



México Diciembre 26, 2011

## [Inicio](#)

### LA NEGOCIACIÓN COMO INTERCAMBIO SIMBÓLICO: LA PERSPECTIVA DESDE LA ARGUMENTACIÓN

Por [Roberto Domínguez](#)

Número 62

Como el mismo título de esta publicación que nos da la bienvenida lo indica, la palabra es la consecuencia de una intencionalidad de la razón. Si *hablamos* es para ser escuchados, para modificar una conducta, para provocar reacciones en nuestro oyente. El acto de *hablar*, para no confundirlo en este nivel con el definido por la teoría del acto de habla, es un asunto, un fenómeno de enorme trascendencia. Si el Siglo de las Luces buscó la razón, este nuevo siglo de la duda, busca indagar las razones de la palabra, la palabra de las diferentes razones que dialogan en un momento dado y en una determinada plataforma. Por ello, al complejo escenario de intercambio de bienes materiales y simbólicos; al consumo y producción de interacciones significativas desde y para un hablante y su contexto, se le denomina el universo de la comunicación humana. Dentro de él, una constelación de puntos apenas cartografiados es el *discurso*. A diferencia de lo que la pareja *razón y palabra* sugiere, la sospecha de una razón immanente, preexistente en lo dicho, ha quedado atrás en las discusiones sobre la teoría del discurso. La filosofía del lenguaje aporta ahora nociones más problemáticas: qué es hablar, para qué nos comunicamos, quiénes somos capaces de hacerlo, cuáles son las condiciones en que se llevan a cabo tales o cuales intercambios.

No hay disciplina de estudio que pueda mantenerse al margen del estudio de (su) discurso, de su análisis, de su interpretación. Actualmente, las ciencias humanas, son antes ciencias con lenguaje, ciencias inmersas en un lenguaje. Por ello, los estudios de lingüística aplicada, las diferentes escuelas y posiciones con respecto a la producción e interpretación, y dentro de ellos el de la pragmática, son indispensables a toda intención de construir un significado del fenómeno social –llámese de comunicación, política o economía – se pretenda explorar y describir la realidad o que aventure una propuesta de sentido. Este texto presenta una revisión breve desde la lingüística aplicada hacia la negociación como acto de interacción humana.

#### ***La negociación es una perlocución***

Este sentido se inscribe dentro de los objetivos principales de la Cátedra *Dinámica de los conflictos y procesos de negociación: análisis de escenarios nacionales e internacionales*, que es contribuir al mejor conocimiento de los conflictos y problemas nacionales e internacionales, así como desarrollar una metodología propia que contribuya a su solución. (cfr. Ochman, 2007) Por eso, la Cátedra aspira al desarrollo de proyectos vinculados con la dinámica de los diferentes tipos de conflictos y las vías para solucionarlos. Se alude al “análisis del discurso y aproximaciones desde la lingüística a la argumentación y el debate” como la parte tal vez más visible de la compleja problemática que se aborda. Todos los días, en todo momento, estamos en presencia de un conflicto en el que estamos involucrados, a veces como parte, como consecuentes, pero siempre como *sujetos hablantes*.

El estudio del discurso se impone entonces como la clave de entrada a este vasto universo que ocupa la negociación como herramienta en la solución de conflictos. Es justamente en este apartado sobre el que comentaremos en este trabajo. Además, en la Cátedra una de las preguntas de investigación que se ha declarado es la que se refiere a la metodología de la argumentación y el debate como base de una negociación integradora, así como hay declarado un componente ético, uno político, el lingüístico supone una reflexión de los sujetos como productores de discursos, complejos y contextualizados, no solo de enunciados referidos a predicar verdad del mundo. El lenguaje no es un vehículo del conflicto, puede constituirlo; al mismo tiempo la resolución de un conflicto estriba en entender los mecanismos de su enunciación, de su despliegue y su intercambio.

A continuación, sigamos con este recorrido para centrar nuestra atención en el discurso. El texto va más allá de un artefacto artificial; mientras el creativo o de ficción se estudian aparte, el texto “referencial o real”, es una noción que en el desarrollo de la lingüística problematiza los objetos de estudios de las disciplinas del lenguaje. Para el análisis que nos proponemos, consideremos esta noción: “Una consecuencia del desplazamiento del signo –concepto histórico, artefacto analítico (e incluso ideológico) gustaba decir Barthes (1980, 1074) – a los sistemas de significación, es la de centrar la mirada semiótica (Fabbri, 1973) en el *texto* (o discurso), considerado en el primer momento, como secuencias de signos, que produce sentido.” (Lozano *et al*, 2007: 16)

Habrà que hacer aquí una breve mención sobre el texto, sobre todo para centrar el campo de estudio que se promueve. El estudio de los signos, su naturaleza, su ocurrencia, su dependencia del contexto, han sido abordados desde puntos de vista que hoy, tras el

estructuralismo, vemos como complementarios. En este apartado del complejo campo de análisis de la negociación, pugnamos por entender el fenómeno desde el componente de lengua. Ya lo decía Mijaíl Bajtín, que el texto es el dato principal de todas las disciplinas, por lo que le consideraba una realidad inmediata. Posteriores elaboraciones irán dejando más en claro que la postura de análisis más conveniente es la de la convergencia de diferentes disciplinas. Se denomina también análisis del discurso a la semiótica textual, para la que texto y discurso son equivalentes. Semejante a la definición que luego madurará en una polifonía o una *heteroglosia* en el texto de ficción, el teórico ruso barrunta que ningún estudio de un fenómeno del lenguaje debe aislarse de su contexto de *uso* y que es imposible considerar el enunciado como una simple descripción del mundo, sino que más bien hay entender que las emisiones, las palabras, como él las llama, rodean al fenómeno al que tratan de nombrar.

Baste pues recordar que la primera aproximación al concepto de texto es proporcionada por Lotman y la Escuela de Tartú, herederos de Bajtín, para quienes un texto es “cualquier comunicación registrada en determinado sistema de signos”, es decir lo mismo se puede hablar desde aquí que un ballet es un texto, como que texto es también el hablado, el escrito en una lengua natural o en una lengua “poética”. (Lozano et al, 2007; 18)

La reflexión debe llevarnos a pensar cuál es el objeto que estamos estudiando, cuáles son sus ramificaciones, qué aspectos incluyen, qué es lo que nos incumbe al decir que estamos analizando un discurso o una mesa redonda o un determinado problema en el mundo real, en el debate contemporáneo.

¿Qué hace coherente un texto? Es por ejemplo una de las preguntas que atraviesa el campo de estudio desde la semántica, la semiótica, la pragmática. Por eso, proponemos estas consideraciones para abonar a la conciencia del estudioso en este tema. Desde Hjelmslev, que la ve como la consistencia y uno de los elementos fundamentales para hablar de la cientificidad de una teoría, hasta van Dijk (1980) que la considera intuitiva, o Bellert (1970) para quien la coherencia viene dada por elementos implícitos y por las conclusiones que se pueden formular de cada enunciación. (Lozano et al, 2007:18)

Hoy sabemos que la producción de sentido requiere no solo de tal acumulación, sino que son los textos donde ese sentido se produce, no solamente su suma, “asistimos a una preocupación por el texto, concebido como aparato semiótico, lo que ha dado paso a la elaboración de la llamada semiótica textual o semiótica discursiva, en la que la atención se centra más en lo que los signos hacen que en lo que representan en la actividad textual (en donde los signos se reconocen y se construyen)” (Lozano et al, 2007: 16)

Todo discurso (un caso particular de negociación) es un texto, pues todo texto es singularmente un artefacto en conversación con otros -como diría antes Bajtín, en un diálogo entre géneros-, al que se le puede cuestionar, estudiar, analizar, desde distintas posturas. Ninguna puede dar cuenta completa de él, pero puede esclarecer el panorama. El análisis de las transformaciones modales, el análisis de la semántica y la narrativa, el análisis de la enunciación y el de la pragmática serían algunos de ellos. El estudio que desde la perspectiva lingüística se propone en la cátedra cae en el dominio de la pragmática.

Entenderemos aquí la pragmática como una disciplina del lenguaje en uso, su objeto de estudio es uso del lenguaje y las relaciones que se establecen entre los locutores, el enunciado, los contextos y los interlocutores. Es la práctica cotidiana del lenguaje en todos sus reductos, espacios, encarnaciones. No es el sistema de la lengua ni el lenguaje en abstracto, componentes del fondo, sino el hablante y su contexto, los enunciados en el empleo, sus complicadas redes de textualidad.

Resulta pues comprensible que para algunos estudiosos de los conflictos, sea a veces preferible sacarle la vuelta a este componente lingüístico pues lo imaginan imposible de remontar, aduciendo que su área es “lo social, lo político, lo racial”, y no “lo lingüístico”, pero creemos que la posibilidad que ofrece la argumentación es la de entender que el tópico de interés para un analista se expresa en términos de lenguaje, y que debe por lo menos ser capaz de calibrarlo.

Aunque puede serlo a primera vista, el lenguaje como parte de la negociación no puede remontarse: siempre está presente. La negociación es un acto con el lenguaje. Por ello, debemos plantear una forma sensata de aproximarla. Así la pragmática debe ser entendida como una herramienta para zapear y acercarnos al conflicto, no para extinguirlo en sí mismo. Para la pragmática se consideran también los componentes extra lingüísticos que determinan el uso del lenguaje, que pasan inadvertidos en un estudio puramente gramatical, entre los del sujeto que enuncia y quien escucha, el contexto político o cultural en que se desenvuelve el intercambio, las intenciones comunicativas, tan explícitas o escondidas como puedan ser, la competencia comunicativa, el manejo del lenguaje y su conocimiento de mundo. Conceptos ya familiares para la mayoría de los estudiantes y profesores de generaciones posteriores a los años noventa, pues la pragmática ha influenciado la forma de enseñanza de la lengua materna y de una segunda lengua; con consideraciones de primera necesidad en el estudio de un conflicto.

El uso del lenguaje implica el manejo de sus recursos, de su *retórica*, como lo ha llamado la antigüedad clásica o este sentido de una “pragmática”, término acuñado por Charles Morris en la década de los treinta del siglo XX. Así, el hablante sabe semántica, gramática, ortografía, pragmática. La pragmática va más allá de lo literal del contenido en un enunciado y trata de indagar las condiciones de quién lo emitió, para qué lo emitió, en qué sentido está planteado: todo usuario de una lengua, más o menos capaz en ella, tiene competencias pragmáticas que lo llevarán a saber que en un “bien gracias”, no existe contenido alguno si es la respuesta a un ¿Cómo estás?, sino simplemente un elemento fático, de cortesía más que de referencia al estado físico que guarda el interrogado.

Es a través de la pragmática que el estudioso de un discurso puede saber los niveles de significado en lo dicho, el convencional o el intencional. Para este campo de estudio, al hablar lo hacemos en frases, en el nivel semántico hacemos proposiciones, hasta llegar al enunciado, un pronunciamiento desde un aquí y ahora, puede ser una larga oración o una frase incomprensible sin su contexto concreto. Pero es justamente a partir de este nivel, del concreto que el estudio sistemático de la pragmática nos permite reconocer o llegar a fenómenos generalizables, pues le interesa sobre todo estudiar la razón del uso, el para qué de un determinado empleo de enunciado en un determinado contexto. (Frías: 2001)

La pragmática es una disciplina lingüística que se dirige hacia lo extralingüístico, por ejemplo hacia la posibilidad de identificar si un hablante está siendo sincero o irónico; entre sus elementos principales está el considerar los enunciados como unidad de estudio, la formalización del contexto y las *proformas*, las relaciones entre la subjetividad y objetividad, los actos de lenguaje en general, las condiciones de verdad y presuposiciones, las *implicaturas* y *explicaturas*, y las representaciones enunciativas. Nos aproximamos

pragmáticamente desde cierta unidad mínima: el enunciado y sus factores contextuales, al que se convocan las aportaciones del acto de habla hechas por J. Searle (1969) y J. L. Austin (1962), Teun van Dijk (1999), entre otros muchos.

La negociación es una interacción que debe ser entendida pragmáticamente, en tanto que acto de habla complejo. Es una conversación continuada entre partes. Debemos entonces analizarla en sus actos de habla, es decir, en sus componentes de comunicación lingüística, propiamente pragmáticos. No es la palabra, sino el acto de habla lo que nos interesa analizar: qué hacemos al hablar: ordenamos, pedimos, proponemos, aseveramos, prometemos. Pensaremos aquí en la clasificación que propone J. L. Austin quien desde 1940 expone su teoría de estos actos de habla, en tres dimensiones: actos *locutivos*, que es el acto mismo de emitir el enunciado. Este acto es en sí mismo una actividad compleja que implica a su vez tres actos diferentes: el acto fónico, la emisión de los sonidos; el acto fático, emitir palabras en una secuencia gramaticalmente estructurada; el acto rético, emitir secuencias gramaticales con sentido definido.

En segunda instancia, existen actos *illocutivos* o intenciones, que son la realización de una función comunicativa, tal como prometer, afirmar, etcétera.

En tercera instancia están los actos *perlocutivos* o efectos. Son las reacciones que provoca el emisor sobre su interlocutor, son pues actos como convencer, interesar, calmar, motivar, etc. Posteriormente, John Searle (1969) descompondrá estos actos en subcategorías: los actos de habla asertivos: decir algo de la realidad; los actos de habla directivos: decir para influir en la conducta del interlocutor; los actos de habla compromisos: en que condicionan la conducta posterior del hablante que lo emite; los actos de habla expresivos: en los que el hablante nos dice de sus sentimientos o forma de pensar; y los actos de habla declarativos: en los que se modifica la realidad, que cortan o inician un estado de las cosas. Pese a esta aparente simplificación, el lenguaje no responde solamente a estos factores, sino que hay incluso actos de habla dentro de los actos de habla mismos, que el autor denominará posteriormente como “indirectos” para hacer mención de aquellas formas en las que lo dicho no es para nada lo que se pretende que se haga. El ejemplo clásico de ¿alcanzas la ventana? o ¿me harías un favor?, en los que la forma oculta el sentido: quiero que cierres la ventana, demasiado directo para ser enunciado como lo que pragmáticamente es: una orden. Pues nadie los contestaría diciendo: “sí alcanzo la ventana” o “sí, te podría hacer un favor”.

Al hablar esperamos un cambio de conducta, una acción, la expresión de un deseo. Nunca diremos suficiente que los actos de habla son simultáneos: locutivos e illocutivos, se adaptan a una serie de condiciones que debemos seguir. Por eso diremos que la negociación es un acto consecuencia de otro acto illocutivo, por ello se denomina perlocutivo, con lo que hemos titulado este apartado, pues aprovecha la ilocución del otro: que ha afirmado, ha asegurado, ha prometido algo ese del sujeto con el que se ha entablado la conversación –acto de habla– a través de cuyas consecuencias se intenta llegar a la solución.

Para J. L. Austin, enunciar es emitir un enunciado en que algo se hace, se promete una acción y se provoca un efecto. Esta teoría ha sido sujeta a numerosos estudios en los que se han ido aclarando los alcances de estas aparentemente simples definiciones. La consideración clave es que los enunciados no sólo expresan posiciones con las que se dice algo, sino que a través de ellos realizamos acciones *lingüísticas*: entre las que prometer, afirmar, convenir, desvelan el que tales actos están sujetos a leyes de uso, que no denominamos así sino más bien convenciones lingüísticas. Es justamente esta visión la que permite el estudio más o menos sistematizado de esas ocurrencias, de esos patrones de actos de habla exitosos en una comunidad, en un momento determinado. Esas son las condiciones de felicidad, que dada la traducción corriente, pretende aludir a las condiciones necesarias para que un acto de habla llegue al objetivo para el que fue planeado. En el campo de la negociación, aspectos como la competencia, la honestidad del hablante, la sinceridad, etc., son estas condiciones de felicidad, sin las cuales simplemente no podrá ser posible su estudio.

Estas condiciones de adecuación, elaboradas por John Searle, son el conjunto de reglas que lleva implícito un acto de habla para ser posible. Por ejemplo, la condición proporcional que nos indica que tal proposición se usa en un determinado acto, que para ser necesita de una cierta “preparación”, las condiciones mínimas necesarias para que suceda, desde el punto de vista externo. Así, se irá construyendo una mayor conciencia de la complejidad del acto de habla y de la posibilidad de analizarlo en sus componentes fundamentales.

Pensemos que una conversación en la que se aducen argumentos, se operan mecanismos de retórica, tal como los que se denominan de un mecanismo retórico, en el que al menos funcionan estos elementos: *la inventio*, en la que se debe poder encontrar una forma original de lo que se va a decir, *la dispositio*, en la que se ordena convenientemente lo que se diría; *la elocutio*, que es darle los adornos y ornamentos adecuados a aquello que se impondrá de cierta manera al oyente; el *actio*, es decir, la recitación en sí, la parte en que el discurso entra en su dramatismo; y finalmente *la memoria*, esa posibilidad de aprehender los contenidos y recitarlos sin tropiezo.

La resolución de conflictos será entendida siempre con incidencia en negociación, mediación y concertación como vías de solucionar las controversias, más allá de su simple descripción, la idea detrás de cualquier estudio debe ser la de aprender de la experiencia. “Entendemos por el conflicto cualquier forma de interacción entre grupos sociales, que se enfrentan por la distribución de recursos materiales o simbólicos” como sostiene Ochman (2007), ese intercambio debe ser aprovechado en el estudio de ese componente lingüístico de la conversación, porque el fin último no es solamente una solución al conflicto, sino aprender de ella, del proceso de su construcción y contribuir con eso a la formación de negociadores hábiles, conscientes, sensibles a ciertos elementos no tan visiblemente presentes en una situación conflictiva.

Habremos de entender que como en toda situación de lenguaje, una negociación debe partir de reconocer los elementos del lenguaje que están en ella. Siguiendo a Searle siempre sostendremos que un hablante comparte mucha información con su oyente, en sentido estricto en cuanto a conocimiento de lengua y en cuanto a conocimiento del mundo. El oyente debe razonar para evitar las repeticiones innecesarias, por ejemplo. Un acto de habla está rodeado siempre de otros actos de habla elocutivos indirectos, a los que denominamos contexto, por lo que no podemos simplemente plegarnos al análisis literal de lo dicho, o simplemente decir que algo tiene su sentido recto o verdadero en el contexto y en su contenido, sino que debemos también estudiar la situación en que se produjo esa comunicación o interacción, pues en ello está la riqueza del análisis desde la pragmática.

No podemos analizar entonces un texto escrito sin reconstruir su contexto, como lo hará evidente más adelante la teoría del análisis textual de Teun van Dijk (1989). En general, su propuesta de análisis apunta a descubrir la coherencia global de un texto escrito, para lo que debemos tener en cuenta que las *macrorreglas*, deben ser adaptadas: la *supresión*, en ella se suprimen todas las proposiciones que no sean presuposiciones de las subsiguientes de una secuencia; la *generalización*, de una secuencia de proposiciones se construye una proposición que contenga el concepto derivado de la secuencia de proposiciones, con ella se sustituye la secuencia original; y la *construcción*, en la que se construye una proposición que denote el mismo hecho denotado por la totalidad de las proposiciones y se sustituye la secuencia original por esta nueva proposición. Con ello nos permite llevar a cabo un procesamiento de la información semántica compleja en general a través del empleo de estas *macroestructuras*. (Lozano et al, 2007: 25) Con ella construirá luego la coherencia pragmática, o coherencia global del texto que le otorga el lector, pues la coherencia pertenece a la comprensión y a la interpretación que hace el lector del texto. Para interpretar un texto, el lector de acuerdo con lo señalado por Teun van Dijk, se sujeta a la recuperación de la información semántica que está en el texto (siempre fijo), así como a la introducción de todos aquellos elementos “de lectura” que se llaman competencia textual, es decir el presupuesto ideológico, los sistemas de creencias, las estructuras pasionales, etc. (Lozano et al, 2007: 26)

Así volvemos al terreno conocido: el intérprete echa mano del contexto para situar y fijar una lectura del texto. Esa competencia textual es una experiencia compartida con los demás hablantes. ¿Podrá ser esta competencia textual una de las bases para una competencia argumental? Veremos que sí, pues estaremos hablando de la condición de intersubjetividad que ha sido prevista desde el inicio de la lingüística de Emile Benveniste.

En los estudios del fenómeno del lenguaje, los objetos se van descubriendo con otros nombres. Para nosotros hoy la noción de contexto es un supuesto totalmente autorizado, que proviene de la escuela de Malinowsky y Firth (1957). Para este último, que presentamos para evidenciar lo relevante de su descripción de un estudio pertinente, incluye el contexto con los siguientes elementos: los participantes de la situación, en lo que se acomodan los roles y estatus sociológicos, por actividad; luego la acción verbal y su acción no verbal; además de otras características relevantes de la situación, que correspondería al analista establecer qué es lo relevante y qué no; y por último, los efectos de la acción verbal. (Lozano et al, 2007: 44-45)

Consideremos que esta aproximación se hizo en el amanecer de la disciplina que hoy consideramos la pragmática, pero la inquietud está ya ahí: el análisis situacional, los componentes lingüísticos y extra lingüísticos se irán formalizando hasta ser sistematizados. (cfr. Frías, 2001)

Regresando a la forma del discurso en general, podremos decir que en él convocan principalmente las presuposiciones, los supuestos que el hablante hace de aquello que con más probabilidad será entendido por el escucha, independientemente de las intenciones de uno o de la predisposición (consciente) del otro. Mientras alguien nos habla nos envía información dentro de lo dicho, como velada o *encriptada*, a lo que denominamos implícitos o implicaturas, que no dependen en su modalidad conversacional, del significado de las palabras, sino más bien se hacen “legibles” al auditorio por principios generales de comunicación, llamado máximas conversacionales: calidad, cantidad, relación y manera de H. Paul Grice.

Todo intercambio supone una posibilidad mínima de comprensión, pero más allá de eso, la interacción efectiva no siempre es éxito o fracaso, no se puede mirar con un solo par de ojos: debemos echar mano de otros recursos. El componente lingüístico de la negociación, nos hace poner la atención el discurso que la constituye.

Los discursos sólo cobran valor (y su sentido) en relación con un mercado, caracterizado por una ley particular de formación de precios: el valor del discurso depende de la relación de fuerzas que se establece concretamente de entre las competencias lingüísticas de los locutores entendidas a la vez como capacidad de producción y capacidad de apropiación y de apreciación, o en otras palabras, como capacidad que tienen los diferentes agentes que actúan en el intercambio para imponer los criterios de apreciación más favorables a sus productos (Bourdieu, 2001: 40-41)

Para el análisis del discurso, como lo hemos dicho antes, la coherencia de un texto se asumía en una serie de consideraciones de orden teórico. Con Pierre Bourdieu encontramos ahora la forma de enmarcar otro concepto, el de competencias lingüísticas (textuales) en el intercambio de valor de la palabra.

La coherencia global o local de un texto, su posibilidad de ser correcta o cabalmente comprendida, es un área de estudio del discurso. Partiendo de la idea de la isotopía redondeada por Greimas, la coherencia se extiende más allá hacia la permanencia recurrente en un mismo discurso de un mismo haz de categorías justificativas de una organización paradigmática” (Greimas. 1976: 20 apud Lozano, 2007: 30) La lógica de esta idea implica que se pueda seguir una construcción de una idea, el desarrollo de un tema a lo largo de varios textos o discursos. Pero, la noción probó ser a veces más fácil en la teoría, ya que en la práctica rastrear esos elementos era, a decir de algunos, “nebuloso”. Pero con ella pudimos avanzar a la noción de que la lectura o interpretación de un texto sometido a un contexto sociocultural posee varias lecturas, variaciones culturales o religiosas permiten que se clasifiquen de diversas maneras: lo religioso, lo verdadero, lo ficcional no son géneros literarios tanto como apropiaciones ideológicas del contexto que produce y consume el texto.

### ***La palabra tiene valor***

Para el sociólogo francés Pierre Bourdieu, en *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos* (2001), hablar es un acto económico, pues su valor está asignado por el intercambio, la producción, el consumo de bienes simbólicos. Sin que nos podamos detener a considerar el antecedente, la noción del *habitus*, del capital simbólico, de la interacción económica en su teoría sociológica, echaremos mano de sus teorías para la explicación del acto de habla como un fenómeno de intercambio, más o menos afortunado, de bienes simbólicos.

Si antes hemos podido localizar la coherencia en un texto, en el caso de la negociación se nos demanda una labor mucho más compleja: ser capaces de detectar los elementos contextuales en presencia, en ausencia y en omisión. Cuando dos hablantes negocian, los entredichos, las suposiciones y los predeterminantes están en la mente, pero pocas veces salen en el discurso de manera evidente. Es decir, su intercambio, su diálogo es siempre simbólico.

Por ello, siguiendo este autor podremos encontrar una propuesta de sentido al valor de las palabras con las que se pacta o se rompe una conversación, con las que se asegura que el negociador está dispuesto a la pérdida que toda negociación implica o si al no ceder, lo que negocia es entonces el aseguramiento de su estado de cosas.

Bourdieu propone aceptar y cuestionar “el modelo saussuriano y sus presupuestos, que implica tratar el mundo social como un universo de intercambios simbólicos y reducir la acción a un acto de comunicación que, está destinado a ser descifrado por medio de una cifra, un código, lengua o cultura”, pero sin olvidar nunca que esas relaciones de comunicación por excelencia son relaciones de poder simbólico, en las que se actualizan las relaciones de fuerza entre locutores y sus grupos; es decir dice el autor, hay que superar la alternativa del economismo y el culturalismo para proponer una economía de esos intercambios lingüísticos.(Bourdieu, 2001: 11)

La negociación así definida es un conjunto de fuerzas económicas de intercambio, prestigio, poder, imposición, inclusión, exclusión. Las posibilidades son amplias y el temor de perder de vista el objeto del estudio acecha. Creemos por ello conveniente acotar que el estudio de una negociación debe ser lingüístico, político, social, genérico, colonial, a cuenta de que nunca sea solamente de una manera, solo *desde* una sola óptica.

Aprendemos que lo que circula en el mercado lingüístico no es “la lengua”, sino discursos estilísticamente caracterizados, que se colocan a su vez del lado de la producción, en la medida en que cada locutor se hace de un idiolecto con la lengua común, y del lado de la recepción, en la medida en que cada receptor contribuye a producir el mensaje que percibe introduciendo en todo lo que constituye su experiencia singular y colectiva. (Bourdieu, 2001: 13).

Más allá de comunicar o dar cuenta del mundo, la lengua puede provocar experiencias variables según los individuos: producimos un sentido en la denotación y en la connotación, no hay agentes pasivos ni mundo inerte que solamente es descrito, en el intercambio de bienes simbólicos, todos los ángulos revisten importancia. Por ello, el analista de una situación comunicativa en la que se negocia, debe poner el énfasis en más de un aspecto. La lengua es uno, pero no será suficiente. La paradoja de la comunicación, dice Bourdieu, es que aunque implica un medio común, sólo se produce suscitando y resucitando experiencias singulares, es decir socialmente caracterizadas.

Como se ha sostenido desde el principio de los estudios de lengua, no existe una palabra objetiva o neutra: no existen palabras neutras; el recurso de un lenguaje neutralizado se impone siempre que se trate de establecer el consenso práctico de agentes o grupos de agentes dotados de intereses parcial o totalmente diferentes, sostiene el teórico, pues evidentemente en el campo de toda lucha política legítima así es, pero también en las transacciones y en las interacciones de la vida cotidiana. Por ello, la comunicación entre clases representa siempre una situación crítica para la lengua que se usa.

De ello derivamos nuestro interés en dejar claro que no se puede estudiar la negociación como vehículo de conciliación, como medio para, sino debemos enfocarla como una lengua en juego, en uso, determinada y presionada por los intereses de sus usuarios. No existe negociación fuera de la lengua, aunque como veremos, no es posible entender ni comprender los efectos o resultados de la negociación sin tener en cuenta lo no dicho, lo predicho, lo implicado en una situación. Para analizar una comunicación, una conversación o un texto, debemos leer desde el conjunto, a veces no ordenado, de normas, enunciados, marcas y palabras que lo transmiten.

La bibliografía que ofrecemos aquí es un mínimo recorrido razonado por las fuentes que son clave para entender esta perspectiva. Así mismo, el estudioso puede echar mano de múltiples recursos de la red, algunos de ellos están citados abajo, como primeras aproximaciones a estos estudios.

---

#### Referencia:

Ochman, Marta. *Documento de la Rectoría Zona Centro del Tecnológico de Monterrey. Propuesta de Cátedra de Investigación. “Dinámica de los conflictos y procesos de negociación: análisis de escenarios nacionales e internacionales”*. México, 2007. (no publicado)

#### Bibliografía básica

Reyes, G., *El abecé de la pragmática*, Madrid, Arco-Libros, 1995  
Aranguren, José Luis. *La comunicación humana*, Biblioteca para el hombre actual, México, McGraw Hill, 1967.  
Frias, X.( 2001) *Introducción a la pragmática*. Recuperado el 12 febrero 2008 en <http://www.rumaniaminor.net/ianua/sup/sup05.pdf>  
Platin, Christian (1998). *La argumentación*, Barcelona, Ariel Practicum, 2005.  
Lozano Jorge, Cristina Peña-Marín y Gonzalo Abril, *Análisis del discurso. Hacia una semiótica de la interacción textual*, (1982), Madrid, Cátedra, 8ª ed, 2007.  
Ullmann, S., *Semántica*, Madrid, Aguilar, 1976.  
Van Dijk, T. *Texto y contexto*, Madrid, Ed. Cátedra, 1980  
Weinrich, H. *Lenguaje en textos*, Madrid, Gredos, 1976  
Bertuccelli, M (1993). *¿Qué es la pragmática?*, Barcelona, Paidós, 1995,

#### Bibliografía especializada.

Barthes, R. *Théorie du Text*, Enciclopedia Universales, 1970.  
Bellert, I, “On a condition of the Coherence of Texts”, *Semiotica* 2, 1970.  
Bourdieu, Pierre. *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*, Madrid, Akal ediciones, 2001.  
Charaudeau, Patrick. *Le discours politique. Les masques du pouvoir*, Paris, Vuibert, 2005.  
Fabbri, P. “Le comunicazioni di massa in Italia: sguardo semiotico e malocchio Della sociología, *Versus* 5, 1973.  
Giovanna e ERLICH, Frances D. Dinâmica interativa e argumentativa num debate político: Aplicação do modelo pragmatológico. *Núcleo*. [online]. dez. 2005, vol.17, no.22 [citado 26 Março 2008], p.85-102. Disponível na World Wide Web: <[http://www.scielo.org/ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0798-97842005000100004&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.org/ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-97842005000100004&lng=pt&nrm=iso)>. ISSN 0798-9784.  
Ricoeur, P. *El discurso de la acción*, Madrid, Cátedra, 1981

Searle, J. R. *Actos de habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*, Madrid, Cátedra, 1980

Scott C. James, *Los dominados y el arte de la resistencia. Discursos ocultos. México, Era, col. Problemas de México, 2000.*

Thompson J. B. *Ideología y cultura moderna. Teoría y crítica en la era de la comunicación de masas*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1993.

Varios. Tipologías textuales: argumentación. Recuperado el 25 de marzo. En CAIMI,

[http://recursos.cnice.mec.es/lengua/profesores/eso2/t3/teoria\\_1.htm](http://recursos.cnice.mec.es/lengua/profesores/eso2/t3/teoria_1.htm)

Varios. Lengua Española Variedades discursivas: La argumentación Recuperado el 11 de febrero de 2008. en

<http://mimosa.cnice.mecd.es/~ajuan3/lengua/argument.htm>

Varios. Modelo básico de argumentación. Recuperado el 10 de febrero de 2008. <http://www.liccom.edu.uy/bedelia/cursos/metodos/materiales/argumentacion.html>.

---

### [Dr. Roberto Domínguez Cáceres](#)

Profesor Investigador del Campus Estado de México del Tecnológico de Monterrey. Es Doctor en Letras Modernas, por la Universidad Iberoamericana y miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 1.

© Derechos Reservados 1996- 2010

Razón y Palabra es una publicación electrónica editada por el Proyecto Internet del ITESM Campus Estado de México.