

JORGE SALGADO S.

UN MODELO¹ DEL ACTO DIDACTICO COMO COMUNICACION RETORICA

Resumen

El artículo analiza el acto educativo como un proceso de comunicación retórica. Sobre la base de un modelo ya establecido, se introducen modificaciones y nuevas perspectivas, especialmente en lo referente a los objetivos retóricos.

Se utiliza la concepción del lenguaje de John Austin y John Searle para plantear que los efectos perlocucionarios y el objetivo perlocucionario, son los momentos fundamentales del acto didáctico como proceso de comunicación.

-
1. La noción de modelo la podemos encontrar en Braithwaite, R. B.: "models the empirical Sciences" (in) Nagel, Suppes, Tarski: **Logic, methodology and philosophy of science** (Proceedings of the 1960 International Congress), Stanford University Press, California, 1962. También está el sentido dado por Black, Max: **Modelos y metáforas**, Tecnos, Madrid, 1966. En este mismo sentido, es interesante el artículo de Hesse, Mary "The explanatory functions of metaphor" (in) **Logic, methodology and philosophy of science** (Proceedings of the 1964 International Congress), editado por Yehoshua Bar. Hillel), North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1965. También es importante el artículo de Yuen Ren Chao: "Models in Linguistics and models in general", Ed. por Nagel, Suppes, Tarski. Para una distinción de los diversos usos del término "modelo", son importantes los artículos de Byuerly: "Model-Structure and Model-Objects" (in) "**British Journal of Philosophy of Science**", 20(1969), págs. 135-144; MacIver, D.A. y Holdway, E. A.: "An Analysis of use of models in Education" (in) **Alberta Journal Educational Research**, Vol. XII, Nº 3, sept., 1966.

Abstract*

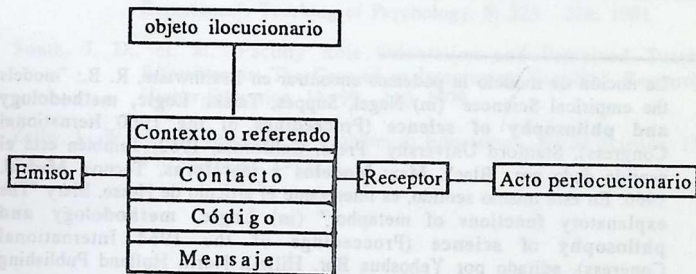
Performing education is here analysed as a process of rhetorical communication. According to a model previously defined, new perspectives and modifications are introduced, especially focusing on rhetorical objectives.

The concept of language developed by John Austin and John Searle is used as a basis to assert that the most important aspects of didactical procedures as a communicative process are the perlocutionary effects and the perlocutionary object.

1. Introducción

El proceso educativo puede ser analizado como proceso de comunicación donde intervienen un emisor, un contexto, canal, código, mensaje y receptor. Sobre este supuesto, se ha propuesto un modelo de acto didáctico (José Luis Rodríguez, 1983) donde se integran el modelo de comunicación de Jakobson (1975) y los actos de habla según los planteamientos de Austin (1971) y Searle (1976).

El modelo de José Luis Rodríguez es el siguiente:



De acuerdo a este modelo, José Rodríguez establece la siguiente definición de acto didáctico

Cabe así caracterizar el acto didáctico como un acto de habla o un conjunto de los mismos, por medio del cual se pretende conseguir

un acto perlocucionario coincidente con el objeto ilocucionario presente en el emisor, y, que podría ser formulado como objeto educativo.²

Desde esta base teórica, proponemos un modelo que concibe al proceso educativo como un proceso de comunicación retórica³ o persuasiva donde se conjugan diferentes elementos que establecen complejas relaciones de comunicación y persuasión.⁴

Entendemos por comunicación retórica al proceso comunicativo que busca una finalidad práctica: modificar la conducta del receptor. De acuerdo con esta noción, la finalidad de la comunicación está puesta en la acción resultante realizada por el receptor. El punto de vista del análisis, por tanto, es el acto de comunicar retóricamente.

2. Planteamiento general del modelo

Este esquema general pretende mostrar los elementos que intervienen en el proceso comunicativo y persuasivo, que podría circunscribirse a un acto semiótico general. Antes de explicar algunos detalles, se adoptan algunas definiciones:

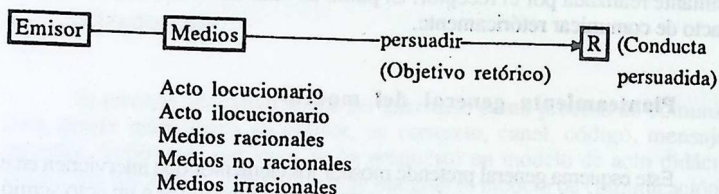
Def. 1: Acto retórico es la acción que realiza un emisor con la finalidad de modificar la conducta del receptor (objetivo retórico), empleando medios de persuasión (actos locucionarios, actos ilocucionarios, medios racionales, no racionales e irracionales) y que se expresa en una conducta persuadida o modificada.

-
2. Rodríguez Diéguez, José L.: "Acto sémico y Acto didáctico", *Estudios sobre epistemología y pedagogía*, pág. 193, Ediciones Anaya, Madrid, 1983.
 3. Se entiende al proceso retórico en un sentido amplio que abarca a todos los actos humanos, tanto los convencionales como los no convencionales. En esta dirección, entendemos la Retórica como una teoría de la acción general.
 4. El proceso persuasivo, entendido en un contexto semiótico ha sido analizado por Umberto Eco: *La Estructura ausente*, págs. 293-320, Editorial Lumen, Barcelona, 1978. Este mismo autor, trata la persuasión, semiótica y retórica en *Tratado de semiótica general*, págs. 437-452. También resulta interesante el enfoque de J.A.C. Brown: *Técnicas de persuasión*, Alianza Editorial, Madrid, 1986. De igual modo, el análisis de Vance Packard: *Las formas ocultas de la propaganda*, Editorial Sudamericana, México, 1992.

En este punto conviene distinguir un acto retórico o persuasivo "intencionado"⁵ y un acto persuasivo que es sólo una secuela de la comunicación. Así por ejemplo, yo me enojo con el fin de persuadir a mi hijo para que cierre la puerta. Aquí hay una "intención". En cambio, no ocurre en el caso de un hombre corpulento cuya presencia, y sin quererlo, persuade a alguien a realizar una acción. Aquí estamos en presencia de un acto persuasivo no intencional.

Nos interesa analizar el acto retórico que posee una intención; es decir, las consecuencias que se quieren producir mediante la comunicación.

Tenemos el siguiente esquema:



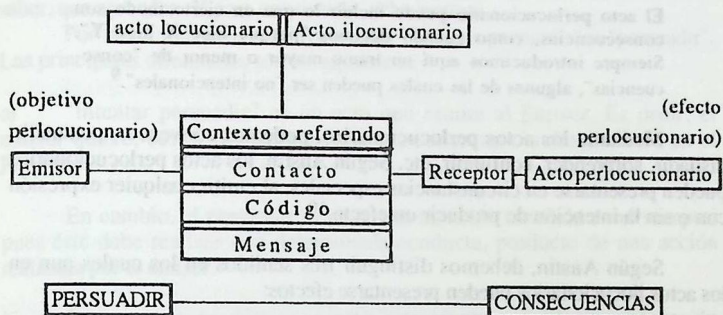
De acuerdo a este diagrama y modificando el modelo de José Rodríguez, se propone la siguiente definición de acto educativo o acto didáctico:

Def. 2: El acto didáctico es una comunicación retórica que establece el emisor con el receptor con la finalidad de persuadirlo (objetivo perlocucionario) y que se expresa mediante el cambio de conducta del receptor (acto perlocucionario), empleando medios retóricos (racionales, no racionales, irracionales) en un contexto dado.

Según esta definición, el acto didáctico es un subconjunto de los actos retóricos, pues éste se relaciona con todos los actos humanos, sean convencionales o no.⁶

5. Entendemos por **intención** una conducta realizada con planificación, con objetivos. Este sentido está muy bien tratado por G.E.M. Ascombe: **Intención**, Ediciones Paidós Ibérica, Barcelona, España, 1991.
6. Entendemos por acto convencional a todo acto humano determinado por reglas, ya sean constitutivas o regulativas. En este sentido, hablamos de actos institucionales.

Esquemáticamente, tenemos:



El hecho de que el acto de habla aparezca como el elemento principal, lo entendemos en un sentido muy amplio que se extiende al acto didáctico, es decir, a los actos generales de comunicación que establecemos.⁷

Los actos de habla están compuestos por los actos locucionarios, ilocucionarios y perlocucionarios.⁸ Interesa analizar especialmente los actos perlocucionarios pues están relacionados con los efectos que se producen, y entre ellos, la conducta persuadida. El acto perlocucionario incluye las consecuencias del acto ilocucionario.

7. Con el fin de no multiplicar las subclasificaciones, se homologa **acto semiótico** con **acto de habla** con sus correspondientes subclasificaciones, de tal modo que el **Acto locucionario** correspondería a los actos de producción (fonación, diagramación, esquematización, dibujo, etc.); el **Acto ilocucionario** correspondería a la intención comunicativa (pregunta, administración, etc.)

8. Esta clasificación corresponde a la realizada por John Austin en **Locuciones ejecutivas**, traducción del Prof. Dr. Mirko Skariça Ediciones UCV, Valparaíso, Chile. También está la traducción de Alfonso García Suárez, con el nombre de "Emisiones realizativas", en Austin, J.L.: **Ensayos filosóficos**, págs. 217-231, Alianza Editorial, Madrid, 1989.

Además, en **HOW TO DO THINGS WITH WORDS**, Oxford University Press, 1962. Traducción de Genaro R. Carrió y Eduardo A. Rabossi: **Cómo hacer cosas con palabras**, Editorial Paidós Ibérica S.A., Barcelona, España, 1982.

Austin lo expresa de la siguiente manera:

El acto perlocucionario puede incluir lo que en cierto modo son consecuencias, como cuando decimos "porque hice X hice Y". Siempre introducimos aquí un tramo mayor o menor de "consecuencias", algunas de las cuales pueden ser "no intencionales".⁹

Mediante los actos perlocucionarios, podemos convencer, persuadir, disuadir, sorprender, confundir, etc. Según Austin, los actos perlocucionarios pueden presentarse en circunstancias especiales, al emitir cualquier expresión con o sin la intención de producir un efecto.¹⁰

Según Austin, debemos distinguir tres sentidos en los cuales aun en los actos ilocucionarios pueden presentarse efectos:

(i) Corresponde a la aprehensión del efecto. Ej.:

"Le ordené y me obedeció"

(ii) Tener el efecto. Ej.:

"Lo hice obedecerme"

Aquí se emplean medios adicionales para producir una consecuencia.

(iii) Reclamar respuestas. Ej.:

"Al afirmar X hice que él obedeciera"

La consecuencia producida al realizar un acto locucionario e ilocucionario es una acción por parte del receptor. Esa "acción", producida como efecto, puede ser controlada por el emisor. Así por ejemplo, cuando digo a mis alumnos en la sala de clases "La suma de los ángulos interiores de un triángulo es igual a 180 grados", lo que hago es emitir una expresión constativa -según Austin- y su forma es: F (p) o p, es decir, el enunciado. Ahora bien, aunque la fuerza ilocucionaria sea la de "aseverar" o "enunciar", mi intención es que mis alumnos reflexionen acerca del enunciado y aprendan geometría. De este modo, yo tengo una "intención" perlocucionaria: modificar

9. Austin John: **Cómo hacer cosas con palabras**, pág. 151, Editorial Paidós, Madrid, 1982

10. "Porque resulta claro que todos los actos perlocucionarios, o casi todos son susceptibles de presentarse, en circunstancias suficientemente especiales, al emitir cualquier expresión, con o sin el propósito de producir los efectos que hemos llamado perlocucionarios. Puede presentarse, en particular, al emitir una expresión constativa pura (si es que existe tal cosa)" (**Cómo hacer cosas con palabras**, pág., 154).

la conducta de mi alumno. del receptor. Esa intención perlocucionaria puede efectivamente cumplirse, es decir, producir efectivamente la consecuencia, a saber, que aprendan. Y para constatarlo, debo evaluar.

Por tanto, debemos distinguir entre "intentar persuadir" y "persuadir". Las principales diferencias son las siguientes:

a) "Intentar persuadir" es un acto que remite al Emisor. Es decir, el emisor quiere, desea, intenta producir una consecuencia determinada en el Receptor.

En cambio, el persuadir implica una atención centrada en el receptor pues éste debe realizar una determinada conducta, producto de una acción realizada por el emisor.

b) "Intentar persuadir" es un acto intencionado, es decir, una acción realizada de acuerdo a ciertos objetivos o propósitos planteados por el emisor.

En cambio, "persuadir" es una consecuencia producida en el Receptor que no necesariamente es intencional. Por ejemplo, alguien puede asustar sin quererlo y el receptor puede llorar. Por ejemplo, yo sólo quiero informar a un alumno cuando le digo: "Ud. sacó un tres en la prueba" y esta emisión logra asustar a mi receptor.

c) "Intentar persuadir", como es intencionado, requiere de una planificación cuidada de las estrategias a seguir, tanto de los medios, como de las acciones de acuerdo al tipo de receptor. Esas acciones son convencionales.

En cambio, el "persuadir", es decir, la consecuencia producida, el acto del receptor no es convencional.¹¹

d) Finalmente, el "intentar persuadir" es el objetivo perlocucionario y el "persuadir" es la consecuencia y constituye el efecto perlocucionario propiamente tal.

Además, se deben distinguir las acciones que tienen objetivo perlocucionario (convencer, persuadir) de aquellas que sólo producen secuelas perlocucionarias. En nuestro caso, para los actos persuasivos, interesan aquellos actos perlocucionarios que tienen objetivos.

11. "Los actos ilocucionarios son convencionales: los actos perlocucionarios no lo son" (Austin, J.L.: *Cómo hacer cosas con palabras*, pág. 166, Edit. Paidós, Barcelona, España, 1982.

Mediante el acto que tiene objetivo y es "intencionado", se realizan acciones con el fin de modificar la conducta del receptor. En estas acciones, se utilizan medios de persuasión, que circunscritos a los actos de habla exclusivamente, serían los siguientes:

m: argumentos retróricos: entimema. (Silogismo retórico) y el ejemplo.
tropos: **metáfora.**

Razonamientos retróricos no formales (Falacias):

- a) **Atingencias:** Conclusión inatigente, ad baculum, ad hominem (ofensivo, circunstancial), ad ignorantiam, ad misericordiam, ad populum, ad verecundiam, causa falsa, pregunta compleja.
 - b) **Ambigüedad:** Equívoco, anfibología, énfasis, composición, división.
- argumentos lógicos: **Razonamiento enunciativo**

Así por ejemplo, si un maestro dice lo siguiente: "La afirmación: $E=mc^2$ es verdadera porque Einstein la formuló". En este caso, el profesor está empleando un argumento retrórico, el argumento ad verecundiam o la apelación a la autoridad. Desde un punto de vista retrórico, interesa el cambio de conducta. En este caso, lo que se desea es que los alumnos acepten el enunciado como verdadero.

Este ejemplo nos permite tocar muy superficialmente el problema de la verdad o la falsedad de las locuciones retróricas, o de los actos de habla retróricos. En general, todo acto de habla no es ni verdadero ni falso. Por tanto su valor "veritativo" no es bivalente. Podemos sostener que un acto de habla es polivalente y su criterio de verdad está dado por el cumplimiento o no cumplimiento de ciertas reglas, ya sean constitutivas o regulativas. Por tanto, un acto didáctico tiene un valor retrórico, es decir, una polivalencia que depende de la satisfacción o no satisfacción de ciertas reglas dadas.

Por esta razón, los medios utilizados en el acto didáctico no intervienen en su verdad o falsedad, sino en la eficacia o no eficacia de las intenciones propuestas.

Además de los medios, es importante tomar en cuenta el contexto donde se realiza el acto retrórico mediante actos de habla.

El contexto está dado por las personas, las circunstancias adecuadas que aplican reglas dadas y aceptadas por el grupo social. Así por ejemplo, el contexto de un acto didáctico está formado por el profesor y los alumnos quienes aplican reglas de comunicación (reglas constitutivas)¹² y reglas regula-

12. La distinción entre reglas constitutivas y reglas regulativas o normativas está dada por John Searle en *Actos de habla: Un ensayo de*

tivas o normativas (normas jurídicas, comportamiento social, etc.)

Por esta razón, para una mayor eficacia del acto didáctico es importante tomar en cuenta al receptor y al emisor. En este sentido, solamente se enumerarán algunos aspectos que se consideran necesarios:

DEL EMISOR:

- Imagen del emisor (autoridad, sabiduría, moralidad).
- Adaptación a las reglas culturales de la sociedad.
- Aceptación por parte del Receptor.
- Habilidades codificadoras: hablar, escribir.
- Habilidades decodificadoras: leer, escuchar.
- Conocimientos: Acerca del Receptor, de los medios, las reglas normativas, intención, mayor información que el receptor, etc.

DEL RECEPTOR:

- Necesidades.
- Educación, sexo, edad, status, ambiciones, metas, familia, etc.
- Habilidades: codificadoras y decodificadoras.
- Etc.

Estos aspectos, relativos al contexto, son importantes para la planificación de las estrategias de persuasión en el aula. Desde esta perspectiva, las acciones retóricas realizadas por el profesor convierten al acto didáctico en una tarea comunicativa.

El acto didáctico, en tanto comunicación retórica, es un conjunto de actos convencionales que se traducen en una conducta persuadida (que puede ser convencional o no convencional), es decir, en una conducta regulada ya sea constitutivamente o normativamente. El efecto perlocucionario, en este caso especial, es una conducta intencionada.

Aquí tenemos la diferencia con un acto de habla simple: El acto didáctico es un acto de comunicación (regulado constitutivamente) que pretende producir una conducta intencionada, persuadida. Es, en última instancia, una comunicación retórica. En cambio el acto de habla no necesariamente es

retórico, puesto que no persigue, a veces, ningún efecto intencional, ni pretende modificar una conducta.

El objetivo perlocucionario puede estar constituido por los objetivos didácticos o instruccionales o educativos planteados por el profesor.

En general, el modelo que se ha planteado es un intento de analizar el proceso educativo como un proceso de comunicación retórica. Desde esta perspectiva, se puede notar que hay un campo de amplias posibilidades analíticas que será necesario describir.