



Munich Personal RePEc Archive

Indirect communication in bribery and threatening situations

Estrada, Fernando

Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales,
Universidad Externado de Colombia

9 March 2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/20070/>
MPRA Paper No. 20070, posted 17 Jan 2010 16:15 UTC

COMUNICACIÓN INDIRECTA EN SITUACIONES DE SOBORNO Y AMENAZA

Fernando Estrada.¹

Resumen

El objetivo central de este artículo es explicar la relevancia de la comunicación indirecta en teoría de la estrategia y negociación de conflictos. Con base en Thomas Schelling se ilustran casos específicos de comunicación indirecta: el soborno y la amenaza. Se demuestra que tanto el soborno como la amenaza pertenecen a mecanismos de preferencia racional, cuyas funciones pueden expresarse en diagramas no lineales. Este análisis contribuye, además, a la representación teórica de juegos estratégicos de suma diferentes a cero. La comunicación indirecta constituye una base fundamental de la acción estratégica en diversas formas de conflicto, desde las guerras irregulares hasta los embotellamientos causados por el tráfico vehicular. Nuestro interés particular en el soborno y la amenaza se relaciona con casos comunes en el conflicto colombiano.

Palabras clave: Estrategia del conflicto, Comunicación indirecta, negociación, soborno, amenaza, actos de habla indirecta.

Abstract

The aim of this paper is to explain the relevance of the theory of indirect communication strategy and negotiating conflict. Based on Thomas Schelling illustrates indirect communication cases: bribery and threats. It shows that both bribery and threats are rational preference mechanisms, whose functions can be expressed in non-linear diagrams. This analysis also contributes to the theory of strategic games very different from zero. Indirect communication is a fundamental basis for strategic action in various forms of conflict, from war to irregular traffic jams caused by vehicular traffic. Our particular interest in the bribery and the threat is related to common cases in the colombian conflict.

Keywords: Strategy of Conflict, indirect communication, negotiation, bribery, threats, indirect speech acts.

¹ Director de la Línea de Investigación: *Nación y Territorio*, Observatorio OPERA, Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales CIPE, Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales, Universidad Externado de Colombia (persuacion@gmail.com) Este trabajo representa una extensión al ensayo de Steven Pinker: *The stuff of thought*, Nueva York, Penguin Group, 2007. Especialmente el capítulo 8: “Games People Play”, en donde el autor desarrolla un extenso comentario con ejemplos a la teoría de los actos de habla indirectos de Paul Grice. Los ejercicios de investigación del grupo que dirijo se han orientado a explorar las ideas de Thomas Schelling. Este autor explica como se configura una teoría de la comunicación indirecta como parte de la estrategia en el conflicto y la negociación. El autor agradece la colaboración de las integrantes del *Seminario Estrategia del Conflicto* (segundo semestre de 2008). María Fernanda Guerrero Pereira, María Leonor Hernández Porras, María Natalia Díaz Roza. El autor desea expresar también sus agradecimientos a los jurados anónimos de la *Revista Sociedad y Economía* de la Universidad del Valle.

1. Introducción

Con relativa frecuencia las personas prefieren formas de comunicación indirectas a realizar acciones de comunicación directa, los ejemplos incluyen desde expresiones ligeramente insinuantes sobre sexo, amenazas encubiertas, peticiones humildes o sobornos bajo la sombra. Las formas de la comunicación indirecta constituyen en buena medida la propia estructura de nuestras relaciones cotidianas y determinan una adecuada comprensión sobre aquello que los demás piensan o creen. Pero además de la experiencia cotidiana la comunicación indirecta conforma distintas formas de comunicación relacionadas con la estrategia racional en campos tan sugestivos como las relaciones internacionales, la amenaza de una guerra, la diplomacia o los juegos en los casinos.

Con base en Schelling (1960), proponemos dos temas relacionados con la comunicación indirecta, tomando como idea central que la comunicación humana incorpora la relación entre negociación y conflicto². En primer lugar, los actos de comunicación indirecta abren posibilidades de negociación entre alguien que propone y otro que acepta o rechaza. Un auditorio puede aceptar lo que el orador recomienda o puede reaccionar con reserva y criticarlo. Esta intuición se basa en la teoría de juegos convencional, que predice que los costos y los beneficios, pueden derivarse directa o indirectamente de las ofertas³. En otros términos, la comunicación puede comprenderse como una negociación racional en la que se discuten los medios y los fines entre un orador y su auditorio.

En segundo lugar, el lenguaje tiene dos funciones: comunicar información y negociar las relaciones entre el orador y el auditorio al cual se dirige (reciprocidad y dominio común). Los costos emocionales de un desajuste en las relaciones puede presionar la necesidad de una negación plausible y, por consiguiente, la gente se cuida de lo que dice aunque no haya costos tangibles (Estrada, 2007a). Las personas perciben el lenguaje como un medio que permite usar frases comunes para generar conocimiento o difundir un mensaje con fidelidad; el lenguaje puede servir como punto de referencia en juegos de coordinación. Esta característica hace distintas las peticiones directas de las indirectas, el orador y sus oyentes pueden deducir lo demás como una intención en la que se puede confiar⁴.

Después de la introducción (1) Este artículo comprende las siguientes divisiones: (2) se relaciona la comunicación indirecta con la teoría de la estrategia y la negociación de

² Schelling TC (1960) *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, MA (Versión al español de Adolfo Martín, *La Estrategia del Conflicto*, Madrid, Editorial Tecnos, 1964)

³ Schelling escribe su obra motivado parcialmente por su percepción sobre el carácter limitado del lenguaje matemático (empleado por Neumann y Nash) para representar en su conjunto los factores que intervienen decisivamente en la teoría de juegos (Cfr. Von Neumann, 107 n, 139, 314 n, 330; Nash, 117 n, 136,147,295n, 299 n en la edición española)

⁴ Tullera, Jantzena y Jirsaa, presentan un estudio para descubrir las condiciones de aprendizaje de una segunda lengua en términos de una *negociación* que incorpora primeramente aspectos acústicos, y luego elementos cognitivos. "A dynamical approach to speech categorization Two routes to learning" *New Ideas in Psychology* 26 (2008) 208–226.

conflictos; (3) se presenta la perspectiva sobre la comunicación estratégica en Thomas Schelling; (4) se introducen los componentes del soborno y las funciones no lineales de la acción de sobornar; (5) se explica la amenaza como estrategia, su racionalidad y sus aspectos psicológicos; (6) se ofrecen algunos comentarios de conclusión; (7) se presenta una bibliografía comentada que pueda servir al lector para continuar la línea de discusión; (8) se presenta una bibliografía general de textos usados en el trabajo.

2. La comunicación indirecta como estrategia

La comunicación indirecta cumple una función estratégica por excelencia. Ésta se desarrolla originalmente dentro de un terreno de acciones significativas. Un orador se dirige al auditorio indicando proposicionalmente aquello en lo que cree o piensa. Las reacciones del auditorio sólo cuentan (en principio) con dichas proposiciones. La clave de la acción indirecta es que la intención del orador puede desviarse sin que se refleje en el acto comunicativo. Específicamente, la ambigüedad empleada en los argumentos del orador, deja a éste en condiciones de poder justificar un significado diferente. La estrategia de la comunicación indirecta puede conservarse dependiendo de la dinámica de las condiciones que involucran al orador y el auditorio (Estrada, 2007b).

Un ejemplo lo hallamos en la posición estratégica del presidente Uribe con respecto a su segunda reelección.



Beto, *El Espectador*, 15/09/08

La gracia de la caricatura consiste en su registro completo del fenómeno de la comunicación indirecta. El orador conserva *detrás* un referente distinto a sus argumentos explícitos. De modo que aunque su intención no sea necesariamente engañar al auditorio, conserva racionalmente una segunda alternativa *no visible*. El acto comunicativo puede

conservar las condiciones de confiabilidad entre las partes, si el auditorio acepta las premisas del orador⁵. Y podríamos concebir en el auditorio su interés en mantener bajo reserva las intenciones originales del orador. Pero mientras no se rectifique la intención original, la comunicación indirecta permite que las relaciones se mantengan dentro de esta esfera estratégica (Estrada, 2004).

En efecto, con cierta frecuencia la gente no se comunica directamente, sino que encubre sus intenciones mediante insinuaciones, eufemismos o frases de doble sentido⁶. Conocemos algunos ejemplos:

- ¿Te gustaría conocer mi apartamento? [invitación sexual]
- ¡¡Una maravilla!! Que me pases la mantequilla [amable solicitud]
- ¿Piensa seguir en Urabá?, ¡¡lástima por su familia!! [amenaza]
- Contamos con usted para levantar a Armero [solicitud de donación]
- Los cocaleros dan sus cuotas en estas zonas [soborno]

Estos fenómenos plantean un rompecabezas que se encuentra entre el campo de estudios estratégicos y la filosofía del lenguaje. La comunicación indirecta es ineficiente y arriesgada; aparentemente innecesaria (con una sola expresión literal se podría decir lo mismo). Sin embargo, como la cortesía verbal y otras formas de comunicación, la

⁵ Un conjunto bibliográfico de apoyo a las hipótesis básicas que se sustentan: *Rhétorique et Philosophie. Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*. En collaboration avec L. Olbrechts-Tyteca. Préf. De É. Bréhier. Paris. P.U.F., Bibliothèque de Philosophie contemporaine, 1952. (Reimp.2003) 161 p. Contient les articles n° 21,24,25,28,29,30,32,38; *Traité de l'argumentation. La Nouvelle Rhétorique*, en collaboration avec L. Olbrechts-Tyteca. Paris. P.U.F., Collection Logos. 2 vol., 1958, 734 p.; 2 éd. 1970, Editions de l'Institut de Sociologie. Université de Bruxelles, collection Sociologie générale et philosophie sociale; 3 éd. 1976, Éditions de l'Université de Bruxelles, I vol., 734 p. (La traducción española por Julia Sevilla Muñoz, *Tratado de la Argumentación, La Nueva Retórica*, Editorial Gredos, S.A., Madrid, 1989., 855 p.); *L'Empire rhétorique – Rhétorique et Argumentation*. Paris. J. Vrin, Collection "Pour Demain". 1977. 193 p. (La traducción española de Adolfo León Gómez Giraldo, *El imperio retórico, Retórica y Argumentación*, Editorial Norma, 1997, 214 p.); Se han consagrado numerosos estudios en homenaje a Chaim Perelman y la Teoría de la Argumentación. Destacamos: *La nouvelle rhétorique, essais en hommage a Chaim Perelman*, *Revue Internationales de Philosophie*, N° 127 – 128, 1979., 385 p. ; *Langaje, Argumentation et Pedagogie*, *Revue Internationale de Philosophie*, N° 155, 1985 – fasc. 4., 476 p. Otros libros y artículos., Apostel, leo. "Rhétorique, psycho-sociologie et logique". En: *Logique et Analyse (Nouvelle Serie)* N° 21 –24. 1963.; "What is the force of an argument?" En: *Revue Internationale de Philosophie* N° 127 –128. 1979. Gómez, Adolfo León. *El primado de la razón práctica*, Universidad del Valle, Cali, 1983. Grice, H. Paul. "Logic and conversation". En: *Syntax and Semantics vol. III, Speech Acts*. Ed. By P. Cole and J.L. Morgan, Academic Press, 1975. Se cita frecuentemente la versión francesa de Michel Bozon y Frédéric Berthet, en la revista *Communications* N° 30. 1979. Noorden, Sally van. "Rhétorique arguments et exigence première", En *Revue Internationale Philosophie* N° 127 – 128., 1979. Wright, George H. Von. Un ensayo de lógica deóntica y la teoría general de la acción. *Cuadernos de la UNAM*, México, 1978.

⁶ Pinker S (2007) *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature* (Viking, New York).

comunicación indirecta tiende a universalizarse en dominios de la vida práctica⁷. Todos aprendemos a jugar este juego, quienes se ofenden como aquellos que no. El carácter atractivo de las formas de comunicación indirecta son los fenómenos subyacentes a los tipos de comportamiento que adoptan las personas que la usan. En la vida práctica la comunicación indirecta opera como un medio aparentemente superficial para revelar preferencias, estereotipos, ironías y sarcasmos. Aunque se ha pensado poco en los mecanismos que la hacen efectiva; éste es parte de nuestro objetivo.

La comunicación indirecta tiene una considerable importancia, en el dominio del lenguaje informático, la comprensión de sistemas de programación o nuevas formas de comunicación como el correo electrónico. Expresiones como “¿Qué dice usted?” o “¿Sabe usted...?” no tienen el carácter directo que presumimos. Formas de hablar en la comunicación diplomática que pueden tomarse como agresiones bilaterales están estructuradas sobre mecanismos de comunicación indirecta. Una expresión de cortesía podrá convertirse en la ocasión para el chantaje o “traición a la patria”. Una invitación a cenar puede leerse como un amable llamado, extorsión o acoso sexual.

La forma como se presenta la información representa un aumento de las probabilidades de ganancia en una negociación de conflictos. De acuerdo con Schelling (1960) el *resultado evidente* de los acuerdos dependerá en buena medida de cómo sea enunciado el problema, de qué analogías o precedentes suscita en el recuerdo la definición de la cuestión a negociar y de la clase de datos que pueden ser utilizados en ella. Por lo tanto, los individuos reconocen las ventajas estratégicas que puede tomar una comunicación indirecta en el sentido griceano⁸.

Ciertamente, la comunicación indirecta hace parte de los juegos estratégicos de racionalidad limitada. En variadas circunstancias los seres humanos debemos obrar recursivamente con limitadas condiciones para comunicar todo lo que pensamos. O padecemos vacíos e inconsistencias en la comunicación. De modo que los demás puedan aceptar estas limitaciones. La comunicación indirecta aumenta el número de resultados posibles en una estrategia de conflictos y, además, facilita las posibilidades de retractarse ante una opción elegida.

3. La perspectiva de Schelling

Por más de 50 años las formas de comunicación indirecta han sido estudiada por lingüistas, filósofos y psicolingüistas, y los procesos mediante los cuales los agentes racionales

⁷ Brown P, Levinson SC (1987) *Politeness: Some Universalism Language Usage*, Cambridge University Press, New York.

⁸ Recordemos que Paul Grice subraya con especial cuidado la máxima de modo, la cual destaca los efectos que pueden derivarse de la manera *como* se comunican los enunciados.

ocultan sus intenciones está bien documentado, sin embargo, las razones por las que la gente participa en estas estrategias de ocultamiento (a diferencia de actos de habla directos) sigue abriendo un amplio portafolio de oportunidades⁹. Desde esta perspectiva, Schelling aplica algunos razonamientos de biología evolutiva y su propia visión de la teoría de juegos para comprender las posibles ventajas estratégicas de la comunicación indirecta:

Muchas y muy interesantes tácticas y situaciones de juego dependen de la estructura de la comunicación, particularmente de las asimetrías en la comunicación y de opciones unilaterales para iniciar la comunicación o destruirla. Las amenazas son estériles si no pueden ser comunicadas a las personas a quienes van dirigidas; la extorsión necesita un medio de transmitir el conocimiento de las alternativas de la víctima elegida. Incluso la amenaza “deja de llorar, o te daré motivos abundantes para que llores” es inefectiva si el niño está llorando ya demasiado alto para oírlo. (A veces parece que los niños lo saben). Un testigo no puede ser intimidado para obligarle a prestar falso testimonio si se halla sometido a vigilancia para evitar que reciba instrucciones acerca de lo que tiene que decir, si bien podría deducir la sanción de la misma amenaza. (Schelling, 1960)

En la cita, sobresalen varios aspectos relacionados con la comunicación indirecta (1) El vínculo establecido en la amenaza, con la finalidad de condicionar el comportamiento de la víctima, depende de la desigualdad en las condiciones iniciales (2) El carácter efectivo de la comunicación reside en aspectos encubiertos (3) La amenaza puede resultar fallida debido a la naturaleza de la comunicación. La analogía empleada por Schelling es poderosamente convincente: una amenaza no se comprende como “amenaza” si la representación de la misma, en la comunicación, no llega a su destinatario.

Teóricos de la comunicación indirecta subrayan que la comunicación humana es una práctica de cooperación, una conversación en la que los participantes tienen como objetivo común un intercambio eficiente de información de acuerdo con la influyente teoría de H.P. Grice¹⁰. Los aportes de Grice a la lógica de la comunicación indirecta marcan un giro decisivo en la estructura lógico – semántica de la misma. Dentro de una perspectiva complementaria, Thomas Schelling, apoyándose en los avances de la biología, sustenta que la mayoría de relaciones sociales suponen una relación dialéctica entre cooperación y

⁹ Véase: Clark HH (1996) *Using Language* (Cambridge University Press, New York); Holtgraves TM (2002) *Language as Social Action* (Erlbaum Associates, Mahwah, NJ). Pinker S (2007) *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature* (Viking, New York).

¹⁰ Grice HP (1975) *Logic and conversation. Syntax & Semantics*, eds Cole P, Morgan JL (Academic, New York), Vol 3. Sobre este ensayo de Grice se ha derramado abundante tinta; para una bibliografía actualizada, véase: “After Grice: Neo- and post-perspectives”, *Review article of Stephen Levinson, Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*. The MIT Press, Cambridge, MA (2000). xxiii + 480 pp., en *Journal of Pragmatics* 38 (2006) 2223–2234, Paperback, ISBN: 0-262-62130-4.

conflicto¹¹. Esta idea no es menos aplicable a la comunicación que a las acciones ofensivas entre enemigos y, de hecho, se han descubierto señales de que los animales explotan la manipulación en relaciones cooperativas de intercambio de información¹².

En el caso de la especie humana, se podría pensar en las amenazas (una oferta que no se puede rechazar), o secretos peligrosos (con programas de protección a testigos), escapes de contaminación (ofertas selladas o ensayos clínicos), preguntas recriminatorias (para las que una respuesta podría resultar perjudicial) en cuyo caso se prefiere guardar silencio o el recurso a la ley de ignorancia¹³. La propia existencia en el lenguaje de acciones indirectas sugiere que tales acusaciones implícitas se encuentran en la dinámica del juego de la comunicación humana¹⁴.

En casos de estricta cooperación, esperamos una máxima eficiencia en los rumores conspirativos; en casos de conflicto, la expectativa tensiona los ánimos si se guarda silencio¹⁵. La complejidad de los códigos de la comunicación que caracterizan el lenguaje estratégico, son una mezcla de cooperación y conflicto. Esta conclusión se ve reforzada tomando en cuenta que una mayoría de aplicaciones prácticas de comunicación indirecta (la diplomacia, la extorsión, el soborno y el acoso sexual) tienen su lugar en escenarios de conflicto.

La comunicación indirecta puede adoptar muchas formas, entre ellas los gestos de solidaridad y deferencia. El fenómeno a subrayar se relaciona con la dirección que van tomando los registros indirectos de los actos de habla. Todo dependerá de la evolución progresiva (o regresiva) para que vayan encontrando acuerdos los participantes. Un elevado sentimiento de afecto, requerirá únicamente ligeros movimientos del pie por debajo de la mesa o una suave inclinación de los párpados, para que todo quede listo. La bronca experimentada por un arranque de celos puede exponerse, inicialmente, con la intensidad del color que toma el rostro, hasta una descripción novelesca sobre el estallido provocado por el choque de un puño contra el vidrio del ventanal.

La comunicación indirecta puede usarse también como un medio para rehusar el cumplimiento de compromisos o promesas. En términos de Schelling: “la promesa es un

¹¹ Williams GC (1966) *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought* (Princeton University Press, Princeton); Trivers R (1985) *Social Evolution* (Benjamin/Cummings, Reading, MA).

¹² Dawkins R, Krebs JR (1978) *Animal signals: Information or manipulation?* *Behavioral Ecology*, eds Krebs JR, Davies NB (Blackwell, Oxford), pp 282–309.

¹³ Feiler B (2000) *Pocketful of dough*. *Gourmet* October:99–101.

¹⁴ Véase, Richard Breheny, Communication and Folk Psychology, *Mind & Language*, Vol. 21 No. 1 February 2006, pp. 74–107.

¹⁵ El silencio conforma una modalidad estratégica, como bien lo subrayan las investigaciones realizadas por el notable antropólogo Erving Goffman en: Goffman E (1959) *The Presentation of Self in Everyday Life* (Doubleday, New York). Versión española: *La presencia de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortou, 1981.

compromiso con la otra parte que interviene en una negociación, y es necesaria siempre que la acción final de cualquiera de los negociadores esté fuera del control del otro”. En la promesa se ven relativamente forzadas las condiciones hacia el futuro por parte de quien la realiza. No obstante, el agente puede hacer uso de la comunicación indirecta con el fin de convertir en ambiguos los términos de la promesa.

Schelling sugiere importantes motivos que pueden aplicarse a intercambios comunicativos con mayor sutileza que las relaciones de costo / beneficio. El primer aspecto se relaciona con la lógica de la negación plausible. En un caso de soborno a un policía, la apelación a un velo de ingenuidad es intuitivamente clara: si algunos funcionarios son corruptos y aceptan el soborno, aunque otros sean honestos, la posibilidad de detención de quien soborna está presente. El caso es que en contadas circunstancias, el policía coopera con las sutilezas de la comunicación velada que propone el conductor. Un juego teórico relativamente simple puede delinear las circunstancias indirectas que podrían ofrecer una solución óptima a este tipo de problemas¹⁶.

El segundo aspecto de la comunicación indirecta como estrategia nos vincula a juegos lógicos presentes en circunstancias sociales en donde no se imponen multas tangibles, en términos de costos y beneficios, el caso de propinas al mesero del restaurante para que agilice la atención, o una invitación sexual después de una cena. A diferencia del conductor y el oficial, el proponente no incurre en sanciones financieras por parte del interlocutor que rechaza la propuesta. Por lo que la cuestión clave en estos casos es buscar las razones para que los proponentes recurran a insinuaciones o cálculos de beneficios en varios escenarios.

Existen también escenarios en los que la gente usa la comunicación indirecta cuando el grado de incertidumbre sobre las intenciones de los demás es bajo, bien sea por que la valoración de los otros es bajo (el proponente tiene una alta autoestima), o porque el oyente es despierto y puede captar las señales del proponente con relativa confianza, ¿Por qué, en tales casos, una propuesta sutilmente velada es preferible a una comunicación directa y clara? La respuesta debería referirse a algunas propiedades manifiestas en la propia lengua, por oposición a los procesos de la inferencia social que posibilitan la interpretación de las insinuaciones.

4. Soborno

Consideremos la posibilidad de un proponente cuya intervención obedece a las *Máximas* de Grice sobre una comunicación eficiente, concreta, veraz, directa y relevante. La que depende a su vez de la prominencia, de algún elemento de coordinación o de los llamados *puntos focales* de Schelling. El proponente ha superado un semáforo en rojo y considera

¹⁶ Cfr. Pinker S (2007) *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature* (Viking, New York).

cómo sobornar al policía de tránsito. Su elección está entre permanecer en silencio o proponerle al policía un billete de \$50 mil pesos.

Por desgracia, el conductor no sabe si el funcionario es corrupto y acepta el soborno o si es honesto, y lo detenga por intento de soborno. Se trata de un juego teórico en donde el dilema de un agente es no conocer los valores con los que juegan los demás. Justamente la propiedad del aporte de Thomas Schelling a la teoría de juegos consiste en haber iluminado los pormenores de este tipo de dilemas. Los beneficios y el campo de posibilidades son descritos en el siguiente gráfico:

	Policía Dishonesto	Policía Honesto
No soborna	Comparendo	Comparendo
Soborna	Queda libre	Arrestado por soborno
Soborno implicado	Queda libre	Comparendo

Gráfico 1. Condición de posibilidad del Soborno

Los beneficios en la tercera fila resultan de combinar las ventajas de sobornar a un policía deshonesto con la ventaja, relativamente pequeña de no sobornar a un policía honesto. En estas circunstancias la comunicación indirecta es la opción más racional. Observemos que este análisis resulta incompatible con la interpretación convencional que hace de los actos de habla indirectos en juegos de cooperación pura. El conductor no usa en este caso la comunicación indirecta para contribuir a que el policía honesto alcance su objetivo (hacer cumplir la ley), sino más bien, confunde su misión en busca del beneficio propio.

La intuición que en la comunicación indirecta se da una estrategia óptima puede confirmarse mediante un modelo básico del sobornador racional. Se estima que los costos del soborno se derivan de (i) la cantidad de honestos, q , (ii) el costo del soborno, c_0 (iii) el costo del comparendo, c_1 , (que debe ser superior al costo del soborno), (iv) el costo del arresto por soborno, c_2 , (que debe superar el costo del comparendo), y una variable psicológica crucial: (v) la probabilidad p de que el funcionario interprete una declaración relativamente directa, d , como un intento de soborno.

El habla directa es una variable semántica que corresponde al grado de vaguedad de la proposición (número de lecturas) y la cantidad de aquellas lecturas que guardan más relación con un soborno que con un comentario inocente. Una proposición del tipo entonces: “Si me deja ir, le daré 50”, es más directa que la pregunta: “¿Existe alguna forma para salir de este embrollo?”. Y un comentario genérico: “He aprendido la lección, no se

preocupe que no se repetirá”, es aún menos directa (en términos prácticos, p , puede deducirse empíricamente, preguntándole a la gente su grado de confianza porque una determinada frase parece un soborno).

Finalmente, el objetivo de la comunicación indirecta es lograr influenciar la reacción ante la propuesta, hacia un punto o solución final en el que ninguna de las partes espere que se retire la otra, sustentándose en el ingrediente principal de lo que una cree que la otra espera que espere la primera, y así sucesivamente. La tendencia que puede observarse sobre la función de la decisión, L , que se refiere monotónicamente a la probabilidad de que el policía no interprete el carácter directo de la proposición. Al colocar todo el conjunto, se estima que los costos de un conductor frente a un policía corrupto sería $y_c = c_1 p + c_2(1 - p)$, mientras el costo cuando se enfrenta a un policía honesto sería $y_h = c_1 p + c_2(1 - p)$, en total, los costos para el conductor son $y = q y_h + (1 - q) y_c$.

Otro componente de la comunicación indirecta como estrategia se relaciona con factores que justifican determinadas preferencias para salir de *atolladeros*. Los seres humanos emplean tácticas de atenuación o restricción frente a lo que dijeron o cómo y por qué actuaron de tal modo. Se trata, según Schelling:

De una serie de tácticas que consisten en maniobrar con la capacidad y posibilidad de liberarse de embarazosas iniciativas... haciendo que el resultado dependa solamente de la elección de la otra parte”. La clave de la comunicación consiste en dejar bajo tensión “la cuestión de quién tiene que tomar la decisión final (Schelling, 1960)

La táctica en casos como semejantes hace parte de la estrategia de transferir la responsabilidad en el oponente.

Ahora bien, si tanto los policías honestos como los corruptos comparten una misma función lineal sobre la decisión L y, por tanto, tienen la misma decisión L para cualquier proposición p , el nivel óptimo de la comunicación directa estará determinada por el porcentaje de los funcionarios honestos. Si tenemos $q = (c_1 - c_2)/(c_1 - c_2)$, la estrategia óptima para el conductor sería no intentar sobornarlos a todos: $d = 0$. Si el porcentaje de los funcionarios honestos es inferior al umbral crítico, entonces la estrategia óptima para el conductor sería lograr intentar el soborno de manera inequívoca, $d = 1$. En este modelo, la comunicación indirecta no sería concebida como la estrategia óptima. La razón es evidente porque el costo de las funciones tendrá un comportamiento lineal

Para que la acción indirecta de sobornar sea una ventaja para el conductor, la función debe ser no lineal. Esto se puede dar si tanto los funcionarios honestos como los deshonestos toman decisiones no lineales L_h , y funciones de probabilidad p relativa L_c , se derivan directamente del soborno (d) y si para los dos tipos de decisión, las funciones son diferentes. Es decir, aunque policías honestos y deshonestos interpreten la comunicación indirecta del mismo modo y, por tanto, tengan la misma valoración de la “insinuación”

como soborno, el policía honesto vacilaría más para detener al conductor que el policía deshonesto, por las implicaciones que puede llegar a tener la información, como parte de la carga de prueba. En general, los costos para el conductor serán los siguientes:

$$y = q \{C_2L_h(d) + C_1[1 - L_h(d)]\} + (1 - q) \cdot \{C_0L_c(d) + C_1[1 - L_c(d)]\}$$

En el caso de que L_h y L_c sean funciones relativas, el cuadro se muestra como en la Fig. 2. Los costos previstos para el conductor son los siguientes:

$$y = C_1 \text{ si } d < d_c$$

$$y = qc_1 + (1 - q) C_0 \text{ si } d_c < d < d_h$$

$$y = qc_2 + (1 - q) C_0 \text{ si } d_h < d$$

En la región intermedia, d_c , d , d_h , los costos serán menos para el conductor y, por tanto, la comunicación directa tendría un nivel óptimo. Estos resultados confirman que existen circunstancias en las cuales la comunicación indirecta es una estrategia óptima, aplicándose formalmente el concepto de negociación plausible.

En el siguiente gráfico de funciones lineales pueden observarse mejor las correlaciones:

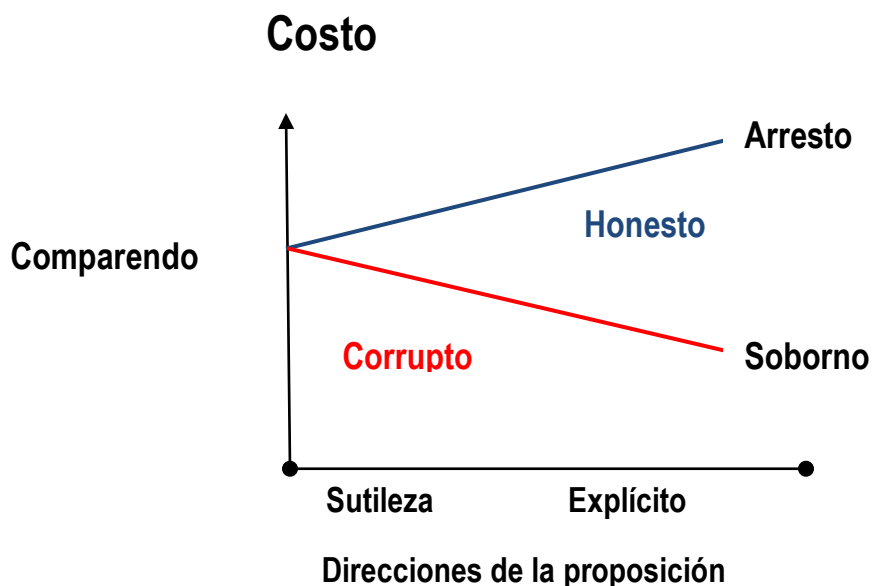


Gráfico 2. Matriz de funciones lineales para representar los costos previstos por un conductor que propone sobornos.

El resultado no depende de los funcionarios, sino de las reglas de decisión de L_h y L_c y de las etapas de cumplimiento de las funciones. Los sistemas formales y las reglas semánticas contribuyen a extrapolar sintéticamente los argumentos anteriores. Mientras los funcionarios corruptos tienen un parámetro de umbral menor que los honestos, es decir, L_h (d) L_c (d) con relación a intervalos apreciables de tiempo, es fácil demostrar que dentro de una amplia gama de parámetros, los valores obtenidos son mínimos con respecto a d, entre los límites de un silencio absoluto y la asimilación de la responsabilidad directa y sin añadiduras.

Habría que subrayar también casos cuando se distribuyen parámetros de umbral entre los dos tipos de oficiales de policía. Otra posible extensión a la vida real es el uso de una secuencia de comunicaciones directas o indirectas que permitan sondear las inclinaciones del funcionario: “¡Qué mañana tan esplendorosa, que pena, agente, y saber que tengo que pagar por el error, admiro mucho la capacidad de trabajo que ustedes tienen, ¿Puede haber otra forma de resolver este problema sin comparendos? La comprensión sobre los componentes correlacionados en forma no lineal pueden observarse mejor en la siguiente gráfica:

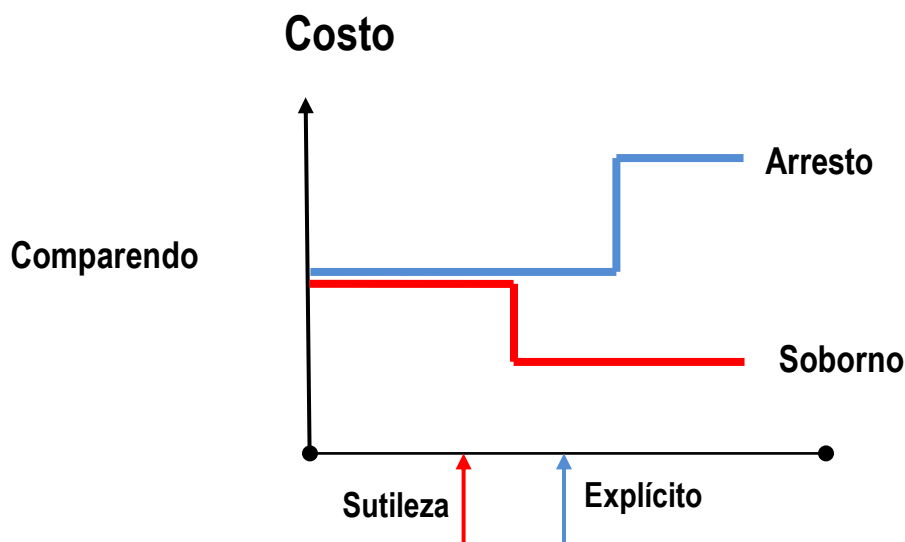


Gráfico 3. La expectativa de costos del conductor que pretende sobornar a un policía honesto, o a un policía corrupto, se relaciona con decisiones no lineales.

Cabe destacar como componente adicional, que las dinámicas entre las variables mencionadas se desarrollan en un escenario en el cual la influencia que “la presión pública parece forzar a los participantes a una solución evidentemente, justa o razonable, por vía de la presión ejercida y la forma en que ésta actúa sobre los participantes. En su capacidad

de coordinar las expectativas por medio del poder de sugestión, lo que hace tan efectiva a la opinión pública, al precedente o las normas éticas.

¿Cuál es la hipótesis más plausible para diferenciar las funciones de decisión entre los policías honestos y los deshonestos? La respuesta dependerá de los factores determinantes en la función de costos. Tomemos al policía honesto, ¿por qué no arresta de inmediato a quien manifiesta veladamente el soborno de la misma manera en que un funcionario deshonesto acepta cualquier soborno? La razón es que aunque todos los conductores hicieran propuestas que pudiesen interpretarse (correctamente) como sobornos implícitos, algunos conductores honestos alegarían también tales propuestas como observaciones inocentes (este fenómeno es inherente a la definición de los actos de habla indirectos), por lo cual, las detenciones podrían ser infructuosas. Perder la concentración en estos casos puede resultar costoso para el funcionario, exponiéndose a una acusación de calumnia e injuria, y sometiendo a la institución a pagar los daños punitivos.

Los costos en que incurren los funcionarios honestos para detener a un conductor, dependen, por lo tanto, del porcentaje de conductores que hagan observaciones de carácter directo en situaciones semejantes y de los incentivos para castigar a la población que propone sobornos. Por el contrario, para el funcionario deshonesto los costos dependen de las cantidades de sobornos y de las posibilidades de ser denunciado. Resulta poco probable que las dos funciones de decisión tengan la misma forma. Mientras el caso de una acción juzgada como soborno da lugar a mecanismos de racionalidad lineal, en el caso de un soborno que utiliza la comunicación indirecta, la racionalidad no opera de manera lineal.

5. Amenaza

Una de las observaciones críticas de Schelling a la teoría convencional de juegos es su incapacidad para explicar las condiciones de estrategia en donde aparecen formas de comunicación presentes en la vida cotidiana. Especialmente aquellos casos de comunicación con información indirecta. En efecto, el autor sugiere que la teoría de juegos distinta de juegos de suma cero puede haber desperdiciado su campo más prometedor “al ser llevado a un nivel de análisis demasiado abstracto” (Schelling, 1960, 141). Este grado de abstracción rebasa una cantidad considerable de situaciones de la experiencia humana en las que los sistemas de comunicación ofrecen una oportunidad para lograr grandes cambios a partir de pequeñas sutilezas.

¿Qué sucede con poblaciones sometidas a la intimidación de grupos paraestatales durante largos períodos de tiempo? ¿Qué condiciones generan responsabilidades penales de funcionarios públicos que son “obligados” a firmar contratos con agentes violentos? ¿Qué

modelo en la teoría de juegos podría corresponder a situaciones en las que una de las partes “tiene la sartén por el mango”. Más importante, bajo la perspectiva que hemos venido enfatizando ¿Cuáles son los mecanismos de comunicación empleados para la amenaza? ¿Cómo se defiende la comunidad amenazada? ¿Qué tipo de claves usa para defenderse frente a la imposición de la fuerza violenta?

Schelling se interesa en casos que puedan ilustrar la comunicación indirecta en situaciones cotidianas. Tomemos el ejemplo de un hombre entra a un restaurante y amenaza con un arma a los comensales que departen tranquilamente. Si veinte hombres se lo proponen podrán vencerle, sin embargo, el riesgo para ellos es considerable. ¿Cómo escoger? Pueden, además, *prometer* abstenerse de una represalia mortal una vez que le hayan capturado. No obstante, ellos no pueden comunicar su amenaza, por ejemplo, si no hablan el mismo idioma, “no pueden desarmarle verbalmente”.

En el contexto de tales preguntas, Schelling plantea una excepción al conjunto de posibilidades de comunicación de la amenaza ¿Cuál es la estructura de información o comunicación que hace inmunes a las amenazas a los perros, los idiotas, los niños, los mártires y los fanáticos? Una pregunta que parece avanzar no tanto sobre el diseño del medio de comunicación, sino sobre la condición social que ocupan estos individuos. Una respuesta debería observar el carácter propio de la inconmensurabilidad entre mundos diferentes. ¿Qué tienen en común los perros, los idiotas, los niños, los mártires y los fanáticos? Manteniendo la matriz analítica de Schelling podemos afirmar que: “una racionalidad limitada para ordenar objetos en el espacio” o “darle una secuencia temporal a sus acciones”.

La comunicación indirecta bajo condiciones de amenaza tiene aspectos lo suficientemente problemáticos. Para comenzar, una ventaja con la que juega quien amenaza es la sorpresa de sus víctimas. La reacción primaria suele desencadenar estados de choque emocional profundo. La amenaza ocasiona fallos de coordinación, no pueden reaccionar a la amenaza con otra amenaza a menos que todos estén de acuerdo. La amenaza condiciona determinados compromisos. En una situación en la que la comunicación colectiva presentaba originalmente un carácter indeterminado, la amenaza establece límites entre dos jugadores. Un jugador asume un compromiso y el otro toma una decisión final. El juego de la amenaza presenta una naturaleza determinada.

La amenaza presenta otro rasgo distintivo. Una persona afirma que, en una contingencia determinada hará lo que manifiestamente preferiría no hacer si se produjese esa contingencia, lo cual depende de la otra parte. Se trata de una comunicación indirecta en la que los factores determinantes de la acción provienen de que no exista ambigüedad alguna sobre la *implicatura* encubierta con el mensaje del portador. El objetivo es poner a prueba la *fuerza potencial* de la violencia sobre la víctima, es decir, conseguir demostrar un poder intimidatorio con resultados inmejorables para ambas partes.

La amplitud de la escogencia es limitada. Y la película queda proyectada en la mente de la víctima, enfatizando las imágenes de calamidad. La comunicación indirecta posee en estos casos la discrecionalidad de la fuerza potencial que el agente principal puede utilizar. Aunque el objetivo principal de la amenaza es provocar un cambio de comportamiento de sus receptores.

La amenaza puede coaccionar a sus destinatarios sólo si consigue comunicar cierta apariencia de obligación. La obligación está cargada de implicaciones. Schelling afirma que mientras el compromiso fija un curso de acción, en una mayoría de casos de quienes lo enuncian, la amenaza fija un curso de reacción, de respuesta al otro que sugiere la comunicación. El compromiso es un medio de obtener el *primer movimiento* en un intercambio en el que el primer movimiento implica una ventaja; la amenaza es un compromiso dentro de una estrategia para el *segundo movimiento*.

La analogía con la mecánica clásica es extraordinariamente concisa. Sobre el principio de acción / reacción, los fenómenos del compromiso y la amenaza parecen ofrecernos detalles más concretos. Sólo que en el caso de la amenaza, las fuerzas invocadas tienden a provocar un desequilibrio evidente. La víctima de la amenaza debe sentir la gravedad del daño si incumple con la obligación impuesta. El segundo movimiento debe compensar los costos encubiertos por el primer movimiento. La naturaleza agresiva de la amenaza queda restringida, si quien amenaza cambia de parecer o se muestra incapaz de cumplir con la acción implícita en la misma.

El carácter distintivo de la amenaza queda reflejado por una comunicación indirecta que, no obstante, debe preservar su poder intimidatorio. La amenaza, o es superflua y no constituye un movimiento, o transmite una información verdadera y se relaciona con estructuras de información y de comunicación perfectamente diferenciables. La observación de Schelling a este respecto es relevante: "... en realidad, si, como muchas veces ocurre, la amenaza es de una naturaleza tal que el acto de compromiso no se halla contenido en el acto comunicado, -si el compromiso precede a la comunicación de la amenaza o la parte amenazada y a las pruebas de su credibilidad- el primer paso del proceso de amenaza altera la *verdadera* estructura de los incentivos..." (Schelling, 1960, 146).

La clave sobre la eficacia de la amenaza no consiste entonces en la fase terminal de realización de la misma, sino en controlar lo suficientemente el medio de comunicación indirecta. Son las expectativas creadas por las palabras y el sentido indirecto dado al mensaje aquello que crea las condiciones de interdependencia que tendrá la víctima de la amenaza con su verdugo. Originalmente, porque como vemos en la perspectiva de Schelling, durante el proceso, la intimidación puede acompañarse con "pruebas" en firme de la fuerza que posee el agente principal.

El juego de movimientos estratégicos es ilustrado por Schelling con un caso típico de la vida cotidiana:

El atracador que se encuentra con que su víctima, aún siendo inmensamente rica, no lleva nada de dinero encima en aquel preciso momento, no puede aprovechar su oportunidad a menos que pueda obtener un rehén y retenerlo mientras espera el pago; e, incluso, eso no tendrá efecto a menos que pueda encontrar un medio de asumir un compromiso convincente de devolver el rehén de un modo que se quede sometido a la posibilidad de una identificación o captura (Schelling, 1960, 147)

La situación ofrece dos caras del mismo dilema. Con la primera, el atracador debe sortear una situación derivada de las condiciones reales de su víctima, racionalizando el procedimiento que debe emplear para lograr sus objetivos. La segunda cara sugiere que la operación misma le impone ciertos riesgos al victimario. En ambos lados del dilema la comunicación desempeña una función central. La fuerza del compromiso para causar el daño dependerá de la eficacia que tenga el acto de habla al amenazar.

Una amenaza es esencialmente, una declaración susceptible de ser creída, de una elección condicional para el segundo movimiento. El poder intimidatorio proviene, entonces, de las imágenes que sean comunicadas en el primer movimiento por el agente agresor. En la frase: “esto te perjudicará a ti más que a mi” se hace explícito que la amenaza depende de comparaciones de utilidad interpersonal. La nota sobresaliente es que la ventaja concedida en el primer movimiento depende de la eficacia en la comunicación, y que esta ventaja estratégica, juega un papel determinante para los resultados propuestos por quien formula la amenaza.

El siguiente esquema contribuye a visualizar las variables principales:

	Jugador 1	Jugador 2
No amenaza	Indiferencia	Libre
Amenaza	Primer movimiento	Segundo movimiento
Comunicación	Indirecta	Indirecta

Gráfico 4. Condiciones de posibilidad de la amenaza

La cuestión radica en saber si admitimos o no que el juego tiene “movimientos”, es decir en que sea posible para uno de los jugadores, a-o para ambos a la vez, emprender, en el curso del juego, acciones que *alteren* irreversiblemente el juego mismo, que modifiquen de algún modo la matriz de ganancias, el orden de las elecciones o la estructura de la información en el juego. Desde este punto, Schelling reevalúa la postura psicológica para analizar la amenaza que tienen Luce y Raiffa:

Si una amenaza es algo más que una información que se pretende llevar al ánimo del otro jugador debemos preguntar qué más puede ser. Y debe implicar cierta idea de compromiso –real o ficticio- si ha de ser algo (Schelling, 1960, 149).

Esta nota es comprehensiva porque nos permite realizar dos aclaraciones sobre de la originalidad de Schelling. La primera es que la teoría de la estrategia supone implícitamente una teoría de la información asimétrica. La racionalidad con la que cada jugador pueda maniobrar la información disponible resulta fundamental. Segunda aclaración, en juegos estratégicos, la información no fluye de manera monotonica o lineal sino que opera como una telaraña que cumple una función de trampa. En el caso de la amenaza, esto quiere decir que la información comunicada propicia cambios directos en el conjunto de creencias de la persona afectada.

Pinker afirma que las amenazas tienden a velarse en *implicaturas* por dos razones. Una es familiar, el extorsionista sin pelos en la lengua se expondría a sí mismo y, de este modo, correría el peligro de tener que acarrear penas legales, igual que el sobornador. Pero también se enfrenta a que el objetivo de su extorción lo ponga en evidencia al desafiar su amenaza. Con el fin de mantener la reputación de la que vive, el extorsionista tendría que llevar a cabo la amenaza, lo cual puede ser arriesgado y caro, y además no tienen sentido después de que no ha conseguido coaccionar a su objetivo.

Una amenaza *implicada* resuelve ambos problemas. Si la amenaza es extraoficial será más difícil condenar al extorsionista, y si se le desafía, puede optar por no llevarla a cabo sin desdeirse y socavar su credibilidad. Un jefe paramilitar del Magdalena medio que operaba como oficial de las Fuerzas Armadas durante el día, mientras en las noches realizaba crímenes y masacres, enviaba la siguiente comunicación a las empresas de transporte intermunicipal: “Si no contratan con nuestra empresa, es posible que sus vehículos no lleguen a su destino”. ¿Quién podría alegar que este mensaje no contiene una previsión clarividente, más que una política intencional?

6. Conclusión

La idea central que ha orientado esta reflexión es que los seres humanos disponemos recursivamente de mecanismos de comunicación que no se limitan a *ir al grano*. Una buena parte de nuestra vida transcurre en conversaciones y diálogos en los que la comunicación fluye con doble sentido, chistes, bromas o intimidaciones; variadas situaciones en las que nos comunicamos con actitudes gestuales, movimientos de las manos o los pies. Un bostezo o un pedo pueden comunicar tanto como CNN dependiendo de nuestros interlocutores y si la ocasión lo amerita.

Schelling consigue renovar la teoría de juegos dentro de una tradición de notable ascendencia científica (Newman, Nash, Luce, Raiffa) porque se atreve a concebir relaciones estratégicas en dominios cotidianos: la crianza de los hijos, un endiablado tráfico en horas pico, la guerra fría o un resfriado empleado como excusa. Una pieza clave en su análisis consiste en haber desentrañado la estructura lógica de la comunicación en juegos estratégicos. Más precisamente, los mecanismos de comunicación indirecta, aquellas formas de intercambio verbal o no verbal con largos rodeos o con ampliaciones frecuentemente innecesarias.

En una comunicación directa podríamos *predecir subjetivamente* aquello que alguien quiere decir, por contraposición a *adivinarlo*. En los casos de soborno, la relación de negación de hipótesis predice que la comunicación indirecta abre espacios para simular por cortesía que “no fue lo que quise decir”. Las salidas que consigue el acto de habla indirecto, permiten evitar que una relación llegue hasta los mismos infiernos. Bajo situaciones de tensa convivencia, la comunicación indirecta puede modificar nuestras relaciones con los demás al conseguir que la amenaza sea tomada como una broma. Todo dependerá de dónde recaigan los énfasis del acto comunicativo.

Anexo

Los siguientes artículos constituyen una guía recomendable para proseguir con la discusión de los principales argumentos del presente trabajo.

1. [Gree08] Annjo K. Greenall, “Gricean theory and linguicism: Infringements and physical violence in the relationship between Manuel and Basil Fawlty”, *Journal of Pragmatics* (2008) SinceDirect, Department of Modern Languages, Norwegian University of Science and Technology, 7491 Trondheim, Norway, 2008.

- En este artículo el autor se propone identificar una versión refinada de la teoría griceana sobre la no-observancia de las máximas de la comunicación con base en la noción schultzeana de la *relevancia temática*. Esta categoría puede aplicarse para arrojar luz sobre la aplicación del desequilibrio intercultural (o experto – no nativa) vs (no-experta, no-nativa) en la comunicación. El artículo argumenta que a menudo un alto número de desviaciones de las normas del hablante nativo (su no observancia de las “máximas”) con respecto a un discurso extranjero, causa una *sobreatención* en el oyente, y una actividad interpretativa infructífera creciente, algo que puede desencadenar reacciones negativas. Esta tendencia puede contradecirse aumentando el conocimiento del público en lo que concierne a las desventajas específicas de ser un hablante de segunda lengua, en un mundo globalizado.

2. [KoSk98] Kai A. Konrad and Stergios Skarpedas, *Económica* (1998) 65, 461- 477, “Extortion”, Free University of Berlin and University of California at Irvine, 1998.

- La extorsión en empresas productivas por grupos del crimen organizado toma lugar virtualmente en todas las economías. El autor desarrolla un marco de estudio de tal actividad. El principal perjuicio de la extorsión proviene de la duradera erosión y distorsión de la producción del mercado, así como de la destrucción de la propiedad. Estos fenómenos, según Skarperdas, pueden acaecer en sistemas económicos con un equilibrio relativo. El autor encuentra: que las pandillas pueden incrementar su actividad en respuesta a una ampliación de la política de protección privada; y a menudo, pero no siempre, las pandillas modernas causan un menor gasto de recursos que las pandillas con una miopía racional evidente.

3. [Vall08] Richard Vallée, *Journal of Pragmatics* 40 (2008) 407–430, “Conventional implicature revisited”, Université de Moncton, Campus de Shippagan, 218, boul. J.-D.-Gauthier, Shippagan, New Brunswick, Canada E8S 1P6, 2008.

- En este artículo Vallée sugiere un nuevo acercamiento a términos convencionalmente utilizados para introducir implicaturas como: “incluso”, “aun”, “pero”, entre otras. El autor enfoca la contribución semántica en la naturaleza de este tipo de enunciados. Luego establece su propio punto de vista haciendo uso del llamado Referencial-Reflexivo introducido recientemente en la semántica. Posteriormente examina el comportamiento semántico del “pero” y lo distingue del “y”. Luego, muestra la productividad y el poder explicativo del marco Reflexivo-Referencial. Intuitivamente VCDs son expresiones muy simples, y su sugerencia está diseñada para capturar esa simplicidad a primera vista.

4. [DoMa08] Friedrich Christoph Doerge & Mark Siebel, Gricean “Communication and Transmission of Thoughts”, *Erkennis* (2008) 69:55–67 DOI 10.1007/s10670-007-9099-1, Springer Science+Business Media B.V. 2008

- En este artículo, la comunicación griceana, acontece entre el orador y su auditorio cuando éste último entiende lo que el orador quiso comunicar. Un concepto de comunicación en sentido débil es aquella que toma lugar cuando algo significativo es transmitido desde el orador hacia el auditorio; en su sentido fuerte, la comunicación adhiere aquello que es transmitido, y no es nada más que lo comunicado. En la propuesta de los autores lo que es comunicado en todos los casos griceanos es pensamiento. Y puesto que S comunica el pensamiento de p a A solo si S quiso decir que p y A entendió lo que quiso decir S , el pensamiento de p será transmitido de S a A .

5. [Estr07] Fernando Estrada Gallego, “La información y el rumor en zonas de conflicto, Estrategias por el poder local en la confrontación armada en Colombia”, *Análisis Político* n° 60, Bogotá, mayo-agosto, 2007: págs. 44-59.

Las fuentes de información, la creación de redes de informantes y los trabajos de inteligencia local se han convertido en objetivos de suprema importancia en los cálculos de poder político de paramilitares e insurgentes. Los fenómenos de información y rumor pueden por esto mismo ofrecernos aspectos centrales para comprender la marcha de acontecimientos que tendremos en la vida política en el contexto local. El texto introduce un análisis fenomenológico de la información (sus desviaciones) a fin de comprender la dinámica del conflicto armado a nivel local.

7. Bibliografía general

Betty Tullera, McNeel G. Jantzena, Viktor K. Jirsa, “A dynamical approach to speech categorization Two routes to learning” *New Ideas in Psychology* 26 (2008) 208–226.

Brown P, Levinson SC (1987) *Politeness: Some Universalism Language Usage*, Cambridge University Press, New York.

Clark HH (1996) *Using Language* (Cambridge University Press, New York); Holtgraves TM (2002) *Language as Social Action* (Erlbaum Associates, Mahwah, NJ). Pinker S (2007) *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature* (Viking, New York).

Dawkins R, Krebs JR (1978) *Animal signals: Information or manipulation?* *Behavioral Ecology*, eds Krebs JR, Davies NB (Blackwell, Oxford), pp 282–309.

Estrada, Gallego, Fernando, *Las metáforas de una guerra perpetua. Pragmática de la argumentación en el conflicto armado en Colombia*, (2004), Fondo Editorial Universidad Eafit, pgs. 178.

Estrada, Gallego, Fernando, "La información y el rumor en zonas de conflicto, estrategias por el poder local en la confrontación armada en Colombia", (2007a) *Revista Análisis Político*, IEPRI, v.60 p.44 – 59.

Estrada, Gallego Fernando, "La argumentación: Alternativa para el manejo de conflictos" . (2007b), *Revista Zero*, Universidad Externado de Colombia, v.18, pp.48 – 54.

Feiler B (2000) *Pocketful of dough*. *Gourmet* October:99–101.

Goffman E (1959) *The Presentation of Self in Everyday Life* (Doubleday, New York). Versión española: *La presencia de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortou, 1981.

Grice HP (1975) *Logic and conversation. Syntax & Semantics*, eds Cole P, Morgan JL (Academic, New York), Vol 3.

Pinker S (2007) *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature* (Viking, New York).

Richard Breheny, Communication and Folk Psychology, *Mind & Language*, Vol. 21 No. 1 February 2006, pp. 74–107.

Schelling TC (1960) *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, MA (Versión al español de Adolfo Martín, *La Estrategia del Conflicto*, Madrid, Editorial Tecnos, 1964)

Stephen Levinson, "After Grice: Neo- and post-perspectives", *Review article of Stephen Levinson, Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*.

The MIT Press, Cambridge, MA (2000). xxiii + 480 pp., en *Journal of Pragmatics* 38 (2006) 2223–2234, Paperback, ISBN: 0-262-62130-4.

Williams GC (1966) *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought* (Princeton University Press, Princeton); Trivers R (1985) *Social Evolution* (Benjamin/Cummings, Reading, MA).