

## Comunicación analógico-digital

Enrique Gil Calvo

*Universidad Complutense de Madrid*

La pragmática es aquella aplicación de la teoría de la comunicación que investiga los efectos que los mensajes ejercen sobre los intercomunicadores. Según los resultados alcanzados por la Escuela de Palo Alto, California (véase Watzlawick), toda comunicación es analíticamente descomponible en dos dimensiones, la analógica y la digital, siendo la analógica la encargada de transmitir información acerca de las relaciones sociales contraídas por los intercomunicadores y siendo la digital la encargada de transmitir información acerca de objetos de referencia externos a dichas relaciones sociales.

Esta bidimensionalidad analógico / digital se halla presente tanto a nivel microsocia (comunicación cara a cara, oral e interpersonal) como a nivel macrosocia (comunicaciones mediadas, institucionales o de masas). Veamos, ante todo, un ejemplo microsocia, donde la dimensión analógica está desempeñada por la comunicación no verbal (relacional, conativa, instructiva, proxémica, gestual) y la digital por la comunicación verbal (informativa, semántica y referencial).

El significado «el emisor pide al receptor que abra determinada puerta» puede ser transmitido por muy diferentes mensajes, como puedan ser: «¿no le importaría a usted abrirme, si no le molesta?»; «abra, por favor»; «ábreme»; «anda, abre tú, ¿qué te cuesta?»; «no sabes cuánto me gustaría que me abrieses tu puerta»; «abre de una vez, estúpida, que te parto si no la cara»; «abra en nombre de la ley y salga con las manos arriba o descerrajamos a tiros la puerta» etc. En todos los casos aparece la misma información digital de comunicación verbal: una petición conductual. Pero, en cada caso, la situación social en cuyo marco se realiza la petición resulta ser completamente distinta: es precisamente la comunicación no verbal (gesualización, prosodia, tono, acento, énfasis, mímica, juego de palabras y demás figuras retóricas), analógica, la encargada de definir y subrayar ese marco social en cuyo contexto se produce la comunicación verbal, digital.

Así, la comunicación analógica o no verbal es la encargada de definir la distancia social que une y separa a los interlocutores: es decir, de marcar y señalar las recíprocas posiciones sociales relacionalmente ocupadas. Una distancia social entre dos posiciones sociales es una relación social. Mediante la comunicación analógica no verbal (cuyo efecto es el de informar acerca de las relaciones sociales contraídas por los interlocutores) las personas se ponen mutua y recíprocamente en su lugar, marcando y señalando la distancia social que tanto les une como les separa.

Si la comunicación verbal es digital es gracias a que informa acerca de objetos externos de referencia: fenómenos discontinuos cuya externalidad es susceptible de ser analíticamente descompuesta en sus elementos componentes y de ser sintéticamente recompuesta de forma nueva, lo cual resulta perfectamente referible por cualquier lenguaje digital. A nivel microsocia (relaciones interpersonales cara a cara en el seno de grupos primarios), tal comunicación digital es efectuada por la dimensión verbal del lenguaje natural de cualquier idioma. Y, a nivel macrosocia (relaciones intergrupales en el seno de la estructura social), tal comunicación digital es efectuada por cualquier lenguaje o código artificial, desde la numeración y la escritura hasta la lógica simbólico / matemática, los medios audiovisuales electrónicamente amplificados o los lenguajes de software de la inteligencia artificial.

En cambio, si la comunicación no verbal es analógica es gracias a que informa no acerca de objetos de referencia externa sino acerca de relaciones sociales internas a la situación desde la que se comunica; relaciones que, al no ser fenómenos discontinuos, no pueden ser analíticamente descompuestas ni por tanto digitalmente referibles: las relaciones sociales (relaciones de afecto, de solidaridad, de comunidad de intereses, de rivalidad, de subordinación, de poder, o de exclusión mutua) son fenómenos cuya inherente naturaleza sui generis (Diirckheim) sólo puede ser referida y comunicada por analogía (Weber).

A nivel microsocia, las relaciones interpersonales cara a cara que vinculan y distancian a los componentes de los grupos primarios, pueden ser comunicadas por analogía con los gestos y señales preverbales de la comunicación biológica (los displays etológicos de la especie humana): gritos y susurros, risas y llantos, golpes y caricias, posturas y desplantes, ruegos y mandatos, goces y sevicias. A nivel macrosocia, las relaciones sociales que vinculan y enfrentan a los grupos componentes de la estructura social, pueden ser comunicados por analogía con los gestos y señales audiovisuales de la comunicación no verbal (displays protésicos extracorpóreos, constructos instrumentalmente ad hoc): escudos y banderas, éticas y morales, himnos y emblemas, mitos y ritos, símbolos y liturgias, normas y valores, uniformes y disciplinas, sermones y arengas, ideas y creencias, oraciones y patriotismos, religiones e ideologías, supersticiones y xenofobias, chauvinismos y mitologías, etc.

Esta bidimensionalidad analógico / digital, presente en toda comunicación, responde al doble problema que se le plantea a la vida social: el problema de la escasez, o de adaptación a las restricciones impuestas por el entorno del que se depende para obtener los recursos precisos para la sobrevivencia, y el problema del orden, o de regulación y control de las relaciones sociales que configuran la estructura grupal. Tanto a nivel micro como a nivel macro, ambos problemas se presentan con entera ineluctabilidad: el de la sobrevivencia del grupo (el problema interno del orden, al que se enfrenta la comunicación analógica) y el de la adaptación al ambiente (el problema externo de la escasez, al que se enfrenta la comunicación digital).

Esto es lo que hay detrás de muchos resultados obtenidos por la investigación social. Así, la contraposición weberiana, en su filosofía de la historia (véase Mommsen), entre carisma (analógico) y racionalización (digital). La contraposición de Bales y Parsons, en su estudio de la interacción intragrupal, entre liderazgo expresivo (analógico) y liderazgo instrumental (digital). La contraposición de Leavitt, Simon, Heise y Miller, en sus experimentos con redes de comunicación en grupos orientados hacia la tarea, entre gratificación (analógica) y ejecución (digital). La contraposición

de Merton, en su análisis de la socialización anticipadora, entre grupo de pertenencia (analógica) y grupo de referencia (digital). La contraposición de Blau, en su descripción de las estructuras burocráticas, entre la organización informal (analógica) y la organización formal (digital). La contraposición de Rawls, en su fundamentación del neocontraactualismo, entre igualdad razonable (analógica) y libertad racional (digital). O, en fin, la reciente contraposición, hecha entre nosotros por el político don Felipe González Márquez, entre eficacia social (analógica) y eficacia económica (digital). Ambas dimensiones, analógica y digital, son simultáneamente necesarias y suficientes para toda comunicación. Pero la simultaneidad no implica necesariamente congruencia. En muchas ocasiones, con voluntad o sin ella, aparecen contradicciones entre ambas dimensiones de la comunicación. Tales contradicciones (cuya versión idealista se remonta a Hegel) son las famosas paradojas pragmáticas que han hecho a la Escuela de Palo Alto, California, mundialmente conocida.

Un capitán le dice a un soldado a él subordinado: «¡te ordeno que me desobedezcas!». En tal caso, el mandato analógico es: «tú eres mi subordinado, yo soy tu superior y esto es una orden que debes cumplir ineludiblemente». En cambio, el mensaje digital es: « se te pide que te comportes invirtiendo el sentido prescrito de la conducta». Si el soldado atiende el mensaje digital, incumplirá el mandato analógico. Pero si cumple el mandato analógico, desatenderá el mensaje digital. Por tanto, no puede simultáneamente atender el mensaje digital y cumplir el mandato analógico. ¿Qué hacer?: devenir impotente, bloqueándose la capacidad de acción y no haciendo nada, es decir, desatendiendo el mensaje digital e incumpliendo el mandato analógico simultáneamente. -insubordinada impotencia por la que será castigado indefectiblemente-.

Éste es el arquetipo de un doble vínculo (double bind), ejemplo paradigmático de paradoja pragmática por la que la capacidad de obrar resulta bloqueada como consecuencia derivada de las contradicciones establecidas entre los niveles analógico y digital de la comunicación. Para los de Palo Alto, todas las esquizoidias, todas las comunicaciones patológicas y todos los bloqueos pragmáticos de la acción, son resultado de la institucionalización de dobles vínculos: si a una persona se le administran regularmente paradojas comunicacionales, más pronto o más tarde, se le suspenderá su capacidad de acción.

Ahora bien, igual que hay paradojas comunicacionales patológicas o de cierre, cuyo resultado es el bloqueo de la capacidad de acción (la anomía, en el sentido dürkheimiano de ausencia de motivación para la acción), hay también paradojas comunicacionales terapéuticas o de apertura, cuyo resultado es el desbloqueo y desencadenamiento de la capacidad de acción (el carisma, en el sentido weberiano de tensión ética, motora y movilizadora de la acción): el soldado del ejemplo anterior puede tratar de resolver el círculo vicioso rompiéndolo y saliéndose por la tangente de la objeción de conciencia, la desertión, la insubordinación o la rebelión.

Si forzamos el paralelo con la teoría hegeliana de la contradicción tendremos. Tesis =

mensaje digital. Anti / Tesis = mandato analógico. Contradicción entre Tesis y Anti / Tesis = paradoja patológica de cierre, bloqueadora de la capacidad de acción. Sí / Tesis Superadora de la Contradicción = paradoja terapéutica de apertura, desbloqueadora y desencadenadora de la capacidad de acción.

Ahora bien, la enorme ventaja que presenta la versión de Palo Alto sobre la hegeliana es la de haber logrado huir del idealismo extremado de la teoría de la contradicción. Para Hegel no había posibilidad de distinguir la contradicción en el nivel del discurso de la oposición en el nivel de la realidad (véase Colletti). Pero para Palo Alto, el contenido de los mensajes ya no es el motor de la realidad, como sucedía en Hegel. Para Palo Alto, tanto el contenido de los mensajes, como las propias conductas así comunicadas, aparecen igualmente determinados por las relaciones sociales en que uno y otras se enmarcan.

Y, aquí, la pregunta sería: ¿en qué medida la comunicación analógica puede modificar esas relaciones sociales? Digamos que, en el 99 % de los casos, la comunicación analógica es puro control social: estabilizadora de las conductas y reguladora y controladora de las relaciones sociales vigentes. Pero que siempre hay un margen residual de comunicación analógica que busca como efecto el cambio (título del segundo mejor libro de Watzlawick); el cambio de las vigentes relaciones sociales y su sustitución por otras nuevas: es el caso de las paradojas comunicacionales de apertura, desbloqueadoras y desencadenadoras de la capacidad de acción.

Bien entendido, para no caer en el idealismo de la teoría weberiana del carisma, que, incluso en tales casos, será la conducta (los actos, los hechos), y no la comunicación (los dichos, las palabras) el auténtico motor del cambio social.

### *Bibliografía*

BALES, Robert F., «Cómo interactúa la gente en las reuniones», en Smith, Alfred G. (comp.), Comunicación y cultura, volumen 1 La teoría de la comunicación humana, 151-163, Buenos Aires, Nueva Visión, 1972.

BLAU, Peter M., La burocracia en la sociedad moderna, Buenos Aires, Paidós, 1974.

COLLETTI, Lucio, «Marxismo y dialéctica», pp. 163-203 de su libro La cuestión de Stalin y otros escritos sobre política y filosofía, Barcelona, Anagrama, 1977.

GIL CALVO, Enrique, Los depredadores audiovisuales. Juventud urbana y cultura de masas, Madrid, Tecnos, 1985.

-, «Música, tiempo y displays» 46-52 del número 28 de Los Cuadernos del Norte, noviembre/ diciembre, 1984.

HEISE, George A. y MILER, George A., «La resolución de problemas en los grupos pequeños mediante el uso de diversas redes de comunicación», en Smith, Alfred A. (comp.), Comunicación y cultura, volumen 2, Sintáctica, 185-189, Buenos Aires, Nueva Visión, 1977.

LEAVITT, Harold, J., «Algunos efectos de ciertas pautas de comunicación sobre el desempeño del grupo», en Smith, Alfred A. (comp.) Comunicación y cultura, volumen 2, Sintáctica, 99- 129, Buenos Aires, Nueva Visión, 1977.

- MERTON, Robert K., «Aportaciones a la teoría de la conducta del grupo de referencia», pp. 305-471 de su libro Teoría y estructura sociales, México, Fondo de Cultura Económica, 1980.
- MOMMSEN, Wolfgang, «La sociología política de Max Weber y su filosofía de la historia universal», en Parsons, Talcott y otros, Presencia de Max Weber. Actas del XV Congreso Alemán de Sociología, Abril 1964, Primer Centenario de Max Weber, Buenos Aires, Nueva Visión, 1971, 85-123.
- PARSONS, Talcott y BALES, Robert, Family, Socialization and Interaction Process, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1955.
- RAWLS, John, A Theory of Justice, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1971.
- SIMON, Herbert y GILBERT, Harold, «La influencia de las redes de comunicación sobre la organización y la ejecución en los grupos orientados hacia la tarea», en Smith, Alfred (comp.), Comunicación y cultura, volumen 2, Sintáctica, 129143, Buenos Aires, Nueva Visión, 1977.
- WATZLAWICK, Paul, BEAVIN, Janet y JACKSON, Donald, Pragmática de la comunicación humana, Barcelona, Herder, 1978.
- WEAKLAND, John y FISCA, Richard, Cambio. Formación y resolución de problemas, Barcelona, Herder, 1976.