

El buceo y las características lógicas de los mensajes prediseñados en el lenguaje no verbal en términos de las máximas conversacionales

Diving and logical characteristics of predesigned messages in nonverbal language in terms of conversational dicta

David Alberto Londoño Vásquez*

Resumen

El buceo y las características lógicas de los mensajes prediseñados en el lenguaje no verbal en términos de las máximas conversacionales

En el presente trabajo, se evalúan las características lógicas de los mensajes prediseñados en el lenguaje no verbal del buceo en términos de las máximas conversacionales. El trabajo está compuesto por cuatro pasos fundamentales (definición de comunicación transaccional e interaccional, definición de mensajes prediseñados, presentación del acto de habla de referir y predicar, características lógicas de los mensajes prediseñados) en la obtención del objetivo mencionado para determinar cómo se materializa.

Palabras clave: lenguaje no verbal, buceo, comunicación, mensajes

Abstract

Diving and logical characteristics of predesigned messages in nonverbal language in terms of conversational dicta

In this article, logical characteristics of predesigned messages in diving nonverbal code, in terms of conversational dicta, are discussed. This study consists of four basic steps—definition of interactional and transactional communication, a definition of predesigned messages, a presentation of speech acts of referring and preaching, logical characteristics of predesigned messages—, which are intended to determine how this language is made real.

Keywords: non-verbal language, diving, communication, messages

* David Alberto Londoño Vásquez

Traductor profesional inglés-francés-español. Especialista en la enseñanza del inglés. Magíster en Lingüística. Profesor de tiempo completo, Institución Universitaria de Envigado. Coordinador del Grupo de Investigación en Gestión del Conocimiento y la Comunicación Especializada – GECCO.

Lenguaje no verbal del buceo como comunicación transaccional

En 1947, los ingenieros de la compañía Bell Telephone elaboraron la teoría de la información, la cual buscaba establecer las condiciones de una transmisión eficaz de un mensaje de cualquier tipo. Éstos tuvieron en cuenta todas las posibles perturbaciones en la transmisión de un mensaje entre emisor y receptor. Aunque tal teoría fue diseñada para la comunicación electrónica, Claude E. Shannon y Warren Weaver desarrollaron su obra *The Mathematical Theory of Communication*¹ con base en aquélla, en 1949. Este modelo está compuesto por cinco elementos: 1) una fuente de información; 2) un emisor, capaz de transformar el mensaje en una señal para hacerlo transmisible, 3) un canal, o medio, que asegura el transporte de la señal; 4) un receptor que codifica la señal con el fin de recuperar el mensaje inicial; y por último 5) un destinatario, que puede ser de una persona o un soporte físico, al cual el mensaje se dirige efectivamente.² A las perturbaciones físicas debidas a la transmisión, a la codificación y decodificación del mensaje, se le agregaron dos nociones suplementarias: el ruido semántico³ y el receptor semántico.⁴

Así pues, el modelo de la teoría de la información simplificó el proceso de la comunicación, centrándolo en tres aspectos: 1) sobre toda intervención exterior al contenido de lo que se quiere decir, pero que puede modificar el sentido; 2) sobre el número de repeticiones necesarias para que un mensaje se transmita correctamente y 3) sobre la capacidad del canal de transmisión.

La teoría de la información aplicada a la comunicación fue denominada comunicación transaccional.⁵

Por otro lado, en los años cuarenta, desde diferentes procedencias profesionales algunos teóricos mostraban su desacuerdo con la teoría de Shannon, la cual se estaba convirtiendo en el modelo teórico de la comunicación por excelencia. El lugar desde donde realizaron sus investigaciones pasó a definirlos, la “Escuela de Palo Alto”, una pequeña ciudad cerca a San Francisco. Los principales exponentes de esta corriente fueron Ray Birdwhistell, Edward May, Gregory Bateson y Paul Watzlawick.

Estos teóricos se apartan del modelo de comunicación transaccional y utilizan la concepción circular retroactiva de Wiener.⁶ Consideraban que la teoría matemática debía reservarse para los ingenieros de telecomunicaciones, ya que la comunicación humana, en palabras de Watzlawick (1977), es asunto de las ciencias sociales, a partir de modelos diferentes a los físico-matemáticos, puesto que es imposible reducir la complejidad de las interacciones humanas y de los mecanismos de comunicación a dos variables: estímulo-respuesta y causa-efecto. Esta concepción de la comunicación dio pie para la creación de un nuevo modelo conocido como comunicación interaccional.⁷

A diferencia de la concepción lineal de la comunicación transaccional, los teóricos de la escuela de Palo Alto propusieron una visión circular, donde el receptor desempeña una

1. Ver Shannon, (1949).

2. Ver Báez, (2000).

3. Ruido semántico es la perturbación que se introduce entre la fuente y el transmisor.

4. Receptor semántico es cuando nuevas perturbaciones se deben a la mayor o menor capacidad del receptor.

5. Comunicación transaccional es un término acuñado por Norbert Wiener.

6. Norbert Wiener planteó una sociedad futura organizada sobre la base de la información; sin embargo, previendo la posibilidad de la entropía comunicativa, Wiener propuso que la información debe circular libremente por la sociedad, generando de esta forma una retroalimentación que mantiene la homeostasis social.

7. Comunicación interaccional es un término acuñado por la Escuela de Palo Alto, haciendo referencia a la importancia de la interacción en la comunicación.

función tan importante como el emisor. La clave es tener una visión global del proceso comunicativo, en el cual hay que tener en cuenta la interacción. Éstos consideran que lo trascendental, según Birdwhistel (1990), es la relación que se establece entre los elementos, más que los elementos considerados aisladamente.

En resumen, la comunicación transaccional se basa en la transmisión correcta de información entre emisor-receptor; mientras que, la comunicación interaccional se rige principalmente por la interacción entre éstos. Si vemos el lenguaje no verbal del buceo desde una perspectiva comunicativa, podemos decir que éste cumple satisfactoriamente con los patrones establecidos por la comunicación transaccional, ya que lo importante durante la inmersión es que el buzo pueda transmitirle a su compañero correctamente el mensaje. El lenguaje no verbal del buceo no busca que los buzos puedan interactuar socialmente durante la inmersión, puesto que el mismo lenguaje no cuenta con los signos necesarios para realizar preguntas que estén por fuera del contexto del buceo; es decir, no tiene los signos necesarios para preguntar sobre aspectos de una comunicación general, como puede ser indagar sobre los altos índices de pobreza en un determinado país o tratar temas cotidianos como los comentarios sobre el partido de fútbol de la semana pasada. Además, este tipo de comunicación no es pertinente durante la inmersión.

Aparte de la transmisión de información, el lenguaje no verbal del buceo requiere que todos sus usuarios conozcan perfectamente los códigos de signos que lo conforman para poder cumplir con el requisito de la capacidad de transmisión del canal, pues si alguno de los buzos durante la inmersión no identifica el significado al cual refiere el signo, la transmisión de información no contará con las condiciones de felicidad.⁸

Sin importar cuántas veces se retransmita el mensaje, el receptor estará incapacitado para decodificarlo, dado que no posee ningún código de asimilación significativo.

Finalmente, el lenguaje no verbal del buceo como comunicación especializada trata de evitar la mala interpretación o la polisemia en alguno de sus signos. En otras palabras, cada signo tiene su significado explícito, cada signo es un mensaje prediseñado,⁹ regulando de esta forma la interacción únicamente a actos de transmisión de información.

Mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo

El concepto de lenguaje no verbal del buceo como comunicación transaccional requiere de unidades conceptuales definidas con anterioridad por un conjunto regulador perteneciente al contexto especializado, con el objetivo de homologar el significado que tendrá cada signo en el buceo durante la inmersión. Estas unidades conceptuales son conocidas como mensajes prediseñados.

Como podemos observar, los mensajes prediseñados en el lenguaje no verbal del buceo se reducen a la relación estrecha e invariable que hay entre el signo, su significante y el receptor, en este caso el buzo. Es por esto que considero pertinente abordar el signo para poder entender la relación existente con el concepto de mensaje prediseñado y luego detenerme en las categorías de mensajes prediseñados en el buceo.

Tanto en la vida cotidiana como en los estudios científicos, el hombre utiliza distintas unidades (estímulos, señales, símbolos, números) capaces de transmitir contenidos significativos. Vivimos rodeados de signos naturales¹⁰ y artificiales¹¹ que de modo permanente emiten mensajes a

8. Condiciones de felicidad es un término que en la teoría de los actos de habla alude a las condiciones que deben cumplirse para la realización no defectuosa de un acto de habla. (Austin, 1971)

9. Tómese mensaje prediseñado como todo signo que refiere a un significado explícito en un lenguaje de especialidad o contexto especializado.

10. Signo natural es el signo creado por la naturaleza y tomado por el hombre para representar otro objeto.

11. Signo artificial es el signo creado y tomado por el hombre para representar otro objeto. Los signos

los individuos. Pero lo que denominamos signo es algo muy complejo y abarca fenómenos sumamente heterogéneos, que, por otro lado tienen algo en común: ser portadores de una información o de un valor significativo.

Si prescindimos de sus peculiaridades podremos llegar a una definición general y básica del signo, pese a la sorprendente ambigüedad del término *signo*, tanto en el lenguaje ordinario, como en los más exigentes estudios del arte de la comunicación.

“El signo —dice Reznikov— funciona como vehículo de un significado, como soporte de una información con respecto a un objeto determinado.” Esta relación entre signo y objeto o idea designada se muestra relativamente constante, aunque pueda ser completamente arbitraria o inmotivada. El signo es un objeto (fenómeno o acción) material percibido sensorialmente, que interviene en los procesos cognoscitivos y comunicativos, representando o constituyendo a otro objeto (Eco, 1970) y se utiliza para percibir, conservar, transformar y retransmitir una información al objeto representado o sustituido. El signo es siempre una cosa material, aunque se refleje en el cerebro bajo una forma sensible inmaterial. Su carácter material es primario, mientras que su imagen es siempre secundaria.

El pensamiento humano no se puede formalizar sin objetivarse en signos. Todo intento de querer formalizar un pensamiento sin empleo de signos es tarea totalmente absurda e imposible.¹² El signo es el elemento mediatizador entre la

realidad y el hombre, entre el hombre y los otros hombres; es el instrumento capaz de una cultura y una civilización. De ahí que un semiólogo del rigor metodológico como Umberto Eco llegue a formular estas dos hipótesis de trabajo:

- Toda cultura se ha de estudiar como un fenómeno de comunicación.
- Todos los aspectos de una cultura pueden ser estudiados como contenidos de la comunicación.

Aquí cabe recordar que estas dos hipótesis tienen vigencia en la comunicación general mas no en la comunicación especializada, como es el lenguaje no verbal del buceo. La cultura no puede afectar el contexto especializado, porque si fuese así la comunicación entre ingenieros alemanes y colombianos al ensamblar una máquina importada sería imposible de llevar a cabo.

El signo siempre debe cumplir con las características principales que lo hacen ser un signo, pero un signo dentro de una serie de códigos simbólicos específica se convierte en un mensaje prediseñado dentro de esa área de especialidad, ésa es la diferencia entre signo y mensaje prediseñado: el contexto específico. Además, el mensaje prediseñado en el lenguaje no verbal del buceo debe transmitir la mayor cantidad de información con un mínimo de unidades para que se pueda decir que mantiene un alto rendimiento económico, ya que como vimos anteriormente, este lenguaje se clasifica en la comunicación transaccional, y por consiguiente, la efectividad y eficacia en la comunicación tienen que ser parte de él.¹³

artificiales se dividen a su vez en lingüísticos y no lingüísticos, incluyendo entre los primeros los sistemas verbales (los sustitutivos a partir de ellos: escritura, Morse, Braille, etc.) de carácter «natural» o tradicional, es decir, las lenguas o idiomas.

Los no lingüísticos o signos propiamente dichos, que se oponen a los verbales (base de todo el proceso de la comunicación humana), se dividen en, señales, símbolos e iconos. Los primeros influyen, dice Schaff, de una manera o de otra sobre la voluntad de los individuos, mientras que los otros sólo actúan de forma mediata.

12. Ver galeon.hispavista.com/pcazau/artlin_semio.htm

13. Los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal están disponibles en los manuales de buceo, pero el manual más completo es *Open Water* disponible en www.padi.com, el cual además tiene valor normativo.

Hay una gran cantidad de mensajes prediseñados en el lenguaje no verbal del buceo, ellos se dividen en tres categorías: 1) Señales manuales básicas, 2) Vida marina y 3) Señales específicas.¹⁴

La primera está compuesta por los mensajes prediseñados relacionados con la comunicación subacuática de mínimo conocimiento por parte del buzo durante una inmersión. Aquí podemos encontrar mensajes como: todo está bien, necesito ayuda, tengo problemas, tengo frío, estoy sufriendo narcosis, ascender, descender, detenerse, permanecer a este nivel, suministro de aire, tiempo de fondo, profundidad actual y otros mensajes prediseñados considerados como elementales en la práctica del buceo.¹⁵

La segunda categoría está compuesta por los mensajes prediseñados relacionados con la vida marina tanto animal como vegetal que acompaña el buceo. En esta categoría se encuentran mensajes prediseñados como pez (en forma genérica) o una gran cantidad de tipos de peces, tiburón (tigre, espada, martillo, gris, etc.), coral, cangrejo, ballena (azul, asesina, orca, etc.), tortuga (gigante, costera, etc.), camarón, delfín, anguila, foca, etc.¹⁶

Finalmente, la tercera está compuesta por los mensajes prediseñados relacionados con comunicación subacuática específica. Es decir, aquí aparecen los mensajes prediseñados que transmiten información sobre movimiento, medidas de presión, problemas, rutas, etc.¹⁷

En conclusión, los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo cumplen con la característica de signo, pero no dejan su significado a la cultura del receptor, sino que lo delimitan en un contexto especializado.

En cuanto a la transmisión de información entre sus usuarios, los mensajes prediseñados aumentan la efectividad y la eficacia de la comunicación, creando micro conversaciones libres de polisemias y malas interpretaciones, ya que tales mensajes tienen la única función de referir y/o predicar¹⁸ información a otro buzo.

Acto referencial y acto predicativo del lenguaje no verbal del buceo

Los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo además de tener un significado asignado y estandarizado con anterioridad, también cuentan con un acto proposicional determinado, el cual se divide en acto referencial y acto predicativo según los planteamientos de Searle.¹⁹ Por ello, en esta parte del trabajo me dedicaré a aplicar los conceptos de acto referencial y predicativo en el lenguaje no verbal del buceo.

La teoría de los actos de habla (*speech acts*) de J. L. Austin fue desarrollada en su libro *Palabras y acciones*, en el que se distinguen tres clases principales de actos que realiza una persona como hablante:

(a) *Actos locucionarios*. Es decir lo que uno dice. En otras palabras, un hablante produce sonidos (un escritor escribe signos gráficos) que están bien ordenados, según el sistema fonológico y la gramática de una lengua particular, y que además son portadores de algún sentido en relación con las reglas semánticas y pragmáticas de esa lengua.

(b) *Actos ilocucionarios*. Además de lo anterior, al decir lo que dice, un hablante está realizando un segundo tipo de acto, en virtud de numerosas

14. Categorización proporcionada por www.geocities.com/Yosemite/Geyser/5298/senales1.html.

15. Ver www.geocities.com/Yosemite/Geyser/5298/senales1.html.

16. En esta categoría por medio de mensajes prediseñados es posible formar micro conversaciones, las cuales refieren y predicar.

17. Ver www.techdiver.com/diver.nsf/7fefb692b96b0b468525689a00521b2a/c5a73880d34bb0

18. Tómese referir y predicar bajo la conceptualización proporcionada por Searle (1980) en su libro *Actos de habla*.

19. Searle (1980), Op. cit., pág. 62.

convenciones que determinan el uso de la lengua en su comunidad lingüística. Por ejemplo, al escribir lo que acabo de escribir, he realizado el acto de afirmar (realizar una aserción). Podría haber realizado, en cambio, el acto de hacer una concesión, formular una pregunta, dar una orden, etc. Todos estos actos son actos ilocucionarios, y para realizar cualquiera de ellos, debo hacer algo más que hablar (o escribir) en una lengua dada. Debo hablar en un marco de convenciones y circunstancias, y hacerlo en los modos prescritos. Puedo realizar con éxito el acto locucionario de escribir una oración imperativa en inglés, pero fracasar al realizar el acto ilocucionario de dar una orden, si, por ejemplo, mi oración es: «*Abraham Lincoln, repeal the Emancipation Proclamation*» (Abraham Lincoln, anula la Declaración de Independencia). Este acto es la base de este trabajo, ya que éste desarrollará el acto ilocucionario dentro del lenguaje no verbal del buceo como comunicación especializada.

(c) *Actos perlocucionarios*. Por último, por decir lo que digo, realizo normalmente un tercer tipo de acto. Puedo intimidar, informar, confundir, entristecer a mi interlocutor, etc. Puedo lograr una de estas cosas o todas ellas, pero no tengo garantía de ello. Los actos perlocucionarios incluyen las consecuencias de mi acto de hablar y solamente tengo un control limitado sobre tales consecuencias. Si escribiera ahora (sin «comillas»): «Prometo ofrecer una nueva y válida teoría de la literatura al final de estas páginas», habría realizado con ello el acto ilocucionario de prometer, pero es muy posible que no hubiera realizado el acto perlocucionario de aumentar las esperanzas de ustedes.

En resumen, y de forma esquemática, considerando el enunciado «*Alto, viene un tiburón martillo*», el acto locucionario consiste en decir «*Alto, viene un tiburón martillo*»; el acto ilocucionario en informar, y el acto perlocucionario en prevenir al receptor. Esta situación se desarrolla tanto en el lenguaje verbal como en el no verbal. Por ejemplo, cuando el buzo gira rápidamente, estira su mano derecha

de forma imponente, manteniendo la palma de la mano en posición vertical (alto) y luego abre los brazos y con la mano derecha en posición vertical toca la parte superior de la cabeza y finalmente baja la mano rápidamente simulando la acción del martilleo (tiburón martillo),²⁰ se habrán logrado los tres actos de habla por medio del lenguaje no verbal, siempre y cuando el receptor conozca el contexto especializado, el cual según Austin, es un factor fundamental en la ejecución válida de un acto de habla. Es decir, que los participantes y las circunstancias sean óptimos. También implica que el acto sea ejecutado de manera apropiada y completa, y con las intenciones correctas.

Searle destaca la base proposicional del significado como acto lingüístico y corrige al mismo tiempo la división tripartita austiniana del acto lingüístico. Searle distingue entre “acto de emisión”, en el que se emiten *palabras, morfemas y oraciones*, y el “acto proposicional” o acto de atribuir a esas palabras una *referencia y predicación*. Estos dos actos corresponden al acto locucionario (locutorio) de Austin. Searle admite también la clasificación de actos ilocucionarios y actos perlocucionarios.

Siguiendo la estructuración de Searle, el acto proposicional está conformado por dos actos más: referencial (sintagma nominal) y predicativo (sintagma verbal). La relación existente entre el acto ilocucionario y el acto proposicional es la relación de inclusión. Es decir, no todo acto proposicional presenta un acto ilocucionario, pero sí al contrario. Por consiguiente, el acto ilocucionario se puede sintetizar como la fuerza que se le aplique a una proposición.

Todos los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo desde su concepción tienen incluido su acto ilocucionario, el de informar. Recordemos que este lenguaje no verbal es un lenguaje transaccional y especializado, lo cual restringe la interacción de los buzos al mínimo, permitiéndoles informar mensajes prediseñados pertenecientes al contexto especializado, el

20. www.diveinstruct.org.uk/terms5.html

buceo. Por tanto, haré referencia al acto proposicional, puesto que el acto ilocucionario y el acto locucionario del lenguaje ya están definidos.

El acto proposicional, como anteriormente lo mencioné, se compone de dos actos más: referencial y predicativo. El acto referencial, según Searle (1980), cuenta con tres axiomas que se deben cumplir. El primer axioma puede ser denominado como axioma de existencia, el segundo como axioma de identidad, y finalmente, el tercero como axioma de identificación.

El axioma de existencia señala que cualquier cosa a la que se hace referencia debe existir. Esto se ve claramente en los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo, puesto que, al ser una codificación de signos artificiales y al pertenecer a la comunicación transaccional y especialidad, el objeto tiene que existir para poder referirse a él.

El axioma de identidad dice que “si un predicado es verdadero de un objeto, es verdadero de todo lo que sea idéntico a ese objeto, independientemente de las expresiones que se usen para hacer referencia a ese objeto”.²¹ Todos los objetos representados por el lenguaje no verbal del buceo deben ser concernientes a la disciplina y no pueden pertenecer a un contexto general.

En lo que respecta al axioma de identificación, éste nos indica que “si un hablante se refiere a un objeto, entonces él identifica o es capaz, si se le pide, de identificar para el oyente ese objeto, separadamente de todos los demás objetos”. Con lo que se quiere decir que toda expresión de referencia debe tener un sentido. La identidad del objeto debe ser conocida por los buzos para poder hacer referencia a él al utilizar los mensajes prediseñados.

Como podemos observar, los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo cumplen con los tres axiomas del acto referencial. El acto referencial involucra todos los sintagmas nominales que aparecen en este lenguaje. Es decir, cuando se utiliza el mensaje prediseñado para el “tiburón”,²² se está haciendo referencia a este nombre propio.

Con respecto al acto predicativo, lo primero que se debe tener en cuenta según Searle (1980) en lo que se predica son las expresiones y no los universales, ya que las expresiones son las que están directamente relacionadas con su veracidad o falsedad. En otras palabras, lo verdadero o falso del acto predicativo no son los universales sino las expresiones utilizadas para referirse a ellos dado que para “comprender el nombre de un universal es necesario comprender el uso del término general correspondiente”.²³

Aunque el acto referencial y el acto predicativo conforman el acto proposicional, existe una diferencia de neutralidad con respecto al acto ilocucionario. La referencia es neutral, mientras que la predicación depende de la fuerza ilocucionaria del acto ilocucionario dentro de un contenido aplicado. Es por esto que ningún mensaje prediseñado del lenguaje no verbal del buceo tendrá significado por fuera del contexto de especialidad del buceo.

El acto predicativo solamente proporciona el contenido del mensaje prediseñado, pero como observamos anteriormente, todo mensaje prediseñado en el lenguaje no verbal del buceo lleva consigo un acto ilocucionario determinado, el de informar. Ahora, si se variara el acto ilocucionario del mensaje prediseñado en el buceo (es decir, se pudiera aseverar, jurar, prometer, etc.), éste sufriría dos cambios esenciales: 1) tendería a la interacción y 2) cambiaría el contenido de los mensajes prediseñados, imposibilitando la comunicación entre buzos durante la inmersión.

21. Searle, (1980), Op. cit., pág. 85.

22. Mano sobre la cabeza.

23. Ver Searle (1980; 126).

Materialización de las máximas conversacionales de las características lógicas de los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo

Los procesos comunicativos están regidos por unos principios de cooperación²⁴ que garantizan la condición de felicidad entre la comunicación. Estos principios son propuestos por Grice en su libro *La lógica y la conversación*, donde manifiesta una serie de máximas conversacionales. Éstas son:

- 1) La máxima de calidad: invita a que la contribución comunicativa sea verdadera, evitando decir cosas falsas o faltas de verificación. En el buceo es necesario que esta máxima sea inviolable dado que las consecuencias de una contribución falsa durante la inmersión pueden afectar o poner en peligro la seguridad de los buzos.
- 2) La máxima de cantidad: atiende a la precaución de decir simplemente aquella información que requiera el propósito del intercambio, sin pecar por exceso ni por defecto. En tanto a la máxima de cantidad, las micro conversaciones por medio de los mensajes prediseñados tienen que materializar esta máxima para que la comunicación por medio de este lenguaje sea eficiente y eficaz. Además, la verborrea tanto en el lenguaje no verbal del buceo como en la comunicación transaccional y especializada, sobra.
- 3) La máxima de pertinencia: alude a la contribución de datos pertinentes al contexto comunicativo. Esta máxima es requisito indispensable de toda comunicación transaccional y especializada, como observamos anteriormente.²⁵

- 4) La máxima de modo: invita a la contribución de un discurso claro, conciso y exento de ambigüedades. Los mensajes prediseñados del lenguaje no verbal del buceo buscan evitar la aparición de malas interpretaciones o polisemias en las micro conversaciones durante la inmersión, satisfaciendo de esta forma la última máxima conversacional.

Como se puede ver, las micro conversaciones desarrolladas en el lenguaje no verbal del buceo satisfacen las cuatro máximas conversacionales. Es por esto que a continuación se evalúan las cuatro máximas en dos ejemplos pertenecientes a la muestra de micro conversaciones proporcionadas por algunas escuelas colombianas de buceo para identificar puntualmente su materialización.

Seleccioné estos dos ejemplos porque me permiten ahondar en la materialización de las máximas conversacionales en las micro conversaciones del lenguaje no verbal del buceo de una forma simple y muy ilustrativa. La primera micro conversación es la siguiente:

Hace un año, estaba buceando en las Islas del Rosario con mi novia, en ese entonces ella no era un buzo muy experimentado; por consiguiente, descendió a gran velocidad sufriendo una enfermedad conocida como narcosis. Ella se detuvo, y con su mano izquierda y el dedo índice en forma horizontal hizo los giros correspondientes a la narcosis. Inmediatamente, le respondí que teníamos que ascender (con el dedo pulgar arriba).²⁶

Esta micro conversación se compone de dos mensajes prediseñados. El primero informa que el buzo, la novia, está sufriendo de un malestar

24. Según Grice, el principio de cooperación es "hacer que la contribución a la conversación sea la necesaria en el momento en que se da, con base en el propósito o dirección captado dentro del intercambio de conversación en el cual se está comprometido".

25. Ver *Lenguaje no verbal del buceo como comunicación transaccional*.

26. Ejemplo citado por Julián Sánchez, instructor de la escuela de buceo Gimnasio Laureles de la ciudad de Medellín.

muy frecuente en el buceo conocido como narcosis. El segundo, le informa que el mensaje inicial fue recibido y le informa la solución a su problema.

Si entráramos a evaluar las máximas en el primer mensaje prediseñado, podríamos observar que las cuatro máximas se cumplen a cabalidad. Es decir, ella realmente sentía el efecto de la narcosis (calidad), lo expresó utilizando tan sólo un mensaje prediseñado (cantidad), de una forma explícita (modo) para garantizar su seguridad (pertinencia). En este mensaje prediseñado están tan bien materializadas las máximas, que su compañero recibió satisfactoriamente la transmisión de estos datos.

Con respecto al segundo mensaje prediseñado, las máximas se materializaron de la siguiente forma: al responderle que debían ascender, el buzo le proporcionó la solución adecuada a su problema (calidad y pertinencia) por medio de un solo mensaje prediseñado (cantidad), sin ambigüedad (modo).

Antes de atreverme a expresar la conclusión de este trabajo, deseo que veamos la siguiente micro conversación:

Un día en San Andrés, me encontraba con un grupo de buzos en inmersión. Al cabo de 50 m de descenso, me percaté que habíamos sobre pasado la presión permitida, me detuve y le informé a mis compañeros que nos encontrábamos a 150 bar (tomé el medidor de mi cilindro y se los mostré, luego puse la palma de mi mano izquierda en posición horizontal y mi mano derecha en posición vertical, formando una T (100) y luego cerré mi mano derecha en forma de puño (50)).²⁷

Al igual que la micro conversación anterior, ésta se compone de dos mensajes prediseñados. El primero referencia sobre qué se va a hablar. El segundo transmite la información que indica por

qué deben dejar de descender.

El primer mensaje prediseñado materializa las cuatro máximas, dado que utiliza un solo mensaje predeterminado (cantidad), el cual se transmite sin mala interpretación (modo), la información transmitida es importante (pertinencia) y verídica (calidad). Este mensaje prediseñado es un ejemplo del acto referencial del lenguaje no verbal del buceo.

En cuanto al segundo mensaje, el buzo continúa transmitiéndoles la información de 150 bar (calidad y modo) por medio de tres signos (cantidad), lo cual sus compañeros interpretarán como peligroso (pertinencia). En el mensaje de 150 bar se materializan dos máximas, puesto que la información es verídica y concisa, sin polisemias. Este mensaje prediseñado es un ejemplo del acto predicativo del lenguaje no verbal del buceo.

Como conclusión, las micro conversaciones desarrolladas en el lenguaje no verbal del buceo por medio de los mensajes prediseñados deben materializar las cuatro máximas conversacionales, ya que si no se alcanza una de ellas, el mensaje prediseñado carecerá de funcionalidad durante la inmersión y así mismo contrariaría lo establecido por la comunicación transaccional y especializada. Cada una de las máximas lleva a cabo un papel fundamental en el mensaje prediseñado. La máxima de calidad asegura que la información es verídica, pues si ésta fuera falsa, la seguridad del buzo se pondría en peligro. La máxima de cantidad permite que el lenguaje no verbal del buceo desarrolle una comunicación transaccional. La máxima de pertinencia facilita que los mensajes prediseñados sean interpretados adecuadamente, ya que si se sale del contexto del buceo, éstos no significarán lo predispuesto. Finalmente, la máxima de modo permite que el lenguaje no verbal del buceo sea un lenguaje de especialidad, evitando todo tipo de mala interpretación y/o posibles polisemias.

27. Ejemplo citado por Emilio Rodríguez, instructor de la escuela de buceo Aqua Marina de la ciudad de Medellín.

Otras micro conversaciones pertenecientes a la muestra.

“Nos encontrábamos tres buzos en la Isla Galápagos el junio pasado. Llevábamos dos horas de inmersión y ya el oxígeno se estaba acabando. Yo iba en la mitad del convoy y necesitaba informarles que iba a subir. Entonces, me detuvo uno de mis compañeros, me preguntó si todo estaba bien (hizo el signo de OK), yo le respondí que me había quedado sin aire (mi cuerpo en posición frontal, puse el brazo horizontal con la mano cerrada excepto el dedo índice y empecé a mover mi brazo de izquierda a derecha repetidamente), él me preguntó que si quería que subiéramos los dos (puso el dedo índice y el dedo de la mitad hacia arriba), yo le contesté que no era necesario (moviendo mi brazo derecho en ángulo de 60° inclinado, de izquierda a derecha).”²⁸

“El mes pasado, Abril 2003, estaba buceando en el Mar Caribe con algunos de mis compañeros de trabajo, cuando se acercó un tiburón tigre de una

forma muy agresiva al convoy, y sólo lo había visto uno de mis compañeros. De una forma muy perspicaz, él llamó la atención de todos nosotros por medio de una linterna moviéndola de arriba hacia abajo (señal de peligro). Nosotros volteamos la cabeza para ver qué pasaba. Él se puso la palma de su mano derecha sobre su cabeza (tiburón) y luego con ambas manos simuló el gruñido de un tigre. Afortunadamente, todos salimos ilesos.”²⁹

“Estaba en una inmersión de rutina con uno de mis alumnos en la Represa del Peñol, cuando algo golpeó fuertemente mi pierna. No alcancé a ver. Entonces, le pregunté a mi compañero qué había sido eso (alcé mis hombros en una forma simultánea). Él me contestó que era un pez muy grande (primero mostró el tamaño del pez y luego juntó el dedo índice y el dedo de la mitad en posición horizontal y luego desplazó su brazo en este mismo eje). Después de esto me tranquilicé y continué con la rutina.”³⁰

28. Ejemplo citado por Alirio Gil, instructor de la Escuela de Buceo Inmersión de la ciudad de Medellín.

29. Ejemplo citado por Julián Sánchez, instructor de la Escuela de Buceo Gimnasio Laureles de la ciudad de Medellín.

30. Ejemplo citado por Alberto Domínguez, instructor de la Escuela de Buceo Inmersión de la ciudad de Medellín.

Referencias

- Austin, J. (1971). *Palabras y acciones*. Buenos Aires: Paidós.
- Báez, C. (2000). *La comunicación efectiva*. Instituto Tecnológico de Santo Domingo, República Dominicana.
- Bateson, Birdwhistel, & Goffman. (1990). *La nueva comunicación*. Barcelona: Editorial Kairós.
- Grice, H. P. (1982). La lógica y la conversación. En: *Lenguaje y Sociedad*, 101-122.
- Picht, H. (2000) *Die Terminologearbeit im samischen Sprachraum*. Alemania: Ed. Hubert and Co., Gottingen. Picht, H. (2001) *Nicht-sprachliche Repräsentationsformen in der Terminologie*. Alemania: Ed. Hubert and Co., Gottingen.
- Plested, M. et al. (2000). *Translating Medical Texts into a Foreign Language some Methodological Considerations*. Revista Hermes, Journal of Linguistics, No. 25.
- Reznicov, A. (1998). *Superwideband communication systems: characteristics and applications*. Moscow: Phys. Usp. pp. 727-729.
- Ricoeur, P. (1998). *¿Qué es un texto?* En *Lingüística y Literatura*, 33, 86-105.
- Searle, J. 1980 (1969). *Actos de habla*. Madrid: Cátedra.
- Searle, J. (1978). *A taxonomy of illocutionary acts*. Madrid, Cátedra.
- Shannon, C. & Weaver, W. (1949). *The mathematical Theory of Communication*, Urbana, The University of Illinois Press.
- Van Dijk, T. A. (2000). *El discurso como estructura y proceso*. Barcelona, Paidós.
- Van Dijk, T. A. (1998) *La ciencia del texto*. Barcelona, Paidós.
- Watzlawick, P. Beavin, J. & Yackson, D. (1977) *Teoría de la Comunicación Humana*. Buenos Aires: Ed. Tiempo Contemporáneo.

Cibergrafía

- Cazau, P. Revista de Psicología Online. Consultada el 22 de enero de 2004. http://galeon.hispavista.com/pcazau/artlin_semio.htm
- Padi. Curso de Buceo. Consultada el 12 de febrero de 2004. <http://www.diveinstruct.org.uk>
- Weingast, S. Galeria Artexpresión. Consultada el 12 de febrero de 2004. <http://www.artexpresion.com/SIGNOS-EN-EL-LENGUAJE-NO-VERBAL.htm>