuesta desde la etnografía por expertos como Harold Garfinkel (1967), Erving Goffman (1981) o Harvey Sacks (1992) y en ella se presta gran atención a la estructura y las formas internas que modelan las conversaciones. Por este motivo, los turnos de habla se convierten en unidades fundamentales de análisis, agrupándose en pares o secuencias que incluyen elementos como los silencios (pausas, lapsos...).

La lingüística cultural, por su parte, interpreta las conversaciones como procesos interactivos que se producen dentro de escenarios discursivos (Palmer 2000; Wierzbicka 2003). Estos escenarios están constituidos por secuencias de «esquemas» de actos de habla. Los esquemas representan diferentes tipos de interacciones y podrían categorizarse del siguiente modo: 1) esquemas de participación, 2) esquemas de actos de habla, 3) esquemas de secuenciación, 4) esquemas de ideación y 5) esquemas de perspectiva. Veamos cómo opera cada uno de ellos.

*Esquemas de participación.* Establecen quién habla a quién en la interacción discursiva. Estas posiciones suelen formar parte de roles institucionales más amplios. Los interlocutores han de valorar su implicación en los procesos que configuran las interacciones (por ejemplo, entrevistas de trabajo; comunicaciones en medios públicos), así como las personas que interactúan en ellos. Los roles de emisor y receptor dentro del esquema de participación de una conversación cotidiana pueden intercambiarse.

*Esquemas de actos de habla.* Las interacciones son escenarios discursivos en que los interlocutores producen resultados cognitivos y conductuales. En las interacciones adquieren pleno sentido los actos de habla (Cap. 4).

*Esquemas de secuenciación.* Implican direccionalidad en la interacción y, por tanto, rigen la estructura del intercambio en el discurso. La direccionalidad de la conversación cotidiana es recíproca por definición, si bien su desarrollo puede llevar, en algunos casos, a la percepción de que es unidireccional, cuando el emisor monopoliza el uso de la palabra. En las conversaciones asimétricas, la direccionalidad viene organizada por el participante con más poder.

*Esquemas ideacionales.* Constituyen un factor fundamental para la coherencia discursiva. Se trata de crear o presentar acontecimientos satisfactorios, informativos y útiles. La otra cara de la moneda es el desvarío, el malentendido, el discurso incoexo o la falta de correspondencia entre los discursos de los interlocutores.

*Esquemas de perspectivas.* Suponen una conceptualización de los participantes en la interacción que derian su tratamiento como objetos de percepción por parte de su interlocutor. De este modo, el hablante no solamente es un agente discursivo, sino que es observador y perceptor de su entorno, especialmente de su interlocutor. Ronald Langacker (1990) explicó que la conceptualización de la interacción puede ser objetiva, si se hace desde fuera del campo perceptivo de la propia interacción (observador u oyente ajeno a la interacción, como ocurre cuando se escucha un programa de radio), o subjetiva, si se hace desde dentro de la propia interacción (interlocutores en acción).

La dinámica de estos esquemas dentro de los escenarios conversacionales determina por qué algunas conversaciones tienen éxito (son efectivas) y otras no, al tiempo que dejan ver el lugar preeminente que ocupa la figura del receptor en el proceso de intercambio comunicativo. Las interacciones, debido a su complejidad y a la diversidad de escenarios en que se producen, ofrecen innumerables posibilidades, siempre con un rol protagonista para los receptores. Pensemos, en las conversaciones que se producen entre médicos y pacientes o en los roles del emisor y el receptor en las entrevistas de trabajo. Pensemos también en el proceso de aprendizaje escolar o de lenguas adicionales y en las estrategias de recepción que pueden seguir los aprendices. En este campo, la didáctica ha reivindicado la importancia del rol activo de los oyentes-aprendices, lejos del modelo de enseñanza en que los profesores, como emisores, son el epicentro del proceso educativo (Coll 2017).

### **3.3. Enfoque comunicativo**

Las teorías de la comunicación recogen y tratan muchos de los elementos ya comentados desde una perspectiva lingüística y sociopragmática. Sin embargo,

desde ese campo se han propuesto conceptos fundamentales que han llegado a sobrepasar las fronteras de esa especialidad para ser de uso habitual en muchos otros campos. En relación con la figura del receptor, uno de ellos ha sido el concepto de «retroalimentación».

### 3.3.1. Retroalimentación

La retroalimentación consiste en transmitir una reacción desde el receptor al emisor. Tal proceso está presente de forma habitual en cualquier tipo de comunicación bidireccional. Sin embargo, el concepto suele utilizarse con más frecuencia en el campo de la comunicación electrónica y virtual, donde también recibe la etiqueta de *feedback*.

Para explicar el funcionamiento de la retroalimentación, John Fiske (1990) recurre a la etimología de la palabra *cibernética*, que, si bien se ha difundido desde el inglés a muchas lenguas del mundo, se creó a partir del griego *kibernetiké* que significa ‘arte de gobernar una nave’. Este arte consiste en mover el timón y comprobar que la proa de la nave se dirige hacia donde desea el timonel, de modo que, según las dificultades que vayan surgiendo, el timonel puede rectificar o ajustar el timón. Esto significa que la nave y su entorno aportan una información que el timonel interpreta para llevar la nave hacia el rumbo deseado. La retroalimentación permite a los emisores ajustar su acción comunicativa a las reacciones y expectativas de los receptores. Como es lógico, la retroalimentación que se obtiene en una interacción cara a cara, en una conversación telefónica o en una alocución ante un público es muy diferente y los emisores deben interpretar en cada caso qué es lo más adecuado para garantizar el éxito de la comunicación.

Además de la retroalimentación inmediata o simultánea, existen otros modos de que esta se produzca. Así, existe retroalimentación asíncrona, generalmente condicionada por los canales y los tipos de interacción que pueden establecerse: en una comunicación por radio es necesario aguardar a la apertura del canal para proporcionar o recibir retroalimentación. En el caso de la comunicación de masas, la retroalimentación se limita a los canales previstos para ello, si es que existen. En cualquier caso, la inserción de mensajes permanentes de retroalimentación sea esta del tipo que sea, no impide la linealidad del proceso, antes bien lo hace más eficaz.

Por último, es importante comentar que, además de la función de transmitir reacciones ante un mensaje, la retroalimentación también cumple la función

de hacer que los receptores se sientan implicados en la comunicación y de permitir el mantenimiento de la tensión comunicativa. Esta tensión es imprescindible para que emisores y receptores vean cumplidas sus expectativas comunicativas.

### 3.3.2. Sociedad de masas

De la misma forma que, al hablar sobre los emisores, prestamos atención al proceso de emisión más allá del individuo (es decir, en los grupos sociales y las comunidades de habla), el proceso de recepción también puede interpretarse desde una perspectiva social y colectiva, a través del concepto de «sociedad de masas». Este concepto está muy ligado a los estudios de la comunicación, dado que la sociedad es el contexto donde se produce la comunicación de masas. La «masa» sería el conjunto de población que integra una comunidad y que se concibe principalmente como destinataria de los mensajes emitidos a través de los medios de comunicación social.

En 1956, el sociólogo C. Wright Mills estableció una diferencia clara entre «masa» y «público» que en gran medida se mantiene vigente. La masa, en cuanto conjunto abstracto de individuos, tiene poca capacidad para expresar sus opiniones a través de los medios, debido al control que ejercen las autoridades. En la sociedad de masas, la gente se vincula a un gran y complejo agregado (llámese *nación, pueblo...*) que puede estar disperso por un gran territorio, si bien, cuando se habla de masas, se piensa en comunidades urbanizadas, industrializadas y desarrolladas, con un grado avanzado de división del trabajo social y de perfiles sociológicos, que a menudo se discriminan con fines comunicativos. Por su parte, el público puede recibir y expresar opiniones, así como reaccionar mediante acciones ante las opiniones expresadas, ya que mantiene suficiente autonomía con respecto a las instituciones.

Así pues, sociedad de masas y comunicación de masas son nociones estrechamente unidas, entre otras razones porque la comunicación contribuye a la cohesión de la sociedad. Siendo así, los medios son consecuencia del desarrollo de las sociedades, al tiempo que son agentes de ese mismo desarrollo. Dentro de la sociedad así concebida, el control de los medios de comunicación suele estar en manos de grupos de poder, asociados a agrupaciones políticas y en torno a intereses económicos. En el modelo clásico de comunicación de masas de Edward Herman y Noam Chomsky (1988), los medios de comunicación son cadenas transmisoras de mensajes, consignas y actitudes desde el

poder hacia la gente. Ese modelo clásico, sin embargo, está cambiando radicalmente por la irrupción de las redes sociales (Cap. 6).

### 3.4. Otros enfoques

Afirmaba Owen Hargie en 1994 que las personas pasamos más tiempo escuchando que hablando. Hemos explicado, sin embargo, que esa escucha no solo no es pasiva, sino que debe entenderse como una auténtica acción social (interacción). En ella son fundamentales, por un lado, los malentendidos que puedan producirse y, por otro, las actitudes de emisores y receptores.

#### 3.4.1. Malentendidos

En cualquier proceso comunicativo es posible encontrar malentendidos. De hecho, los malentendidos son constantes en el desarrollo de la conversación convencional, lo que supone que algo no se ha comunicado con claridad. Dan Sperber y Deirdre Wilson (1986) explicaron con claridad que la responsabilidad de evitar los malentendidos corresponde a los emisores, no a los receptores, pero lo cierto es que los receptores se ven indefectiblemente implicados. En el discurso cotidiano existen errores y expresiones no convencionales que el receptor a menudo debe subsanar en el proceso de comprensión, evaluación e interpretación. Oliver Sacks (2019) utiliza el término «trasoír» para referirse a la mala interpretación de lo que se oye, a menudo por problemas de oído simplemente, y ya Freud (1901) se refirió a los lapsus auditivos, que, junto a otros, como los *lapsus linguae* se interpretaron como conflictos reprimidos. Sin embargo, en muchas situaciones los errores no se perciben como tales o, si se perciben, no se sabe cómo repararlos. Así se produce con mayor frecuencia cuando el emisor tiene problemas para la expresión o para una articulación clara, inconveniente que puede aparecer tanto en el lenguaje oral, como en el escrito, cuando la caligrafía es indescifrable. La forma de evitarlo es el manejo de señales y códigos fácilmente perceptibles e interpretables por los receptores.

Dentro del ámbito de los malentendidos puede situarse el proceso de descodificación de la información comunicada, pero no expresada formalmente. Esto ocurre con las implicaturas (Cap. 2). Cuando el receptor no conoce, no domina o no descodifica los procesos de inferencia ni las implicaturas, los malentendidos están garantizados. Finalmente, otras posibles causas de mal-

entendidos pueden ser el diferente nivel de dominio del mismo idioma por parte de los interactuantes o su simple actitud y disposición para la comunicación, que puede caer en la desatención, en la distracción o en el ensimismamiento. George Dispeaux (1984) distinguió diferentes tipos de diálogo, según la manera en que los interlocutores tratan e interpretan unos hechos y unas creencias. Cuando no existe acuerdo ni sobre los hechos comunicados ni sobre las creencias que los interpretan, los malentendidos pueden ser constantes y derivar en lo que popularmente se conoce como diálogo de sordos o de besugos.

### 3.4.2. Actitudes

Las actitudes sociales y lingüísticas son un componente fundamental en la interacción individual y pública. Esto es así como consecuencia de la percepción y de las actitudes que condicionan la comprensión y la evaluación de lo percibido. A su vez, las actitudes y creencias afectan al proceso de acomodación comunicativa de unos hablantes a otros y de unos grupos sociales a otros. Percepción y actitud son, pues, conceptos conectados en los que tan importante es el acceso a la realidad y su consecuente percepción física, como el procesamiento cognitivo e intelectual que los interlocutores hacen de las sensaciones recibidas.

Las actitudes son una realidad psicosocial compleja en la que suelen reconocerse tres componentes: cognitivo, afectivo y conativo. El componente cognitivo está formado por las ideas y las creencias de los interactuantes; el componente afectivo encierra los sentimientos hacia un objeto dado; el componente conativo consiste en la predisposición a una acción a favor o en contra de un objeto. El mecanismo de la actitud surge con la presencia simbólica de un objeto que provoca una reacción evaluativa, favorable o desfavorable. Esa reacción refleja una actitud que condiciona las respuestas cognitivas, afectivas y conativas (acciones) hacia el objeto. El objeto puede ser también de naturaleza comunicativa, lingüística, sociolingüística o estilística, junto a aspectos que tienen que ver con otras dimensiones de la persona y de su procedencia social (Evans, Benson y Stanford 2020).

En el análisis de las actitudes, estas pueden considerarse tanto como factor de entrada como factor de salida en las acciones individuales y sociales. Esto equivale a decir que existen actitudes de entrada o previas, que condicionan la interpretación o el comportamiento en relación con una interacción comunicativa y sus agentes. Las actitudes serían, pues, un factor que predispone hacia

una conducta determinada. A su vez, las actitudes pueden ser un factor de salida o consecuencia del desarrollo de una interacción comunicativa, así como de los atributos exhibidos por los emisores durante el proceso de comunicación. En este caso, el receptor puede ver condicionada su sensibilidad, hacia el emisor o hacia la interacción misma, por sus actitudes previas (conocimientos, creencias, afectos), del mismo modo que puede modificarlas como consecuencia de la propia interacción. Las acciones que resultan de las actitudes pueden orientarse tanto hacia la convergencia como hacia la divergencia con los interlocutores (Cap. 2).

### 3.5. El concepto: raciolingüística

La figura de los receptores es fundamental en la comunicación, dado que pueden ser sujetos y objetos de opiniones y actitudes. Tales opiniones se crean, sin duda, a partir de rasgos puramente lingüísticos o dialectales: pensemos que el acento de las hablas románicas locales (llamadas *patois*) puede despertar actitudes discriminatorias por parte de los hablantes urbanos de francés en los cantones monolingües de Suiza; pensemos que los castellanohablantes con acento andaluz pueden ser percibidos como ajenos a los grupos nacionalistas en Cataluña. Sin embargo, no resulta extraño que esas opiniones y actitudes ligen los rasgos lingüísticos a otras características de los hablantes, como su género, su etnia o su raza.

Razas y lenguas se condicionan mutuamente y lo hacen de forma creciente, dado que la intensificación de los movimientos migratorios y de refugiados de las últimas décadas –y con toda seguridad de las décadas venideras– está multiplicando el contacto entre personas de muy diferentes orígenes y, consecuentemente, está favoreciendo el multiculturalismo, el multilingüismo y, por supuesto, la normalización de las agrupaciones multirraciales. Las consecuencias lingüísticas de la convivencia interracial abarcan desde la formación de lenguas criollas, a la aparición de léxico específico referido a la racialidad (Baugh 1988). Recordemos que, en Brasil, los descendientes de parejas de distinta raza se asignan a la categoría de mestizo (*pardo*), que incluye tres tipos principales: *mulato* (mestizo de blanco y negro), *mameluco* o *caboclo* (mestizo de blanco e indio) y *cafuso* (mestizo de indio y negro). Sin embargo, esas consecuencias lingüísticas ni son únicas ni suelen darse solas, sino que pueden llevar emparejados otros procesos de carácter discriminatorio –en otras palabras, de carácter racista– que se evidencian en la actitud hacia los receptores.

La lengua y la raza, junto a la cultura, han sido temas que tradicionalmente han interesado a la antropología lingüística y a la sociolingüística. Ya a comienzos del siglo xx, Edward Sapir (1921) (Cap. 5) argumentó claramente a favor de la igualdad lingüística y racial, y Franz Boas (1940) señaló que no hay razón para creer que una raza esté mejor dotada que otra o que la diferencia entre razas influya materialmente en la cultura. Por su parte, los estudios sociolingüísticos han demostrado la falsedad de los planteamientos racistas basados en diferencias lingüísticas, así como de las creencias populares sobre la incapacidad de las personas de tal o cual raza para manejar la lengua de una forma adecuada y socialmente aceptable. A este respecto, cabe recordar el caso de la población negra o afroamericana de los Estados Unidos, en relación con la lengua inglesa, donde las diferencias lingüísticas pueden reflejar la distancia existente entre unos grupos raciales y otros, así como el distinto grado de integración y de convivencia social.

El español de una parte de la población negra de varios países hispánicos (Caribe, Colombia, Bolivia...), también llamado «vernáculo afrohispanico» puede mostrar rasgos diferenciados del español normativo o estandarizado de cada país hispanohablante. Ese vernáculo está asociado principalmente a los grupos más aislados de la población negra, por razones de educación, residencia y profesión, así como a los estratos sociales más humildes. Hay que tener muy en cuenta, sin embargo, que no todas las personas de raza negra hacen uso de él. Entre los rasgos más característicos del vernáculo afrohispanico, podrían mencionarse, en la gramática, la irregularidad de la concordancia de género y número, la simplificación del paradigma verbal en formas invariables o el sobreabundante uso de sujetos explícitos (Lipski 2009).

Rasgos lingüísticos como los que se acaban de mencionar son claramente percibidos por los hablantes, especialmente los pertenecientes a extracciones sociales diferentes, y, por lo tanto, pueden provocar actitudes y opiniones diversas, entre las que no son menos frecuentes la discriminación y la represión. De hecho, la historia ofrece un amplio repertorio de casos de represión social de lenguas y variedades lingüísticas. Las formas de represión son numerosas y variadas en su sutileza dentro de las comunidades bilingües. Hay casos de coerción cotidiana para que los miembros de una familia o los habitantes de un barrio utilicen solo una lengua; casos de prohibición de enseñar en la escuela una lengua determinada; casos de quemar libros, de castigo a los niños por hablar la lengua de su familia en la escuela o de agresión contra mensajes y símbolos expresados en una lengua proscrita dentro de un grupo social (Skutnabb-Kangas 1995).

Pero la discriminación lingüística, ligada a la racial y a la étnica, tiene derivaciones más complejas. En 2008, los Estados Unidos eligieron a su primer presidente afroamericano: Barack Obama. Inmediatamente, su forma de hablar inglés llamó la atención de la sociedad, ya que se trataba de una persona de raza negra que no hacía uso de rasgos típicamente asociados al inglés negro vernacular, pero que recurría a características de esa variedad cuando le convenía. Se decía que era el primer presidente de «lengua negra». Sin embargo, la forma de hablar de Obama y las opiniones que suscitaba son muy reveladoras de cómo los Estados Unidos conciben la lengua en relación con la raza. El candidato independiente Ralph Nader llegó a decir que Obama «hablaba como un blanco» y Harry Reid afirmaba que hablaba «sin dialecto negro, a menos que quisiera tenerlo». Situaciones como esta muestran que la lengua puede interpretarse en equivalencia con la raza y como reflejo de los estereotipos raciales, de modo que el odio a una lengua o una variedad determinada puede estar vinculado al odio hacia sus hablantes. A este fenómeno se le ha dado el nombre de *linguaging race* o *racing language* y, en 2016, H. Samy Alim creó el término «raciolingüística» (Alim, Rickford y Ball 2016).

La raciolingüística se define como el análisis de cómo la lengua se usa para construir y difundir una idea o una opinión sobre la raza, y de cómo las ideas y las opiniones sobre la raza influyen sobre la lengua y su uso. Lengua y raza, pues, se interpretan como nociones estrechamente conectadas, hasta el punto de hablarse de raza lingüística, entendida como la raza de un individuo percibida a través de su uso de la lengua. Esto supone que la manera de hablar de un grupo o una persona puede «racializar» a esa persona. La raciolingüística analiza cómo se ve la raza a través de la lente del lenguaje, y viceversa. El propio Barack Obama fue consciente de esta realidad y construyó su propia «lengua negra» en sus intervenciones públicas, provocando reacciones muy diversas. La sensibilidad social hacia estos hechos puede considerarse una muestra del grado de hiperracialización al que ha llegado la sociedad estadounidense.

De acuerdo con H. Samy Alim, John Rickford y Arnetta Ball (2016), la raciolingüística:

- a) analiza la lengua y la raza conjuntamente, y emplea diversos métodos de la lingüística para interpretar las relaciones entre la lengua, la raza y el poder;
- b) estudia cómo se interpretan y construyen las identidades etnoraciales a través de rasgos muy concretos del lenguaje, así como de diversos modos de interacción comunicativa;

- c) entiende que la racialización se produce siempre en conjunción con la clase, el género, la sexualidad, la religión, la (trans)nacionalidad y otros factores de diferenciación social;
- d) observa comparativamente diversos contextos etnoraciales y lingüísticos para comprender el papel de la lengua en las actitudes racistas;
- e) se interesa por la construcción lingüística y discursiva de la raza y la etnicidad, así como por la resistencia de las minorías raciales y étnicas, los migrantes y otros grupos oprimidos o minoritarios;
- f) se interesa por la racialización en relación con los cambios demográficos y los avances tecnológicos, especialmente en las redes sociales;
- g) desde una perspectiva crítica, propone estrategias antirracistas para influir en los discursos públicos sobre la lengua, la raza y la educación.

Como observamos, los objetivos e intereses de la raciolingüística tienen una clara proyección en los campos de la política y de la educación. La evidencia de los procesos mencionados a propósito de la sociedad estadounidense es complementaria de la que se obtiene en otros muchos contextos internacionales, como los de las comunidades punjabíes en el Reino Unido, turcas en Alemania, chinas en España... con una manifestación más intensa en los núcleos urbanos.

### **3.6. El nombre: Henri Tajfel**

(Polonia, 1919-Reino Unido, 1982)

En el corazón de Polonia, junto al río Vístula, nació Henri Tajfel, en el seno de una familia judía. Su nombre de pila fue Hersz Mordche, aunque se lo conoció como Henri. Las posibilidades económicas de sus padres, dedicados al comercio, le permitieron trasladarse a Francia para iniciar sus estudios de Química, que realizó en París y en Toulouse, ante la imposibilidad de realizarlos en su país de origen. Y fue en Francia precisamente donde conoció la noticia, el 1 de septiembre de 1939, de que Polonia había sido invadida por la Alemania nazi. En poco tiempo fue reclutado para el combate por el ejército francés y en 1940, con apenas 21 años, fue capturado y hecho prisionero de guerra. Tajfel fue trasladado a un campo de concentración, pero toda su familia y la mayor parte de sus amistades murieron en el Holocausto.

Después de la gran guerra, en 1946, Tajfel adquirió la nacionalidad francesa, pero decidió trasladarse al Reino Unido, atraído tal vez por la que después

sería su esposa, una alemana radicada en tierras británicas. Puede entenderse, pues, que un joven judío polaco, obligado a encubrir durante un tiempo su procedencia geográfica y religiosa, ocultándose tras un buen uso del francés, ligado a una mujer de origen alemán y asentado en Inglaterra, llegara a sentir una especial atracción por el estudio de la identidad y la discriminación social.

En 1951, Henri Tajfel comenzó sus estudios de Psicología en la Universidad de Londres, donde había ganado una beca por su ensayo «Prejuicios», con el que ya apuntaba a uno de los grandes temas de su especialidad. Después fue contratado por las universidades de Durham y Oxford, hasta que se trasladó a la Universidad de Bristol, donde en 1967 fue nombrado catedrático de psicología social. Fue aquí donde realizó la mayor parte de su investigación y desde donde se convirtió en uno de los fundadores de la moderna psicología social (Bruner 1981).

Henri Tajfel y su obra fueron esenciales en la formulación de la teoría de la identidad social. Esta teoría, se fundamenta en el tratamiento de dos conflictos. Por un lado, se discute sobre la noción de «objetividad»: esto es, sobre las posibilidades de que los individuos entiendan el mundo sin la influencia de los valores que la sociedad inculca, propone y defiende. Si no hay posibilidad de neutralidad a este respecto, la única salida viable es el pluralismo. El segundo conflicto que asalta a Tajfel es el que enfrenta el funcionamiento psicológico humano individual a los acontecimientos sociales que lo conforman. El prejuicio, por ejemplo, no puede ser únicamente expresión de una inadaptación individual o interindividual, sino el resultado de un condicionamiento social que merece analizarse con detenimiento (Tajfel 1969).

Estos grandes asuntos atraviesan toda la obra experimental e interpretativa de Henri Tajfel y provocan una nueva forma de entender la percepción. Tajfel piensa que la percepción no es un simple proceso reactivo, sino una capacidad plenamente activa. Esta capacidad de acción explica cómo el individuo organiza los estímulos que recibe de acuerdo con unos valores o con unas necesidades relevantes en cada caso. Así se desarrolló el concepto de «acentuación perceptiva», que puede encontrarse en la base de muchos procesos que claramente se manifiestan en la comunicación, como los estereotipos o la percepción de los grupos étnicos. La acentuación es apreciable mediante experimentos: si a un sujeto se le presenta una serie de líneas, ordenadas según una longitud creciente y, junto a cada una de esas líneas, se dispone una etiqueta manipulada (por ejemplo, A, B, C...), es posible que el sujeto perciba la longitud de las líneas de modo equivocado, dándoles más relevancia a las etiquetas que a la longitud para su ordenación. Del mismo modo, el etiquetado que reciben los

individuos o los grupos sociales puede condicionar la percepción de su realidad, incluida la lingüística.

Una de las más importantes aportaciones intelectuales de Tajfel fue el análisis de la categorización social y su relación con los procesos de discriminación entre grupos sociales. Se trataba de entender por qué y cómo los miembros de un grupo social discriminan a los miembros de otros grupos. Para Tajfel (1970), el fenómeno de la discriminación no tiene que ver con el hecho de perseguir fines diferentes, sino con la mera pertenencia a un grupo determinado, como resultado de un proceso de categorización social que contiene el germen de los prejuicios. A partir de aquí se desarrollan los fundamentos de la teoría de la identidad social, que encierra aspectos cognitivos, sociales y políticos.

Desde una perspectiva cognitiva, la categorización conduce al individuo hasta la discriminación: las categorías son percibidas como entidades discretas a las cuales se pertenece o no se pertenece individualmente. Del mismo modo, surgen inferencias que hacen suponer a los individuos que su propia categoría les pueda resultar beneficiosa o perjudicial, al compararla con otras categorías. Ejemplo de ello sería el origen étnico, que puede percibirse como ventaja o como desventaja dentro de una sociedad (Tajfel 1981).

Desde una perspectiva social, la identidad depende en gran medida del conocimiento que el individuo tenga de los grupos sociales (religioso, político, lingüístico...) y de su pertenencia a uno o más de ellos. Normalmente, se produce una tendencia a la autopercepción en términos positivos, que sitúa al grupo propio en una mejor posición que la de los restantes grupos. Esta dimensión social tiene repercusiones sobre los cambios sociales, ya que, según Tajfel, estos se producen cuando se altera significativamente la percepción de la relación entre grupos sociales. En este sentido, se distingue el «cambio social», consecuencia de la búsqueda de unas identidades sociales más positivas (por ejemplo, las revoluciones), de la «movilidad social», consecuencia de una modificación de la autopercepción debida al paso de un grupo a otro (por ejemplo, los traslados de residencia).

A partir de estos fundamentos conceptuales, Henri Tajfel desarrolló una psicología social que aspiraba a ofrecer rasgos propios, frente a la hegemónica psicología estadounidense de la posguerra. Para ello desplegó una amplia serie de actividades profesionales, como el permanente contacto con colegas de otras disciplinas, la fundación de una asociación europea de psicología, la dirección de colecciones editoriales o la continua labor de divulgación por medio de conferencias en toda Europa. Buena parte de sus aportaciones surgieron de experi-

mentos propios, pero Tajfel no renunció a incorporar datos y ejemplos procedentes de la historia, la literatura, la política o la economía. De hecho, sus aportaciones buscaron claramente una conexión con la ideología y con la política, que vendría a caracterizar a la psicología social europea.

Una personalidad académica como la de Tajfel no podía quedar sin seguidores. Entre ellos, merecen destacarse dos: John Turner (1985, 1987) y María Ángeles Viladot (2009, 2012). El primero fue el promotor de una teoría de la autocategorización que puede entenderse como una versión de la teoría de la identidad social; no en vano Tajfel fue su director de tesis doctoral y con él firmó varios trabajos. En línea con su maestro, Turner explicó que existe una diferencia entre la forma en que un individuo se identifica al margen del grupo y la forma en que lo hace cuando está con el grupo. Existe un proceso de categorización sensible al contexto, en el que las personas se ven a sí mismas compartiendo o no con los demás la pertenencia a una categoría. La identidad social compartida es la base para la cooperación social, la cohesión y el liderazgo. Viladot, por su parte, llevó las aportaciones de la teoría de la identidad social a campos como el lenguaje y la comunicación, la educación o los estudios sobre la mujer. Su interés por las cuestiones lingüísticas le ha permitido a ser conocida en el campo de la sociolingüística. Para Viladot (2009), la comunicación se basa en la pertenencia grupal de los hablantes y en la forma en que los grupos son percibidos. La comunicación, incluida la no verbal, es un proceso intergrupal fuertemente influido por el sentido de pertenencia de cada interlocutor.

Henri Tajfel fue un superviviente de la guerra, rostro amargo de la humanidad, y ayudó a rehabilitar y reasentar a otros supervivientes, huérfanos y víctimas de los campos de la muerte, durante seis años después de la contienda mundial. Esta experiencia vital lo llevó a hacerse muchas preguntas sobre la condición humana y sobre el modo en que nos percibimos unos a otros. Su obra científica, en buena medida, es una respuesta a esas preguntas. La dureza de sus vivencias no mitigó, sin embargo, sus muchas cualidades humanas, además de su capacidad científica y su altruismo. Sus amigos hablan de su sentido de la hospitalidad, de sus habilidades para el debate, de su respeto por la cultura y el pluralismo, y de su dominio de varias lenguas, que hablaba «a una velocidad que quita la respiración», según Bruner (1981).

Henri Tajfel murió en accidente de avión en 1982. Su nombre ha venido a sumarse a la larga nómina de brillantes pensadores y científicos de origen polaco del siglo XX: Maria Skłodowska, Ángel Rosenblat, Sławomir Mrożek, Zygmunt Bauman...

## Temas para debatir

1. La tecnología ofrece formas de comunicación que afectan tanto a los emisores como a los receptores. Existe una dimensión interactiva de la televisión que ocupa un espacio progresivamente más amplio en este medio (encuestas a la audiencia, inserción de QR, participación en directo...). ¿El futuro de la televisión desarrollará más esta línea de interacción con los receptores? ¿El consumo de televisión a la carta y en dispositivos de pequeño tamaño será un obstáculo para la televisión interactiva?
2. Las formas de tratamiento permiten ordenar las relaciones sociales de los interlocutores estableciendo entre ellos distancia o cercanía. ¿Qué tratamiento debería predominar en los medios públicos de comunicación por parte de los periodistas hacia los invitados que participan en los programas de radio y televisión?

## Lecturas recomendadas

Bell, Allan. 1984. «Language Style as Audience Design». *Language and Society* 13(2): 145-204.

Eco, Umberto. 1987. *Lector in fabula*. Barcelona: Lumen.

## Referencias bibliográficas

Abbagnano, Nicola, Enzo Paci, Carlo A. Viano, Eugenio Garin, Pietro Chiodi, P. Rossi y Norberto Bobbio, eds. 1971. *La evolución de la dialéctica*. Barcelona: Ediciones Martínez Roca.

Abusamra, Valeria y Yves Joannette. 2012. «Lectura, escritura y comprensión de textos: aspectos cognitivos de una habilidad cultural». *Neuropsicología Latinoamericana* 4: i-iv.

Alim, Samy, Rickford John R. y Arnetta F. Ball. 2016. *Raciolinguistics: How Language Shapes Our Ideas About Race*. Oxford: Oxford University Press.

Baugh, John. 1988. «Language and Race: Some Implications for Linguistic Science». En *Linguistics: The Cambridge Survey*, ed. por F. J., 4:64-74. Cambridge: Cambridge University Press.

- Benítez Burraco, Antonio. 2023. *El origen del lenguaje. De Adán a Babel*. Córdoba: Almuzara.
- Boas, Franz. 1940. *Race, Language and Culture*. New York: The Macmillan Company.
- Bodie, Graham D. 2019. «Listening». En *Handbook of Communication Skills*, ed. por Owen Hargie, 4.<sup>a</sup>, 259-86. London: Routledge.
- Brown, Penelope y Stephen C. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, Roger. 1965. *Social Psychology*. New York: Collier Macmillan.
- Brown, Roger y Marguerite Ford. 1961. «Address in American English». *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 62: 375-385.
- Brown, Roger y Albert Gilman. 1960. «The Pronouns of Power and Solidarity». En *Style in Language*, ed. por Theodor A. Sebeok, 253-76. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Brownell, Judi. 2013. *Listening: Attitudes, Principles, and Skills*. London: Pearson.
- Bruner, Jerome S. 1981 [1984]. «Prólogo». En Henri Tajfel. *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de psicología social*. Barcelona: Herder.
- Coll, César. 2017. *La personalización del aprendizaje escolar*. México: SM.
- Dillard, James P. 2019. «Persuasion». En *The Handbook of Communication Science*, ed. por M. Roloff, Ch. Berger y D. Ewoldsen, 203-18. London: SAGE.
- Dispeaux, Gilbert. 1984. *La logique et le quotidien. Une analyse dialogique des mécanismes de l'argumentation*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Eco, Umberto. 1987. *Lector in Fabula*. Barcelona: Lumen.
- Eichler, Lillian. 1923. *Book of Etiquette*. Garden City, NY: Nelson Doubleday.
- Evans, Betsy, Erica Benson y James Stanford, eds. 2020. *Language Regards. Methods, Variation and Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiske, John. 1990. *Introduction to Communication Studies*. 2.<sup>a</sup> London: Routledge.
- Freud, Sigmund. 1901 [2011]. *Psicopatología de la vida cotidiana*. Madrid: Alianza.
- Garfinkel, Harold. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Goffman, Erving. 1981. *Forms of Talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Habermas, Jürgen. 1962. *Strukturwandel der Öffentlichkeit: Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft*. Frankfurt a. M: Suhrkamp.
- Halliday, Michael A.K. 1978. *Language as Social Semiotics. The Social Interpretation of Language and Meaning*. London: Arnold.
- Hargie, Owen, Christine Saunders y David Dickson. 1994. *Social Skills in Interpersonal Communication*. 3.<sup>a</sup> London: Routledge.
- Herman, Edward S. y Noam Chomsky. 1988. *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*. London: Pantheon.

- Hutton, John H. 1940. «Wolf-Children». *Folk-lore, Transactions of the Folk-Lore Society* 51 (1): 9-31.
- Itard, Jean M.G. 1801. *De l'éducation d'un homme sauvage ou des premiers développements physiques et moraux du jeune sauvage de l'Aveyron*. Paris: Goujon.
- Kaplan, Robert B. 1966. «Cultural Thought Patterns in Inter-Cultural Education». *Language Learning* 16 (1-2): 1-20.
- Kelly, Jeffrey A. 1982. *Social Skills Training: A Practical Guide for Interventions*. New York: Springer.
- Koike, Dale y Carl Blyth. 2016. «Metadialogic Approach to Intercultural Dialogue: Uncovering Hidden Motivations». *Language & Dialogue* 6 (2): 223-53.
- Kottak, Conrad P. 1996. «The Exploration of Cultural Diversity». En *Mirror For Humanity: A Concise Introduction to Cultural Anthropology*, 1-20. New York: Overture Books.
- Labov, William. 1972. *Sociolinguistic Patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Langacker, Ronald. 1990. *Concept, Image, and Symbol. The Cognitive Basis of Grammar*. Berlin: De Gruyter.
- Leech, Geoffrey N. 1983. *Principles of Pragmatics*. London, New York: Longman.
- Lipski, John. 2009. *A History of Afro-Hispanic Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- López, Camilo. 1990. *El libro del saber estar: la urbanidad y los usos sociales*. Barcelona: Ediciones Nobel.
- McLuhan, Marshall y B.R. Powers. 1982. *The Global Village: Transformations in World Life and Media in the 21st Century*. Oxford: Oxford University Press. Trad. al esp. *La aldea global*. Barcelona: Gedisa, 2015.
- Mills, Charles Wright. 1956. *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- Moreno Fernández, Francisco. 1989. «Análisis sociolingüístico de actos de habla coloquiales». *Español Actual* 51: 5-52.
- Palmer, Gary B. 2000. *Lingüística cultural*. Madrid: Alianza.
- Portolés, José. 1998. *Marcadores del discurso*, Barcelona: Ariel.
- Sacks, Harvey. 1992. *Lectures on Conversation*. Oxford: Blackwell.
- Sacks, Harvey, Emanuel A. Schegloff y Gail A. Jefferson. 1974. «Simplest Systematics for the Organisation of Turn-Taking for Conversation». *Language* 50: 696-735. <https://doi.org/10.2307/412243>.
- Sacks, Oliver. 2019. *El río de la conciencia*. Barcelona: Anagrama.
- Sapir, Edward. 1921. *Language*. New York: Harcourt Brace.
- Saville-Troike, Muriel. 1982. *The Ethnography of Communication: An Introduction*. Oxford: Basil Blackwell.

- Sperber, Dan y Deirdre Wilson. 1986. *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Stengård, Elina. 2021. *Information Integration in Perception and Cognition: Exploring the Perception-Cognition Gap*. Uppsala; Uppsala University.
- Tajfel, Henri. 1969. «Cognitive aspects of prejudice». *Journal of Social Issues* 25: 79-97.
- Tajfel, Henri. 1970. «Experiments in intergroup discrimination». *Scientific American* 223: 96-102.
- Tajfel, Henri. 1981. *Grupos humanos y categorías sociales*. En *Estudios de psicología social*. Barcelona: Herder.
- Turner, John C. 1985. «Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior». En *Advances in Group Processes: Theory and Research*, ed. por Shane Tye y Edward J. Lawler, 77-122. Leeds: Emerald Pub.
- Turner, John C. 1987. *Rediscovering the Social Group: Self-Categorization Theory*. Oxford: Blackwell.
- van Dijk, Teun A., ed. 2011. *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction*. London: Sage Publications.
- Vázquez Veiga, Nancy. 2007. *Marcadores y discursos de recepción*. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.
- Viladot, M. Àngels. 2009. *Lengua y comunicación intergrupala*. Barcelona: UOC.
- Viladot, M. Àngels. 2012. *Comunicación y grupos sociales*. Barcelona: UOC.
- Wierzbicka, Anna. 2003. *Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*. Berlin: Walter de Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110220964>.