

TEXTO Y CONTEXTO: ASPECTOS COGNITIVOS,
LINGÜÍSTICOS Y ORGANIZATIVOS DE LA INVESTIGACIÓN
DE CAMPO EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES *

Aaron V. Cicourel
(Departamento de Sociología, Universidad de California,
San Diego, La Jolla)

I. LA IMPORTANCIA DEL CONTEXTO

No sabemos bastante sobre cómo las personas se comunican en distintos tipos de entorno, y «negocian» sus diferencias a pesar de las distintas formas de comunicación, ni tampoco sobre cómo obtenemos y organizamos la información necesaria para comunicarnos adecuadamente y celebramos encuentros superando barreras culturales y lingüísticas. Para poder abordar estos temas, necesitamos conocer mejor algunos de los contextos institucionales en los que se pueden producir las negociaciones internacionales, y el marco nacional en el que se celebran los encuentros personales. Palabras como comunicación, expresión verbal y no verbal, órdenes del día, lenguaje, cultura, símbolos, significado, canales de información, resolución de problemas, estrategias de negociación, todos esos términos presuponen un conjunto de acontecimientos ocurridos con anterioridad, un conocimiento de esos acontecimientos, y de las circunstancias nacionales dentro de cuyo marco se producen las negociaciones.

* Este artículo es una versión ampliada del trabajo publicado en *Negotiation Journal*, Verano 1988. Agradezco a Sandro Duranti sus preguntas y sugerencias, que fueron de gran ayuda para una primera versión de este artículo, y a Janice Gross Stein sus útiles sugerencias en las revisiones de las posteriores versiones del artículo. Las discusiones con Herbert York me han ayudado a formular algunas cuestiones sustanciales sobre las negociaciones en el control de armamento. (Traducción de Margarita Ravera.)

Las sesiones de negociación entre individuos y grupos se producen en entornos institucionales y pueden incluir también una variedad de encuentros no formales (como tomar un café en una pausa oficial entre deliberaciones). Todo encuentro en el que se producen negociaciones entre distintos países genera cuestiones organizativas metainstitucionales muy complejas. Los asistentes normalmente ostentan títulos oficiales y, a menudo, han planeado de antemano algunos aspectos de la manera en que se llevarán a cabo las negociaciones para su representación. Conversaciones improvisadas en un encuentro o en una pausa entre negociaciones pueden dar origen a un potencial cambio en el enfoque y tono de las deliberaciones. El analista investigador debe ser sensible a la manera en que se producen los turnos de palabra y en cómo los asistentes responden a personas o temas concretos. Los derechos y la representatividad de los ponentes, por tanto, son parte de un contexto burocrático que, de alguna manera, siempre reflejará las condiciones institucionales más amplias que las diferentes partes en la negociación representan. Los aparatos burocráticos canalizan la construcción y la reconstrucción de los aspectos formales de los hechos de habla y sus contenidos en función de jerarquías ya existentes, pero las relaciones personales siempre generan una desviación de las normas organizativas.

La investigación social debe analizar y definir las distintas formas en que la noción de contexto impregna toda descripción teórica y toda inferencia analítica. Por ejemplo, tipos distintos y paralelos de «regularidad»¹ se relacionan con la manera en que se producen los encuentros formales y semiformales. Los encuentros formales pueden incluir un conjunto de líneas maestras y normas previamente acordadas que regulan el derecho a tomar la palabra y hablar. El reparto desigual de conocimiento, autoridad y poder, limita y define las intervenciones y puede llegar a determinar quién puede hablar, cuándo, cuánto tiempo y el tipo de temas que puede introducir y desarrollar.

Se pueden producir distintos tipos de regularidad sobre hasta qué punto lo que se dice en una determinada ocasión puede o debe incluirse en el redactado de las actas oficiales de un encuentro. Personas con representación oficial o expertos pueden decir cosas de las que luego pueden retractarse o que pueden querer reformular de una manera diferente. Por ejemplo, políticos o científicos de alto nivel pueden negar o clarificar declaraciones hechas en una conferencia de prensa, anunciando un nuevo descubrimiento. La política oficial, por tanto, puede adquirir significados dis-

1. Regularidad es una traducción literal del inglés «regularity». El autor utiliza la palabra «regularity» en un doble sentido de norma de uso y de algo que ocurre siempre. (N. de la T.)

tintos cuando se presenta en contextos formales o menos formales, puesto que su interpretación puede variar con las motivaciones e intereses del auditorio.

La manera en que el aparato burocrático contrata personal experto de distinto tipo reflejará los puntos de vista existentes, los intereses ideológicos, motivos y opiniones. La incorporación y el rol o la utilidad de los expertos debe estudiarse desde una perspectiva empírica. Las tomas de posición que percibimos desde el interior o el exterior no son más que una parte rutinaria de las sesiones de negociación y tienen por objeto la creación y reconstrucción o reproducción de la alineación y estrategia política adoptadas para poder aplicarlas en circunstancias institucionales y nacionales de interacción.

La creación de equipos de negociación adecuados exige una atención constante a la planificación previa de reuniones oficiales y menos oficiales. Un equipo de negociación debe estar en contacto constante con distintos grupos de soporte para recibir instrucciones y está obligado a transmitir (normalmente a través de un informe diario) información sobre lo que está ocurriendo durante las distintas sesiones. En una cumbre entre jefes de Estado, son posibles condiciones de interacción más independientes por la presencia de personas de más antigüedad y nivel que pueden tomar decisiones inmediatas.

El tamaño o las dimensiones del espacio o la sala en donde ocurren las negociaciones crean limitaciones adicionales o facilitan las relaciones de los asistentes. Cuanto más grande sea la sala o el espacio, más difícil será para las personas evaluar lo que está ocurriendo de la misma manera.

Además, un informe de lo que está ocurriendo está siendo recogido a menudo por personas destinadas al efecto que, como los secretarios de juzgado, crean una versión oficial de lo que «ha ocurrido». Al final del día, los miembros de las comisiones deben enfrentarse con las versiones oficiales y contrastarlas con sus propias experiencias selectivas y sus propias interpretaciones. Un secretario oficial se ve condicionado por las dimensiones del espacio y las limitaciones inherentes al procesamiento humano de la información en un contexto «ruidoso», o donde se producen al mismo tiempo diferentes fuentes de información potencial.

Los temas que se tratan oficial o no oficialmente en las sesiones de negociación pueden generar contextos por sí mismos, los cuales pueden o no incorporarse a las actas oficiales de las sesiones. Puesto que el investigador analista difícilmente dispondrá para su análisis de datos directos de una sesión negociadora, especialmente en el caso de reuniones sobre el control de armamento, a menudo las actas oficiales son la fuente principal de datos. Se debe prestar atención a la manera en que se construyen informes

oficiales para el exterior —como la prensa— y el uso posterior de documentos, memorándums, apuntes no oficiales y declaraciones que describen las reuniones.

El éxito en reducir al máximo las limitaciones de los materiales para la investigación que hemos mencionado en los párrafos anteriores dependerá, en cierto modo, del tipo de marco conceptual que el analista aporta a sus datos y de la medida en que el analista sea capaz de especificar presupuestos cognitivos y semánticos. A menudo, la manera en que el material de investigación se ha generado, organizado oficialmente y no oficialmente, divulgado, y la manera en que el investigador fue capaz de contextualizar los materiales utilizados, depende de las circunstancias locales e institucionales.

El haber examinado directamente los documentos, además de haber participado como observador o, como alternativa, haber realizado entrevistas, condiciona el éxito del investigador analista en su intento de comprender dichas circunstancias. Lo ideal sería grabar en cinta magnetofónica las sesiones de negociación, obtener los documentos escritos preparados por aquellos que participaron como miembros de los equipos de negociación, y obtener permiso para observar las actividades entre bastidores.

El investigador puede esperar encontrar muchos obstáculos a su participación en los contextos que estudia. Si su fuente principal de datos son las actas escritas y/o la información oral de antiguos miembros activos, será necesario reconstruir modelos mentales imaginativos y reconstrucciones escritas de los hechos descritos. Varios encuentros con distintos tipos de expertos y los materiales escritos se transforman en una fuente para las representaciones mentales del investigador.

La noción de diálogo interno (Vygotsky, 1962) de los individuos dentro de un contexto puede afectar de diferentes formas a la toma de decisiones en las reuniones de negociación. Las personas pueden estar llevando a cabo un diálogo interno mientras simultáneamente contribuyen con muestras de su habilidad de procesamiento a lo que otros están diciendo.

Inventar o representar comentarios como parte de un diálogo interno durante un encuentro plantea problemas, puesto que las capacidades procesales paralelas del cerebro sólo pueden retener una cantidad limitada de información en la memoria. Escuchar y escribir sobre el mismo hecho de habla es posible, pero no sin costos. Pensar o escribir sobre los comentarios que hemos planeado, mientras intentamos también escuchar a los demás en una reunión, puede ser todavía más difícil durante una interacción social de varias partes. Se presuponen una serie de cuestiones locales y contextuales. Por ejemplo, cuando dos o más personas se comunican en un contexto específico pueden ser muy conscientes de las diferencias en sus relaciones personales, además de su opinión de sus propias habilidades y

debilidades, conscientes también de que ambas sostienen creencias y opiniones recíprocas. Se pueden producir presiones y limitaciones institucionales y nacionales, y formas diversas, a veces sutiles, otras explícitas, de imposición directa de la autoridad o del poder.

He simplificado las condiciones en que se producen las sesiones de negociación. En concreto, he ignorado por el momento un número de procesos cognitivos, semánticos o interactivos que deben incluirse si deseamos entender de qué manera el discurso y los materiales escritos influyen en las negociaciones que se llevan a cabo en grupo. En las páginas que siguen, examinaré algunos de los contextos burocráticos, institucionales y nacionales, dentro de los cuales deberíamos entender las negociaciones internacionales. Luego trataré los tipos de cuestiones cognitivas y sociolingüísticas que se presuponen de forma explícita o implícita cuando proyectamos un interés primordial en la comprensión de la interacción social o hechos de habla que se implican en las relaciones internacionales como actividades negociadas. Ilustraré mis argumentos haciendo referencia a cuestiones de control de armamento.

II. *CONTEXTO INSTITUCIONAL: BUROCRACIA, CONOCIMIENTO Y PODER*

Las fuentes de dominación modernas pueden relacionarse con la interacción entre funcionarios de diferentes niveles, representantes electos, y expertos. La autoridad, en contextos institucionales, puede derivar de diversas fuentes: del conocimiento de aplicaciones políticas y de la política que las ha motivado, del conocimiento que se posee como experto o de la autoridad que es otorgada a los representantes electos. El trabajo de Max Weber (1968) sobre dominación ha sido una fuente teórica importante para comprender la manera en que se puede presuponer que la autoridad y el poder influyen la acción social.

Schluchter (1986) llama la atención sobre la dominación que deriva de la autoridad profesional o «funcional». Según él, la autoridad profesional contrapone y equilibra la posible actuación irracional de la autoridad «oficial», además de ser motor de cambio en la sociedad industrial. Para Schluchter la profesionalización y la democratización son estrategias y principios en competición y ocurren en un contexto de autoridad «funcional» y «oficial». Los representantes electos, los funcionarios y los grupos privados, pueden contratar a «expertos» que reclaman poseer conocimientos científicos en relación con cuestiones de política.

La habilidad del profesional o del experto para generar o influenciar acciones sociales deriva de una concepción del poder como conocimiento especializado (por ejemplo, diseño y evaluación de armamento) y de la habilidad de usar el conocimiento de manera que favorezca la influencia de ese profesional sobre otros. En contextos burocráticos complejos en los que se implican representantes electos, funcionarios de carrera, representantes nombrados, expertos consultados, el poder de los conocimientos especializados es muy pocas veces inequívoco. El estudio del discurso utilizado por los negociadores y los documentos, que se supone representan las diversas instancias de toma de decisión, puede ayudar a los estudiosos de negociaciones internacionales a clarificar las fuentes de influencia y los puntos débiles, cuando las cuestiones políticas son formuladas y puestas en práctica.

Debemos tratar sobre cómo los expertos científicos o técnicos se interrelacionan con los funcionarios y los representantes electos si queremos comprender su posible contribución a las negociaciones con sus homólogos de otros Estados-naciones. ¿Cuál es el rol de los expertos en la clarificación de cuestiones de «seguridad nacional» y control de armamento, dado que estas personas se relacionan a distintos niveles en un contexto institucional y pueden por lo tanto producir distintas interpretaciones de representaciones «objetivas»? La cuestión empírica, por tanto, es hasta qué punto las decisiones oficiales tomadas por personas investidas de autoridad pueden influenciar —y ser influenciadas— por la manera en que los expertos y los consejeros plantean distintas cuestiones y acciones para los que deben tomar decisiones.

Existe una complicada trama de interrelaciones y se recrea a diario en una ciudad como Washington antes, durante y después de las sesiones de negociación entre dos o más gobiernos. Si hablamos, por ejemplo, de Washington, el Ministerio de Defensa, el Congreso, el Ejecutivo, el Departamento de Estado, etc., presuponemos que el lector posee unos conocimientos básicos no formulados explícitamente o posee información sobre estos grupos, sobre cómo funcionan oficialmente y extraoficialmente. El analista, sin embargo, y todavía menos el lector pueden no poseer los mismos conocimientos sobre una gama tan amplia de instituciones y de actividades (tanto oficiales como no oficiales) que al parecer se dan en el marco físico o más amplio social de cada institución. El intentar especificar aspectos de dichas limitaciones se vuelve una parte fundamental de la manera en que el analista investigador identifica, organiza y analiza los datos. Para el investigador es importante identificar y definir las condiciones del campo de investigación, además de intentar participar o ponerse en contacto con los representantes relacionados con las diversas administraciones o grupos que

Texto y contexto: aspectos lingüísticos y organizativos de la investigación de campo

constituyen las circunstancias institucionales y locales necesarias de las sesiones de negociación.

Un aspecto central de la investigación de campo es la habilidad para obtener la ayuda de «informantes clave», aunque su utilidad inicial para poder penetrar en una organización o grupo parezca un inconveniente una vez se ha establecido algún tipo de contacto. Semanas de esfuerzos por mostrarse amable, de indiferencia y frustraciones, de breves entrevistas o intercambios pueden generar lo que pueden parecer «datos» negativos, a menos que el analista sepa darse cuenta de que estos encuentros pueden ser una fuente de información valiosa, tratando los obstáculos o las negativas como medio para comprender cómo es percibido el investigador por los informantes potenciales.

Al aumentar los contactos y a medida que los informantes se van volviendo fiables, sospechosos o indiferentes, el analista empezará a identificar un conjunto de instituciones entrelazadas que tendrán puntos oficiales o no oficiales de interacción a través de la comunicación oral y/o escrita. Será posible crear «mapas de interacción» de los tipos de hechos de palabra o escritos que se incluyan en una semana de trabajo, desde la perspectiva de ciertos informantes concretos. Los conocimientos de base del analista pueden representarse en un mapa paralelo que integre un determinado «mapa de interacción», como método que permitirá mostrar las limitaciones de la perspectiva de la investigación en relación con los conocimientos de base de los informantes. Si se han utilizado entrevistas grabadas, éstas, junto con los diarios de campo redactados por el analista, tienen el valor de muestras selectivas dentro de un marco más amplio de una gama de actividades. El investigador analista debe intentar representar su propia reconstrucción e interpretación de la manera en que las distintas instituciones, grupos e individuos recrean su actuación y su política institucional y nacional en un lapso de tiempo limitado.

III. ESPECIFICACIÓN DE LAS LIMITACIONES INSTITUCIONALES Y NACIONALES

Modelos de laboratorio y simulaciones de las tomas de decisión en negociaciones internacionales a menudo ignoran la cuestión de *validez ecológica*, la cual siempre está relacionada con toda investigación. Cuando se entrevistan informantes pueden surgir problemas de interpretación motivados por la naturaleza selectiva de la información que se genera de manera retrospectiva, fuera del contexto real de la interacción. Una investiga-

ción de campo adecuada nos obliga a realizar descripciones independientes de la manera en que el aparato burocrático funciona día a día. Tales descripciones nos proporcionan datos contrastados a distintos niveles, y permiten al investigador analista comparar fuentes generadas por la investigación de campo con aquéllas generadas en condiciones hipotéticas más controladas. Las personas que participan en estudios de laboratorio o simulaciones pueden tener poca o ninguna experiencia en su vida cotidiana respecto a los tipos de autoridades o poderes a los que deben juzgar o que deben simular en situaciones controladas creadas para la investigación. Estudios que usan documentos oficiales pueden también carecer de información sobre cómo se toman y ponen en práctica decisiones cada día, lo que es, a menudo, muy distinto de la descripción contenida en los documentos oficiales, la cual tiene un carácter más normativo u oficial. Muchos estudios sobre toma de decisiones, por lo tanto, ignoran los aspectos contextuales mencionados en los apartados anteriores.

La interacción con otras personas en un contexto ambiental complejo exige que construyamos o elaboremos continuamente «modelos» locales o mentales del mundo para poder evaluar circunstancias nacionales y más generales en tomas de decisión inmediatas o aplazadas.

La toma de decisiones, sin embargo, es raras veces resultado de la aplicación de operaciones lógicas, a pesar de nuestra capacidad para la creación de sistemas lógicos que nos permitan manipular representaciones mentales o simbólicas para obtener respuestas a problemas abstractos o difíciles (Rumelhart *et al.*, 1986, cap. 14). Como Rumelhart *et al.* proponen, «conseguimos resolver problemas lógicos no tanto usando la lógica, sino haciendo que los problemas que queremos resolver se asimilen a problemas que sabemos resolver» (p. 44). Por lo tanto, debemos aprender en primer lugar sobre la práctica cotidiana y cómo se suelen abordar y resolver, o evitar, problemas rutinarios y especiales, para comprender las circunstancias que se producen día a día en las negociaciones internacionales.

La bibliografía formal sobre toma de decisiones nunca, o casi nunca, incluye una descripción diaria del entorno. Incluso aquellos que cuestionan el modelo racional y examinan la ambigüedad cognitiva y heurística no están prestando atención a cómo se examinan y delimitan las decisiones en contextos institucionales más amplios (véase, por ejemplo, Simon, 1956; Steinbruner, 1974; Kelley, 1973; Axelrod, 1976; Ross, 1977; Jervis, 1976; Tversky y Kahneman, 1971; Slovic y Lichtenstein, 1968; Slovic, Fischhoff, y Lichtenstein, 1976). Los negociadores en conferencias internacionales suelen tener que responder ante otras personas cuando regresan a su país. En el caso de los negociadores de control de armamento, puede haber varios equipos de soporte. Sigue sin determinarse la importancia e influencia

de los distintos actores con credenciales políticas, diplomáticas y militares y de los varios expertos que han sido contratados.

Es difícil llevar a cabo un estudio empírico sobre la experiencia de los diversos actores mencionados, y sobre la definición de experto que se atribuyen o su grado de autoridad. Podemos, sin embargo, construir un marco idealizado, que nos permita proponer niveles distintos de complejidad, a partir del cual podemos contrastar los datos obtenidos de fuentes diversas. Por ejemplo, podemos hacer un resumen del tipo de acontecimientos y de conocimientos generales con el que se supone que deben estar familiarizados mínimamente, y luego entrevistar a miembros actuales o del pasado sobre su opinión del estado de estos conocimientos y su experiencia con los diversos actores.

Además de especificar aspectos del distinto grado de implicación de los aparatos burocráticos en las negociaciones internacionales, el investigador analista debe ser capaz de definir los tipos de «creencias nacionales» que se pueden atribuir o asociar a los diversos aparatos burocráticos y su personal. Es posible que las «creencias nacionales» no reflejen las actuaciones cotidianas de los varios institutos, ni lo que realmente ocurre en las negociaciones, pero esas creencias pueden transformarse en una fuente de información paralela para el investigador analista en el momento en que deba reconstruir el proceso negociador. Mucho del material contenido en investigaciones monográficas puede definirse como «creencias nacionales»² que reflejan la experiencia de los diversos asistentes; por ejemplo: la idea de que los soviéticos utilizan una estrategia de negociación distinta de la de los norteamericanos (Sloss, 1986). O la idea de que los soviéticos no trabajan el mismo número de horas que los norteamericanos y prefieren no trabajar después de las comidas o los viernes (Herbert York, comunicación personal). Estas observaciones nos pueden servir como base para decir que los soviéticos son simplemente «perezosos» o que tienen una concepción cultural distinta sobre el proceso negociador. Más adelante en este artículo haré referencia a las «creencias nacionales»² del investigador.

2. El autor utiliza el término *folk* de difícil traducción. El adjetivo *folk* (trad. lit. folclórico) se usa para hacer referencia a algo especialmente adecuado a la ocasión no trasladable a otros contextos, o a algo derivado de usos y costumbres típicos de un país o nación. He traducido la palabra *folk* de manera diferente dependiendo del contexto. (N. de la T.)

IV. ANÁLISIS DEL DISCURSO

Toda discusión sobre la autoridad y el poder de los estamentos burocráticos y sobre las actividades cotidianas de los negociadores presupone siempre una secuencia de turnos de intercambios verbales utilizando diversos canales de comunicación, y subestima el hecho de que el lenguaje oral y el escrito siempre se relacionan con el poder y la solidaridad en contextos administrativos. Esto siempre es así cuando en Washington se produce un conflicto solapado o abierto, antes o durante las negociaciones oficiales o no oficiales.

Si queremos estudiar las negociaciones, es inevitable que examinemos el discurso utilizado en la preparación y durante las negociaciones, además de los documentos que se crean que supuestamente representan las líneas políticas maestras y resumen los hechos ocurridos. El análisis del discurso y de los materiales escritos puede abordarse desde diversas perspectivas. Los diversos métodos se toman unos de otros y se solapan, pero el término general utilizado para referirnos a ellos es a menudo «análisis del discurso» (AD), tal como ha sido desarrollado por lingüistas y otros que han intentado ir más allá del análisis de la lengua basado en el estudio de la oración. Una perspectiva similar, el análisis de la conversación (AC), ha sido desarrollado por unos pocos sociólogos y psicólogos que han hecho hincapié en la naturaleza local, independiente de la interacción oral. Una perspectiva más antigua, la etnografía del habla (EH), fue desarrollada por lingüistas antropólogos con el fin de analizar las funciones etnográficas de la narración oral y del discurso para poder comprender la comunicación entre personas en comunidades o tribus relativamente autóctonas.

El análisis del discurso tiene un origen típicamente lingüístico y se relaciona con la metodología, los principios teóricos y conceptos básicos derivados de los estudios de sintaxis y semántica basados en la oración. La manera en que los actores toman turnos de palabra (sistema de toma de turnos) ha influenciado fuertemente el análisis del discurso (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974; Duncan y Fiske, 1977).

El análisis del discurso se ha desarrollado independientemente de los tipos de interacción que se producen formal o informalmente dentro del aparato burocrático estatal o privado o entre diversas administraciones. En este contexto más amplio, el investigador analista querrá estudiar cómo una conversación puede presuponer de forma explícita o implícita conocimientos sobre encuentros anteriores y futuros, lugares, personas y resultados.

El análisis del discurso intenta extender técnicas aplicadas al análisis de unidades lingüísticas, como los sonidos, las palabras o las oraciones, a un discurso de naturaleza y estructura más compleja (por ejemplo, párra-

fos, diálogos y discursos enteros). El análisis del discurso se ha basado a menudo en los postulados de la conversación, tal como han sido formulados por H. P. Grice (1975), y en la idea de un principio de cooperación con el fin de analizar inferencias que no siempre siguen las premisas de las expresiones orales anteriores. Una expresión oral activa otra información o conocimientos, y esta expansión va más allá de la información, la cual parece obvia en un contexto determinado, y se revela esencial para crear coherencia en todo lo que se ha dicho.

Los postulados en que se basa la conversación, tal como han sido descritos por Grice, facilitan la comprensión de lo que asumimos como acordado, tácita y previamente, sobre la dirección que ha de tomar la conversación. Los postulados especifican que el hablante debe informar al máximo pero no debe enfatizar lo que parece necesario, ni decir cosas que se consideran falsas o que carecen de suficiente evidencia. El hablante debe también decir cosas que son relevantes y, sin embargo, ser breve, ordenado y claro. Se presuponen estas condiciones idealizadas cuando se utiliza la entrevista como medio de obtener información.

Dentro del análisis del discurso, hay distintos puntos de vista teóricos y metodológicos. Desde esta perspectiva, muchos investigadores analistas harían hincapié en el uso de la conversación para establecer y mantener relaciones sociales y definir un terreno común a lo largo del discurso. La investigación que sigue esta tradición, a menudo usa representaciones suprasegmentales. Por ejemplo, los investigadores analizan elementos fonológicos como la longitud vocálica o consonántica, el acento puesto en una vocal, y el tono creciente o decreciente de nuestras voces. Se pueden encontrar más detalles en la bibliografía citada y en Brow y Yule (1983), Coulthard (1977), y de Beaugrande (1980).

Si bien el análisis de la conversación (AC) se ocupa de las mismas cuestiones que el análisis del discurso, sus seguidores defienden la utilización en primer lugar de métodos inductivos, buscando pautas recurrentes a partir de muchas grabaciones de conversaciones que ocurren en un contexto natural, en lugar de partir de unas categorías inmediatas (que sería el primer paso del análisis del discurso). En el análisis de la conversación, se define como objetivo general el poder definir a grandes rasgos el contexto inmediato de la interacción social. Se espera que la caracterización por parte del analista de algunos aspectos de la conversación sea percibida de la misma manera por los que participaron en la conversación o el discurso. El investigador intenta captar los procedimientos y las expectativas de los sujetos durante su producción y comprensión de la conversación interactiva. Este método de análisis tiende a considerar como periféricos, o incluso irrelevantes para la comprensión del tipo de orientación que los sujetos adoptan

en la organización de la conversación, aspectos cognitivos y circunstancias más generales de tipo organizativo o institucional que afectan a la conversación (Sacks, Schegloff, y Jefferson, 1974; Schegloff, 1986).

Ambos métodos de estudio del discurso carecen a menudo de una definición adecuada del término «contexto» si se hace referencia a conversaciones interactivas en un contexto institucional. Se puede crear un marco institucionalizado de actividades; por ejemplo, cuando existen unas normas derivadas del grupo, que prescriben y condicionan y/o canalizan el comportamiento del individuo dentro de espacios físicos determinados en momentos concretos para que lleve a cabo unas actividades determinadas dependiendo de responsabilidades o posiciones asignadas y competencias supuestas de antemano. El contexto institucionalizado (por ejemplo, el aparato burocrático gubernamental) puede condicionar la manera en que transcurren las actividades y permitir, al mismo tiempo, que surjan procesos de conversación espontánea que puedan contribuir a la creación de un clima más definido de «contexto» que se organiza a nivel local y que se negocia en el curso de la interacción colectiva.

El investigador analista ejerce un grado notable de discreción sobre lo que dice o muestra al lector con respecto al «contexto». Tanto el análisis del discurso como el de la conversación reducen al mínimo el papel de las circunstancias etnográficas y organizativas. Sin embargo, ambos métodos paralelos se han abierto camino en el método etnográfico aplicado al habla (Duranti, en imprenta).

Una característica central del método etnográfico del habla en el estudio del discurso ha sido la atención que se ha prestado a la idea de una pequeña comunidad lingüística, o contexto tribal coherente, con las relaciones interpersonales y una escala de actividades asociadas a estudios antropológicos de comunidades notablemente cerradas. La comunicación personal en actividades cotidianas y rituales o ceremoniales en contextos institucionalizados podía incluir a toda la comunidad o tribu. Se prestaba especial atención a la expresión oral como forma de cultura. El foco de atención se centró en la autenticidad de la narrativa del hablante (Hymes, 1975) y la peculiaridad de los hechos de habla (Kirshenblatt-Gimblett, 1975). Hymes (1964, 1974) llamó la atención sobre el *iniciador de discurso*, hablante, escritor, de una expresión y el *receptor* o persona que escucha o lee esa expresión y la *audiencia* u otras personas que podrían estar escuchando o complementar una expresión.

Dentro de esta tradición, saber quién es el hablante puede ayudar a los asistentes a anticipar lo que va a decirse, mientras que tener conocimientos sobre el tema puede cambiar las expectativas del oyente o del analista sobre el tipo de lenguaje que puede darse. Pueden modificarse las expectati-

vas de los asistentes si se sabe dónde se produce el hecho de habla y algo sobre las posiciones, los gestos y las expresiones faciales de los asistentes. También tenemos otras nociones familiares, como las de canal de comunicación, código, lenguaje, jerga o estilo utilizado, la forma del mensaje o la supuesta forma de expresión, además del tipo de hecho de habla utilizado.

Nociones tales como comunidad lingüística y hecho de habla pueden ser útiles al investigar el discurso en contextos institucionales o administrativos complejos relacionados con el término «naciones-Estados modernos». La investigación del discurso típico del aula, del juzgado, la relación paciente-médico en Estados Unidos ha incluido, a menudo, aspectos diversos de participación y observación etnográfica en contextos institucionales más amplios.

Hymes (1975) y Kirshenblatt-Gimblett (1975) tratan los estudios sobre folklóre como comunicación. Basándose en los estudios de Malinowski (1935) sobre el clima en que los nativos cuentan cuentos sobre sí mismos, y su distinción entre «contexto situacional y contexto cultural» para devaluar la naturaleza situacional del uso del lenguaje, Kirshenblatt-Gimblett analiza la narración de cuentos como un episodio de interacción social. La especificación contextual del significado entra a formar parte de una teoría etnográfica del lenguaje. Ella critica los estudios de narraciones populares, los cuales contempla como entes autónomos o piezas preinventadas, y también el uso de contextos artificiales para la realización de entrevistas en las que se graben los cuentos. Piensa que la atención debería estar centrada en la actividad creativa del narrador, en su elección del cuento que considera adecuado a una ocasión o circunstancia, y en cómo el cuento se modifica para adaptarlo a cada nueva situación. Muy pocas veces, tal como señala Kirshenblatt-Gimblett, en los estudios de investigación de folklóre se describe la narración de un cuento tal como se produce en un contexto grupal. Por ejemplo, muy pocas veces se analizan cuentos incluidos en un discurso no narrativo. La narración espontánea de cuentos tiene interés porque parece crear un nexo entre texto y contexto y se diferencia de otros cuentos que podrían usarse como sus equivalentes funcionales. Las observaciones de Kirshenblatt-Gimblett y sus referencias a Malinowski deben ser examinadas de nuevo desde la perspectiva de la investigación etnográfica en naciones-Estados complejos donde la noción de «contexto» y «situación» no son siempre evidentes (Cicourel, 1987).

La etnografía del habla nos proporciona un marco amplio en el que es posible abordar las circunstancias similares a las de una compleja narración de cuentos, que caracterizan la participación en comités y equipos de negociación que preceden, concurren o suceden a las negociaciones internacionales. Para adaptar esta perspectiva al nivel de los datos y del análisis

que pueden producirse en el estudio de las negociaciones internacionales, debemos identificar las complejas limitaciones de la toma de decisiones que están en relación con la organización jerárquica de los aparatos burocráticos y con los obstáculos comunicativos. Éstos se pueden generar por documentos oficiales y contactos no oficiales que pueden estar en contradicción o influenciar la comprensión de los hechos de los asistentes y los objetivos y/o las intenciones de otros.

Lenguaje, poder, conflicto y solidaridad

En toda interacción social hay formas verbales y no verbales de comunicación que incorporan signos utilizados para mejorar la cooperación, para suavizar o agravar las diferencias que sientan las bases para actuaciones o reflexiones posteriores. Por ejemplo, Labov y Fanshel (1977) analizan la información prosódica sobre tensión e indecisión que se relacionan con el lenguaje y el poder; Brow y Levinson (1978) identifican el tono alto o creciente con la prudencia y con el intento de minimizar amenazas o imposiciones. Erickson y Schultz (1981) y Gumperz (1978) relacionan ritmos irregulares de interacción con diferencias culturales y de poder. Una serie de formas lingüísticas (formas para dirigirse a alguien, actos de habla, formas de cortesía), por tanto, pueden estar relacionadas con manifestaciones de poder y de distancia social entre los asistentes. Los analistas investigadores han demostrado que el poder se manifiesta en la manera de tomar la palabra, de controlar el tema, y en las interrupciones. Permitir a otros terminar sus intervenciones y mostrar interés se relacionan con interacciones más amistosas.

Estudios lingüísticos del poder, el conflicto y la solidaridad tratan asuntos a un nivel de detalle que difícilmente se puede aplicar a contextos reales de negociaciones organizadas en períodos de tiempo relativamente largos. Los conceptos y métodos del análisis del discurso se aplican con facilidad cuando se producen intercambios breves. Sin embargo, debido a requisitos técnicos y a su necesidad de analizar datos, los sociolingüistas, por ejemplo, raras veces analizan información prosódica de cientos de horas de discurso por equipos múltiples en contextos diversos. El mismo tipo de observación podría hacerse sobre el análisis del discurso en las negociaciones. Un breve ejemplo puede servir para ilustrar el problema.

En su trabajo, llamado *Discurso Terapéutico*, Labov y Fanshel (1977) analizan una red de relación de roles emocionales y sociales y conflictos de rol en su intento de comprender materiales de entrevista entre una paciente de 19 años que padecía anorexia nerviosa y un terapeuta. La organiza-

ción y estructuración de la conversación que los autores recopilaron para usar como material de análisis sugiere la existencia de una compleja gama de responsabilidades, obligaciones y derechos relacionados con los distintos roles. Los autores analizan cómo se formulan preguntas, se desafía al otro, se piden cosas y la manera en que todas esas actividades se ven suavizadas, o agravadas, por la utilización de formas indirectas requeridas por un lenguaje formal de cortesía. El uso de formas determinadas de petición depende de los derechos, obligaciones, deberes y necesidades que poseen los sujetos.

Gumperz (1976) observa que, cuando una persona hace una petición, su intención puede inferirse gracias a la información que nos llega a través de múltiples canales que actúan como marcas de contextualización. Aquí se hace referencia a la noción más formal de implicatura (Grice, 1975). Labov y Fanshel (1977:79) analizan cómo una petición indirecta puede construirse como crítica o como desafío. Para que esto se dé, se retrasan las preguntas o se repiten, de manera que el rol de una persona (y por lo tanto su status) se rebaje. Por ejemplo, Erickson (1975) examinó los diversos modos en que un tutor y un estudiante pueden paliar o agravar sus diferencias por la palabra. Erickson distingue entre alguien en una posición de autoridad (como en el caso del terapeuta en el trabajo de Labov y Fanshel) y alguien que ocupa un rol subordinado. El primero puede utilizar un mayor número de estrategias para introducir un tema, dar consejos, solicitar un cierto tipo de actuación, y sugerir cambios. Se pueden observar casos similares en la interacción en el aula (Coulthard *et al.*, 1973; Cazden, 1979; Meha, 1979), y en la relación paciente-médico (Mishler, 1984; West, 1984), aunque los investigadores no siempre aclaran las limitaciones organizativas o administrativas explícitas ni la relación entre los sujetos.

El trabajo de Katherine O'Donnell (1983, 1987) empieza a abordar algunas de las condiciones para el estudio de las negociaciones internacionales. Estudió el conflicto verbal que surgió a lo largo de una reunión entre el sindicato y la empresa en la División de Aguas de un gran centro de servicios del Medio-oeste. La reunión se preparó para discutir un programa experimental de «participación obrera». O'Donnell utilizó información sobre orígenes y entorno, material de entrevistas y grabaciones en directo para examinar las formas en las que se expresaba el conflicto por los diversos sujetos con distintos objetivos. Fue capaz de identificar unas pautas en el conflicto organizativo (turnos largos, sin interrupción, que definen una perspectiva o «postura») y en el conflicto interpersonal (estructuras de turnos breves, rápidos y que interrumpen a alguien). El trabajo de O'Donnell da pie a nuevas investigaciones, pero no incluye un marco organizativo.

que permitiría definir las relaciones internas dentro de cada grupo además de su interacción fuera de las reuniones.

La noción lingüística de «registro» puede ser un mecanismo conceptual y metodológico útil para definir cómo los distintos grupos sociales o coaliciones expresan sus opiniones en un discurso o en un texto. La noción de registro hace referencia a un léxico más o menos coherente, desarrollado y utilizado por determinados grupos (médicos, abogados, especialistas en control de armamento). Según Halliday (1978), los registros que una persona puede activar revelan su posición en la estructura social. Los registros permiten al hablante decir cosas de maneras distintas y pueden al mismo tiempo reflejar las jerarquías sociales con las que se identifica la persona o a las que representa. Los aparatos burocráticos tienen tendencia a desarrollar registros verbales y textuales que pueden resaltar los acuerdos y enmascarar las diferencias dentro de un cuerpo gubernamental. Cuando están representados distintos institutos en un comité que asesora a un equipo de negociación, los registros utilizados por los diversos portavoces pueden ayudarnos a identificar posturas ideológicas. La noción de registro puede también ayudarnos a identificar una postura más rígida o flexible por parte de otro equipo negociador.

Para estudiar los registros deberíamos observar y grabar a los grupos que supuestamente han desarrollado un léxico común gracias a intereses y experiencias paralelas o similares. Entrevistas con informantes o transformarse en un miembro activo de un grupo pueden también revelarnos importantes aspectos sobre los registros.

Puede ser bastante difícil y a menudo imposible acceder a los equipos de negociación. La imposibilidad de establecer esos contactos puede descalificar grabaciones de discusiones entre grupos de soporte y equipos de negociación. A veces, un investigador analista sólo podrá tener acceso a antiguos miembros de un equipo de negociación y a documentos que son bastante abstractos y de tipo legal. En estas circunstancias, el investigador analista debe aprender a recrear el contexto experimentado por los miembros del equipo negociador, incluyendo su comprensión y participación en reuniones de soporte anteriores. El proceso de inferencia será diferente, naturalmente, pero puede servir la utilización de antiguos negociadores revisando anónimamente los comentarios mutuos, para compensar la falta de observación real y de grabaciones de las sesiones de negociación. El uso de estos procedimientos, sin embargo, presupone un profundo conocimiento de varios aparatos burocráticos y su implicación diaria en el proceso de negociación.

Técnicas de recogida de datos por entrevista

Un modelo clásico occidental de recogida de datos implica a dos partes que participan en un cierto tipo de «discurso». Una de las partes a menudo controla la interacción, pero el rol de dominio puede ser sólo una apariencia, debido precisamente al papel que se atribuye una de las partes en un contexto de recogida de datos. El dominio de los expertos ha dado pie a muchas elucubraciones teóricas (Weber, 1968; Schluchter, 1986), pero muy pocas veces se ha estudiado empíricamente. Por encima del experto, cuyo poder deriva de la posesión de la información, puede estar el poder político representado por un alto cargo electo o nombrado por la administración. En este contexto, la hegemonía informativa no necesariamente implica la imposición de la opinión de una persona sobre otra, debido a que la jerarquía política puede ser determinante en un proceso de negociación. Se percibirán modelos asimétricos de dominio, directos o indirectos, dentro de y entre equipos o comisiones de negociación o de soporte e irán siempre acompañados por usos distintos del léxico o del registro lingüístico.

La técnica de entrevista siempre impone unas formas derivadas de normas comunicativas en un contexto y, a menudo, no tiene en cuenta hasta qué punto las personas entrevistadas están acostumbradas a comunicar sus ideas y sus opiniones en una entrevista (Briggs, 1984). Los temas de interés para el entrevistador pueden no haber sido tratados directamente —o de la misma manera— por el entrevistado en el curso de las experiencias que se están revisando. Cuando se entrevista a los expertos, el investigador analista puede experimentar temporalmente una sensación de poder, pero este dominio aparente puede verse atenuado por la dependencia del investigador con respecto al entrevistado.

Un problema constante en la utilización de la entrevista deriva de las expectativas del uso de lenguaje de cortesía y técnicas de entrevista formales que puede influir en la manera en que alguien habla o dirige un intercambio. Por ejemplo, el control sobre las posibilidades que tienen otros de tomar la palabra, o la cantidad de tiempo que tienen para formular una pregunta o dar una respuesta (Mehan, 1979, 41ff.) pueden servir como índice de ejercicio de poder y su puesta en práctica.

El entrevistador debe cuidar siempre su manera de formular las preguntas para evitar imponer temas de conversación sobre los que los entrevistados pueden no haber reflexionado explícita y conscientemente. El conocimiento humano tiende a organizarse en torno a conexiones entre diversas experiencias. El conocimiento es en su mayor parte subconsciente, pero puede accederse a él mediante la autointerrogación, o activarse a través de la interacción con el entorno. Las concepciones teóricas que motivan

las preguntas del investigador analista sobre un tema o un hecho pueden ser muy distintas de las circunstancias en que la experiencia de los informantes, con otras personas en su entorno cotidiano, ha dado forma a la organización de la memoria sobre un tema o un suceso (Cicourel, 1974:53 ss.; 1982:12 ss.).

Una cuestión de tipo general planteada por Silverstein (1981:4 ss.) es la diferencia entre el punto de vista del investigador y los informantes con respecto a un problema. Los informantes no siempre son capaces de definir cuándo su lenguaje es apropiado al contexto y no suelen definir tampoco cuándo su lenguaje está siendo utilizado para manipular la situación para el investigador analista. Por ejemplo, las observaciones del informante pueden parecer objetivas al investigador analista, pero el informante es incapaz de describir la supuesta información objetiva mediante citas textuales.

El uso del lenguaje en entrevistas presupone una información o un conocimiento tácitos por parte de cada uno de los actores respecto a lo que cada uno de ellos sabe sobre el otro, en la medida en que dicha información es parte del contexto dentro del que se lleva a cabo la entrevista. La investigación empírica nos muestra que los informantes pueden contestar con evasivas, engaños, vaguedades y mentiras deliberadas o inocentes.

Las entrevistas permiten afirmaciones objetivas e información descontextualizada. Briggs (1984) sugiere que si deseamos utilizar entrevistas que sean compatibles con algunos aspectos de la práctica rutinaria, primero debemos aprender algo sobre las destrezas metacomunicativas locales o repertorios disponibles utilizados por la comunidad estudiada. También podemos preguntar si las entrevistas utilizan procedimientos de obtención de datos que podrían conducir a la simulación del uso de destrezas metacomunicativas locales, e incluyen informes descriptivos que generan formas de discurso o conversación que podrían haber sido utilizadas cuando los mismos temas surgieron en las sesiones de negociación. Hasta qué punto la memoria del informante está capacitada para reconstruir los contextos específicos en que se produjeron los intercambios que tuvieron especial relevancia para hacernos comprender el proceso de negociación, puede variar de un informante a otro. Cuando el informante es capaz de reconstruir el entorno físico, situar a los asistentes y reflejar los tipos de hechos de habla que se dieron, es posible luego presentar el informe a otros informantes para generar interpretaciones que revelen puntos de acuerdo, desacuerdos y aspectos ambiguos de situaciones específicas. Hechos o frases especiales se recordarán con más facilidad que cuestiones rutinarias y es, por tanto, necesario preguntar sobre sesiones típicas que retrospectivamente puedan parecer haber transcurrido sin que nada ocurriese.

Las negociaciones internacionales incluyen inevitablemente repertorios

metacomunicativos diversos típicamente «nativos». Si no dispone de grabaciones en cinta de las sesiones, el investigador analista debe obtener ejemplos de los informantes que ilustren el tipo de lenguaje utilizado por los negociadores y los inevitables problemas de traducción surgidos. A menudo, los negociadores norteamericanos observan hasta qué punto los delegados de la otra delegación hablan y parecen entender el inglés (Herbert York, comunicación personal). Los negociadores construyen sus propios modelos mentales de los miembros de su propio equipo y de los de otro equipo. Estos modelos guiarán las interpretaciones de cada uno de los negociadores y se deberían reconstruir con independencia de las reconstrucciones que se hagan de las sesiones de negociación según los informantes.

Antes de cerrar esta sección, deberemos mencionar qué técnicas de entrevista pueden limitar los recursos informativos de los que dispone el informante. La manera en que se hacen preguntas puede no evocar un recuerdo adecuado si se expresa de manera distinta a como la memoria semántica se activa y se relaciona con la experiencia del informante. Este problema, denominado «problema de la paráfrasis» por Norman (1973:135 ss.), plantea la cuestión de cómo las personas perciben las intenciones de una pregunta conectándola con la memoria semántica y con información general y local relacionada con el contexto específico. El lenguaje utilizado en las preguntas influye en el procesamiento previo que se produce antes de que se dé una respuesta. La reconstrucción de la información evocada por la memoria está condicionada por las actividades que se llevan a cabo en ese momento y por la evaluación del informante de las consecuencias más amplias sociales o institucionales.

El uso de métodos de entrevista implica esfuerzos paralelos por parte del investigador y del informante para crear modelos operativos locales de lo que cada uno pretende e intenta expresar sobre los diversos estados de la cuestión. El entorno inmediato está condicionado por los modelos mentales y experiencias pasados que se activan. Un problema práctico en el uso de la entrevista gira en torno al uso del lenguaje. Si el lenguaje de la entrevista es distinto del lenguaje utilizado en los contextos sociales originales vividos por el informante, entonces éste se verá forzado a activar posibles experiencias relevantes y preguntarse a sí mismo para poder evocar y reconstruir la información o los conocimientos necesarios. Para ayudar al informante a usar términos léxicos que se utilizaron en el curso de experiencias que van a ser tratadas en la entrevista, se puede pedir, en primer lugar, al informante que reconstruya el entorno físico del contexto y las personas presentes en ese momento.

Conclusiones

La negociación internacional se celebra en diversos tipos de contextos sociales institucionales, organizativos y nacionales. Dichos contextos de negociación siempre incluyen exposiciones o comunicaciones paralingüísticas, no verbales, orales y escritas. Para interpretar estas exposiciones es necesario entender la comunicación y la comprensión inherente al uso del lenguaje.

El estudio de las negociaciones internacionales requiere un marco conceptual que incluya una descripción amplia de las diversas instituciones implicadas y de los diversos tipos de actores clave o menores que se dan en el contexto observado por el investigador analista o el informante, y una reconstrucción que tenga en cuenta, o no, los materiales grabados. En este artículo, he subrayado la importancia de obtener materiales tomados directamente de las sesiones de negociación y de las reuniones que preceden o continúan y que realmente ocurren en las negociaciones. Se ha restado importancia a la necesidad y dificultad de obtener entrevistas para poder centrar la atención en las limitaciones que inevitablemente se presentan en la investigación de campo. Sin embargo, podemos encontrar las ventajas de una investigación de campo basada en principios sociolingüísticos y cognitivos, en la poca atención que se presta a materiales de investigación que no resalten la importancia de hechos de habla mundanos o de tipo especial que permitan reproducir y reconstruir los entornos organizativos día a día. Documentos oficiales y resúmenes estadísticos y evaluaciones hechas por los medios de comunicación pueden ser comprendidos mejor si el investigador analista puede conseguir, independientemente, una reconstrucción de las circunstancias cotidianas de las personas y de las actividades de las instituciones privadas y públicas que están formal e informalmente implicadas en la producción y reproducción de las fuentes de investigación disponibles.

Al revisar los diversos aspectos de la investigación de campo en las negociaciones internacionales, he sido deliberadamente selectivo en relación a los temas que he seleccionado. He dado por supuesto que el investigador analista debería, en primer lugar, adoptar una orientación con respecto a unas circunstancias que son normalmente poco realistas: conseguir acceder a las sesiones de negociación y las reuniones de soporte que preceden o son paralelas a las negociaciones. Plantear lo que se necesitaría en condiciones óptimas para la investigación de campo permite fijar un marco realista que centre la atención sobre los problemas y las limitaciones del uso de este método en el estudio de las negociaciones internacionales.

He intentado llamar la atención sobre algunas cuestiones cognitivas y sociolingüísticas que pueden guiar la investigación en áreas en las que se da una sensibilidad especial de cara a los temas y asuntos que se deben

examinar. El estudio de las negociaciones internacionales se puede llevar a cabo con mayor éxito en el campo de conferencias sobre el comercio o en debates sobre el medio ambiente. He decidido tratar el tema del control de armamento debido a que es el campo en el que he realizado recientemente un pequeño trabajo. No he analizado detalladamente cómo un investigador analista puede estudiar documentos oficiales, pero las observaciones sobre el análisis del discurso proporcionan unas pautas (véase de Beaugrande y Dressler, 1981). Existe una bibliografía muy amplia sobre el análisis de textos, pero esta bibliografía no se refiere a documentos construidos en un contexto burocrático y al tipo de hechos de habla que pueden preceder e informar a los documentos producidos. (Una reciente excepción es Keller-Cohen, 1987.)

Independientemente del campo real que nos ocupe, existen limitaciones y problemas similares en la investigación de campo. Por ejemplo, la etiqueta y el formalismo que conlleva hablar con dos representantes de gobiernos y otros administradores relacionados con instituciones privadas o públicas siempre inhibe formas directas de discurso que permitan tratar detalles del tipo de los que se necesitan en un proyecto de investigación. Los informantes también se muestran reacios a hablar de una forma directa al investigador analista. Las normas más obvias y las regularidades tácitas que surgen en una conversación formal limitan lo que puede preguntarse en una entrevista y los tipos de documentos que pueden verse o solicitarse.

Además de los obstáculos que surgen naturalmente en un intercambio oral cotidiano, y en especial en las entrevistas, el investigador analista debe ser sensible también al hecho de que establecer contacto con diversos aparatos burocráticos en el sector privado y público conlleva el riesgo adicional de identificarse con sus representantes, hasta tal punto que los puntos de vista del investigador empiezan a condicionar sus apuntes de campo. En la investigación de campo hay veces en que el analista se siente como un extraño con respecto a los hechos y a los intercambios. Otras veces, el investigador puede sentir que se están incluyendo como parte integral de las experiencias colectivas de un grupo.

Puede darse una variación considerable en la manera en que el analista pueda percibir dichas circunstancias, y es difícil ejercer un control sobre sus apuntes de campo, y su comprensión de los materiales grabados en cinta o en vídeo más tarde, cuando intente explicar estas fuentes de datos a un lector. Un investigador analista debe, por tanto, gastar cierta energía examinando las circunstancias que le han permitido llevar a cabo la investigación y el tipo de dificultades que se han presentado.

He argumentado que los estudios lingüísticos del poder, del conflicto y de la solidaridad, pueden ser útiles para orientar a los estudiosos de nego-

ciaciones internacionales. También he señalado que es difícil aplicar métodos sociolingüísticos a entornos en los que se producen relaciones internacionales a lo largo de prolongados períodos de tiempo. Para el estudio de las negociaciones internacionales, se producen complejos requisitos tecnológicos que se deben afrontar si se intenta comprender la manera en que varias partes desarrollan y utilizan diversas formas de prosodia, entonación y acentuación en diferentes sesiones de negociación. Se pueden hacer observaciones similares sobre las aplicaciones semánticas que prevalecen normalmente cuando cada una de las partes de una negociación usa un léxico a menudo propio de la institución que representa y, sin embargo, debe usar términos que puedan ser comprendidos por sus colegas y por los grupos oponentes, que traen consigo su propio lenguaje y sus diferencias internas. Si somos sensibles a este tipo de cuestiones, sin embargo, podremos esclarecer y enriquecer el análisis de las negociaciones internacionales.

REFERENCIAS

- Axelrod, R. 1976: «The Cognitive Mapping Approach to Decision Making». En R. Axelrod (ed.), *Structure of Decision: The Cognitive Maps of Political Elites*. Princeton: Princeton University Press: 3-17.
- Briggs, C. 1984: «Learning how to ask: Native metacommunicative competence and the incompetence of fieldworkers». *Language in Society* 13 (1): 1-28.
- Brown, P. and Levinson, S. 1978: «Universals in language usage: Politeness phenomena». En E. Goody (ed.), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, G. and Yule, G. 1983: *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cazden, C. B. 1979: «Language in education: Variation in the teacher talk register». En *Georgetown University Roundtables on Language and Linguistics, Language in Public Life*.
- Cicourel, A. V. 1974: *Cognitive Sociology*. New York: The Free Press.
- Cicourel, A. V. 1982: «Language and Belief in a Medical Setting». En H. Byrnes (ed.), *Contemporary Perceptions of Language: Interdisciplinary Dimensions*. Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Cicourel, A. V. 1987: «The interpenetration of communicative contexts: Examples from medical encounters». *Social Psychology Quarterly* 50: 217-226.
- Coulthard, et al. 1973: «Some structural complexities of talk in meetings». *Working papers in Discourse Analysis: No. 5*. English Language Research. University of Birmingham, England.
- Coulthard, M. 1977: *An Introduction to Discourse Analysis*. London: Longman.
- de Beaugrande, R. 1980: *Text, Discourse and Process*. London: Longman.
- de Beaugrande, R. and Dressler, W. 1981: *Introduction to Text Linguistics*. London: Longman.
- Duncan, S. and Fiske, D. W. 1977: *Face to Face Interaction: Research, Methods and Theory*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Duranti, Alessandro. En prensa: «Ethnography of speaking: Toward a linguistics of the praxis». En F. J. Newmeyer (ed.), *Linguistics: The Cambridge Survey*,

- vol. III. *Language: The Socio-cultural Context*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Erickson, F. and Schutz, J. 1981: *The Counselor as Gatekeeper: Social Interaction in Interviews*. New York: Academic Press.
- Erickson, F. 1975: «Gatekeeping and the melting pot: Interaction in counseling encounters». *Harvard Educational Review*, 45: 44-70.
- Firth, J. R. 1957: *Papers in Linguistics*. Oxford: Oxford University Press.
- Goodwin, C. 1981: *Conversational Organization: Interaction Between Speakers and Hearers*. New York: Academic Press.
- Grice, H. P. 1975: «Logic and conversation». En P. Cole y J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press.
- Gumperz, J. 1976: «Language, Communication and Public Negotiation». En P. Sanday (ed.), *Anthropology and the Public Interest*. New York: Academic Press.
- Gumperz, J. 1978: «The retrieval of sociocultural knowledge in conversation». Presentado en la American Anthropology Association, noviembre, 1978.
- Halliday, M. A. K. 1978: *Language as Social Semiotic*. London: Edward Arnold.
- Hymes, D. 1964: «Introduction: Toward ethnographies of communication». En J. J. Gumperz and D. Hymes (eds.), *American Anthropologist, special publication: The Ethnography of Communication*, vol. 66: pp. 1-34.
- Hymes, D. 1972: «On communicative competence». En J. B. Pride y J. Holmes (eds.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin.
- Hymes, D. 1974: «Foundation in Sociolinguistics: an Ethnographic Approach». Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hymes, D. 1975: «Breakthrough into performance». En D. Ben-Amos y K. Goldstein (eds.), *Folklore, Performance and Communication*. The Hague: Mouton.
- Jakobson, R. 1960: «Closing statement: Linguistics and poetics». En T. A. Sebeok (ed.), *Style in Language*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Jervis, R. 1976: *Perception and Misperception in International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Keller-Cohen, D. 1987: «Literate practices in a modern credit union». *Language in Society*, Vol. 16, Number 1.
- Kelley, H. H. 1973: «The process of causal attribution». *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kirshenblatt-Gimblett B. M. 1975: «A parable in context: A social interactional analysis of storytelling performance». En Ben-Amos y K. Goldstein (eds.), *Folklore, Performance and Communication*. The Hague: Mouton, 1975.
- Labov, W. and Fanshel, D. 1977: *Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation*. New York: Academic Press.
- Malinowski, B. 1935: *Coral Gardens and Their Magic, a Study of the Methods of Tilling the Soil and of Agricultural Rites in the Trobriand Islands*. Vol. 2. *The Language of Magic and Gardening*. London: Allen and Urwin.
- Mehan, H. 1979: *Learning Lessons*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Minsky, M. 1975: «A framework for representing knowledge». En P. H. Winston

- (ed.), *The Psychology of Computer Vision*. New York: McGraw-Hill, pp. 211-277.
- Mishler, E. 1985: *The Discourse of Medicine: Dialectics of Medical Interviews*. Norwood, N.J.: Ablex.
- O'Donnell, K. 1983: *Labor Problematics: A Sociolinguistic Analysis of Industrial Conflict*. Tesis doctoral inédita. Bloomington, Indiana: Department of Sociology, Indiana University.
- O'Donnell, K. 1987: «Difference and dominance: How labor and Management talk conflict». En A. Grimshaw (ed.), *Conflict Talk*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ross, L. 1977: «The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process». En L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10. New York: Academic Press.
- Rumelhart, D. E. 1975: «Notes on a schema for stories». En D. G. Bobrow y A. Collins (eds.), *Representation and Understanding*. New York: Academic Press, pp. 211-236.
- Rumelhart et al. 1986: «Schemata and sequential thought processes in PDP models». En J. L. McClelland, D. E. Rumelhart, and the PDP research group, *Parallel Distributed Processing: Explorations in the Microstructures of Cognition Volume 2: Psychological and Biological Models*. Cambridge, MA.: MIT Press, pp. 7-57.
- Sacks, H., Schegloff, E. A., and Jefferson, G. 1974: «A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation». *Language* 50: 696-735.
- Schank, R. C., y R. P. Abelson. 1977: *Scripts, Plans, Goals, and Understanding*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Schegloff, E. A. 1986: «Between macro and micro: contexts and other connections». En J. Alexander, B. Giesen, R. Munch y N. Smelser (eds.), *The Micro-Macro Link*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Schluchter, W. 1986: «Modes of Authority and Democratic Control». Trad. J. Casanova y V. Meja. En V. Meja, D. Misgeld, y N. Stehr (eds.), *Modern German Sociology*. New York: Columbia University Press.
- Silverstein, M. 1981: «The limits of awareness». En *Sociolinguistic Working Paper 84*, Austin, Texas, pp. 1-30.
- Simon, H. A. 1956: «Rational choice and the structure of the environment». *Psychological Review* 63, 2: 129-138.
- Sloss, L. 1986: «Lessons learned in negotiating with the Soviet Union». En L. Sloss y M. S. Davis (eds.), *A game for high stakes*. Cambridge, MA.: Ballinger, pp. 1-19.
- Slovic, P., Fischhoff, B., and Lichtenstein, S. 1976: «Cognitive processes and societal risk taking». En J. S. Carroll y J. W. Payne (eds.), *Cognition and social behavior*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum.
- Slovic, P., and Lichtenstein, S. 1968: «Relative importance of probabilities and payoffs in risk taking». *Journal of Experimental Psychology*, Monograph 78, 3, Part II: 1-18.

- Steinbruner, J. D. 1974: *The Cybernetic Theory of Decision*. Princeton: Princeton University Press.
- Tversky, A., and Kahneman, D. 1971: «Belief in the law of small numbers». *Psychological Bulletin*, 76, 105-110.
- Vygotsky, L. A. 1962: *Thought and Language*. Trad. E. Haufman y H. Vakar. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Weber, M. 1968: *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* 3 vols. G. Roth y C. Wittich (eds.), New York: Bedminster Press.
- West, C. 1984: *Routine Complications*. Bloomington: Indiana University Press.