

## ESBOZO DE LAS PERSPECTIVAS "CONDUCTISTA" Y DE LA "TEORIA DE LA INFORMACION, EN EL ESTUDIO DEL LENGUAJE"

Eduardo Rigo Carratalá

1.— En el presente artículo trataré de dar una idea lo más clara y breve posible sobre la visión que tienen del lenguaje dos de las más importantes corrientes de la psicolingüística actual. Siempre desde una perspectiva de la Psicología del lenguaje y sin pretender olvidar otras corrientes tan importantes como son: la Teoría inatista (Chomsky); El lenguaje como función semiótica (Piaget); La Escuela rusa (Vygotsky, Luria); Interpretación psicoanalítica (Liebermann, Lacan), por citar tan solo las más relevantes, y que por razones de espacio no pueden ser afrontadas en este artículo.

### 2.— La hipótesis conductista:

Los conductistas aplican su esquema general de conducta al aprendizaje del lenguaje. Visto así, dicho aprendizaje se basa en hábitos comportamentales que, a su vez, son producto de situaciones  $E \rightarrow R$ . Ante una situación estimulante dada (sed), surge una respuesta (sonido: /baba/), que si es acertada, se verá reforzada por el ambiente (la madre aplaudirá al niño el nuevo sonido y le dará agua); de esta forma la respuesta se verá reforzada.

La aplicación de esquemas conductistas a la adquisición del lenguaje, ha venido influida

y respaldada por el hecho de que "el modelo de aprendizaje es en sí mismo, similar o equivalente al modelo de la comunicación" (1). El paralelismo entre ambos modelos puede establecerse de la siguiente manera.

En el proceso de la comunicación, la fuente encodifica el mensaje, y cuando esta operación ha terminado es transmitido a través del canal (que varía según las situaciones). El receptor recibe el mensaje, lo decodifica e interpreta. De modo paralelo, en el modelo clásico del aprendizaje, el organismo recibe un estímulo que, al ser percibido, es interpretado por el organismo que efectúa una respuesta. A medida que el organismo se acostumbra a emitir una misma respuesta a un repetido estímulo, desarrolla una relación  $E \rightarrow R$ .

Si nos fijamos bien, descubriremos que sólo una diferencia de forma separa ambos procesos: el modelo de aprendizaje comienza con la función decodificada, y el de la comunicación empieza con un propósito. Si intentamos hacer más didáctica esta contrastación general, podremos decir comparativamente que: percibimos (codificamos); interpretamos (hacemos de receptor y fuente); emitimos una

(1) BERLO, G.: "El proceso de la comunicación" Ateneo. B.A. 1971, p. 80

respuesta manifiesta (encodificamos). Los estímulos y las respuestas del modelo del aprendizaje están comprendidas en el "mensaje" del modelo de la comunicación. Ambos modelos son procesos —sin principio ni fin necesario—, continuos y dinámicos.

Dentro de la posición conductista hay diversas explicaciones del establecimiento de la relación entre los signos y sus objetos.

### 2.1.— La hipótesis mentalista.

Esta hipótesis tiene su apoyo en la posición chomskiana. Parte de que la adquisición del lenguaje se produce como resultado de la interacción entre la experiencia lingüística que se va teniendo mediante el contacto con el exterior, y las capacidades innatas.

Para los partidarios de esta concepción existe un objeto (perro) el cual da lugar a una idea del mismo (idea de perro, imagen mental), que es representada por la palabra (p-e-r-r-o). La idea es, pues, la esencia del significado. Esta relación signo-objeto, puede presentar dos direcciones.

SIGNO-----> "idea"-----> OBJETO  
 OBJETO-----> "idea"-----> SIGNO

Por un lado la presencia del signo (p-e-r-r-o) da origen a la idea del objeto (el perro real) en la mente; por otra parte el objeto —la percepción del mismo— da lugar a la idea que viene representada por el signo.

La "idea" es aquel concepto abstracto al cual, los partidarios de esta hipótesis, dan la cualidad de "productor de la relación significante". Puesto que la "idea" está unida a los signos por un lado y a los objetos por otro; solo a través de ella pueden ambos encontrarse y alcanzar la relación significante indispensable para el aprendizaje del lenguaje.

### 2.2.— Hipótesis del condicionamiento clásico.

Basándose en los principios de la reflexología pavloviana, ha surgido esta hipótesis que simplifica al máximo el aprendizaje de signos en relación a objetos de la realidad.

Parte de este esquema tan simple: Si a un estímulo incondicionado (EI), aquél que se halla ligado de modo absoluto a una respuesta llamada incondicionada (RI), le apareamos de forma repetida otro estímulo —que llamaremos neutro (EN), puesto que no provoca la

RI, sino una respuesta distinta (Rx) —, observaremos que el EN pasa a ser estímulo condicionado (EC), pues es capaz de provocar la RI, que en este caso llamaremos respuesta condicionada (RC).

EN (EG)-----> Rx  
 EI -----> RI -----> RC

La aplicación al lenguaje es sencilla, pero, por ello mismo, poco rigurosa.

SIGNO. EN (EG)-----> Rx  
 OBJETO. EI.-----> RI -----> RC.

Apareando de modo constante el signo (EN) al objeto (EI), conseguiremos, por condicionamiento, que el organismo responda igual ante el objeto —(percepción de una mesa), que ante el signo (palabra m-e-s-a).

Sintetizando diríamos que "siempre que algo, que no es el objeto, provoca en un organismo la misma reacción provocada por el objeto, es un signo de ese objeto" <sup>2</sup>.

### 2.3.— La hipótesis de la referencia.

Esta hipótesis, presentada por Ch. Morris en sus "Fundamentos de la teoría de los signos" <sup>3</sup>, defiende que los signos alcanzan su significado debido a que existe en ellos una referencia que hace tomar en cuenta los objetos de la realidad a los cuales nos referimos.

OBJETO-----> R.  
 SIGNO-----> R<sub>1</sub>  
                   R<sub>2</sub>  
                   R<sub>3</sub>-----Pertinente al  
                   R<sub>4</sub>                  objeto

El objeto provoca unas respuestas determinadas, que no coinciden con las respuestas que provoca el signo; pero de todas las respuestas que espontáneamente provoca el signo, algunas tienen la característica de ser "pertenecientes al objeto" con lo que pasan a ser signos de ese objeto.

### 2.4.— La hipótesis de la mediación.

Es la hipótesis defendida por Osgood <sup>4</sup>, y que se basa en su esquema general de conducta. Osgood varía el esquema tradicional E----->R, introduciendo como factor de mediación, el organismo. El estímulo pro-

(2) Ch. OSGOOD.: "Curso superior de psicología experimental" Trillas, Mexico, 73.

(3) C.W. MORRIS.: "Foundations of the theory of signs". Int. Enc. Unif. Sci. 1; 63-75.

(4) Osgood aplicó la teoría de la mediación a la explicación del desarrollo del significado en el lenguaje. Jenkins se centró en el desarrollo sintáctico.

duce unos efectos sobre el organismo, y de estos efectos surge la respuesta.

E-----> O -----> R

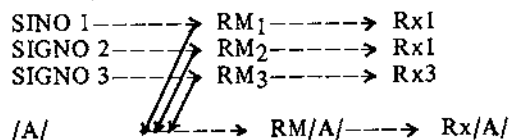
Para Osgood, las palabras llegan a ser significativas de objetos porque conllevan algo que nos hace pensar en la conducta real respecto de esas cosas.

“Una estructura de estímulos que no es el objeto, es un signo del objeto si provoca en un organismo una reacción mediadora, siendo esta: a) alguna parte fraccional de la conducta total provocada por el objeto y de b) producir una auto-estimulación distintiva que media en las respuestas que no ocurrirán sin la asociación previa de las estructuras de estímulo del no objeto y del objeto”<sup>5</sup>.

El mismo Osgood reconoce que su visión no es signo del desarrollo práctico de lo que en cierto modo se puede hallar implícito en la obra de Morris.<sup>3</sup>

La respuesta representativa, lo que podríamos llamar la “palabra acertada”, no es una respuesta única, de palabra única, que surge ante la presencia del objeto. La respuesta final no es sino el resultado de una cadena formada por multicomponentes, que incluyen respuestas afectivas, motoras, fisiológicas etc; y que son los mediadores que conforman la respuesta representativa.

Con el esquema incluido a continuación, se explica como un asigno /A/ alcanza su significado a través de mediaciones con otros signos, y no directamente ante el objeto-estímulo<sup>6</sup>.



Los elementos que actúan de mediadores (RM – Respuestas mediadoras) entre signos y conductas (entre estímulo y respuesta), se transfieren a una nueva estructura de estímulos y posibilitan la resolución de la nueva respuesta conductual.

### 3.- La perspectiva de la Teoría de la información.

Me refiero aquí al concepto de “teoría de la información”, en el sentido que le dan Wiener, Shannon y Weaver, en aquellos aspectos en que son coincidentes. Se trata de una serie de conceptos que, entramados mediante una teoría matemática, son aplicables al manejo y a la medida de la información; es decir, “a la confección de representaciones simbólicas en el sentido más general de la expresión”<sup>7</sup>.

El objetivo de Shannon en su “The mathematical theory of communication” (Urbana, 1949), era estudiar las condiciones en que ocurre la transmisión de mensajes para aumentar su eficacia y disminuir su coste: un máximo de comunicación con un mínimo de esfuerzo. Básicamente analizaba la comunicación basada sobre los circuitos eléctricos. Sus resultados, que se inscriben en el conjunto de conocimientos que hoy se llama Cibernética, son –a pesar de que no se refieren a la comunicación humana– aplicables al estudio del lenguaje en general.

El esquema de sistema de transmisión que interesa a Shannon, puede esquematizarse así:



(5) Osgood.: Op. cit. pág. 927.

(6) Los asignos son aquellos signos verbales no asociados con los objetos representados sino “asignados” a ellos a través de otros signos. El niño que dice pantera– sin haberla visto nunca como objeto real, está utilizando un asigno, pues conoce la “pantera” por dibujos, fotos, o por el parecido con otros animales que sí conoce.

(7) SLUCKIN, W.: La cibernética”. Nueva Visión. B.A. 71 P. 77.

“Lo que en Shannon ocurre entre el micrófono de una persona y el auricular de otra se corresponde con lo que sucede entre hablante y oyente. Por tanto, no se trata exactamente de una teoría de la información, sino de una teoría de la transmisión de la información” 8.

La teoría de la información se basa en la “incertidumbre del acto comunicativo”. Si no hay incertidumbre (probabilidad de distintos) no hay transmisión de información.

Debe entenderse la información como lo que es común a dos personas cuando una le dice a la otra algo que ésta todavía no sabía. “Un acto comunicativo contiene la información en el sentido indicado cuando (y solo cuando) mediante este acto se elimina (o al menos se reduce) la incertidumbre del receptor. “Cuando vuelvo a casa aterido y me dicen que fuera hace frío, no recibo ninguna información, pues por mi parte, —por parte del receptor— no hay ninguna incertidumbre acerca del correspondiente estado de cosas” 9.

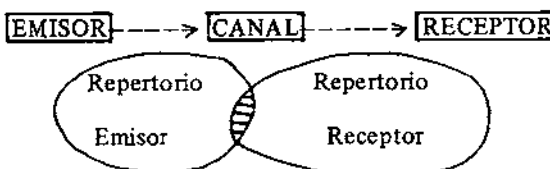
El mensaje emitido por un emisor está constituido por una serie de elementos que se suceden. En el ejemplo que nos pone Hürman, el mensaje emitido está totalmente predeterminado de acuerdo con unas reglas que el receptor conoce: no hay incertidumbre. Esta no presencia de incertidumbre puede presentarse de dos formas: a) El emisor no tiene ningún grado de libertad o b) a la inversa, el receptor no tiene ningún grado de incertidumbre.

En el lenguaje humano esto no ocurre de modo rígido. No hay una absoluta predeterminación sino que existe una cierta libertad e incertidumbre que, no obstante, se deshace por el significado del mensaje. Si nos olvidamos del significado, si prescindimos de él (la “information esthetique” de Molles), el hecho de que los distintos elementos del mensaje no

estén predeterminados, ni tampoco el mensaje sea al azar, nos permite describirlo matemáticamente diciendo que los distintos elementos del mensaje tienen diferente grado de probabilidad. Por ejemplo; si lo analizamos en términos de letras y ha aparecido una /z/, la probabilidad de que en castellano ésta se vea seguida de una /t/ es casi nula; que la siga una /u/, es más probable y aún más lo es una /a/.

El análisis se podría hacer a nivel de grupo de letras o grupos de palabras. Se trata de hacer un estudio estadístico de los componentes del mensaje 10. En síntesis, el modelo de la información se sustenta en que el emisor elija para transmitir, un aspecto de entre varios posibles, que debe conocer el receptor. Emisor y receptor deben tener un mismo repertorio de informaciones posibles.

“Puede ocurrir que el emisor y el receptor no utilicen un mismo repertorio, porque los procesos, para la información del mismo se hayan desarrollado en ambos de distinta manera:



La comunicación solo es posible en la medida en que concuerdan el repertorio del emisor y del receptor 11. Resumiendo, la teoría de la información considera la lengua “como una secuencia o una serie de secuencias de señales, vinculadas entre sí por relaciones lineales de probabilidad o de incerteza de repetición” 12.

Ciudad de Mallorca. 1978

(8 y 9) H. Hormann. “Psicología del lenguaje”. Gredos. Madrid, 1973. P. 81-83.

(10) Ver al respecto. FRAISSE-PIAGET: “M. Psicología Experimental” T.B. Paídos. B.A. 1974. y SINGH, J.: “Teoría de la información del lenguaje y de la Cibernética” Alianza. Madrid 1972. Para un enfoque sociológico, ver COLOM CAÑELLAS.: “Educación y sociedad”. T.I. Parte 3ª. Tesis Doctoral. Univ. Barcelona. 1976.

(11) MOLLES, A.: “Les bases de la theorie de l’information et son application aux langages”. En Molles et Villancien: “Communications et langages”. Citado en Hormann, op. cit.

(12) TITONE.: “Psicolingüística aplicada”. Kapelusz. Buenos Aires. 1976. p. 29.