

# Las acciones que implican a otros: complicaciones e interacciones

Manuel MARTIN SERRANO

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

MARTIN SERRANO, Manuel (2007): "Las acciones que implican a otros: complicaciones e interacciones". Extraído de *Teoría de la comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, pp. 9-13. ISBN: 978-84-481-5609-1.

Página del libro en la editorial:

[http://novella.mhhe.com/sites/8448156099/information\\_center\\_view0/](http://novella.mhhe.com/sites/8448156099/information_center_view0/)

Recuperado el \_ de \_\_\_\_\_ de 2\_\_\_, de <http://eprints.ucm.es/13100/>

## **UTILIZACIÓN DE ESTE DEPÓSITO:**

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

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

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

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

## Reading ANÁLISIS DE LOS COMPORTAMIENTOS: LOS ACTOS EJECUTIVOS Y COMUNICATIVOS

Presentación y estudio documental por Daniel Franco Romo

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

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

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

**2. Tipos de actos que intervienen en los comportamientos.** Manuel Martín Serrano identifica dos formas de actuación: "Actos ejecutivos y actos expresivos" (véase en el depósito del mismo nombre: <http://eprints.ucm.es/13101/>). Esta distinción permite diferenciar las actuaciones comunicativas y no comunicativas y por ello se ha convertido en fundamento de la Teoría de la Comunicación. El esclarecimiento de *la estructura de los comportamientos* queda reflejado en "Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución" (<http://eprints.ucm.es/13102/>).

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

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

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

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

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

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

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

---

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

# Las acciones que implican a otros: complicaciones e interacciones

Manuel MARTIN SERRANO

## 1. Las acciones que son implicaciones

Los seres vivos son Agentes. Ya que vivir es el hacer que les hace, les rehace y les trasciende. Con sus actividades vitales se afectan a ellos mismos, afectan al entorno y en ocasiones a otros Agentes (E)<sup>1</sup>.

Cuando las acciones de uno o varios Agentes tienen alguna repercusión en otro u otros Agentes, se trata de “actividades implicativas”.

### a) Los agentes que se implican con otros agentes

Las actividades implicativas requieren la participación de, al menos, un Agente que actúe como “afectador” y, al menos, de otro Agente que concorra como “afectado”.

A partir de ahora hay que tener presente esta distinción. Para ello se va a identificar con la letra (E) a un Agente cuando se implique como “afectador”; y con la letra (R) cuando esté implicado como “afectado”.

Se han elegido estas siglas porque ya se están utilizando para referirse al modelo de implicación más elemental que cabe describir:

$$(E) \rightarrow (R)$$

Se trata de la afectación que produce un Agente Estimulador (E) cuya acción *estimula* alguna respuesta de otro Agente Reactivo (R)<sup>2</sup>.

La evolución logra otras formas más complejas de implicaciones, entre ellas la comunicación. En este libro se van a analizar esos desarrollos evolutivos. (...)

### b) Los niveles de implicación: “complicaciones” e “interacciones”

Para entender cómo se ha originado la comunicación conviene conocer los vínculos evolutivos que tiene, con las otras actividades implicativas que le han precedido en la naturaleza.

En su sentido más amplio, la implicación significa que el comportamiento de unos Agentes Reactivos

---

<sup>1</sup> El estudio de las afectaciones entre los Agentes y sus ecosistemas, es propio de la Ecología. El análisis de las afectaciones entre Agentes es propio de la Etología.

<sup>2</sup> En su significado más amplio “estímulo” es cualquier modalidad de energía que proceda del entorno, con tal de que provoque algún efecto en el estado o en el comportamiento del ser estimulado. Eventualmente esos efectos pueden ser estimulados en (R), por alguna energía que produce de la actividad de otro ser (E) que sea animal o humano.

$$(E) \rightarrow (R)$$

La implicación más sencilla que puede darse entre un Agente Estimulador y otro Agente Reactivo está codificada por el Conductismo en el más clásico de los modelos de “Estímulo-Respuesta” que se han descrito en las ciencias del comportamiento.

(R) se relaciona de alguna manera con la actividad vital de otros Agentes Estimuladores (E). Sin embargo, esas relaciones entre lo que hacen el Afectador (E) y el Afectado (R), pueden pertenecer a niveles de implicación diferentes. En unos casos las implicaciones constituyen vínculos circunstanciales e innecesarios. En otros, forman parte de estructuras de relación que son, incluso, hereditarias e imprescindibles para la existencia de alguno de los Agentes, o de ambos.

Los ejemplos que siguen muestran esa diferencia según el valor vital que las implicaciones tienen para los Agentes:

- *Unos ciervos (E) braman. (Como se sabe, la brama es un comportamiento expresivo de los machos en la época del apareamiento). Suponemos que hay dos grupos de oyentes que se ven afectados por las indicaciones sonoras de los ciervos:*

- *Unos pájaros ( $R_1$ ), que se espantan y emprenden el vuelo;*

- *Unas ciervas en celo ( $R_2$ ), que al escuchar la llamada acuden al territorio que ocupan los machos.*

Es notoria la diferencia que existe en el nivel de implicación de cada uno de estos Agentes Reactivos:

- *La reacción de los pájaros ( $R_1$ ) cuando levantan el vuelo está afectada por la brama, pero **no** afecta al resultado que los ciervos (E) vayan a obtener de esa llamada. La implicación de ( $R_1$ ) es una “Complicación”.*

- *La respuesta de aproximación de las hembras ( $R_2$ ) a la llamada que les hacen los machos es esencial para el éxito o el fracaso de los ciervos (E). La implicación de ( $R_2$ ) es una “Interacción”.*

Pasando del ejemplo, a una descripción general de las diferencias entre estos dos niveles de implicación:

<b>Un Agente (R) se puede implicar en el logro de otro Agente (E) a dos niveles:</b>
• <i>Como una “Complicación”.</i> Cuando la participación de (R) <b>no</b> está necesariamente requerida para que (E) pueda satisfacer el logro que persigue con ese comportamiento.
• <i>Como una “Interacción”.</i> Cuando la participación de (R) <b>resulta imprescindible</b> para que (E) pueda alcanzar ese logro.

La Tabla 1.1 b. ofrece otros ejemplos de cada una de estas tipologías de actividades implicativas (pp. 12 y 13 de *Teoría de la Comunicación. La comunicación la vida y la sociedad*). (...)

Las actividades comunicativas pertenecen al grupo de las interacciones. En la Tabla aparecen con letras mayúsculas distintos ejemplos.