

La transferencia de la ejecución a la indicación en los comportamientos humanos

Manuel MARTIN SERRANO

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

MARTIN SERRANO, Manuel (2007): "La transferencia de la ejecución a la indicación en los comportamientos humanos". Extraído de *Teoría de la comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, pp. 191-195. ISBN: 978-84-481-5609-1.

Página del libro en la editorial:

http://novella.mhhe.com/sites/8448156099/information_center_view0/

Recuperado el __ de _____ de 2___, de <http://eprints.ucm.es/13105/>

UTILIZACIÓN DE ESTE DEPÓSITO:

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

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

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

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

Reading ANÁLISIS DE LOS COMPORTAMIENTOS: LOS ACTOS EJECUTIVOS Y COMUNICATIVOS

Presentación y estudio documental por Daniel Franco Romo

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

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

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

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

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.

La transferencia de la ejecución a la indicación en los comportamientos humanos

Manuel MARTIN SERRANO

Especialización de las interacciones humanas en la indicación

En el transcurso de las interacciones, entre los Agentes se producen dos tipos diferentes de acciones: ejecutivas y expresivas.

- Las acciones ejecutivas, producen energías con las que un Agente *le hace algo* a Otro.
- Las acciones expresivas, producen señales con las que Uno le *indica* algo al otro Agente.

Todos los comportamientos comunicativos son actuaciones expresivas. Ese es el criterio que sirve, precisamente, para diferenciar a la comunicación del resto de las interacciones.

Creo que es posible enunciar una ley que resulta válida con algunas excepciones:

Ley de la transferencia de la ejecución a la indicación.

A medida que se asciende en la escala evolutiva, los animales emplean en las interacciones un número mayor de acciones expresivas, en sustitución de las ejecuciones que utilizan especies menos evolucionadas.

a) La especialización expresiva de las interacciones humanas.

(...) Los humanos hemos contribuido a que el universo sea expresivo, por dos caminos:

1º Ampliando la proporción de actos expresivos con respecto a los ejecutivos, en la mayoría de las interacciones que llevamos a cabo.

2º Sustituyendo *cualquier* acto ejecutivo por otro de tipo expresivo.

Estos privilegios hacen de nosotros la única especie especializada en transformar los *haceres* en *indicaciones*. Pero como suele suceder con todas las especializaciones extremas, tiene un punto de inadaptación a los cambios que experimentan los grupos humanos y cada persona en particular, a lo largo del tiempo. Y pagamos por ello un costo bastante alto.

El problema deriva de que NO todos los actos ejecutivos que concurren en un comportamiento interactivo, pueden ser sustituidos eficazmente por otros actos expresivos... (Por ejemplo en) las interacciones relacionadas con la fecundación.

b) Control social de las acciones mediante la comunicación.

(...) El mecanismo básico de algunas neurosis, puede ser entendido como una transformación inconveniente, de una ejecución por una indicación. Son las neurosis que renuncian al objeto del deseo, sustituido por la expresión simbólica de ese deseo. Estas neurosis son parte del precio que paga el ser humano por haber transformado el placer en comunicación.

Cuando se trata de actuaciones NO comunicativas (ejecutivas) que recaen directamente sobre las otras personas, una parte muy importante de los logros que proporcionan esos actos, son etiquetados o bien como “permitidos”, o bien como “prohibidos”... Esas evaluaciones están incorporadas al tratamiento expresivo de esas acciones. Se introducen en la forma que se las menciona y en los términos con los que se las describe... *La referencia a lo que se quiere hacer, se oscurece, o se desdobla, o se sustituye, como expresión de lo que se debe hacer. La represión no solo se sirve de la comunicación. Es una forma específicamente humana de producir comunicación.*

La capacidad humana de poner la comunicación donde estaba la acción ejecutiva, consume para bien y para mal, la primacía de los intereses colectivos sobre los impulsos individuales. Y ese control funciona a nivel expresivo.