

Los Axiomas de la Comunicación

El Enfoque Interaccional definió tentativamente cinco axiomas fundamentales de la comunicación en virtud de sus importantes consecuencias pragmáticas en cualquier situación interpersonal.

El concepto de comunicación adquiere así un sentido especial que Birdwhistell describe muy bien al sugerir que "un individuo no comunica: participa en una comunicación o se convierte en parte de ella. Puede moverse o hacer ruidos..., pero no comunica. De manera similar, puede ver, oír, oler, gustar o sentir, pero no comunica. En otras palabras, no origina comunicación, sino que participa en ella. Así, la comunicación como sistema no debe entenderse sobre las bases de un simple modelo de acción y reacción, por compleja que sea su formulación. Como sistema, debe entenderse a nivel transaccional"¹.

Dado el énfasis en el aspecto interaccional de la comunicación humana, la descripción y análisis de estos axiomas se centra en la comunicación diádica entre personas, en la cual las claves intercambiadas emanan directamente del cuerpo (movimientos, gestos, posturas), el habla (verbalizaciones), la voz (tono, volumen, tempo, etc.) y el contexto inmediato (situación física, social, cultural, etc.). Sin embargo, queda abierta la posibilidad de una trasposición cuidadosa de estos axiomas a los fenómenos de la comunicación intrapersonal (diálogos internos), la comunicación animal o la comunicación social (medios de comunicación de masas, relaciones internacionales, etc.). Desarrollaremos a continuación cada uno de estos axiomas.

Paul Watzlawick P., Beavin J., Jackson D. D., Teoría de la Comunicación Humana. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1971.

La imposibilidad de no comunicar

Este axioma se deriva necesariamente de una propiedad básica del comportamiento; esto es, no hay algo que sea lo contrario de comportamiento; no existe el no comportamiento y, por lo tanto, es imposible no comportarse. Moverse o quedarse quieto, hablar o permanecer callado, sonreír o mostrarse inquieto, presentarse o no a una cita, retirarse de una situación, etc., todos constituyen comportamientos. Es necesario insistir en que el comportamiento no se limita a lo que se hace, sino que incluye las verbalizaciones, posturas, gestos, etc. Además, el no hacer, no decir, no gesticular, también constituyen formas de comportamiento. Si se acepta que todo comportamiento en una situación de interacción tiene un valor comunicativo, entonces no se puede dejar de comunicar, aun cuando se intente. En una situación interpersonal todo comportamiento influye sobre los demás, les comunica algún mensaje y éstos no pueden dejar de responder a tales mensajes comportándose y comunicando a su vez.²

Tomemos el caso de un viaje en Metro. La generalidad de las personas muestran una mirada perdida o una mirada fija en algún punto (generalmente, el piso) o una mirada inquieta que va fijándose brevemente en un sinnúmero de puntos sin detenerse en ninguno. Además no hablan, se muestran inmóviles y permanecen en una postura rígida hasta que deben bajarse. Apparentemente estas personas no se están comportando o comunicando algo; sin embargo, su comportamiento (serios, mudos, rígidos y mirada perdida) tiene un extraordinario valor comunicativo que podría ser parafraseado como "no deseo hablar con nadie" o "no quiero que me hablen". El efecto pragmático de esta comunicación es también extraordinario, puesto que generalmente los demás responden dejando tranquilo a su vecino.

Supongamos que estas mismas personas se encuentran en una fiesta. No es difícil imaginar que su comportamiento será totalmente distinto y conllevará un mensaje tipo "deseo hablar con alguien" o "quiero que me hablen". Esto nos indica que en cualquier situación no sólo el comportamiento de los demás es comunicativo, sino que existen también índices comunicativos inherentes al contexto físico y social. Estos índices también comu-

nican y provocan efectos pragmáticos importantes en las personas. En comportamiento de éstas varía según se hallen en el Metro, en una fiesta, una conferencia o un dormitorio, aun cuando se encuentran con la misma persona.

Las situaciones anteriormente descritas nos estarían indicando que el comportamiento como comunicación no es un fenómeno aleatorio, sino que está guiado por reglas, así como el lenguaje lo está por su gramática. Existiría un código abstracto de reglas de la comunicación nunca formalizado ni plenamente consciente que se iría adquiriendo a lo largo de la vida. Estas reglas nos indicarían qué y cómo es posible comunicar qué cosas y en qué situación. Se nos plantea así el problema de si la comunicación es o debería ser intencional, consciente y eficaz.

Cuando se está interesado en el intercambio de información en un nivel consistente, voluntario y deliberado, entonces la intencionalidad es un ingrediente esencial de la comunicación. Esto sucedería en el caso de programar una computadora, por ejemplo, donde es importante un intercambio estricto de información. Sin embargo, es necesario insistir en el hecho de que la comunicación tiene lugar, sea o no intencional. La intencionalidad no es un requisito de la comunicación. Hay situaciones donde existe una falta absoluta de intencionalidad en la comunicación, pero desde la perspectiva del "receptor" éste es afectado pragmáticamente. Tomemos el caso de alguien que entra a una pieza y se pone a llorar sin saber que alguien está en la pieza con él. Evidentemente, la primera persona no tiene intención alguna de comunicarle algo a alguien; sin embargo, la segunda persona se verá afectada por el comportamiento de la primera, pudiendo permanecer callada para no molestar, abandonar la pieza, ir a consolarla, etc... Es decir, hubo comunicación y sus consiguientes efectos pragmáticos, aun cuando no existía la intención de comunicar.³

Lo mismo sucede con el problema de la conciencia y eficacia de la comunicación. En otras palabras, ¿lo que él entendió es lo mismo que yo quise comunicarle? En última instancia, éste constituye un problema irresoluble, puesto que se basa en las interpretaciones subjetivas que los participantes de una interacción hacen de su comportamiento. Se plantean problemas como los siguientes: ¿lo que quise comunicar es lo que realmente quise comunicarle?, ¿debo creer en lo que él me comunicó o en lo que él dice que me comunicó? Estos problemas surgen cuando se olvi-

² Watzlawick P. y Beavin J., *Some Formal Aspects of Communication*. En: P. Watzlawick y J. H. Weakland (Ed.), *The Interactional View*. Norton, U.S.A., 1977.

³ Wilder C., *From the Interactional View: A Conversation with Paul Watzlawick*. *Journal of Communication*. Vol. 28 Nº 4, 1978.

da que el comportamiento no se limita a lo verbal, sino que incluye aspectos de los cuales no nos damos cuenta y que son imposibles de controlar. Por ejemplo, dilatación de la pupila, color de nuestra piel, postura, timbre de voz, gestos, etc. Todos estos comportamientos comunican. Además, lo que comunicamos dependerá de la interpretación (consciente o no) que el otro haga de nuestra comunicación. De esta forma, el problema de la eficacia se plantea cuando se ignora el carácter sistémico de la comunicación en la cual las personas participan. En su lugar se plantea un modelo lineal en el cual un emisor podría manipular todas las variables necesarias para que el mensaje recibido sea exactamente igual al emitido.

Lo que sí es efectivo es que en presencia de otros todo comportamiento es comunicativo y ejerce efectos pragmáticos en aquél. No es posible no comunicarse y, por lo tanto, no es posible no influir. En el sentido interaccional en que lo estamos tomando, la comunicación tiene lugar en presencia de otro. La comunicación intrapersonal no será abordada aquí, aun cuando probablemente siga las mismas reglas esbozadas para la comunicación interpersonal.

La imposibilidad de no comunicarse plantea una serie de fenómenos interesantes de considerar. Por ejemplo, ¿qué situación se produce cuando alguien quiere comunicarle al otro que no quiere comunicarse con él?, ¿cuando alguien niega que se está comunicando?, ¿o cuando niega que niega que se está comunicando? Una de estas situaciones está representada por el comportamiento aparentemente sin sentido de los esquizofrénicos (ensalada de palabras, catatonía, agitación, etc.). En general, se considera este comportamiento como carente de valor comunicativo. Sin embargo, desde una perspectiva interaccional es posible considerar al esquizofrénico como una persona que niega que está comunicando e influyendo en una relación. De esta forma, el sin sentido aparente adquiere un enorme sentido. Si yo me quedo callado comunico que no quiero comunicarme. Ahora, para negar que no quiero comunicarme sólo me resta hablar desgragadamente y ser considerado loco ("quiero, pero no puedo comunicarme"). Este constituye un ejemplo de las perturbaciones que se generan al violar algunos de los axiomas de la comunicación. Como siempre estas perturbaciones tienen un carácter interaccional y pragmático ineludible (1).

Los niveles de contenido y relación de la comunicación

La comunicación opera siempre a diferentes niveles de abstracción. En el caso de la comunicación verbal, por ejemplo, es posible describir un nivel denotativo simple que es sinónimo del contenido explícito del mensaje. En el siguiente mensaje —"las llaves están sobre la mesa"— el nivel denotativo alude a la ubicación de dichas llaves dentro de todas sus ubicaciones posibles. A este aspecto de la comunicación que transmite información mediante la codificación de los fenómenos se le ha denominado el aspecto referencial o de contenido de la comunicación (4).

En otro nivel de abstracción se incluyen todos aquellos mensajes implícitos o explícitos acerca de la codificación lingüística realizada al enviar el mensaje. A éste se le denomina el nivel metalingüístico (meta: más allá) y corresponde a la semántica y sintaxis del lenguaje. Por ejemplo, "el sonido verbal llave representa un miembro de una clase tal de objetos" o "la palabra llave no puede abrir cerraduras".

Asimismo, es posible describir otro nivel de abstracción en el que se incluye todo mensaje implícito o explícito acerca de la relación que se establece entre los hablantes al intercambiar el mensaje descrito. A este nivel se le denomina metacomunicación o comunicación acerca de la comunicación. Por ejemplo, "el hecho de decirle dónde estaban las llaves fue amistoso". La metacomunicación se refiere, entonces, a cómo debe ser entendido el mensaje en términos de la relación que impone entre los comunicantes. De aquí que también sea denominado el aspecto conativo o relacional de la comunicación, puesto que define la relación entre los participantes.

Existe, además, otro nivel de abstracción representado por el contexto en el cual se intercambian los mensajes metacomunicativos. Este contexto indica cómo deben ser interpretados dichos mensajes y corresponde, por lo tanto, a un nivel meta-metacomunicativo. En un contexto clásico de terapia este nivel podría ser parafraseado como "el hecho de que el haberme dicho dónde estaban las llaves fuera amistoso, representa un intento de seducción".

⁴ Bateson G., Una Teoría del Juego y la Fantasia. En: G. Bateson (Comp.), *Pasos Hacia una Ecología de la Mente*. Carlos Lohé, Buenos Aires, 1976.

Resulta evidente que es posible ascender infinitamente en la jerarquía de niveles de abstracción de la comunicación estableciendo niveles cada vez más implícitos que enmarcan y califican a los anteriores. Por ejemplo, niveles metametacomunicativos (contexto del contexto) o metametametacomunicativos y así sucesivamente. Sin embargo, una descripción así pierde su sentido en términos prácticos, con la condicionante de que el ser humano se desenvuelve con facilidad sólo en función de un número limitado de niveles de abstracción, más allá de los cuales se confunde o ilumina. Consideremos aquí básicamente los niveles de contenido y relación de la comunicación y, en ocasiones, el contexto.

Los aspectos referenciales y conativos de la comunicación indican que ésta no sólo transmite información objetiva, sino que a la vez impone comportamientos en los comunicantes definiendo así su relación. Bateson ejemplifica esto mediante una analogía con la transmisión de impulsos neuronales. Si A, B y C constituyen una cadena lineal de neuronas, entonces la excitación de la neurona B es, a la vez, un informe o reporte de la excitación de A (aspecto referencial) y un mandato o instrucción para la excitación de C (aspecto conativo) ⁵.

Revolvamos el caso de una persona A que le dice a una persona B, "las llaves están sobre la mesa". El contenido de esta afirmación corresponde a un reporte de información objetiva, esto es: las llaves "realmente" están sobre la mesa. Sin embargo, suponemos que la persona A se encuentra parada, indicando la mesa, con el cuerpo tenso, el ceño fruncido, una expresión de enojo y gritando "las llaves están sobre la mesa". La forma en que A hace esta afirmación proporciona una definición de la relación muy obvia para B que puede ser parafraseada como "la nuestra es una relación hostil". Por supuesto, es necesario considerar la variable tiempo que actúa como el contexto en que se da dicha definición. Puede que sólo en ese momento particular A defina su relación como hostil con B o puede que la defina siempre así, en todas sus afirmaciones. Supongamos ahora que A se encuentra tendido relajadamente con una expresión de calma y con una sonrisa en los labios dice suavemente "las llaves están sobre la mesa...". Evidentemente, aun cuando el contenido del mensaje es el mismo en ambos casos, las definiciones de la rela-

ción son muy distintas. En el último caso, A define su relación con B como amistosa.

Queda aún considerar las posibles reacciones de B al mensaje y definición de la relación por parte de A. B puede aceptar, rechazar o redefinir la relación ofrecida por A. Por ejemplo, en el primer caso podría gritarle indignada de vuelta, confirmando la definición de la relación dada por A ("sí, la nuestra es una relación hostil"); o podría golpearle condescendentemente el hombro redefiniendo la relación como una en que B acepta amistosamente y hasta paternalmente estas "rabieta" de A. Lo importante aquí es el hecho de que tanto A como B no puedan dejar de comunicarse y definir mutuamente su relación. Incluso en caso de que uno de ellos abandone la situación, está definiendo la relación. Así como es imposible no comunicar, tampoco es posible no metacomunicar, puesto que la metacomunicación constituye en sí una comunicación.

La metacomunicación se expresa generalmente mediante los gestos, la voz, las posturas, los movimientos y el contexto. Estos aspectos califican el mensaje enviado y ofrecen una definición de la relación. Sin embargo, esta definición de la relación casi nunca es deliberada o plenamente consciente. Mientras más espontánea es una relación, el aspecto conativo es más implícito. Una relación perturbada se caracteriza por una constante lucha acerca de la relación y el aspecto de contenido pasa a segundo plano ("no importa de qué estemos hablando, siempre estamos peleando") ⁶.

El aspecto relacional o metacomunicativo de la comunicación enfatiza la importancia del primer axioma, esto es, no se puede no comunicar. Cuando A se comunica con B, el mero acto de comunicarse contiene el enunciado implícito "nos estamos comunicando". Puede que este enunciado metacomunicativo sea el mensaje más importante intercambiando sin considerar el contenido de la comunicación. La conversación social, por ejemplo, puede describirse como un intento de estar en contacto con otra persona, de comunicarse y no de intercambiar información objetiva ("qué lindo está el día... hace tiempo que no llueve"). Incluso este tipo de conversación generalmente es preferible al silencio, puesto que éste conlleva la metacomunicación implícita "no nos estamos comunicando". Esta constituye una definición de la relación rechazada, sobre todo cuando el contexto indica que uno "debería" comunicarse; por ejemplo, en una fiesta. Lo paradójico radica en que el silencio constituye también una comunicación.

⁵ Bateson G., Información y Codificación: Un Enfoque Filosófico. En: J. Ruesch y G. Bateson. *Comunicación: la Matriz Social de la Psicología*. Paidós, Buenos Aires, 1965.

⁶ Haley J., *Estrategias en Psicoterapia*. Toray, Barcelona, 1966.

con lo cual se produce una situación aproximadamente así: "nos estamos comunicando, que no nos estamos comunicando..., ¿nos estamos comunicando entonces?"

La metacomunicación permanece generalmente implícita. Sin embargo, se puede verbalizar haciéndola explícita. Por ejemplo, cuando la madre le dice al niño "lo que te dije era una orden" o cuando un amigo le dice a otro "no te enojos, era sólo una broma". Es decir, la metacomunicación indica cómo debe entenderse el contenido de la información. El contexto es primordial en la forma en que debe entenderse una comunicación. No es lo mismo desnudarse en el dormitorio que hacerlo en la calle. El mismo comportamiento metacomunicará aspectos esencialmente distintos.

La capacidad de metacomunicarse adecuadamente, ya sea en forma implícita o explícita, constituye una condición inherente a la comunicación eficaz. La ambigüedad entre lo que se comunica y lo que se metacomunica genera toda clase de problemas. El típico ejemplo de "¿crees que bastará con uno?", encierra una variedad de significados dependiendo de cual palabra se acentúe, lo cual es imposible indicarlo en forma escrita. Existe una clase particular de confusión entre el nivel comunicativo y metacomunicativo que corresponde a la paradoja. En una paradoja, el mensaje y el metamenaje se aluden y califican mutuamente generando una situación imposible. Por ejemplo, "no lea esta frase", "te ordeno que me desobedezcas", etc.

De esta forma, toda comunicación posee un nivel de contenido y un nivel relacional, tales que el segundo clasifica al primero y es, por lo tanto, una metacomunicación. Desde una perspectiva interaccional y pragmática se ha considerado que el aspecto relacional incluye al de contenido, puesto que este enfoque no enfatiza el intercambio de información objetiva en sí, sino sus efectos pragmáticos en la relación.

Comunicación digital y analógica

Existen dos modos básicos de comunicación humana que es necesario distinguir, éstos son, la comunicación analógica y la comunicación digital. La comunicación analógica es aquel tipo de comunicación en la cual los objetos y eventos del mundo son expresados mediante un símil, una semejanza o analogía que contiene una estructura similar al objeto representado. Es decir, en la comunicación analógica se conservan y repiten de alguna manera las relaciones formales del fenómeno representado; siempre existe algo

particularmente similar entre el referente y la expresión que se emplea para comunicarlo. Este es el caso de una mesa, por ejemplo, y el dibujo de una mesa. Este dibujo constituye una expresión analógica de una mesa que nos permitirá reconocerla como tal, aun cuando no haya ninguna mesa presente. Lo mismo vale para una fotografía o una representación mimica de una mesa. Las analogías son en cierta forma autoexplicativas⁷.

En la comunicación digital, en cambio, el objeto o evento es expresado mediante un conjunto de signos arbitrarios que no guardan ninguna semejanza estructural con dicho objeto o evento. El caso típico de la comunicación digital lo constituye el lenguaje en el cual las palabras poseen una relación arbitraria con el objeto que refieren. Por ejemplo, no existe nada particularmente similar a una mesa en la palabra mesa. El lenguaje constituye una convención social que varía de cultura en cultura. De este modo resulta igualmente válido referirse a una mesa como mesa (español), table (inglés) o Tisch (alemán), con la única condición de que las personas que se comunican compartan el mismo código (en este caso, idioma) para poder entenderse⁸.

Como ya planteamos, la comunicación analógica es toda aquella que guarde una semejanza estructural no arbitraria con aquello que refleja. De este modo, las expresiones analógicas incluyen la mayoría de las expresiones fuera de la comunicación verbal, es decir, la postura, los gestos, los movimientos, la expresión facial, la cualidad de la voz (tono, timbre, volumen, ritmo, articulación, etc.), las expresiones corporales (ritmo respiratorio, coloración de la piel, temperatura del cuerpo, etc.), los indicadores comunicacionales del contexto, etc. Para ejemplificarlo de alguna manera, la expresión analógica del miedo incluye generalmente y en forma no arbitraria, movimientos de huida, temblor corporal, palidez, etc. Pero no sólo se incluyen aquellas expresiones analógicas naturales en la comunicación analógica, sino aquellas creadas por el hombre como la pintura, la escultura, la fotografía, el diseño, la música, el ballet, etc. Respecto a los índices comunicacionales del contexto, éstos también actúan como comunicación no verbal que afecta al comportamiento. La reacción de un observador ante un asalto, por ejemplo, será diferente si lo presencia en la calle o en una película.

Comparativamente, la comunicación analógica constituye una expresión más evidente y universal de su referente. Tomemos el caso de una persona que le quiere indicar a otra de diferente cul-

⁷ Bateson G., Problemas de la Comunicación en Cetáceos y otros Mamíferos. En: G. Bateson (Comp.), *Pasos Hacia una Ecología de la Mente*, op. cit.

tura e idioma que "las llaves están sobre la mesa". Si esta última persona atiende exclusivamente a la comunicación verbal, seguramente le será imposible entender qué le quieren transmitir. En cambio, si atiende a los gestos que la primera persona realiza, a la posible mímica o incluso gesto que le indica hacia donde mirar, seguramente podrá comprender el mensaje. La posibilidad de que dos personas que no comparten un mismo idioma puedan comunicarse radica en el carácter universal de la comunicación analógica.

Evidentemente, la comunicación analógica es evolutivamente más temprana y, generalmente, se acepta que es más válida, en los diferentes contextos (por ejemplo, cultura). La comunicación digital es más reciente y su carácter arbitrario la hace más compleja y abstracta, requiriendo compartir el código en que se basa. Probablemente los primeros fonemas guardaban una relación analógica con su referente. Por ejemplo, representaban el ruido de un trueno, el canto de un pájaro, el gemido de dolor, etc. Lo mismo vale para los primeros morfemas. La escritura ideográfica constituye un conjunto de dibujos estilizados que preservan la similitud física con el objeto que representa. Paulatinamente estas expresiones analógicas deben haber ido independizándose de su referente hasta constituirse en un conjunto arbitrario de signos que pueden combinarse para referirse a diferentes objetos.

Como lo establece el axioma anterior, la comunicación posee un nivel relacional y uno de contenido que son interdependientes y complementarios. El aspecto relativo al contenido se transmite en forma predominantemente digital, mientras que el aspecto relacional es de naturaleza predominantemente analógica. Basándose en los trabajos de los etólogos Lorenz y Tinbergen, Bateson demostró que las vocalizaciones, los movimientos y los signos de estado de ánimo de los animales son comunicaciones analógicas para definir la naturaleza de sus relaciones y no para hacer afirmaciones denotativas acerca de los objetos. En este sentido, el gato no dice "¡chehe" al maullar y frotarse contra las piernas de una persona frente a un refrigerador, sino que invoca una relación de dependencia específica que parafraseada diría algo así como "sé mi madre". La comunicación analógica de los animales se centra en el área de la relación. El significado de las palabras de una persona habiéndole a un animal son ininteligibles para éste, pero sí comprende la relación que esta persona pretende establecer con él a partir de la comunicación analógica que acompaña a dichas palabras. El significado de la comunicación entre animales así como entre el hombre y el animal es relacional y no denotativa.¹

El carácter relacional de la comunicación analógica se hace evidente también en una serie de situaciones típicas entre los se-

res humanos como, por ejemplo, en el galateo, las peleas, el amor, el pedido de ayuda, la enfermedad, etc. Todas estas situaciones tienen en común que a nivel metacomunicativo se intercambian mensajes analógicos que indican "sé mi madre", "sé mi adversario", "sé mi pareja", etc. Las expresiones analógicas empleadas incluyen aproximarse o apartarse físicamente, mirar fijamente a los ojos, sobre la cabeza o a los pies del otro, dar la espalda, inclinarse, alzar el puño, etc. Todas estas expresiones proponen analógicamente un tipo particular de relación que el otro puede aceptar, rechazar o redefinir.

El contenido de la comunicación se transmite en forma verbal, es decir, digitalmente. A este nivel se intercambia información acerca de los objetos y eventos que puede corresponder o no a lo que analógicamente se comunica acerca de la relación. A diferencia de la comunicación analógica, la comunicación digital es lógica y, en este sentido, está sujeta a los principios lógicos básicos de no contradicción. Lo digital es de un nivel de abstracción mayor que lo analógico, ligado aún a lo concreto y presente. El mensaje digital es entonces más versátil y más complejo. Lo digital permite representar conceptos básicos de la lógica como "y", "o", "si... entonces", "todo", etc. La lógica misma es producto de la comunicación digital. El lenguaje verbal permite representar conceptos que no llenen su referente concreto como "verdad", "moral", "infinito", "negativo", "nada", etc. La civilización y la cultura son un producto de la comunicación digital. El lenguaje permite representar el pasado y el futuro así como construir nuevas realidades mediante el pensamiento. Como dijera Wittgenstein, "los límites de mi lenguaje significan los límites de mi mundo".²

Un ejemplo fundamental de lo anterior lo constituye el hecho de que la comunicación analógica carece de una expresión para el no, o la negación. En lo analógico todo se define positivamente, mediante comportamientos. Como ya dijéramos, no existe el no comportamiento. La negación sólo es posible en el lenguaje digital. Para expresar analógicamente la siguiente negación "no me castigas", el animal ofrece al otro su parte más vulnerable (el cuello, por ejemplo); se comporta poniéndose en una posición indefensa en la cual puede ser fácilmente castigado, con lo que se somete al otro ofreciéndole una relación de sumisión. Este último generalmente acepta la definición y no lo castiga. El peligro real de este tipo de comunicación analógica radica en que el segundo animal puede ignorar o confundir estas señales y castigar al ani-

¹ Wittgenstein L., *Tractatus Logico-Philosophicus*. Alianza, Madrid, 1973.

mal que se ha situado en posición indefensa. Este problema de la comunicación analógica se da siempre que alguien debe negar algo realizando justamente aquello que quiere negar (juego, amenaza, actuación, ritual, etc.). El otro siempre puede confundir la simulación (puño en alto en la amenaza) con el comportamiento que simula (golpe); y responder a este último. De aquí la importancia de poder negar digitalmente o verbalmente. Es importante agregar aquí que el movimiento pendular de la cabeza o el dedo índice expresando una negativa constituye una traducción posterior del "no" digital a lo analógico y no lo contrario.

Los mensajes analógicos son muchas veces ambiguos. Por ejemplo, se puede llorar de pena o de alegría, y lo mismo vale para la risa. El lenguaje analógico carece de los calificadores explícitos del lenguaje digital para indicar cuál significado está implícito (ej., "es sólo una broma"). Sin embargo, el lenguaje digital carece de un vocabulario adecuado para definir las relaciones (ej., las expresiones analógicas que configuran un galanteo). El hombre como único animal comprobado que maneja estos dos lenguajes debe traducir constantemente uno al otro. Esto presenta dificultades como la pérdida de información al traducir del digital al analógico o la cosificación que se produce al traducir del analógico al digital (ej., al hablar acerca de la naturaleza de una relación). Como lo expusiera Haley, cuando una parte fundamentalmente analógica de la relación como lo es el galanteo se dilata mediante un contrato matrimonial, la definición de la relación se torna un dilema: "¿siguen juntos porque lo desean o porque deben hacerlo?".

Puntuación de la secuencia de hechos

Desde el punto de vista de un observador externo, la secuencia de mensajes intercambiados entre dos comunicantes puede ser considerada como una secuencia ininterrumpida de interacciones. Es decir, se trata de una secuencia de intercambios en la que el comportamiento de cada uno de los participantes es inducido por e induce, a la vez, el comportamiento de los demás. Sin embargo, quienes participan en la interacción necesariamente puntúan la secuencia de hechos arbitrariamente. En una prolongada secuencia de intercambios los sujetos participantes inevitablemente puntúan la secuencia de comportamientos o mensajes intercambiados percibiendo a uno de los participantes como actor (o estímulo) y al otro como reactor (o respuesta). De esta manera, desde la perspectiva de uno de ellos el otro es percibido como quien tiene

la iniciativa, el predominio, etc., o es la víctima, el que responde exclusivamente, etc. Sin embargo, desde fuera cada acto comunicativo de uno de ellos puede ser considerado simultáneamente "un estímulo, una respuesta y un refuerzo".

El proceso de puntuación de la secuencia constituye entonces una manera de considerar una relación de dependencia mutua y circular como si fuera una relación lineal en la que un organismo dirige y otro es dirigido⁹.

La puntuación de la secuencia es de vital importancia en las interacciones entre seres humanos. Esta permite a los comunicantes establecer entre ellos ciertos patrones de intercambio, acerca de los cuales pueden estar de acuerdo o no, que les permita organizar sus propios comportamientos y el de los demás. En el aspecto cultural compartimos una serie de convenciones de puntuación que nos permiten mantener una visión común con respecto a diversos hechos. Así, por ejemplo, a una persona que se comporta de determinada manera dentro de un grupo le llamamos "autoridad" y a otra "subalterno", aunque resultaría difícil decir cuál surge primero, qué sería del uno sin el otro o en quién reside el poder. Considerar que una persona es quien manda y el resto del grupo quien obedece, sin considerar cómo influye o determina el comportamiento del grupo la conducta de la autoridad, es sólo una de las formas de puntuar la ininterrumpida cadena de sucesos que se retroalimentan.

Resulta evidente que no existe una única manera de puntuar las secuencias de interacciones, sino, por el contrario, existen tantas formas de puntuar las secuencias como personas están comprometidas en la comunicación. En una relación es frecuente que la falta de acuerdo con respecto a la manera de puntuar la secuencia de sucesos genere una serie de conflictos. Así, por ejemplo, en el caso de un matrimonio en que la esposa presenta un problema de alcoholismo y que explica su conducta como una defensa contra el constante retraimiento y abandono de su marido, diremos que está puntuando los hechos de una manera particular. Ella afirma que el origen o causa de su alcoholismo está en la conducta indiferente de su marido hacia ella. El marido, por su parte, organizará la secuencia de eventos de otra manera, advirtiendo que la explicación de su mujer no es más que una burda e infantil distorsión de lo que "realmente" sucede; esto es, que él se aleja de ella debido a su alcoholismo. Su comunicación verbal se reduce a un constante y monótono intercambio de mensajes

⁹ Cortés C. y Koerner M., *Feedback, Comunicación y Grupos*. Tesis para optar al Título de Psicólogo, E.P.U.C., Sgo. de Chile, 1980.

que intentan identificar un culpable y una víctima y que se pueden resumir en el diálogo: "Tomo alcohol porque tú me tienes abandonada" y "te abandono porque te alcoholizas". Desde el interior de la relación cada uno de ellos pretende establecer una diferente secuencia lineal de interacciones en la que es posible determinar con claridad el estímulo que origina la serie de comportamientos que corresponden a la "respuesta". Lo que para él es el estímulo (alcoholismo) para ella es la respuesta y viceversa.¹

Sin embargo, si observamos desde una perspectiva más amplia que incluya a ambos participantes, nos daremos cuenta que se trata de una secuencia de hechos entrelazados en la cual no es posible señalar un comienzo o causa y una reacción a ésta. Esta secuencia circular de comportamientos que se retroalimentan es organizada arbitraria y unilateralmente por cada participante, de tal manera que los hechos aparecen como estímulos o respuestas según quien los perciba. Este tipo de interacción, generalmente, da origen a una interminable cadena de acusaciones de "distorsionar la realidad" que con frecuencia se observa en la psicoterapia familiar.

Otra secuencia de hechos que constituye un ya clásico ejemplo de puntuación es el fenómeno de la carrera armamentista entre las principales potencias mundiales. Es común observar que el país A afirma que ha adquirido un nuevo armamento en respuesta a que el vecino país B ya lo ha hecho con anterioridad. Por su parte, el país B afirma que se ha visto obligado a comprar nuevos armamentos ya que es A quien anteriormente había incrementado su arsenal. Cada país puntúa los hechos desde su propia perspectiva, aduciendo que el incremento de su armamento es sólo una respuesta a la amenaza provocada por el otro. Con este pretexto, desde dentro es siempre el enemigo el culpable del incremento de la carrera armamentista. Desde fuera no existen culpables, sino un círculo vicioso que se alimenta a sí mismo.

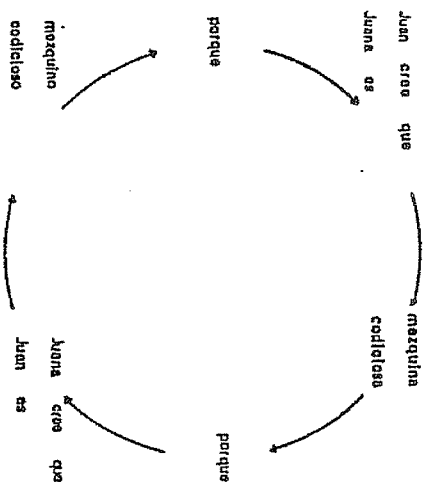
En su obra "Nudos"¹⁰, el psiquiatra Ronald Laing nos presenta notables ejemplos de puntuación de la secuencia. Veamos algunos casos:

Juan sufre
al pensar
que Juana cree que él la hace sufrir
porque (él) sufre
al pensar
que ella piensa que él la está haciendo sufrir

¹⁰ Laing R., *Nudos*. Sudamericana, Buenos Aires, 1973.

al hacerla sentirse culpable
de hacerlo sufrir
porque (ella) piensa
que él la hace sufrir
porque (él) sufre
al pensar
que ella piensa que él la hace sufrir
por el hecho de que

da capo sine fine.



De los ejemplos anteriores se desprende que desde dentro del sistema, se trate éste de un matrimonio, las relaciones interpersonales o la relación entre Juan y Juana, cada uno de sus integrantes considere la realidad como un fenómeno en el cual es posible distinguir actores y reactores. En la medida que esto ocurra será imposible encontrar la comprensión y solución de cualquier problema. Para que esto ocurra, debemos ser capaces de reconocer que la relación causal lineal observada en los sistemas es sólo aparente y que en realidad todos sus miembros están mutuamente interrelacionados. Cada cambio observado en una de sus partes provoca cambios en las demás, lo cual a su vez, repercute en las primeras (retroalimentación) ⁹.

Como hemos visto hasta ahora "la naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes"¹. Sin embargo, como la comunicación se trata de un proceso circular y recursivo, la puntuación dependerá a su vez de la naturaleza de la relación entre los participantes.