

procesos de institucionalización. Y estos necesitan el uso del lenguaje como mecanismo de reproducción de significados compartidos, es decir, de “intencionalidad colectiva”.

7. *La reproducción de la cultura (Dan Sperber)*. Para Sperber, la mejor explicación de cómo se reproduce la cultura es aquella que alude a un mecanismo epidemiológico. La “epidemiología cultural” es la manera que Sperber considera que se reproducen las representaciones públicas y las representaciones privadas. La transformación que sufren estas (de privadas a públicas, y viceversa) se explica porque cumplen con dos requisitos fundamentales: son relevantes para alguien y permiten al sujeto una cierta economía de esfuerzo cognitivo en relación con lo relevante. La comunicación en un sentido amplio (ni siquiera en el sentido estricto que le da Sperber) puede tomar este mecanismo de doble cara cuando quiera entender por qué está siendo eficaz o no en la reproducción de las representaciones simbólicas.

8. *El texto como elemento central de la cultura (Yuri Lotman)*. La semiótica de Lotman tiene como concepto fundamental a la “semiosfera”: el espacio total en el que se reproduce la significación y el sentido. En su interior, hay un mecanismo especialmente importante para la comunicación: el “texto”. Para Lotman, las transformaciones que se dan en la “semiosfera” ocurren por varias causas; una de ellas es la manera en que se crean los “textos” que reproducen y consolidan, contradicen o continúan con cierta significación y sentido.

1. Origen evolutivo de la comunicación (Michael Tomasello)

La comparación del ser humano con el resto del mundo animal arroja dos sorpresas:

- a) Esta especie no está adaptada a ningún ambiente específico del planeta.
- b) Es la única especie que posee lenguaje.

Esta particularidad ha llamado la atención de muchos pensadores a lo largo de la historia y hoy constituye uno de los ejes del debate acerca de la evolución de los humanos como especie. En las últimas décadas, los estudios comparados entre especies han identificado otra característica extraordinaria íntimamente relacionada con las anteriores: el ser humano tiene una capacidad sobresaliente para cooperar, al menos dentro de una escala grupal.

Michael Tomasello es un psicólogo estadounidense que ha hecho algunos de los principales aportes teóricos para vincular estas características tan particulares de la especie humana. Su planteo es que la adquisición del lenguaje es la instancia más refinada de un proceso evolutivo en el cual el ser humano fue aumentando su capacidad de cooperación y, por lo tanto, de supervivencia. El lenguaje es un dispositivo de comunicación especialmente importante para la cooperación, porque nos permite indicar perspectivas, y porque nos permite expresar sentimientos y emociones que nos vinculan intersubjetivamente.

En este capítulo revisaremos la explicación de Tomasello acerca del proceso de evolución de la comunicación humana. Para ello, tomaremos como punto de partida una comparación entre los humanos y otros organismos complejos. Como se verá, el ser humano ha dado saltos evolutivos a partir de características compartidas con otras especies.

Los organismos con sistemas cognitivos de intencionalidad individual

Todos los organismos tienen reflejos que están organizados a partir de relaciones de estímulo-respuesta. Los organismos complejos, además, poseen intencionalidad individual, es decir, la capacidad de autorregularse a partir de representarse situaciones deseadas, buscando de manera flexible las mejores conductas que los lleven a ese fin.

La intencionalidad individual requiere de un sistema cognitivo más evolucionado, que pueda pensar las situaciones de antemano, sin la necesidad de ejecutarlas. En otras palabras, el organismo imagina una serie de alternativas de acción y vincula cada acción con determinados efectos; y luego compara si los efectos imaginados lo acercan o lo alejan más de las situaciones que desea alcanzar. La imaginación de situaciones también puede incluir el efecto de acciones no realizadas por el propio organismo (ejecutadas por otros seres o incluso por fuerzas naturales). Como dice Tomasello, este sistema cognitivo tiene un funcionamiento inferencial, que le permite extraer conclusiones novedosas a partir de relaciones causales conocidas y, de este modo, realizar experimentos mentales de prueba y error.

La capacidad de imaginar cursos de acciones y efectos y de comparar esas situaciones con las situaciones deseadas no implica que, una vez que el organismo decida entre uno de los cursos de acción imaginados, se vuelque ciegamente a él. Al ejecutar la acción, los organismos complejos tienen la capacidad de tomar los efectos de sus acciones como información; es decir, tienen mecanismos de feedback o retroalimentación. Esta información también se compara con la situación deseada, y si indica que el organismo se está alejando de sus objetivos, le sirve para corregir el rumbo. Un organismo que se autorregula de este modo se llama cibernético, como veremos en el capítulo sobre la comunicación

existencial. Por ejemplo, un niño puede haber visto a un adulto rompiendo una pared con un martillo. A partir de esa experiencia, establece relaciones de causa y efecto: si golpeo con un martillo, tengo más fuerza para romper algo. Si el niño encuentra un caramelo en un recipiente de plástico cerrado, puede imaginar distintos cursos de acción y, entre ellos, evaluar que el martillo podría romper el recipiente y permitirle obtener el caramelo (funcionamiento inferencial). Si en el primer intento, el niño ve que el martillo tiene tanta fuerza que podría romper la caja y aplastar el caramelo, el niño dejará el martillo y buscará otra vía para acceder al caramelo (funcionamiento cibernético).

El sistema cognitivo de la intencionalidad individual también permite un monitoreo constante de la situación actual respecto a las situaciones deseadas. La comparación entre la realidad y los objetivos hace que los sistemas evalúen constantemente la relevancia de las situaciones para sus objetivos. Según Tomasello, una situación es relevante para el organismo cuando la representa como una oportunidad u obstáculo para la obtención o mantenimiento de sus objetivos.

Una última característica destacable de estos sistemas cognitivos es su capacidad de esquemización. El organismo realiza inferencias que van más allá de la situación concreta y que definen a sus experiencias como "tipos". Esto implica cierto grado de abstracción, en que cada experiencia se etiqueta como una expresión particular de una categoría, esquema o modelo más abarcador.

La cognición social de los grandes primates

La intencionalidad individual implicó una adaptación a entornos más complejos. En ambientes previsibles, los organismos pueden sobrevivir bajo mecanismos de estímulo-respuesta, pero cuando estos entornos son más cambiantes, los organismos requieren mayor flexibilidad para adaptarse a los desafíos ambientales.

El sistema cognitivo de los grandes simios es una adaptación a un ambiente social más complejo. Además de las intencionalidades individuales, los primates también evolucionaron en su cognición del mundo social. Probablemente empujados por la competencia por alimentos o parejas con otros de su especie, comenzaron a reconocer individualmente

a miembros de su grupo, lo cual les permitió establecer lazos de dominio o afiliación con ellos, y reconocer también las relaciones sociales que establecían entre sí otros individuos. De este modo, los primates lograron desarrollar coaliciones y predecir mejor la conducta de los otros, habilidades fundamentales para mejorar las probabilidades de sobrevivir en este contexto de competencia.

En el caso de los grandes primates, esta capacidad es aún más profunda, porque entienden que los otros individuos también son agentes con intencionalidades. Es decir, pueden comprender que, así como ellos definen ciertas situaciones como objetivos, los otros también pueden representarse objetivos y prestar atención a su entorno para buscar oportunidades de concretarlos. En algunas ocasiones, inclusive, los grandes primates pueden tratar de manipular la experiencia de los otros.

Esta habilidad cognitiva de los grandes simios les permite utilizar ciertas formas de comunicación comunes a los humanos, pero inexistentes en otras especies. Los chimpancés pueden señalar objetos que están dentro del campo de atención de otro individuo para exigir ayuda. Y también ritualizan ciertos signos que abrevian interacciones sociales frecuentes para proponer esas actividades. Por ejemplo, levantan el brazo —una abreviatura de la acción de levantar el brazo y luego golpear levemente a otro para jugar— para significar “juguemos”. Tanto el señalamiento como este tipo de gestos icónicos implican la manipulación de la atención de los otros para lograr objetivos individuales.

Cabe destacar que estas formas de comunicación son realizables por animales con sistemas cognitivos enfocados en sus objetivos individuales. En efecto, Tomasello cree que esta es una característica fija en los grandes simios: en estas especies, la flexibilidad en la comunicación que supone poder llamar la atención de otros a través de gestos se hace solo para lograr objetivos que le sirven a uno.

La habilidad extraordinaria de los grandes simios no se limita a su cognición social, sino que también abarca a su capacidad de autorregulación. Estos primates pueden controlar mejor sus acciones en la búsqueda de una situación objetivo: pueden demorar premios menores en pos de mayores premios futuros; pueden inhibir un comportamiento que fue exitoso para responder a una situación cambiante; pueden hacer algo no

placentero para obtener un fin; pueden persistir a pesar de los errores y concentrarse en medio de distracciones.

El primer salto evolutivo del ser humano

Desde el punto de vista de Tomasello, la capacidad para colaborar es la diferencia más importante a favor de los seres humanos respecto a los otros grandes simios. La historia evolutiva del cerebro humano es la del desarrollo y profundización de sus capacidades para cooperar.

Los primeros seres humanos en diferenciarse de los grandes primates desarrollaron una serie de capacidades cognitivas que mantenemos hasta la actualidad. De este primer salto de evolución, heredamos algunas características distintivas de la especie que convierten a los humanos en seres ultrasociales. Una primera característica importante es la posibilidad de representarse intencionalidades conjuntas. Estas se diferencian de las intencionalidades individuales porque:

- a) A tiene una intencionalidad X;
- b) B tiene una intencionalidad X;
- c) A y B tienen conocimiento mutuo —o, como lo llama Tomasello, terreno común— de que cada uno conoce las intencionalidades del otro y de que la intencionalidad X es compartida.

Este tipo de representación supone una lectura de mentes recursiva: es decir, yo te leo la mente y sé que sabés que te leo la mente y que sabés que yo sé que te leo la mente y vos también me lees la mente y sabés que yo sé que lo hacés. Además, la capacidad para producir intencionalidades conjuntas supone dos consecuencias importantes: primero, permite participar en actividades compartidas que implican un sentimiento de compromiso, que los seres humanos evidencian ya a los 3 años de edad. Segundo, la participación en una actividad conjunta implica una sin-tonización mental en la cual los participantes comparten los criterios de relevancia. Es decir, a partir de los mismos objetivos comparten un criterio similar para evaluar las oportunidades y amenazas que presentan las situaciones. En conjunto, estas características posibilitan que los humanos pueden involucrarse en actividades que implican un “nosotros” como principal referencia cognitiva.

Ahora bien, aunque los participantes puedan pensar en una intencionalidad común y sintonizar sus mentes, lo natural sería que siguieran viendo a la actividad desde una perspectiva individual. Sin embargo, los humanos pueden comprender que una actividad colaborativa implica división del trabajo y múltiples roles, y que esos roles son intercambiables. A diferencia de los chimpancés, los niños que participan de una actividad colaborativa pueden intercambiar su rol con otros individuos y desempeñarlos con bastante éxito. Esto implica que los niños no solo entienden que hay distintos roles, sino que pueden salirse de sí mismos y ver la situación “a vuelo de pájaro” para tomar la perspectiva del otro e intercambiar el rol con él si es necesario. Esta es una diferencia sustancial con los grandes primates, que no logran salir de una visión centrada en sí mismos y, por lo tanto, en sus propios objetivos.

La posibilidad de ver la situación desde múltiples perspectivas es la base para la “mirada objetiva” o la neutralidad. Se trata de otra capacidad netamente humana que significa que los individuos pueden ver las situaciones no solo desde su perspectiva y desde la del otro con quien colaboran, sino imaginarlas desde la perspectiva de todos los individuos posibles. Esta capacidad es la que luego fundamentará la creación de normas culturales e instituciones.

Ahora bien, todas estas capacidades para sintonizarse mutuamente, ver la situación desde múltiples perspectivas y poder intercambiar roles es una ventaja para el individuo en tanto y en cuanto los otros cumplan con sus tareas y compartan los resultados. Si los otros individuos participan de la actividad colaborativa para, al final, llevarse todos los beneficios, las capacidades son perjudiciales. Por lo tanto, otra habilidad importante de los humanos es la de emitir juicios sobre el comportamiento de los otros y, al mismo tiempo, preocuparse por cómo los otros evalúan los comportamientos de uno. A esto Tomasello lo llama la “autorregulación social”, e implica una primera sensación de normatividad, basada en la preocupación por lo que los otros creen que debería y no debería pensar y hacer uno. Así como los individuos juzgan a otros para evaluar si colaborarán o no, y por lo tanto si son dignos de participar en una actividad conjunta; también saben que los otros están elaborando los mismos juicios, y por lo tanto aprenden a comportarse públicamente de manera que esos juicios sean favorables. Finalmente, una última capacidad humana

que será importante para explicar su capacidad de colaboración —y probablemente también derivada de la mayor necesidad de interdependencia— es la extraordinaria capacidad para la imitación. Los humanos son muy eficientes para aprender de otros.

Hipótesis evolutiva del primer salto

Para Tomasello, el primer salto evolutivo de los humanos probablemente estuvo relacionado con la necesidad de cooperar para enfrentar a la creciente competencia por comida que supuso la expansión territorial de los primates. Sobrepasados por otras especies primates, como los babuinos, en el acceso a las frutas y vegetales preferidos, los primeros humanos comenzaron a cooperar para acceder a nuevos alimentos. Por ejemplo, pueden haber armado coaliciones para la rapiña, ahuyentando en grupos a otros animales que tuvieran el mismo objetivo. De estas primeras experiencias, que mejoraron las probabilidades de supervivencia de los miembros de la coalición, habrían evolucionado otros comportamientos más complejos, como la caza cooperativa y su combinación con la recolección de frutas y vegetales. Estas actividades requerían tanto de una mayor capacidad de coordinación como del mutualismo: es decir, ayudar para ser ayudados.

Tomasello considera que la colaboración en la búsqueda de alimentos se volvió una estrategia estable de los primeros humanos a partir de la interacción entre dos procesos: la interdependencia y la selección social. En primer lugar, los humanos tuvieron que elegir entre las opciones de colaborar o morir de hambre, ya que la única forma de superar a los competidores era en grupos. Por lo tanto, existió una presión selectiva hacia el desarrollo de las capacidades y motivaciones para la intencionalidad conjunta. En segundo lugar, el aumento de la interdependencia empujó a los individuos a hacer mejores juicios acerca de sus pares, de manera que pudieran elegir como “socios” a aquellos que presentaran mayores probabilidades de cooperar. El desarrollo de la habilidad para evaluar a los pares llevó a que los primeros humanos necesitaran empezar a preocuparse no solo por evaluar a los otros, sino por cómo los otros los evaluaban a ellos como potenciales socios. Es decir, empezaron a preocuparse por su presentación pública y su reputación. En este primer

momento, hay actividades y objetivos conjuntos, pero una vez que cesan, el "nosotros" se acaba también. Esto es diferente de los vínculos grupales que vemos en los seres humanos modernos.

El primer salto evolutivo y el nacimiento de la comunicación cooperativa

La intencionalidad conjunta supone un primer *terreno común*, que se compone del objetivo compartido que se fijan las partes, las situaciones a las cuales prestan atención para cumplir con esos objetivos y el conocimiento de ambas partes de esa intencionalidad compartida. Dentro de este marco psicológico, tiene sentido que los participantes ayuden a los otros a desempeñar su rol. De este modo, si dos humanos comparten la actividad de recolectar alimentos y el individuo A percibe que hay un predador que B no identificó, es conveniente que A lo alerte para que pueda ocultarse y, así, continuar con la actividad una vez que el predador se vaya. En otras palabras, es razonable ayudar a otros compartiéndoles información acerca de situaciones relevantes para ellos.

Este contexto provee las bases para el surgimiento de la comunicación cooperativa, que Tomasello señala como distintiva de los humanos. Los grandes primates no pueden realizarla, porque los objetivos que se plantean casi siempre son individuales. Un chimpancé, por ejemplo, puede señalar imperativamente a un humano para que le alcance una banana, pero no señalaría a esa banana para ayudar a un humano que quiera comerla, independientemente de que comprenda que el humano tiene hambre y de que el propio chimpancé no tenga intenciones de comer la banana. En otras palabras, un chimpancé no señala para cooperar, porque no puede representarse la realidad más allá de sus propios objetivos.

En un sentido, el comportamiento de los primeros humanos también era egoísta, porque la participación en actividades colaborativas era la única alternativa a morir de hambre. Sin embargo, dentro de las acciones conjuntas, el motivo egoísta de informar a otro para que pueda cumplir su rol (y con ello lograr los objetivos de la actividad conjunta que, de otro modo, no lograría) se cofunde con el motivo de ayudar al otro para que cumpla sus objetivos independientemente de los propios.

Esta confusión dio pie a que los humanos comenzaran a pensar desde el punto de vista de los otros a la hora de comunicarles algo. Las preguntas implícitas que empezaron a formularse fueron: ¿qué situaciones son relevantes para el otro de acuerdo con sus objetivos? ¿Cuáles de estas situaciones conoce y cuáles no? ¿De qué manera puedo informarlo acerca de las situaciones relevantes de las cuales no tomó conocimiento?

Dentro de este esquema de pensamiento se originó el primer motivo comunicativo propiamente humano: el motivo de informar. La confusión, poco distinguible en el contexto de una actividad conjunta en la cual da lo mismo si el otro me informa algo para ayudarme o para ayudarse a sí mismo, cobró importancia a partir de la ya mencionada necesidad emergente de cuidar la propia reputación. En efecto, existe un salto pequeño entre brindar información en una actividad conjunta y darse cuenta de que brindar información fuera de una actividad conjunta sirve para dar una imagen pública de cooperador. Como una mejor reputación aumentaba las probabilidades de ser elegido para actividades cooperativas, y estas aumentaban, a su vez, las probabilidades de supervivencia; la tendencia a brindar información a otros quedó seleccionada como una ventaja adaptativa.

Por supuesto, en los primeros humanos el motivo de informar solo podía realizarse a través del señalamiento, una habilidad ya desarrollada en los grandes primates. Sin embargo, el modo de procesar los señalamientos se modificó: junto a las actividades conjuntas, surgió la inferencia de la relevancia. En esta, el receptor toma como punto de partida que el emisor del señalamiento lo quiere ayudar, por lo cual se pregunta: ¿por qué el emisor cree que aquello que señala es relevante para mis objetivos? De esta manera, ante un llamado de atención del otro a algo, el receptor supone que ese algo tiene relevancia, y si esa relevancia no es evidente, seguirá pensando por qué el otro cree que es relevante para él hasta hallar una respuesta que le satisfaga.

Por supuesto, el señalamiento es muy débil para que el emisor pueda indicar cuál aspecto de la situación se presume relevante. Si señala un árbol: ¿indica el árbol o algo que hay en él? ¿Indica su carácter de árbol o alguna de sus características (p. ej., el hecho de ser alto)? ¿Indica su función (p. ej., si se lo escala, podemos ver más lejos)?

La inferencia de relevancia limita estas posibilidades, porque lo que se señala relevante toma como punto de partida el terreno común. Entonces, si sé que estamos buscando frutas y sé que mi compañero observó que no encontré ninguna y que estoy mirando alrededor para ver si algún árbol las tiene, presumo que está señalando un árbol para indicarme que allí puedo encontrar frutas (Tomasello, 2013, pp. 53-56). Los límites de este tipo de inferencia son claros si el señalar se aplica en un ejemplo de otra intencionalidad conjunta. Si estamos recolectando ramas para construir un refugio, el señalamiento al árbol puede indicar "esas ramas pueden servirnos": mismo objeto señalado, distintas perspectivas comunicadas.

Asimismo, el motivo de informar produce una diferencia entre los motivos para comunicar y el contenido de lo comunicado. Dado que, a diferencia de los grandes simios, los primeros humanos tenían dos motivos posibles —pedir o informar—, cabía preguntarse cuál era la intención comunicativa del emisor de un señalamiento. Asimismo, esta intención debía ser distinguida del contenido de la comunicación. En otras palabras, cada señalamiento producía dos preguntas: ¿qué es lo que está señalando? Y ¿por qué se comunica conmigo? En consecuencia, en este momento evolutivo surge la diferencia entre el contenido referencial y los motivos para dirigir la atención hacia ellos. Como se verá a lo largo de todo el libro, esta distinción es fundamental para la teoría de la comunicación.

Finalmente, cabe destacar que el motivo del pedir, compartido con los grandes primates, también se vio transformado durante este salto evolutivo. En los grandes simios, el pedir es más bien una exigencia; los señalamientos son imperativos. En cambio, en los seres humanos es habitual el pedido de ayuda propiamente dicho: es decir, el llamar la atención sobre un deseo o necesidad, con la expectativa de que el otro optará por satisfacer el deseo. En resumen, el primer salto evolutivo produjo una forma de comunicación cooperativa basada en los móviles sociales del pedir y del dar ayuda.

El primer salto evolutivo y el surgimiento de los gestos icónicos

El señalar para brindar ayuda fue, a su vez, la plataforma para que surgiera la comunicación convencionalizada. El paso intermedio para llegar a ella fue el uso de gestos icónicos a través de la mímica, que comenzó a

utilizarse a partir de la necesidad de brindar más información a los otros. Como ya se dijo, brindar información colaboraba con la reputación. Sin embargo, esta colaboración estaba muy limitada en el señalamiento, porque necesitaba del terreno común de una actividad conjunta en el presente o de una historia de actividades conjuntas entre los individuos para que se comprendiera su relevancia: solo puedo señalar lo que está en el ambiente compartido, con la expectativa de que su significado sea inferido a partir de las actividades conjuntas que desempeño con el otro. Por lo tanto, solo se podía brindar información a un conjunto limitado de individuos, en un conjunto limitado de situaciones.

Los gestos icónicos, en cambio, tienen menos limitaciones porque no llaman la atención acerca de situaciones presentes, que ocurren en el lugar en el que se encuentran los individuos, sino que indican objetos, acciones o situaciones ausentes, simbolizadas a través de ese ícono externo. Los gestos icónicos re-presentan, es decir, vuelven a presentar para otros algo que no está en ese lugar y tiempo. Por ejemplo, si hay un predador cerca de donde están recolectando alimentos unos humanos y alguien quiere informar sobre la amenaza inminente, puede utilizar un gesto icónico para comunicarlo: fruncir el ceño, abrir grande la boca, poner las manos como garras y lanzar arañazos con una de ellas. Como estos gestos se parecen a los que hace un leopardo, los recolectores inferirán que les quieren comunicar que hay un leopardo en las cercanías. Esta comunicación sería mucho menos eficiente con un señalamiento: el informador podría señalar un lugar, pero los recolectores podrían inferir que les indica el lugar donde hay alimentos, y de este modo irían directo hacia su predador.

En un determinado momento de la evolución, los desarrollos en la capacidad cognitiva de los humanos y en su comunicación cooperativa permitieron el uso de los gestos icónicos a través de la mímica. Primero, para entender los gestos icónicos debe comprenderse como comunicación a las acciones intencionales ejecutadas fuera de su contexto instrumental. Es decir, para poder reconocer los gestos icónicos primero hay que aprender a diferenciar entre intención comunicativa e intención informativa/contenido. Si yo no entiendo que con sus gestos el otro me quiere llamar la atención acerca de algo, esos gestos no tienen ningún sentido, porque estaría tomando los gestos por sí mismos y por

el contenido que portan (en vez de pensar "Él me está comunicando algo que tengo que inferir qué es", pensaríamos "Él está haciendo algo que no entiendo"). Esta capacidad de diferenciación ya se había logrado en el señalamiento.

Segundo, para que alguien pueda reconocer el significado del gesto icónico, este debe parecerse al objeto u acción real. Ello exige la habilidad de desarrollar gestos que se parezcan a su significado, lo cual probablemente no podría realizarse sin la gran capacidad de imitación que tienen los humanos. Tercero, para que alguien entienda qué significa el gesto icónico, debe realizar las inferencias de relevancia a partir del terreno común, que, como vimos anteriormente, comenzó a desarrollarse a partir de las intencionalidades conjuntas.

De algún modo, los primeros humanos entendieron que podían imitar algo no solo con motivos instrumentales, es decir, para obtener el mismo fin que se había logrado con los medios imitados, sino también para poder llamar la atención acerca de lo imitado. Vinculada a la necesidad de brindar información para obtener reputación, esta comprensión derivó en un uso generalizado de la mímica.

El uso de los gestos icónicos tuvo consecuencias importantísimas para la comunicación humana. Además de que la capacidad de comunicación se separó de un tiempo y espacio definidos, apareció el contenido semántico, es decir, conexiones específicas entre signos y significados. Esto no era posible con el señalamiento, porque un mismo gesto (apuntar con el dedo) podía significar una infinidad de cosas.

No obstante, Tomasello señala que la mímica tiene un defecto importante: puede ser muy efectiva para referenciar objetos y acciones, pero no tiene la capacidad de expresar diferentes perspectivas acerca de esos objetos y acciones. Por ejemplo, puede hacerse referencia a un animal cercano, pero no puede esa referencia aclarar si se habla sobre el animal como amenaza pasada o futura, como alimento, etcétera (a pesar de que muchas veces esto pueda inferirse a partir del terreno común y de la observación de otros gestos del emisor, la perspectiva no forma parte del aparato de significación).

Para suplir esta falencia, los humanos desarrollaron otra capacidad que no está presente en los grandes simios: la de combinar distintos tipos de gestos de manera simultánea y, más importante, secuencial.

Siguiendo con el ejemplo anterior, el animal se podría referenciar con una secuencia de gestos para definir la perspectiva. Primero se señala a alguien (él), luego se hace el gesto de arrojar una lanza (lanzó) y luego, el gesto del animal (al animal). En esta secuencia, queda más claro que la otra persona cazó un animal.

Probablemente, junto con el uso de la mímica también se desarrolló la sintaxis. Apareció, así, una forma primitiva de sujeto-predicado. Esto supuso otro avance importante en la capacidad de comunicar perspectivas. Mediante la sintaxis, uno puede indicar a otro una realidad del terreno común —es decir, que ya se sabe y que, por lo tanto, no sería relevante— para inmediatamente aportar una información nueva acerca de lo indicado.

Cabe destacar que esta capacidad de respuesta continuó acentuando un proceso que afectó a la representación del mundo por parte de los humanos: la objetivación. Como ya se ha dicho, el puntapié para ello fue la capacidad de mirar una actividad conjunta desde distintas perspectivas. La nueva forma de comunicación cooperativa, al acentuar la capacidad de comunicar perspectivas, hizo más evidente la separación entre la postura del sujeto y la realidad referida. Además, se produjo otra posibilidad que también alteró una representación "de fondo" del mundo: la separación del sujeto del tiempo y lugar presentes. Al poder comunicarse sobre cosas ausentes, también se abrió la posibilidad de comunicar situaciones hipotéticas, contrafácticas o, incluso, imposibles.

Más aún, si se sigue el análisis de George Mead acerca de la formación del yo, podemos especular que la exteriorización de símbolos que el propio comunicador podía percibir le permitió reflexionar acerca de esos símbolos. Con el tiempo, los símbolos exteriorizados pudieron internalizarse para generar una nueva forma de pensar, más abstracta y parecida a la de los humanos que incorporaron el lenguaje.

El segundo salto evolutivo: la vida en grupos

Mientras que los primeros humanos colaboraban en actividades específicas, asociándose momentáneamente con un conjunto relativamente estructurado de potenciales compañeros, los humanos modernos se organizan en grupos y sociedades mucho más amplios: se identifican

con grupos culturales específicos y comparten con sus pares una serie de normas, convenciones e instituciones, a punto tal que tienen una cierta mentalidad de grupo, es decir, una forma de vida y un terreno común de conceptos que cada miembro puede suponer que el resto de los individuos del grupo comparte. Asimismo, los humanos modernos participan de sociedades que transmiten los conocimientos y habilidades a través de las distintas generaciones, y posibilitan, de esta manera, una evolución cultural acumulada (un ejemplo de esto es el desarrollo colectivo de la ciencia).

Tanto la identificación con pares como la transmisión cultural suponen desarrollos hacia una realidad en la cual los humanos ya no solo cooperan en actividades específicas con los socios que eligen, sino que además están preparados para colaborar con cualquier miembro de su mismo grupo. Este nuevo nivel de cooperación no depende solo del interés por cuidar la reputación frente a los otros, sino que se logra a partir de la conformidad de los individuos con una serie de convenciones conocidas por todo el grupo, como las normas y las instituciones.

Tomasello considera que el segundo salto también se dio por una presión ambiental, pero esta vez relacionada con cuestiones demográficas: el éxito, en términos de capacidad de supervivencia, que la colaboración les dio a los primeros humanos hizo que su población creciera notablemente. En determinados territorios, este crecimiento supuso más competencia por los recursos. La respuesta adaptativa de los humanos fue acrecentar aún más la interdependencia dentro de los grupos para poder sobrevivir.

En primer lugar, el conjunto relativamente estructurado de potenciales socios dentro de un territorio tuvo que transformarse en un grupo colaborativo ordenado y con división de tareas para poder competir con humanos llegados de otros territorios. Se tuvo que formar un "nosotros" para resistir a "ellos", por lo cual, algunos individuos desarrollaron la capacidad cognitiva de representarse a sí mismos como miembros estables de un grupo.

En segundo lugar, el crecimiento en el número de individuos implicó también un proceso de diferenciación que requirió una nueva habilidad cognitiva para que, además de la identificación de potenciales individuos colaboradores, se pudieran identificar subgrupos colaboradores.

En territorios cada vez más poblados, diferenciar a cada miembro ya no era posible, y empezó a ser necesario colaborar con individuos anónimos: ¿con qué desconocidos convenía arriesgar la colaboración y con quiénes no? Estos humanos necesitaron identificar algunas señales de comportamiento que permitieran diferenciar entre "nuestro grupo", entendido de manera más amplia, y los extraños, de modo tal que pudieran inferir con qué otros subgrupos sería provechoso colaborar y con cuáles no. A la reputación individual, como marca de la probabilidad de colaboración, se le agregó una etiqueta colectiva portadora de una inferencia: si los otros son como nosotros, es decir, comparten nuestra identidad, probablemente colaboren con nosotros. Tomasello especula que este etiquetado, en un primer momento, se produjo a partir de señalización operada por las conductas: la gente que habla como nosotros, come como nosotros, caza como nosotros, etcétera, probablemente sea parte de nuestro grupo.

Aunque Tomasello no lo desarrolle, estas habilidades cognitivas explican por qué en los humanos la cooperación se produce habitualmente dentro de los grupos, pero no necesariamente con quienes se definen como un "ellos". También explica por qué las identidades tienen tanta relevancia en la política, a punto tal que las reestructuraciones de coaliciones o de representaciones políticas suelen requerir la construcción de nuevas identidades. Asimismo, podemos especular que sobre la habilidad del etiquetado se montaron las capacidades de estereotipar y de formar prejuicios que, como muestra la obra de Alfred Schütz, son necesarias para la vida cotidiana en sociedades complejas a pesar de que muchas veces degeneren en comportamientos negativos respecto a determinados colectivos o en procesos de polarización.

Volviendo al análisis de Tomasello, la búsqueda de señales de identificación que indicaran que otro grupo era un "nosotros" y no un "ellos" dio origen a la cultura. Nuevamente, la capacidad de diferenciar a unos de otros se basó en la extraordinaria capacidad humana para la imitación. Y aunque esta imitación hubiera servido inicialmente para aprender a resolver problemas a partir de la experiencia de otro, en un momento también sirvió para formar una identidad de grupo. De este modo, enseñar a otros a hacer las cosas "como se hacen aquí" sirvió para socializarlos y convertirlos en miembros del grupo.

El surgimiento de la cultura permitió la identificación de miembros del propio grupo para que colaboraran en esquemas de división de tareas más colectivos y, de esa manera, se fue produciendo una evolución cultural. Los niños que se socializaban en un grupo aprendían formas de resolver problemas que se habían creado durante generaciones. Esas prácticas se podían sostener hasta que surgiera algún innovador que las mejorara. Dada la existencia de grupos, esas innovaciones serían colectivizadas y luego trasladadas a las siguientes generaciones.

Asimismo, la presión hacia la interdependencia grupal seleccionó un nuevo móvil para la comunicación humana: el compartir sentimientos o actitudes, que Tomasello llama móvil expresivo. La expresión de sentimientos y actitudes colabora con el aumento del terreno común y de las afinidades entre dos o más personas. De este modo, el móvil expresivo ayuda a forjar emociones de intimidad con los otros que refuerzan la dinámica grupal. El resultado de este salto evolutivo fue que los humanos empezaran a pensarse como partes interdependientes de una actividad colaborativa mucho más amplia. Así comenzó la colectivización de la vida humana y el desarrollo de convenciones, normas e instituciones que condicionan el comportamiento de los individuos.

Las consecuencias de este salto evolutivo son muchas y muy importantes para comprender la comunicación humana actual. En primer lugar, la cultura amplió el terreno común entre individuos. Por ser miembros de un grupo, los individuos pueden suponer una gran cantidad de conocimientos compartidos con otros miembros. En ese sentido, si dos personas comparten el fanatismo por Los Beatles, por ejemplo, tienen un enorme repertorio compartido de canciones y anécdotas sobre los músicos. Como se verá, este amplio terreno común facilita la elección de signos para comunicar.

En segundo lugar, los humanos comenzaron a monitorear socialmente las conductas. Los comportamientos de las personas empezaron a ser evaluados como conformes o disconformes con las normas, y esto creó un conjunto de expectativas compartidas que regulaban la presentación pública de los individuos, como se verá con más detalle en el capítulo sobre comunicación estratégica. Es importante notar que estas expectativas fueron conectadas con emociones: por lo tanto, el desajuste entre la presentación pública y las normas generaba emociones negativas

en los participantes de la interacción y en sus observadores, como la vergüenza, la ira o la tristeza. Asimismo, generaban tendencias negativas en los receptores de la conducta, como desconfianza o desaprobación. De este modo, la explicación de Tomasello permite entender procesos sociales mediados por la comunicación masiva como los escándalos públicos, así como también la efectividad que tiene la movilización de identidades (nacionales, de género, de clase social, étnicas, etc.) en la comunicación política.

En tercer lugar, algunas de las convenciones se cristalizan como instituciones, que tienen la particularidad de crear nuevas realidades. De este modo, por ejemplo, la existencia de jueces o presidentes, y sus capacidades para "hacer cosas con palabras", dependen de un proceso de institucionalización basado en las creencias colectivas y en el uso del lenguaje. Este proceso se verá con detalle en el capítulo sobre los fundamentos institucionales y culturales de la comunicación. Allí se analiza también cómo la institucionalización profundiza el efecto de percibir a la realidad intersubjetiva como objetiva, es decir, como realidad independiente de los individuos.

El tercer salto y la evolución de la comunicación: la convencionalización del lenguaje

La narrativa hasta aquí presentada sobre la evolución de la comunicación se detuvo en el surgimiento de los gestos icónicos a través de la mímica. Podemos imaginar, a partir de allí, cómo se produjo la difusión de la mímica a través de la imitación. La gran capacidad de los humanos para imitar no solo es un requisito para la aparición de gestos icónicos, sino que, sumada a las capacidades de entender la perspectiva del otro y de revertir los roles, explica por qué se dio el primer paso hacia la convencionalización de los gestos y, por lo tanto, empezaron a alejarse los significantes de los significados.

Podemos imaginar un primer momento en el que alguien, para simbolizar la cercanía de un perro salvaje, imita sus movimientos y reproduce su hocico poniendo las manos por delante de su boca y abriéndolas y cerrándolas. Un observador podría percibir la efectividad de esta mímica a partir del entendimiento de la perspectiva del emisor del

símbolo: “Quiso llamar la atención acerca de un perro que no está aquí, y para eso usó la mímica”. La reversión de roles le permitiría además razonar: “Si yo quiero llamar la atención acerca de un perro que no está aquí, podría hacer los mismos gestos que él”. Luego, su capacidad de imitación lo habilitaría para hacer gestos bastante parecidos, aunque no iguales. La imitación podría enfocarse solo en los gestos más notorios, como el movimiento de las manos delante de la boca. Otro observador de esta nueva imitación podría desarrollar una nueva reproducción, esta vez incluso más abreviada.

Pero en este proceso, el alejamiento del gesto significativo y su significado tendría un límite: en algún punto, el gesto perdería tanta semejanza con su referente, que un nuevo receptor del gesto ya no podría entender el vínculo entre significado y significativo. Este límite fue roto por el surgimiento de la cultura. Al aparecer una esfera en la cual se forman convenciones, los signos también se pueden convencionalizar. Es decir, se vuelve posible que un signo se vincule con su significado no porque se le parece, como en la mímica, sino porque todos en la comunidad están de acuerdo en que ese significativo se vincula con ese significado. Más aún, los nuevos signos serían portadores muy eficientes de las señales que indican “así hacemos las cosas aquí”. En otras palabras, el manejo de un determinado sistema de signos sería un indicador muy claro de que alguien pertenece al grupo: un extranjero no podría aprender desde cero, por ejemplo, que el signo X corresponde a una serpiente, el Y a una banana y el Z al acto de comer.

Mediante el surgimiento de la cultura, por lo tanto, el proceso de paulatina simplificación de los gestos icónicos llevaría a un momento en el cual los gestos ya no serían icónicos, porque no se parecerían a sus significados, pero seguirían siendo efectivos porque todos en esa comunidad sabrían qué significan. A partir de esta convencionalización, los miembros del grupo ya no necesitarían ejercitar la creatividad para significar la realidad a través de la mímica, sino que por ser parte del grupo se socializarían en las convenciones lingüísticas y aprenderían a usar los signos disponibles para participar de los significados asociados a ellos. Al igual que en el resto de las herencias culturales, cada generación podría agregar sus propios signos a este sistema convencionalizado.

Para Tomasello, el paso de un lenguaje convencionalizado de gestos al lenguaje hablado de los humanos modernos sigue la misma lógica cooperativa: el lenguaje hablado fue seleccionado porque era más útil para proveer reputación. Si ayudo a alguien brindándole una información a través de gestos, los observadores pueden enterarse de este comportamiento cooperativo siempre y cuando me estén prestando atención. En cambio, el sonido tiene la capacidad de llamar la atención al tiempo que brinda la información: alguien que no estaba prestándome atención en el momento me escucha igual, y por lo tanto sabe que estoy ayudando a otro con mi información. De este modo, al ayudar a alguien mediante el lenguaje hablado se multiplican los receptores y, por lo tanto, mi reputación.

El surgimiento del lenguaje hablado produjo consecuencias muy importantes para la comunicación humana. Aquí solo haremos referencia a las más importantes de las destacadas por Tomasello. En primer lugar, con el lenguaje hablado, la comunicación se vuelve explícita. El uso de sonidos articulados que tienen significados convencionalizados impide que alguien pueda negar haber comunicado lo dicho (aunque todavía pueda intentar cambiar el significado de lo dicho). Esto, además, genera presión hacia la respuesta. Con el señalamiento o la mímica, el receptor puede fingir que no comprende (como les ocurre a veces a los extranjeros que no conocen un idioma y piden ayuda). En cambio, con señales que “todos sabemos que sabemos qué significan”, el receptor se ve forzado a responder de algún modo. La respuesta se espera, y por lo tanto incluso la no respuesta tendrá un significado (el otro no quiere cooperar).

En segundo lugar, el lenguaje hablado permite hacer referencia a entidades más abstractas —y pensar también en ellas—. Por ejemplo, con la mímica y el señalamiento puedo comunicar que el sujeto A dañó a B y que B dañó a A. Pero no puedo salir de las referencias concretas para indicar que eso es una “pelea” o una “venganza”. Con la convencionalización, en cambio, se pueden crear términos que agrupen distintas secuencias de acciones, por más que ellas sean complejas e involucren a una gran cantidad de agentes.

En tercer lugar, surge el lenguaje como sistema de signos. Esto implica una interdependencia entre los signos que afecta a su significado: todos los usuarios de la lengua saben que la selección de un signo implica el descarte de otros signos. Por lo tanto, si alguien dice “La comida es asquerosa”, se

sabe que "asquerosa" es una elección entre "fea", "insípida", "no muy rica" y una amplia gama de maneras de expresar disgusto. En este ejemplo, el receptor entiende que el emisor podría haber usado expresiones menos contundentes que "asquerosa", y eso tiene importancia para comprender la perspectiva del emisor frente a la comida.

En cuarto lugar, surgen no solo signos convencionalizados, sino también construcciones lingüísticas convencionalizadas que permiten una utilización aún más específica de la perspectiva. De este modo, un mismo hecho puede contarse desde distintas perspectivas si uno usa construcciones como "El vidrio se rompió", "Miguel rompió un vidrio" o "La piedra que tiró Miguel rompió un vidrio". En consecuencia, la referencia a un mismo hecho puede comunicarse de diversas maneras según la intención comunicativa que tenga el emisor. Así, "¡Me compraste helado!" puede expresar sorpresa o agradecimiento, mientras que "¿Me compraste helado?" puede ser tanto un pedido de información como un reproche frente a la expectativa de un regalo diferente.

En quinto lugar, y en relación con el punto anterior, cobra importancia la diferencia entre contenido y actitud frente a la proposición. Si bien la actitud frente a lo comunicado puede expresarse con gestos, las palabras proporcionan perspectivas más claras. Por ejemplo, "Podrías comprarme helado" expresa actitudes distintas a "Me encantaría que me compres helado" o "Debés comprarme helado".

Finalmente, el lenguaje hablado da origen tanto al discurso como a la argumentación. Mediante el lenguaje no solo se pudieron coordinar las actividades conjuntas, sino que se hizo posible discutir las diferentes formas de realizarlas. Para persuadir a alguien acerca de cómo coordinar esas acciones, los primeros humanos debían explicar sus perspectivas y sostener su provecho compartiendo razones. Con el tiempo, la forma correcta de dar razones (p. ej., ser "imparcial") también terminó convencionalizándose en formas implícitas de "así se debe argumentar para persuadir al grupo".

Conclusiones

Consideramos que la investigación de Tomasello es muy importante por dos grandes motivos: en primer lugar, porque explica la relevancia

que tienen para la especie humana conceptos que fueron elaborados previamente en la teoría de la comunicación. Por ejemplo, la distinción entre gestos icónicos y símbolos o entre sintáctica y semántica, o el rol del sistema de la lengua. Con Tomasello, se aprecia mejor cómo estos conceptos permiten entender desarrollos evolutivos fundamentales en la historia humana.

En segundo lugar, Tomasello nos recuerda que es imposible comprender la comunicación humana sin incorporar la dimensión biológica del ser humano. Nuestra tendencia natural a cooperar recíprocamente, a monitorear la reputación propia y ajena, a etiquetar y a procesar distinciones entre miembros y no miembros de los grupos explica muchos aspectos de la comunicación que aparecerán de diferentes maneras a lo largo de este libro.

Las consecuencias de estas tendencias naturales son profundas. La observación acerca del rol central que juega la reputación en el ser humano explica muchos más aspectos de la comunicación pública de los que parecen a simple vista. Los ataques a la reputación son mecanismos de presión extraordinarios, y sin embargo las ciencias sociales los han explicado muy poco. La cobertura negativa de un político por parte de un medio de comunicación se suele analizar como relevante solo porque impacta en la apreciación de los votantes y ello podría dañar la carrera del político. Esta es una visión hiperracionalista que dice poco acerca de las experiencias del que está bajo ataque. Los escasos estudios que existen acerca del punto de vista de las personas que protagonizan un escándalo señalan la enorme disrupción psicológica y social que implica la cobertura mediática. Las personas cuya reputación se daña se deprimen, se enojan, se estresan; es decir, viven estados emocionales que afectan su capacidad de reflexión y decisión.

Asimismo, el análisis de Tomasello de la cultura como una ampliación de la cooperación a una escala más general explica cómo los procesos políticos pueden ser afectados por construcciones sociales basadas en la comunicación. Los partidos necesitan construir a sus representados; son generadores de identidades colectivas que luego entran al "mercado" de la democracia; estas identidades se militan, se votan, se respetan o se rechazan. Los movimientos sociales deben primero presentar un problema y unos responsables, pero luego necesitan construirse como

el grupo que incluye a todos los que se preocupan por ese problema y que requieren del funcionamiento del conjunto para su solución. Estas construcciones de los partidos y movimientos le definen al público quiénes están incluidos y excluidos en su proyecto, y al hacerlo indican con quiénes coopera el grupo y con quiénes entra en conflicto. Estas definiciones se pueden ampliar o reducir: por eso, toda coalición requiere primero una construcción comunicacional de por qué están incluidos los miembros en ese nuevo grupo, más amplio que el anterior, y qué rol le toca a cada participante individual.

También hay que destacar que existen otras características específicas del ser humano que explican aspectos muy relevantes de la interacción y que suelen darse por sentadas. Algunas van más allá de lo desarrollado en este capítulo: por ejemplo, el estar erguido permite mirarse a la cara y prestarse atención mutua durante largo tiempo. Esta posibilidad es acentuada por las características del ojo humano que, a diferencia del de los otros primates, tiene una parte blanca que rodea al iris y nos permite inferir mejor hacia dónde está dirigiendo la atención la otra persona, a punto tal que en ocasiones se utiliza como forma de señalización (“¡Mirá eso!”).

Creemos que la estructura biológica del ser humano debe ser considerada como “lo que viene dado”. Los avances en la investigación biológica deberían ser tomados como supuestos a partir de los cuales formular y evaluar las teorías de la comunicación. Por ejemplo, es un error obviar la dimensión biológica cuando se evalúan los efectos de la comunicación mediada. Una comparación entre la comunicación cara a cara y la comunicación a través de redes sociales o plataformas digitales debería tener en cuenta que algunos mecanismos biológicos funcionan de manera diferente en cada sustrato medial. Si la neurociencia plantea que la estimulación cerebral es diferente en cada una de estas formas de comunicación, la teoría no debería pasarlo por alto.

Podemos decir que la estructura biológica fija los límites a la comunicación: para dar un ejemplo evidente, sin procesos mínimos de atención no hay comunicación, porque no podemos ser influidos mentalmente por señales que fueron enunciadas, pero que no percibimos. Pero también debemos tener en cuenta que, en el caso humano, esos límites son mucho más flexibles que en el resto de los animales. El ser

humano no está adaptado a ningún ambiente del planeta en particular, lo cual le proporciona una libertad mucho mayor que viene acentuada por su capacidad de lenguaje: no solo tiene mayor flexibilidad de acción, sino que puede pensar sobre cosas que lo trascienden. En este sentido, la estructura fija tanto los límites como las potencialidades del ser humano.

Para finalizar este capítulo, cabe destacar la vinculación de la teoría de Tomasello con el resto de esta sección del libro. Tomasello acaba su recorrido en el desarrollo del lenguaje. Pero ya en este punto el ser humano muestra todas las capacidades que sirven como infraestructura fundamental de la comunicación humana. Las capacidades cognitivas y los móviles de la comunicación humana son características fijas, que trascienden toda diferencia cultural y mediática.

Tomasello tiene el gran mérito de incorporar varios elementos que han sido relevantes en la teoría de la comunicación. En primer lugar, el punto de partida de la evolución humana es la extraordinaria capacidad de cooperar. En sus textos, Tomasello dice que todos los grandes primates son sociales, pero el ser humano es ultrasocial. Esta característica humana no puede soslayarse: la comunicación todavía está muy vinculada —y muy condicionada— por los procesos de construcción y el cambio de relaciones. Este aspecto se profundizará en el siguiente capítulo.

Tal como explica Tomasello, la ultrasocialidad también tiene un componente cognitivo. Nos representamos al mundo de un modo que permite esa ultrasocialidad: podemos salirnos de nuestra perspectiva egocéntrica para mirar las situaciones “a vuelo de pájaro”. Y esta capacidad de pensar desde el punto de vista de otros, o desde el punto de vista de todos, explica tanto los procesos de comunicación e interpretación como los desarrollos de normas e instituciones que caracterizan a las culturas. Veremos más sobre estos puntos en los capítulos sobre la comunicación intencional y sobre las bases institucionales y culturales de la comunicación.

Cabe recordar que la cooperación en Tomasello no es altruista, y ello explica el siguiente concepto fundamental de su teoría: la reputación. Gran parte de la sociología del siglo xx ha observado que los seres humanos se guían por la búsqueda de reputación o estatus social. Las teorías que se verán en el capítulo sobre comunicación estratégica son una consecuencia de esa observación. Esta búsqueda moldea nuestros

comportamientos en público, que hoy tienen una escala sin precedentes por las tecnologías que promueven el autodiseño, como las redes sociales.

Asimismo, en la teoría de Tomasello, es central el concepto de interdependencia, también indispensable en la teoría de sistemas. Los saltos evolutivos están vinculados con la necesidad de mayor interdependencia; la evolución de las capacidades humanas es un vehículo que la promueve. En resumen, los conceptos que la teoría de Tomasello integra podrán observarse a lo largo de todo este libro.

Bibliografía

Searle, J. (1995). *The construction of social reality*. The Free Press.

Tomasello, M. (2018). *Una historia natural del pensamiento humano*. Uniandes.

— (2013). *Los orígenes de la comunicación humana*. Katz.

— (2010). *¿Por qué cooperamos?* Katz.

— (2007). *Los orígenes culturales de la cognición humana*. Amorrortu.

2. La comunicación existencial o relacional (Gregory Bateson, Paul Watzlawick, Ray Birdwhistell)

La historia biológica que ofrece Tomasello está centrada en la evolución de la representación del mundo en los humanos y del impacto que el desarrollo de capacidades cognitivas únicas tuvo en la comunicación. Esta historia se sostenía en una hipótesis: que esas características habían evolucionado a partir de las relaciones de cooperación entre seres humanos y que nos distinguían como la única especie ultrasocial.

La perspectiva biológica, el foco en la psicología y la relevancia de las relaciones para la comunicación humana ya habían sido exploradas con detalle por la Escuela de Palo Alto a partir de la década de los años cincuenta. En este capítulo exploraremos las ideas todavía vigentes de este grupo, que le dio un gran impulso a la teoría de la comunicación.

El peso de las relaciones

Gregory Bateson y Paul Watzlawick piensan las relaciones humanas como producto y, al mismo tiempo, como marco de la comunicación. En primer lugar, equiparan la conducta durante la interacción con la comunicación. Tal como dice Watzlawick, en presencia de otros toda conducta es comunicación. Más tarde retomaremos esta idea, pero aquí vale destacar que esas comunicaciones-conductas producen cambios en la relación con los otros. Cada conducta provoca una reacción en el otro que, en términos más abstractos, funciona como una confirmación o un rechazo de la relación.

conducta