¿Cómo nos comunicamos? (5)

escrito por Josep Maria Canal | 25 de enero de 2024



¿Sabemos reconocer actos comunicativos de poder?

La manera de comunicarse se trata en el Periódico Educación (PE) de forma asidua porque, cuando se habla de diálogo, a menudo nos podemos confundir pensando que todo tiene que ver con las palabras que utilizamos. Pero, gracias a la investigación y a su difusión, ahora ya sabemos que tanto las relaciones de calidad como las interacciones de poder tienen diversos aspectos que las condicionan: el tipo de actos comunicativos, es decir, los gestos, miradas, actitudes y contextos. En los centros educativos podemos reconocer cuándo se dan interacciones y relaciones de poder en base a estos aspectos clave. Por ejemplo, en varios artículos del PE, que se han referido a la investigación, nos han dado pistas en este sentido.

Los actos comunicativos de poder en los que se da dominancia, incluso violencia, pueden ser de tres tipos:

1. **Actos comunicativos con poder físico**:

En las aulas, las relaciones con poder físico son quizás las que se ven de forma más clara, porque suceden cuando una de las personas de la interacción utiliza el físico

como mecanismo de presión, coacción e influencia sobre la otra. Desde la amenaza física por la corpulencia o los gestos violentos, hasta los golpes. Además, puede ser de intención explícita o implícita. En muchas ocasiones hemos oído la típica frase “es una broma, hombre… ¡no te lo tomes así!” después de un acto de coacción o amenaza, un golpe o empujón… Parece que hay una especie de tradiciones que se van heredando, como pisar zapatillas nuevas o estrenar un peinado, en primaria; o las novatadas, las bromas de mal gusto o los retos de la secundaria. Todos ellos son ejemplos de actos comunicativos de poder físico que generan malestar, duda y debilidad en otras personas que se ven presionadas.

2. **Actos comunicativos con poder institucional:**

El poder institucional tiene que ver con la posición que ostenta una de las dos personas en la interacción que, ya de entrada, condiciona la puesta en común de argumentos. Si la persona que tiene esta posición cuida los detalles y los comentarios, así como las consecuencias de la interacción, estará promoviendo la libertad. Si usa esa posición de poder para quedarse con la “supuesta” razón, con una respuesta condicionada o con actos violentos, el consentimiento queda en entredicho, por ese condicionamiento.

Una puerta abierta o cerrada, tanto en primaria como en secundaria o en la universidad, puede generar la diferencia entre una revisión de nota, un diálogo alrededor de un conflicto o una propuesta académica, y una relación de presión o coacción lesiva y violenta. Por ello, tener en cuenta este tipo de variables en los actos comunicativos ayuda a liberar las interacciones, decisiones y consecuencias que se puedan derivar.

3. **Actos comunicativos con poder interactivo:**

El poder interactivo tiene relación con las intenciones de fondo, que se muestran o no, en la interacción para que cada persona pueda decidir libremente y con argumentos la respuesta deseada, o no pueda hacerlo porque lo desconoce.

De hecho, conocemos personas que cuando interactúan unen presuntas palabras delicadas con actos comunicativos duros e intransigentes que confunden al resto de personas por la doble vía de la situación. Pedir con buenas palabras pero con presión suele ser una acción que, muchas veces, se entiende como natural (en las aulas, los patios o en los pasillos), pero que no lo es. Es coacción, porque elude la verdad del fondo y usa mecanismos contrarios a la verdad.

Si sabemos leer los actos comunicativos, estaremos protegidas, protegidos, y podremos proteger, pero solamente si los conocemos y los podemos distinguir.

[Imagen: Freepik]