

Semiótica greimasiana y Teoría de la comunicación

1. Quienes se interesan en los problemas de la comunicación han asistido, desde hace una treintena de años, al nacimiento de diferentes teorías que se han propuesto dar cuenta, con mayor o menor acierto, de este fenómeno. Una de estas teorías, la más importante por el número de investigaciones a que ha dado lugar y por la influencia que ha ejercido en toda una corriente de pensamiento, es sin lugar a dudas la llamada *Teoría de la comunicación* cuya concepción de la comunicación retoma el modelo de la información. Otra de las teorías, no menos importante pero sí menos conocida, es la propuesta por A. J. Greimas en su proyecto semiótico.

Estas dos teorías se oponen. Las principales hipótesis que constituyen el fundamento de sus investigaciones sobre la comunicación dependen de matrices teóricas diferentes. En efecto, frente a una concepción considerada demasiado mecanicista de la comunicación, que tiene su origen en la influencia ejercida por la teoría de la información, la semiótica greimasiana propone, con su *Teoría de la manipulación*, una «humanización» de la comunicación, al mismo tiempo que insiste sobre la necesidad de situar esta noción clave dentro de un contexto más amplio: el de la significación. El problema de la comunicación es integrado (como una forma particular) dentro del análisis más vasto de la significación porque se

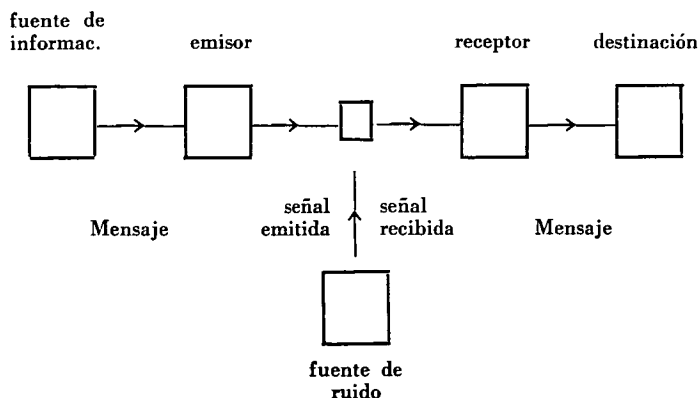
considera que las actividades humanas se desarrollan no sólo en el eje de la acción del hombre sobre los otros hombres (la manipulación) sino también en el eje de la acción del hombre sobre las cosas (la acción).

2. Un rápido panorama de la teoría de la comunicación permitirá comprender mejor las principales objeciones que, siguiendo la teoría greimasiana, pueden formularse.

No está de más recordar, por lo tanto, que el modelo de comunicación que constituye la base de toda su reflexión teórica sobre este tema es un modelo lineal, fuertemente impregnado por la imagen del telégrafo: la comunicación es concebida como la transmisión, a través de un canal, de un mensaje sucesivamente codificado por el emisor y luego descifrado por el receptor (lo que presupone que ambos poseen en común —parcialmente al menos— el código necesario para la transcripción del mensaje). La consideración de esta transmisión se hace independientemente de los contenidos vehiculados.

Este esquema de la comunicación no difiere demasiado del propuesto por Claude Shannon en 1948 en su teoría matemática de la comunicación¹, teoría cuya elaboración se encuadra dentro de las investigaciones llevadas a cabo por los ingenieros de telecomunicaciones tendientes a mejorar técnicamente las transmisiones (aumento de la velocidad de transmisión,

(1) Esquema del sistema de comunicación según Shannon:



disminución de interferencias, etc.). Lo que se busca es mejorar el rendimiento de los sistemas de telecomunicaciones para responder a las exigencias de una sociedad que conoce, por esa época, un rápido desarrollo económico. Tampoco es ajena a esta necesidad de desarrollo tecnológico de la comunicación una preocupación de eficacia militar: algunas de las investigaciones que van a ser luego utilizadas para el estudio de la comunicación tienen su origen en problemas concretos planteados por la guerra².

La parte esencial de la teoría de Shannon está constituida por la noción de «información», considerada como una entidad estadística abstracta que califica al mensaje independientemente de su significación. Uno de los aspectos de su trabajo fue el de medir, a través del concepto de *bit*³, la cantidad de información potencial de una fuente. La cantidad de información es inversamente proporcional a la probabilidad de las unidades; la información disminuye a medida que aumenta su previsibilidad. El ejemplo de los anuncios de los periódicos es, en este sentido, elocuente: con sólo señalar las primeras letras del mensaje éste puede ser descifrado, el final de cada palabra puede ser suprimido porque es tan previsible que la cantidad de información que proporciona es mínima. El mensaje más económico es el que vehicula el mayor número de información en el más pequeño número de signos (el telegrama, por ejemplo).

Este modelo encontró un eco favorable entre los investigadores en ciencias humanas, particularmente entre los lingüistas, porque tenía una aplicación concreta en el lenguaje⁴: Quienes lo retoman, consideran a las lenguas naturales como sistemas de transmisión de la información por medio de

(2) El caso de Norbert Wiener que comienza sus investigaciones sobre la «retroacción (feedback)» (principio al que dará luego un alcance universal y convertirá en la piedra angular del proyecto cibernético) durante la Segunda Guerra Mundial estudiando el problema de la trayectoria del tiro de los cañones antiaéreos que debían derribar a los aviones volando a gran velocidad.

(3) Abreviación de *binary unit*. Unidad o cantidad de información.

(4) Es significativo, en este sentido, el artículo de R. Jakobson: «Linguistique et théorie de la communication» in *Essais de linguistique générale*. Ed. Minuit, Col. «Points». Paris, 1970, p. 87-99.

un código formado por señales cuya combinación obedece a reglas determinadas⁵. Existe, por otra parte, una estadística del lenguaje⁶; leyes que rigen la distribución de las palabras y la frecuencia de su empleo: si tal letra aparece, ésta no volverá a aparecer antes de n letras; si un grupo de letras aparece, no puede ser seguido por otro grupo, etc. Y si bien es cierto que muchos de los aspectos originales (técnicos, en especial) de la teoría de la información fueron evacuados, este modelo ejerció una gran influencia en las investigaciones de diversas disciplinas de ciencias humanas que lo extendieron a otros sistemas diferentes del de la comunicación verbal.

La forma general del esquema de la comunicación se convirtió así en *El* modelo de comunicación en ciencias humanas; a pesar de las numerosas críticas y modificaciones que éste ha sufrido a lo largo de estos años, debemos constatar que no se ha salido de la pareja emisor/receptor ni de considerar a estos dos términos como instancias vacías: es decir, puros autómatas (personas o aparatos) que codifican/transmiten y/o reciben/descifran mensajes y desprovistos de toda competencia particular. Esto porque los teóricos de la comunicación, y los lingüistas que luego retoman su modelo, centran sus preocupaciones en las modalidades de transmisión del mensaje (del mismo modo que la teoría de la información se preocupaba más por el canal que por la fuente) más que en las relaciones intersubjetivas, fundadoras de la sociedad.

Se concibe, por otra parte, que el acto de comunicación reposa en una «intención de comunicar»; es esta «intención» lo que la motiva y justifica. De esta manera, la comunicación es considerada como un acto siempre voluntario y consciente, pese a que en muchos casos —como lo veremos más adelante— ello no es evidente.

(5) Para R. Jakobson, por ejemplo, la comunicación verbal puede ser representada esquemáticamente como:

	Contexto	
Destinador.....	Mensaje.....	Destinatario
	Contacto	
	Código	

(6) Lo que ha permitido establecer vocabularios mínimos a partir de las palabras más frecuentes (cf. *Dictionnaire du français fondamental*).

Agreguemos, para terminar este rápido panorama, que la comunicación así concebida se reduce a la transmisión de un objeto-saber; es decir, a un *hacer informativo* (que se expresará de dos maneras diferentes: sea como un *hacer emisivo*, sea como un *hacer receptivo*), con exclusión de toda modalización⁷ del saber transmitido.

2.1. Las objeciones que, siguiendo a Greimas, pueden formularse a la teoría de la comunicación ya han sido en parte expresadas. Digamos, para concretar, que éstas se refieren especialmente al concepto de intención como motivo y justificación de la comunicación, a la concepción mecanicista que hace del emisor y del receptor posiciones vacías y no sujetos competentes y, por último, a la exclusión de una modalización del saber transmitido.

Se rechaza el concepto de intención pues no se considera a la comunicación como un acto voluntario y consciente. Para justificar esta posición, podríamos citar el ejemplo dado por J. Courtés⁸ con respecto al estado de los trenes italianos: los vagones con destino a las zonas meridionales están a menudo más deteriorados que aquéllos que circulan por el Norte del país. ¿Puede considerarse, por esto, que existe un mensaje dirigido a los viajeros y emitido por la empresa de ferrocarriles que dice: «a regiones pobres, vagones vetustos, a provincias ricas, vagones en buen estado»? No hay, evidentemente, una «intención de comunicar»; pero esta repartición tiene, sin embargo, su significación. La comunicación, aunque involuntaria, existe.

Otro ejemplo dado por J. Courtés es el de la distribución y la organización del espacio tanto en la topología urbana (espacios verdes, zonas de vivienda, de comunicación, etc.)

(7) A partir de la definición tradicional de *modalidad* como «lo que modifica al predicado», Greimas define a la *modalización* como la producción de un enunciado llamado modal que sobredetermina a un enunciado descriptivo: por ejemplo, en el enunciado «María quiere salir de paseo», el enunciado (modal): «María quiere» está *modalizando* según el *querer* al enunciado (descriptivo): «María sale de paseo». Más adelante veremos su aplicación en la comunicación (cf. *infra* 2.1.).

(8) Courtés, J.: *Introduction à la sémiotique narrative et discursive*. Hachette. Paris, 1976 (trad. castellana: *Introducción a la semiótica narrativa y discursiva*. Librería Hachette. Buenos Aires, 1980).

como en el aspecto arquitectural (catedrales, prisiones, hospitales psiquiátricos, etc.). ¿Existe en ellas un «querer-comunicar»? No es evidente, pero tampoco está excluido, señala J. Courtés. «En todo caso, la significación de tales conjuntos no escapa a sus usuarios: la forma de los lugares y los recorridos posibles (o prohibidos) proporcionan una información sobre, por ejemplo, la inseguridad, el placer, la angustia, la tranquilidad, la atmósfera de secreto, etc. que ellos ofrecen»⁹.

Los ejemplos podrían multiplicarse. Es por esto que A. J. Greimas propone remplazar el concepto de intención por el de *intencionalidad* —de origen fenomenológico como él mismo lo indica— que, sin identificarse al de motivación ni al de finalidad, reúne a los dos y «permite concebir así al acto como una tensión que se inscribe entre dos modos de existencia: la virtualidad y la realización»¹⁰. Reformulado semióticamente, el concepto de *intencionalidad* se aproxima al de *competencia modal* que, a su vez, puede definirse como la condición necesaria para la realización del acto (performance), como «lo que hace ser»; es, pues, susceptible de ser descrita como una organización jerárquica de modalidades: *querer, poder, saber - hacer*. Dichas modalidades, permiten definir lo que se entiende por existencia modal del sujeto y su relación con el objeto: en un primer momento, el sujeto se encuentra en una existencia *virtual* (relación de conjunción virtual con el objeto de deseo, caracterizada por la modalidad del querer); luego, pasa a una relación *actual* (estado de disjunción con el objeto, actualizado por las modalidades del saber y del poder); finalmente, llega a una existencia *realizada* cuando ejerce la performance (modalidad realizante del hacer, que le permite entrar en conjunción con el objeto de deseo).

En esta perspectiva, los sujetos comunicantes ya no pueden ser considerados como instancias vacías (de emisor y receptor), sino como sujetos (denominados destinador y des-

(9) Courtés, J.: *ibid* (la traducción es nuestra).

(10) Greimas, A. J. y Courtés, J.: *Sémiotique. Dictionnaire raisonné de la théorie du langage*. Hachette. Paris, 1979, art. «intentionnalité» (la traducción es nuestra).

tinario respectivamente) dotados de una competencia particular que hace posible la realización de la comunicación. Esta competencia del sujeto comunicante es, por un lado, *modal* o especie de «paquete» de valores modales: *querer, deber, poder, saber - hacer* que da lugar a las operaciones de manipulación; y, por otro lado, *semántica*, al dar cuenta de la comunicación recíproca del saber, de sus malentendidos y ambigüedades.

El esquema de la comunicación es reemplazado, de esta manera, por una puesta «cara a cara» de sujetos modalizados y competentes, preocupados en persuadir e interpretar al interlocutor; es decir, en manipularse los unos a los otros.

Así, se critica el esquema de los teóricos de la comunicación pues concierne únicamente a la simple transmisión del objeto saber. En cambio, la semiótica greimasiana opone al *hacer informativo*, un *hacer persuasivo*: los sujetos, para comunicar el objeto-saber, emplean toda suerte de modalidades tendientes a hacer aceptar ese saber por el destinatario.

3. De esta manera, el *hacer persuasivo* se inscribe dentro de una nueva teoría de la comunicación, para la cual no existe información neutra: los sujetos enfrentados son sujetos inquietos, modalizados, tensos.

El *hacer persuasivo* puede ser considerado, entonces, como una expansión de la modalidad factitiva y puede ser enfocado bajo dos aspectos: como un *hacer-creer* (la factitividad concierne al *ser* del sujeto a modalizar) o como un *hacer-hacer* (la factitividad concierne al *hacer* del sujeto). En cualquiera de los dos casos se trata de una manipulación.

El desarrollo de la *teoría de la manipulación* fue el resultado natural de las investigaciones sobre las modalidades llevadas a cabo por A. J. Greimas y sus colaboradores. Si los sujetos son sujetos modalizados (que poseen un cierto saber o una cierta ignorancia, un cierto poder o querer, o una ausencia de querer, etc.) y son definidos por su competencia modal,

la confrontación, entre por lo menos dos sujetos, posee una estructura modal y puede ser llamada manipulación ¹¹.

La manipulación se define, en consecuencia, como la acción del hombre sobre el hombre tendiente a hacer ejecutar un programa determinado. Se trata de una comunicación (hacer-saber) en la que el *destinador-manipulador* lleva al *destinatario-manipulado* a una posición de *falta de libertad* (éste no puede dejar de no hacer) y, por lo tanto, debe hacer (o aceptar) lo transmitido por el destinador-manipulador.

3.1. El destinador puede ejercer su hacer persuasivo apoyándose en dos modalidades:

- en la modalidad del *poder*. En este caso el destinador-manipulador, para hacer que el destinatario-manipulado ejecute el programa narrativo que él quiere (programa que es, en consecuencia, la manifestación del *querer* del destinador), ofrecerá al destinatario dones negativos, como una amenaza por ejemplo, o dones positivos, que pueden ser cualquier clase de valores culturales.
- en la modalidad del *saber*. El destinador producirá juicios positivos o negativos sobre la competencia modal del destinatario-manipulado para hacerle ejecutar el programa narrativo deseado.

Como vemos, en cualquiera de los dos casos el fin último perseguido por el destinador es el de hacer aceptar como «verdadero» el mensaje transmitido y hacer ejecutar por el destinatario un programa determinado.

La distinción entre el hacer persuasivo del *manipulador según el poder* y el hacer persuasivo del *manipulador según el saber* sirve como criterio para establecer una tipología (al

(11) La estructura de confrontación se encuentra presente, explícita o implícitamente, en todo discurso y se manifiesta en ellos sea como un combate (estructuras polémicas) sea como un intercambio o contrato (estructuras contractuales). «Esta distinción permite reconocer dos concepciones sociológicas de las relaciones interhumanas (lucha de clases/contrato social) y dividir los relatos, según este criterio, en dos grandes clases». (Greimas, A. J. y Courtés, J.: *ibid.*, art. «confrontation». La traducción es nuestra).

menos provisoria) de la manipulación donde se puede distinguir figuras de manipulación «simples» (la «intimidación», la «tentación», la «seducción», la «provocación») y «complejas»¹² que no serán tratadas aquí.

La *persuasión según el poder* caracteriza a la «tentación» y a la «intimidación». En el primer caso, se trata de ofrecer al destinatario-manipulado un don positivo a fin de hacerle ejecutar el programa deseado por el destinador; un ejemplo de ello sería la tentación de Jesús en el desierto. En la «intimidación», por el contrario, se ofrece un don negativo como, por ejemplo, una amenaza de muerte.

La *persuasión según el saber*, por su parte, caracteriza a la «provocación» y a la «seducción». En la «provocación», el destinador-manipulador emite, al mismo tiempo, un juicio negativo sobre la competencia del destinatario-manipulado y enuncia su *querer* (el programa que deberá realizar el destinatario): «quiero que realices tal programa y afirmo que eres incapaz de realizarlo». En la «seducción», el destinador emite un juicio positivo sobre la competencia del destinatario (para seducirlo) y le hace así ejecutar el programa transmitido: un ejemplo de esta figura de manipulación lo tenemos, en literatura, en el personaje de Don Juan.

Por su parte, el destinatario de la comunicación manipuladora ejerce, frente al hacer persuasivo del destinador, un *hacer interpretativo*; este hacer interpretativo consiste en decidir *necesariamente* entre, por un lado, dos imágenes de su competencia (positiva o negativa) y entre, por otro lado, dos objetos de valor (positivo o negativo) según se trate de una persuasión según el saber o según el poder. En cualquiera de los dos casos el destinatario se encuentra frente a una elección forzada¹³.

(12) Donde la manipulación del destinador provoca una contra-manipulación por parte del destinatario (cf. Courtés, J.: *Notes pour une approche modale de la grève*. Comunicación presentada en el Seminario de Semántica General. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Paris, 1976-1977.

(13) La teoría de la persuasión no tiene sentido si no va unida a una *teoría de la interpretación* que dé cuenta del mecanismo de descifrado de la interpretación. Cómo dar cuenta, por ejemplo, de la forma en que el destinatario, una vez realizado

Vemos entonces que la comunicación es concebida como el lugar de operaciones cognoscitivas y de manipulaciones modales. La comunicación manipulatoria es, en consecuencia, la comunicación regida por la modalidad factitiva (el hacer-hacer) que introduce un desequilibrio modal y cognoscitivo entre los participantes (el manipulador y el manipulado); se la encuentra en todo sistema de organización social: desde las relaciones intersubjetivas a las relaciones entre actantes colectivos (ej. el discurso político y el discurso didáctico).

4. Es esta concepción de la comunicación como uno de los aspectos de la dimensión cognoscitiva del discurso lo que va a oponer, por otra parte, la semiótica greimasiana a la corriente que se ha desarrollado en Estados Unidos bajo el nombre de pragmática (o teoría de la «nueva comunicación»).

La pragmática de la comunicación humana es definida¹⁴ como la ciencia que estudia los efectos pragmáticos de la comunicación, es decir, sus efectos en el comportamiento. Si bien esta teoría también se opone a la teoría de la comunicación, no lo hace por los mismos motivos que la semiótica greimasiana y muchas de las objeciones que ésta hace a la teoría de la comunicación le podrían ser aplicadas.

Desarrollar las hipótesis de esta «nueva comunicación» escapa al objetivo de este artículo, limitado al estudio de la relación entre semiótica greimasiana y teoría de la comunicación; pero el señalarlas brevemente nos permitirá circunscribir mejor la posición de A. J. Geimas con respecto al fenómeno de la comunicación.

Según esta teoría de la «nueva comunicación»:

— el modelo de comunicación es circular. De acuerdo con el principio de retroacción (feedback)¹⁵, se pone de relieve

su hacer interpretativo, se «pone a creer»; cómo se convierte, en diferentes isotopias (científica, política, publicitaria, etc.) en un «creyente». Lamentablemente no nos es posible desarrollar en los límites de estas páginas toda la problemática del *creer*, problemática que constituye uno de los últimos temas de investigación semiótica.

(14) Watzlawick, P.; Helmick Beavin, J.; Jackson, D.: *Une logique de la communication*. Seuil. Col. «Points». Paris, 1979.

(15) Una parte de lo que sale del sistema es reintroducido en él en forma de información sobre lo que ha salido.

la *circularidad* de las relaciones humanas. No existe un punto de partida en la interacción que permita considerar todo lo que deriva de ella como efecto inevitable de esta causa ¹⁶.

- en la comunicación intervienen innumerables modos de comportamiento: gestos, mímica, palabra, mirada, etc.
- estos comportamientos están regidos por un conjunto de reglas que los organizan y los seleccionan de acuerdo con el contexto de la interacción.
- el hombre maneja esas reglas inconscientemente, del mismo modo que cuando habla no es consciente de su obediencia a una gramática.
- no se puede no comunicar; todo comportamiento tiene valor de mensaje (actividad como inactividad, palabra como silencio).

Aun cuando algunas ideas de la llamada teoría de la «nueva comunicación» la acercan, como acabamos de ver, a la semiótica greimasiana (en especial en lo que se refiere a su rechazo de una intención de comunicar, a su enfoque «humano» de la comunicación y a su concepción de la misma como una *interacción* y no como un fenómeno que tiene una sola dirección: del emisor al receptor), debemos constatar que la pragmática norteamericana recurre a parámetros extra-lingüísticos para representar el proceso de comunicación; es decir, parte de situaciones «reales» de comunicación (tomadas como objetos descriptibles) para describir este proceso.

Muy diferentemente, A. J. Greimas fundamenta la comunicación en la competencia cognoscitiva de los sujetos comunicantes; dicha competencia puede ser reconocida en el discurso-enunciado donde puede reconstruirse su simulacro.

Se trata, pues, de una diferencia fundamental. En realidad, a través de la oposición de estas dos teorías de la comunicación, se enfrentan la tradición norteamericana (posi-

(16) Es por esto que la pragmática no sólo va a ocuparse del estudio de los efectos de un segmento de comunicación sobre el receptor, sino también (y sobre todo) del estudio de los efectos que produce en el emisor la reacción del receptor.

tivista) y la tradición europea (lingüístico-humanista). La semiótica greimasiana no postula, como lo hace la lingüística norteamericana, la existencia de un referente exterior al lenguaje (es decir, una realidad extra-lingüística que puede ser conocida gracias a los métodos lingüísticos) pues ello equivale a destruir la semiótica y a abolir el objeto lingüístico. La única realidad que debe ser tomada en cuenta por el lingüista es el texto manifestado. El relato, el discurso, es el simulacro de situaciones sociales y es, por lo tanto, el lugar privilegiado en donde el lingüista puede estudiarlas. Naturalmente, los modelos de la teoría semiótica que resultan del análisis del discurso son susceptibles de ser extrapolados y aplicados a la vida social misma; pueden contribuir así a la elaboración de una semiótica de la comunicación «real».

5. Dentro de este marco epistemológico de la teoría greimasiana se inscriben nuestras investigaciones personales sobre el diálogo teatral. En efecto, el diálogo se obtiene al proyectar la estructura de la comunicación dentro del discurso-enunciado; por ello aparece como la mejor representación del proceso comunicativo y puede explicar su organización interna. Las perspectivas de investigación que ofrece el estudio del discurso teatral, nos parecen particularmente prometedoras para conocer este fenómeno de la comunicación.

GRACIELA LATELLA
Groupe de Recherches sémio-linguistiques
(Paris)