



DISCURSO

& SOCIEDAD

Copyright 2007
ISSN 1887-4606
Vol 4(2) 257-293
www.dissoc.org

Artículo

**De la argumentación a los modelos de
acción/situación en el discurso sobre el
tráfico vehicular en Argentina**

*From argumentation to models of
action/situation in the discourse on vehicular
traffic in Argentina*

Aldo Merlino

Departamento de investigación
Universidad Siglo 21

Resumen

Este artículo presenta parte de los resultados y conclusiones surgidas de un trabajo de investigación cuyo objetivo fue indagar cuales son los argumentos (modelos argumentales) que los/las conductores/ras presentan al momento de hablar sobre la forma en que conducen y la situación del tráfico vehicular en Argentina. El escrito se concentra en mostrar el modo en que se analizaron los enunciados argumentativos provenientes de las entrevistas realizadas en la investigación, para luego relacionar el proceso de argumentación con el concepto de modelo mental, específicamente con los modelos de acción y situación. Finalmente, se propone un esquema para abordar el análisis de los discursos argumentativos.

Palabras clave: análisis del discurso, argumentación, modelos mentales, modelos de acción, modelos de situación.

Abstract

This paper shows part of the results and conclusions that emerged in a research work which objective was to identify and analyze drivers' arguments (argumentative models) when they speak about how they drive and also how they evaluate the vehicular transit situation in Argentina. The paper focuses in how the argumentative enunciates –product of in-depth interviews- were analyzed, to show how the process of argumentation was linked to the concept of action and situation model. Finally, outlines to tackle the argumentative analysis are proposed.

Keywords: discourse analysis, argumentation, mental models, action models, situation models

I- Introducción

Este artículo presenta parte de los resultados y conclusiones surgidas de un trabajo de investigación cuyo objetivo fue indagar cuáles son los argumentos (modelos argumentales) que los/las conductores/ras presentan al momento de hablar sobre la forma en que conducen y la situación del tráfico vehicular en Argentina (1).

El trabajo se desarrolla desde un enfoque interdisciplinar, en el que se conjugan aspectos relacionados con lo social, lo psicológico y lo discursivo.

En el artículo se explicitan primero los lineamientos teóricos que dan base al análisis de la argumentación, para luego dar paso, en el desarrollo, al análisis propiamente dicho. Se trata de la reconstrucción de los esquemas argumentales y de las premisas implícitas y silogismos de base en los argumentos, para luego identificar los modelos de acción/situación que estructuran la argumentación. Finalmente, en el cierre, se analizan las relaciones entre el proceso de argumentación y los modelos de acción/situación y se propone un esquema analítico posible para el abordaje del discurso argumentativo.

II- Metodología

II.1- Método aplicado

Para el desarrollo del trabajo de investigación que dio origen al presente artículo, se implementó metodología cualitativa, inserta en el modelo del paradigma constructivista (Valles, 2003; Olabuénaga, 2003), el cual parte de la premisa de obtener relatos, no datos acabados, y busca la interpretación desde el punto de vista del actor social. Este paradigma es también denominado interpretivista o hermenéutico (Valles, 2003). Desde este modelo el trabajo, se intenta decodificar las *estructuras conceptuales complejas* (Kornblit, 2004) en las que se basan las prácticas, las ideas y las creencias de las personas en estudio.

El marco de un estudio cualitativo resultó apropiado para cumplimentar los objetivos de investigación planteados que suponen, indefectiblemente, el recorrido por el discurso argumentativo de los sujetos y el desentrañamiento de la relación entre sus argumentos y las cogniciones sociales y valores que los sostienen.

II.2- Técnicas implementadas

III.2.1- Observación participante

En una primera etapa del trabajo, se desarrollaron observaciones de diferentes tipos de sujetos mientras éstos conducían un vehículo, llevando al investigador como acompañante. Esta etapa cumplió la función de acercar a

los investigadores al objeto de estudio y permitió pre-segmentar la muestra en dos categorías iniciales, que luego serían confirmadas durante la primera etapa de entrevistas. Las dos categorías o tipologías se nombraron:

a) Infractor

b) Cumplidor

Estas categorías, confirmadas luego, cumplieron la función de hacer una selección (en la segunda etapa de entrevistas) que se basara en conocimiento previo del entrevistador o de informantes clave sobre las características de la persona a entrevistar.

III.2.2- Entrevista en profundidad

La segunda y tercera etapa de campo se llevaron adelante a partir de la técnica de la entrevista en profundidad, por considerarla favorecedora de la producción discursiva que luego se analizaría.

A partir de lo que hemos definido en otros espacios (Merlino, 2009a), retomamos las características que tuvieron las entrevistas en profundidad aplicadas, a saber:

- Duración prolongada (entre media hora y una hora y media)
- Se abordaron temas desde el formato de una conversación
- Fueron grabadas, de modo tal que lo que se analiza es –más allá de la situación misma de interacción social- el corpus producido (cooperativamente) en esa interacción. Dicho corpus, entonces, está compuesto por la desgrabación textual de lo hablado por el entrevistador y el entrevistado, durante la microsituación social que implica el desarrollo de la entrevista.

II.3- Instrumento de recolección de información.

Como lo planteamos en otro escrito (Merlino, 2009a) destinado a discutir sobre las aplicaciones de la entrevista en profundidad, el instrumento de recolección de datos ha sido la guía de pautas o guión de la entrevista.

Consideramos este punto de importancia capital, dado que del diseño adecuado de la guía y de su correcta implementación depende en gran medida el éxito de una entrevista. De este modo, la guía de pautas se diseñó poniendo especial atención a que el entrevistador funcionara como un facilitador, como alguien que propone temas que orientan la conversación, pero que también está preparado para que sea el entrevistado quien marque el rumbo de la misma.

III.3.1- Los temas tratados

En el caso de una guía de pautas hemos optado por evitar el clásico proceso (más propio de la investigación cuantitativa) de operacionalizar los conceptos de interés en el estudio sino que se optó por “desarmar” los objetivos en grandes temas denominados *áreas de indagación*.

En esta dirección, tomamos en cuenta los siguientes puntos para desarrollar la guía de pautas (Merlino, 2009a:127).

- a) El marco teórico con el cual trabajamos (que no debe ser estático sino dinámico). De más está aclarar que el marco teórico nos orienta, pero a modo de cierta “disociación” coincidimos con Strauss y Corbin (2003) cuando sostienen que debemos ingresar al trabajo de campo dejando de lado todos nuestros conocimientos teóricos previos. Si bien consideramos que esto es virtualmente imposible, no lo es el hecho de tratar de *escuchar* al entrevistado y no *hacerlo hablar a través de nuestra teoría*.
- b) El interés y la cercanía que los temas a indagar guardan respecto del entrevistado. Es este un punto de importancia, dado que la predisposición a hablar por parte de aquel y la “soltura” con que lo haga, guardan directa relación con el interés y cercanía que el sujeto percibe entre el tema y su esquema referencial-congnitivo previo.
- c) La compleja interrelación de esos temas con otros de la vida del sujeto, que en principio pueden aparentar no guardar ninguna relación entre sí.
- d) La secuencia prevista para el desarrollo de los temas que conformarán la guía de pautas

Más allá de esta especificidad de objetivos, surgía la necesidad de armar una guía de pautas que pudiese ser implementada por más de un entrevistador (con las diferencias esperables y deseables que eso supone en la construcción del discurso cooperativo), con temas sobre los cuales se pudiese conversar con el entrevistado.

Tomando entonces estas consideraciones en cuenta, se procedió a desarrollar una guía de pautas tentativa y modificable (siempre debe serlo en un estudio cualitativo) que permitiese implementar esta la etapa del campo.

Para ver las guías de pautas aplicadas véase anexo 1.

II.4- Población de estudio y procedimiento muestral

Acerca de cual fue la población de sujetos de referencia para el estudio, la misma estuvo constituida por sujetos, varones y mujeres, de 18 a 60 años, que condujeran regularmente vehículos a motor y que, a la vez, se manejen

como peatones. La localización geográfica de esta población fue en la ciudad de Córdoba Capital (Argentina). No se hicieron cortes por niveles socioeconómicos de antemano, dado que se esperaba que durante el desarrollo de las entrevistas surja la pertinencia (o no) de desarrollar tales cortes. En este sentido, el tipo de muestreo que se planteó es el muestreo *por propósitos*, que tiende a generar un *casillero tipológico* (Valles, 2003) que permita garantizar la heterogeneidad de la muestra. Así, el criterio de selección de los entrevistados fue el de pertinencia y no el de representatividad estadística (Conde, 1999).

En cuanto al tamaño muestral, en función de los objetivos y de la experiencia en estudios anteriores (Merlino; Martínez, 2007, 2008), se repartió la muestra en un 40% de mujeres y un 60% de varones, dada la tendencia al riesgo y, en efecto, al mayor protagonismo proporcional de éstos en accidentes de tránsito. La muestra alcanzó los 33 casos, relevados en dos etapas; una al comienzo del proyecto (15 casos) y otra cuando ya se habían analizados los primeros datos de campo (los 18 casos restantes).

Se utilizó el criterio de *saturación de categorías teóricas* (Strauss y Corbin, 2002), aunque debe destacarse que se proyecta proseguir con el trabajo de campo en función de no haberse saturado, estrictamente, todas las categorías inicialmente trabajadas

II.5 - Sobre el análisis de los datos

En cuanto al análisis de datos, trabajamos, en una primera etapa, bajo los modelos de *codificación, inicial, axial y selectiva* y del *método comparativo constante* (Corbin; Strauss, 2002). Para asistirnos en la sistematización y análisis de los datos utilizamos el software de procesamiento de datos cualitativos *Atlas Ti*, previa desgrabación textual de todas las entrevistas. A continuación, una vez codificados los datos, se procedió a analizar todos y cada uno de los enunciados argumentativo, reconstruyendo las premisas implícitas que dan forma a los silogismos que, a su vez, estructuran la argumentación

III- Hacia una propuesta de lineamientos teóricos: del concepto de argumentación a la teoría de los modelos de acción/situación

¿Por qué generar y analizar discursos de naturaleza argumentativa? En principio, porque nos interesa conocer las razones (de naturaleza psico-social) por las cuales el irrespeto por la norma es el común denominador entre los conductores y peatones argentinos (2). Consideramos entonces que en las entrevistas donde se habla sobre el acto de conducir y de interactuar

con otros mientras se transita, se tratan temas de amplio espectro, entre los cuales figuran la evaluación de las normas de tránsito y de su cumplimiento (o incumplimiento).

Lo que se analiza en el trabajo son los modelos de argumentación, a partir de los cuales se identificarán los modelos de acción situación (Merlino, 2009b)

Cuando hablamos de analizar modelos de argumentación nos referimos a los aspectos del discurso que menciona Van Eemeren (2006) y que tienen que ver con:

- a) Identificación de enunciados argumentativos: es decir, de aquellos enunciados que presentan algún tipo de justificación o razón esgrimida para lo que se hace (o no se hace)
- b) Identificación de puntos de vista y premisas explícitas en los enunciados argumentativos, es decir, acotamiento de los pareceres del enunciador y de los argumentos que utiliza para sostenerlos
- c) Identificación de argumentos (cantidad) y relación entre los mismos (tipos de argumentación), es decir aislamiento de las razones (argumentos) a partir de las cuales se defiende un punto de vista
- d) Identificación de puntos de vista y premisas implícitas, es decir, reconstrucción de los aspectos no explicitados en el discurso que completan el silogismo, el razonamiento, que sostiene toda la argumentación
- e) Reconstrucción del silogismo (principal) argumentativo, como vía para hacer explícitas creencias y supuestos que mantienen los sujetos en estudio.

Este tipo de análisis del discurso responde, en nuestro trabajo, a la intención de comprender y explicar las razones por las que un discurso se estructura de un modo particular, o una conducta tiene lugar en un momento y espacio específico. Esto no equivale a otra cosa que a generar hipótesis que relacionan dichos discursos y conductas con *procesos mentales* particulares.

III.1 -Representaciones y modelos mentales

Un concepto clave para nuestro enfoque será el de *modelo mental* (Van Dijk, 2008). Por modelo mental entenderemos a un tipo de representación orientada a la construcción y reproducción de objetos sociales. Por objeto social entendemos cualquier cosa o situación que se dé en el marco de una sociedad.

Al hablar de tipo de representación, dejamos entrever que existen otras representaciones que no son modelos. En efecto, si bien no es nuestra intención profundizar aquí sobre la noción de representación –o representación social- entendemos que es un concepto nodal. Entre los tipos

de representaciones, encontramos, ideas, creencias (descriptivas y evaluativas), y valores (y su contrapartida, los disvalores).

Acordamos con el autor en su apreciación de los modelos mentales como interfase entre lo social y las prácticas discursivas personales. Sin embargo, avanzaremos hacia otra dirección en cuanto al desarrollo del concepto. En primer lugar, se hace necesario traer nuevamente a colación que nos interesa el desarrollo de un enfoque explicativo, que intente dar cuenta de las posibles razones (etiologías) de ciertos comportamientos. A partir de ello, la diferencia entre tipos de modelo se hace necesaria.

Van Dijk (1999) menciona y describe tipos de modelos mentales entre los que podemos mencionar los *modelos de acontecimiento o evento* (o situación), de *experiencia*, y *episódico*.

Nosotros tomaremos en cuenta tres tipos de modelos, uno de los cuales conservará el significado dado por el autor y dos más que resignificaremos y orientaremos hacia otra dirección. Consideraremos, entonces, tres tipos de modelos:

- 1) Modelos de evento
- 2) Modelos de acción
- 3) Modelos de situación

1) Modelos de evento

Los modelos de evento son representaciones sobre un hecho específico, o acontecimiento y, como tales, implican creencias. Se trata de toda representación que refiere a una circunstancia específica. Estos modelos son funcionales a la organización de la percepción y del mundo subjetivo de la persona, en tanto describen hechos, acontecimientos y experiencias. Se trata de modelos necesarios para la coherencia cognitiva del sujeto.

Para poder contextualizar y explicar los dos modelos que siguen, es decir los *modelos de acción* y los *modelos de situación*, necesitamos actualizar –primero– la noción de *sí mismo*.

Para nosotros, y para la construcción de nuestra propuesta, definiremos al *sí mismo* o a la *Imagen de sí* como un conjunto de representaciones que el sujeto desarrolla sobre:

- a) cómo es él/ella
- b) que hace (en los distintos órdenes de su vida)
- c) cómo lo hace
- d) por qué lo hace
- e) cómo es él en relación a los otros
- f) cómo lo ven los otros
- h) cómo quisiera que lo vean los otros

i) cómo quisiera ser

Cada una de las dimensiones mencionadas corresponde y dan forma al sí mismo o a la representación del ego, del yo.

2) Los modelos de acción

Llegamos así a uno de los conceptos pilares de nuestra propuesta teórica. Se trata de la noción de *modelo de acción*. Para comenzar: ¿Qué entendemos por modelo de acción? Se trata de un tipo de modelo (representación mental) que incluye a sujeto (sí mismo) en una dimensión dominante, que es la del *hacer*. Es decir, es un *modelo del hacer*, del hacer del sujeto.

En este sentido, el eje semántico *ser- hacer*, nos resultará apropiado para definir los modelos de acción vs. los de situación. Podemos enunciar las siguientes características de los modelos de acción:

- Son modelos en los que siempre está representado el sujeto (como sí mismo) y los otros, en una relación explícita o implícita, pero siempre necesaria. Esto significa que el sujeto no puede concebirse a sí mismo haciendo algo, sino es en un contexto social, con reglas y características particulares.
- Son modelos que encuentran su dirección (orientación) y su sentido (significado), en los *Modelos de Situación* con los que están vinculados, los cuales les confieren su carácter aparentemente motivacional.
- Están estructurados por creencias, que los enmarcan en una lógica racional. Aunque no todas las creencias remiten a un modelo de acción, todo modelo de acción remite a un conjunto de creencias.
- Se expresan discursivamente, como todas las representaciones
- Poseen un carácter eminentemente pragmático, es decir, del orden del hacer.

Las características mencionadas nos remiten, entonces, a una tipología de modelo que para el sujeto implica representaciones sobre su hacer. Supone un sujeto *haciendo*.

Naturalmente, ello implica un sinnúmero de expresiones posibles que los modelos de acción adquieren al ser puestos en discurso. Pueden entonces manifestarse como series de comportamientos o conductas concretas, con diferentes grados de complejidad y relación con otros modelos de acción y situación. Viajar a un lugar, asistir a clase, comer, pasar un semáforo en rojo, son expresiones de comportamientos que remiten, cada una, a uno o varios modelos de acción.

Para el sujeto, entonces, lo único posible es expresar los modelos en discursos, *internos y/o externos*. Para el investigador, la única posibilidad de identificar, entender y estudiar los modelos de acción de un individuo o

grupo de individuos, es el análisis de uno sólo de esos tipos de discurso, el que se produce en la interacción con el sujeto, es decir, el discurso externo.

2.1) Modelos de acción y creencias.

Los modelos de acción remiten, necesariamente, a un conjunto de creencias que los sostienen y les dan forma. Esto significa que aquellos se ponen en discurso ligados siempre a creencias. Algunas de esas creencias – expresadas – conforman un sistema, dentro del cual guardan relación entre sí. La naturaleza de dicha relación es variable y no necesariamente permanece en el tiempo.

Podemos ver a continuación un ejemplo de modelo de acción y un sistema de creencias relacionada con él. Téngase en cuenta que el análisis de los modelos de acción y de las creencias asociadas a él implica un recorte parcial, en tiempo y espacio, de todos los modelos de acción posibles y los sistemas de creencias relacionados con cada uno, a modo de red. De tal forma que lo que puede hacerse, no es más que tomar una “fotografía” -que por definición es estática- de un entramado amplio y complejo de modelos y creencias, que siempre es dinámico.

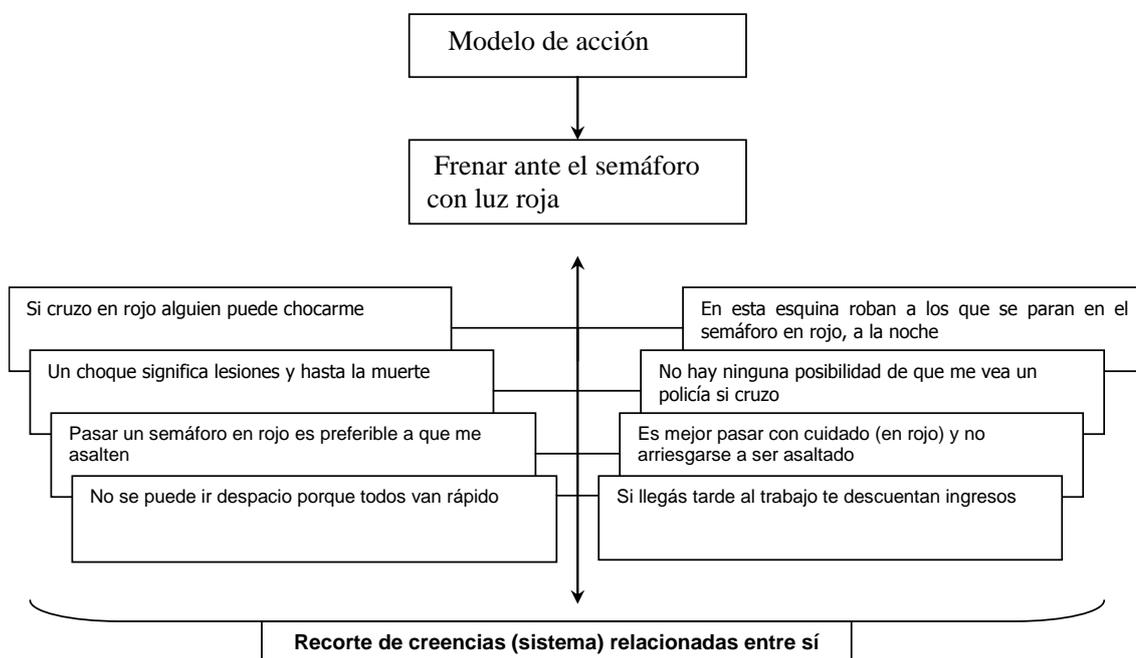


Fig. 1

Como se observa en la figura 1 el sistema de creencias, que está recortado de la red de posibilidades que presenta, se relaciona con un modelo de

acción específico, que podrá o no primar en el momento de acercarse el sujeto a un semáforo en rojo. Es decir, el modelo podrá transformarse en una conducta concreta, tal como frenar ante la luz roja o no hacerlo.

En este punto, se hace preciso recordar que la enunciación de una conducta, por parte del sujeto y el /los modelos de acción asociados a dicha conducta -que la representan- no son estrictamente lo mismo. Con ello queremos decir que una cosa es mencionar, o enunciar algo que se hace, y otra cosa es el modelo de acción que representa ese hacer.

Los modelos de acción son las representaciones que posibilitan el discurso enunciado, pero pertenecen al ámbito del discurso no enunciado (socialmente). Justamente, por ser modelos, contienen las representaciones de los sujetos haciendo algo. Pero en el mismo instante en que ese sujeto enuncia, pone en palabra eso que hace, hizo o espera hacer; es decir, muestra “una foto”, un enunciado, que remite al modelo, pero que no es el tal. Sin embargo, como analistas, lo único y más valioso que tenemos para comprender y poner en situación a los modelos de acción de un sujeto –o mejor dicho a la reconstrucción de los mismos- son los enunciados que conforman un discurso, oral o escrito. Para decirlo en otros términos: los modelos de acción equivalen a “los pensamientos” que el sujeto tiene sobre sí en el ámbito del hacer, sea éste cual fuere. Por ello hablamos de *discurso interno*, porque el sujeto expresa discursivamente esos pensamientos, pero ellos no son estrictamente lo mismo que el discurso hablado o escrito, en donde interviene, de modo más directo y palpable, la situación de enunciación.

2.2) Actualización, coexistencia y contraposición de modelos de acción

Los modelos de acción, como representaciones del sujeto en acto, son tantos como posibilidades, experiencias e interacciones desarrolla dicho sujeto. La actualización de cada uno de esos modelos de acción depende, fundamentalmente, del proceso de interacción de la persona con su contexto. En esa interacción se activan modelos de situación a partir de los que se originan los modelos de acción, para llegar a esa situación. Hablamos de actualización como la “puesta en escena”, a nivel conciente, de uno o varios programas de acción. Estos programas operan como modelizadores de las conductas, de un modo, podríamos decir, casi automático.

Es menester, en esta etapa del trabajo, reforzar la idea que de lo planteado no debe interpretarse que estamos hablando de un sujeto racional, calculador, y planificador. Lo que proponemos tiene más bien que ver con las posibilidades del sujeto de representar –en parte- una serie comportamental es decir una etapa de una serie de comportamientos

La representación de una acción, para el sujeto, es siempre “una foto” de una serie de comportamientos (serie comportamental). Es decir, pensar implica detener y escenificar en imágenes sólo una parte de una serie temporal de acciones. Esto supone que es posible retomar dicha serie hacia atrás y hacia adelante en una secuencia temporal que no tiene comienzo ni final precisos.

En cuanto a las condiciones posibles de un modelo de acción, las mismas son:

- a) actualizado
- b) latente

La posibilidad de actualizar modelos de acción es virtualmente infinita. Esto es: pensarse en acciones no puede resultar en un número finito de posibilidades, sino en un conjunto posible de combinaciones permanentemente cambiante. La actualización de los modelos de acción depende fundamentalmente del resultado de las interacciones que el sujeto desarrolla con su contexto. Dichas interacciones suponen la detonación y, por lo tanto, la actualización de uno o varios modelos de acción al mismo tiempo. Y es allí, en esa superposición, donde aparece lo que podríamos llamar *esquema decisional*.

El esquema decisional es la situación de priorización de un modelo sobre otro, entre dos o más modelos de acción posibles. Dichos modelos pueden solamente superponerse o, más aún, estar en conflicto entre sí. Esta es, sin duda, una situación analítica hipotética, dado que el flujo mental de modelos de acción es algo tan dinámico que es imposible – y no pertinente- congelarlo en una escena electiva específica. Sucede que no tenemos otro camino analítico posible, más que el de la modelización de las situaciones electivas.

Las razones por las cuales un modelo de acción es priorizado sobre otro u otros, radican en tres cuestiones fundamentales, a saber:

- a) La relación que los modelos de acción guardan con los modelos de situación
- b) La factibilidad de cumplimiento del modelo de situación que está indisolublemente ligado a:
- c) La factibilidad asignada por el sujeto a la materialización de la serie comportamental que implican los modelos de acción, para llegar a esa situación.

Debemos recordar, sin embargo, que los modelos de acción no son – intrínsecamente- de naturaleza motivacional, aunque así lo parezcan. Y es

que para el sujeto puede haber circunstancias en las que el mismo modelo de acción se presente como un fin en sí mismo, prácticamente desvinculado del o de los modelos de situación asociados a ese modelo de acción. Pero esa desvinculación es sólo aparente y generada por la integración de la situación valorada al modelo de acción.

3) Los modelos de situación

Aunque ya los hemos mencionado como indisolublemente ligados a los modelos de acción, no hemos definido aún en que consisten los modelos de situación. Se trata, entonces, de un tipo de modelo (representación mental) que incluye al sujeto (sí mismo) en una dimensión dominante, que es la del *ser/estar*. Es decir, es un modelo de *ser/estar*, del sujeto, en el que el mismo adquiere una cualidad -por lo tanto *es* - y/o pasa *a* o permanece *en* un estado específico - por lo tanto *está* -.

Tal como lo hicimos con los modelos de acción, necesitamos precisar algunas cualidades de los modelos de situación. Algunas de ellas son compartidas con los modelos de acción y otras resultan específicas de aquellos.

- Al igual que los modelos de acción, son modelos en los que siempre está incluido el sujeto (como sí mismo) y los otros, en una relación explícita o implícita. Con ello queremos expresar que el sujeto no puede concebirse a sí mismo siendo o estando, sino es en un contexto social, con reglas y características particulares.
- Son modelos que, a diferencia de los modelos de acción, poseen un carácter motivacional. Dicho carácter proviene de la asociación de los modelos de situación con valores o disvalores específicos, los cuales se constituyen en objetos sociales de acercamiento o de evasión.
- Respecto el carácter motivacional de los Modelos de Situación, es preciso destacar que el mismo está asociado también al grado de factibilidad que el sujeto le asigna a la situación que está representada en el modelo, sea de carácter aspiracional o de evasión. Esto significa que será la combinación (más precisamente el producto, en términos matemáticos) de la fuerza aspiracional o de evasión del valor o disvalor ligado a la situación representada multiplicado por el grado de factibilidad asignado a la ocurrencia de dicha situación. La ponderación que implica dicho producto será la que otorgue la fuerza motivacional al modelo de situación.
- Los modelos de situación, al igual que los de acción, están estructurados por creencias que los enmarcan en una lógica específica. También señalaremos aquí que, aunque no todas las creencias remiten a un

modelo de situación, todo modelo de situación remite a un conjunto de creencias.

- Los modelos de situación, tal como los de acción, se expresan discursivamente
- Son modelos que implican una proyección. Esto es: suponen la representación del sujeto en un estado específico. Con ello queremos decir que la representación del sujeto *siendo o estando es* a futuro, que es el único modo de proyectar algo deseado o temido, independientemente de que la representación de ello encuentre su raigambre en experiencias pasadas. En todo caso, lo que se representa en el modelo de situación es la aspiración de volver a experimentar un estado específico o evitarlo, pero es siempre a futuro.

3.1) Modelos de situación y representación del sí mismo

La representación de la autoimagen es una condición necesaria para la posibilidad de construir modelos de situación. Esto se debe a que en dichos modelos, es el sí mismo el que está representado, *siendo o estando*.

Debemos aclarar, sin embargo, que el hecho de que hablemos de modelos de situación que implican la representación del sí mismo no significa que ello remita a la concepción de un sujeto que desarrolla un pensamiento secuencial o polietápico en el cual, con total claridad y “cálculo”, proyecta cómo quiere o no estar y, en función de ello, cómo quiere o no actuar. Nada más lejos que esto de nuestra concepción, dado que tanto los modelos de acción como los de situación y las representaciones del sí mismo que éstos implican, no están siempre plenamente definidos y racionalizados por el sujeto. Aún más, es posible que ni siquiera entren en el ámbito de la conciencia. Esto último no refiere a un modelo de aparato psíquico como el psicoanalítico y su noción de inconciente, sino a que los modelos de situación pueden estar tan profundamente arraigados e introyectados, a partir de la interacción del sujeto con la cultura y la sociedad, que pueden no hacerse explícitamente concientes como modelos de aspiración o de rechazo. Es en ese tipo de situaciones, en las que se da tal arraigo, que el sujeto casi ni puede dar cuenta de los motivos de su conducta, sino más bien de la descripción de la conducta en sí, y de lo representado sobre ella.

Por ello es que el sujeto, si bien no puede proyectarse desde otro lugar que el sí mismo, no siempre se atribuye la responsabilidad de la acción. Y encontramos la causa de esto en la “naturalización” de las conductas cotidianas, que terminan siendo series comportamentales repetitivas, casi automatizadas, más que acciones planificadas. Esto es: las decenas de faltas al código de tránsito en que un peatón o conductor incurre a diario no son el fruto –necesariamente- de un “cálculo” cuidadosamente desarrollado, sino

de la incorporación de modelos de acción que operan de modo cuasi automático.

3.2) Modelos de situación y creencias

Los modelos de situación se encuentran, desde ya, ligados a un conjunto de creencias que conforman sistemas. Estos sistemas de creencias pueden funcionar como esquema argumental que da sustento a los modelos de situación.

Al igual que los modelos de acción, el sujeto puede sostener concientemente su accionar en los sistemas de creencias, adquiriendo éstos, de esta manera, un carácter aparentemente motivacional. Esto es debido a que los modelos de situación no siempre se mantienen concientes y expresables - de inmediato - a un nivel discursivo.

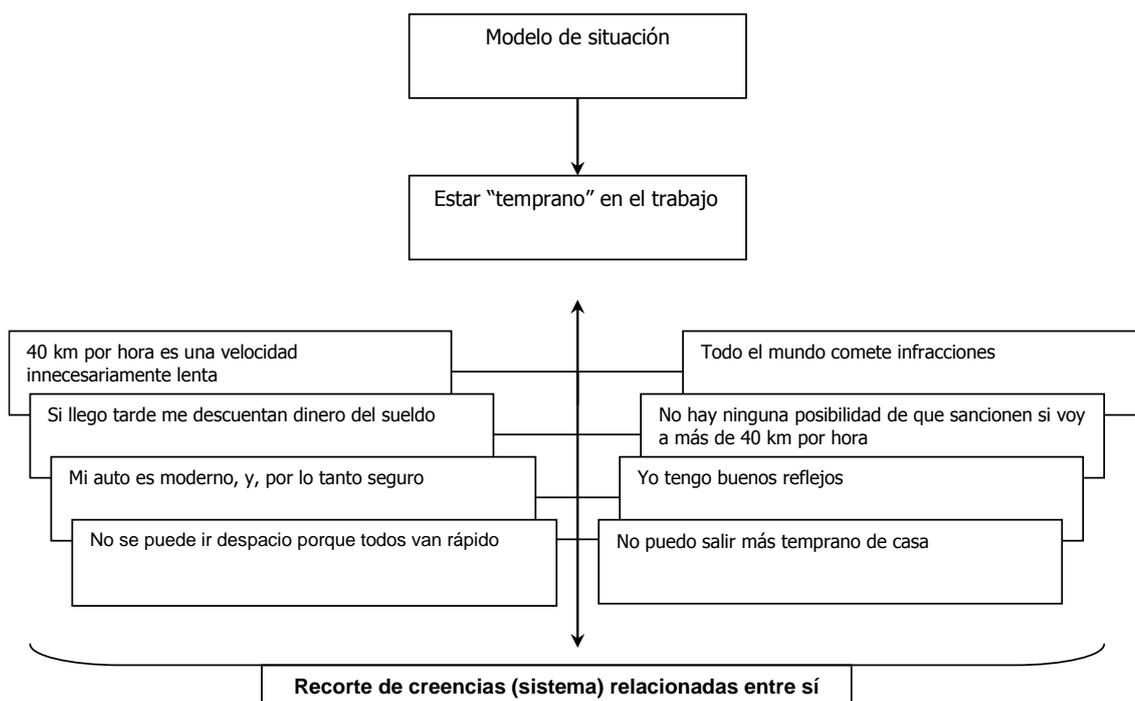


Fig.2

Como se observa en la figura 2, el recorte de sistemas de creencias sostiene el modelo de situación (y su percepción de factibilidad). Las creencias recortadas se relacionan con otras con las cuales forman otros sistemas. Por ello, lo que aquí se recorta es un conjunto de creencias que se vinculan entre

sí en un momento específico y dan lugar, como complejo, al sostenimiento de un modelo de situación aspiracional, en este caso, llegar temprano al trabajo. Es menester aclarar, sin embargo, que el nombre del modelo de situación “*llegar temprano al trabajo*” responde a un rótulo conveniente para una situación analítica particular, pero no está diseñado para ser incorporado en una clasificación junto a otros modelos de situación. Debe comprenderse que ese modelo de situación implica un recorte. Si proseguimos en el análisis, encontraremos relaciones entre ese modelo de situación y otros de mayor “profundidad” y algo más opacos a la vista del analista y –quizá– del sujeto mismo. La decisión de hasta donde se prosigue, en la identificación de modelos de situación, es una decisión analítica y no correspondiente a la “realidad” del sujeto.

3.3) Modelos de situación y valores

Los valores están indisolublemente asociados a los modelos de situación, dado que el esquema representacional que suponen éstos tienen una carga valorativa, que es lo que los diferencia de los modelos de evento, que no necesariamente la tienen y que, además, pueden o no involucrar al sí mismo en el modelo.

La carga valorativa o el juicio de valor que implica cada situación le imprime a ésta una valencia positiva que genera atracción o una valencia negativa, que genera rechazo o evasión.

Como se mencionara antes en el apartado referido a los valores, los modelos de situación pueden estar asociados a:

- a) valores
- b) disvalores

En ambos casos, son estos valores y disvalores los que están investidos socialmente –y luego hechos “propios” por interacción– de un carácter aspiracional o de evasión. Esa investidura es la que se liga a las situaciones (modelos de situación) relacionadas con el ejercicio del valor o con la evitación del disvalor. Así, los modelos de situación adquieren su carácter motivacional.

Cabe aquí retomar lo comentado anteriormente sobre los modelos de acción, respecto de su aparente carácter motivacional. Esta apariencia, recordemos, está dada por el borramiento (a nivel de la conciencia) del vínculo del modelo de acción con el/los modelos de situación a partir de los cuales son concebibles las representaciones de las acciones. Así, sólo queda más accesible a la puesta en discurso el modelo de acción vinculado a la serie comportamental del sujeto. Pero ello no significa que no haya un

modelo de situación, investido de uno o más valores, al cual el sujeto aspire a llegar (o disvalores que quiera evitar). Esa situación supone la representación del sí mismo *siendo* de tal modo, lo cual puede adquirir *n* expresiones, como por ejemplo *honesto*, *vivo* (referido a viveza), *rico*, *humilde*, *exitoso*, etc. O, muy asociado con el ser, la situación puede representar al sí mismo *estando*, que también puede expresarse de diversas maneras, por ejemplo: *disfrutando*, *ganando*, *padeciendo*, *obteniendo*, etc.

Estas situaciones del ser o del estar son las que le dan sentido a los modelos de acción y les confieren a éstos –en ocasiones– su carácter aparentemente motivacional, aunque el verdadero origen de la motivación se encuentre en los valores o disvalores asociados con los modelos de situación.

Acerca del carácter motivacional de los modelos de situación, el mismo puede ser positivo o negativo. En ambos casos es posible identificar sensaciones o sentimientos ligados a ellos. En el primer caso, el de la motivación positiva, podríamos hablar de *deseo*, *las ganas*, *la obligación* (como autoimposición), etc. En el segundo caso, el de la motivación negativa, podríamos mencionar al *miedo*, o el extremo del *pánico*, el *rechazo*, el *asco*, etc.

IV- Desarrollo: análisis de las entrevistas

IV.1- Una primera sistematización de los argumentos

Dado que en nuestro análisis la argumentación es un punto de partida central, se procedió a identificar todo argumento que apareciera (siempre que se refiriera al propio sujeto entrevistado), en todas las entrevistas realizadas. Así, se identificaron 46 tipos de argumentos diferentes. Cuando hablamos de *tipo* de argumento nos referimos a un contenido específico (razones para hacer o no algo) y a la cantidad de argumentos y relación entre ellos que se manifiesta en el enunciado argumentativo. A esos argumentos se los nominó de un modo específico, nominación que cumple sólo la función de resumir la idea central que subyace a la tipología argumental. Ello no significa que los entrevistados hayan mencionado, necesariamente, el término que se utiliza para la nominación de cada argumento.

A modo de codificación *axial* (Strauss, 2002), es decir, de la conformación de grandes ejes de sentido, nos propusimos analizar si cada uno de los argumentos listados podía corresponder a la misma línea de significación que otro u otros. La respuesta es afirmativa, esto es: se pueden organizar los argumentos de modo tal que cada grupo remita a una *línea argumental* específica. Cada línea argumental remite a una significación central, que se mantiene más allá de los lexemas específicos que se utilizan en los enunciados argumentativos. De este modo, fueron identificadas diez

líneas argumentales, de las cuales seis corresponden a justificaciones o defensas de la conducta de transgresión y cuatro corresponden a la justificación o defensa de conductas de respeto de las normas.

Cada línea argumental se compone de un número de argumentos (de los 46 listados inicialmente) que fueron identificados en el corpus. Y cada uno de esos argumentos remite, a su vez, a una recurrencia de razones que son esgrimidas por los entrevistados para transgredir o respetar normas específicas. Las líneas argumentales identificadas son las siguientes:

Línea argumental 1: Transgresión basada en la capacidad analítica para evaluar la situación

Línea argumental 2: Transgresión por referencia a conductas de otros (terceros)

Línea argumental 3: Transgresión por situación que se impone

Línea argumental 4: Transgresión por descalificación de la norma

Línea argumental 5: Transgresión por aspectos/situaciones personales

Línea argumental 6: Transgresión por ausencia de una cualidad

Línea argumental 7: Respeto por causal de accidente

Línea argumental 8: Respeto por relación con el entorno

Línea argumental 9: Respeto por remisión a la norma misma

Línea argumental 10: Respeto por temor al castigo.

Se analizó, entonces, cada línea argumental y sus tipos de argumentaciones, con el objetivo de identificar, específicamente:

a) Premisas implícitas

b) Tipología de argumentación, de acuerdo al modelo de Van Eemeren (2006).

c) Silogismos que subyacen al argumento y que estructuran el proceso argumental

A continuación se desarrolla un ejemplo de análisis de una línea argumental, dado que, por una cuestión natural de espacio y extensión, no es posible mostrar el análisis hecho sobre las 10 líneas argumentales y los 46 argumentos específicos.

IV.2 – Análisis caso 1: la argumentación acerca de la transgresión de las normas. Línea argumental 4: “*Transgresión por descalificación de la norma*”

Esta línea argumental se enfoca en la evaluación que los conductores/peatones hacen sobre la cualidad de la norma, determinando si

la misma es o no atinada y decidiendo, en consecuencia, respetarla o no. Aquí se trata, entonces, de la puesta en duda de la racionalidad de la ley y, por ello, de la legitimidad de la misma.

Consideramos que esta es una de las líneas argumentales más poderosas para sostener la transgresión, dado que lo que está en juego es la legitimidad de la norma misma. No hay, en esta instancia, juicios de valor por la conducta de transgresión o justificaciones orientadas a conseguir la disculpa del interlocutor. En este caso lo que se quiebra, a partir del argumento, es la lógica de la norma. Esto supone una toma de posición -por parte de los entrevistados ubicados en esta línea argumental- caracterizada por la oposición abierta a la normativa y al criterio de quien/quienes la hayan fijado. Esta declaración abierta de desacuerdo se constituye en el argumento mismo.

Veamos, entonces, los argumentos agrupados bajo el rótulo de esta línea argumental (3)

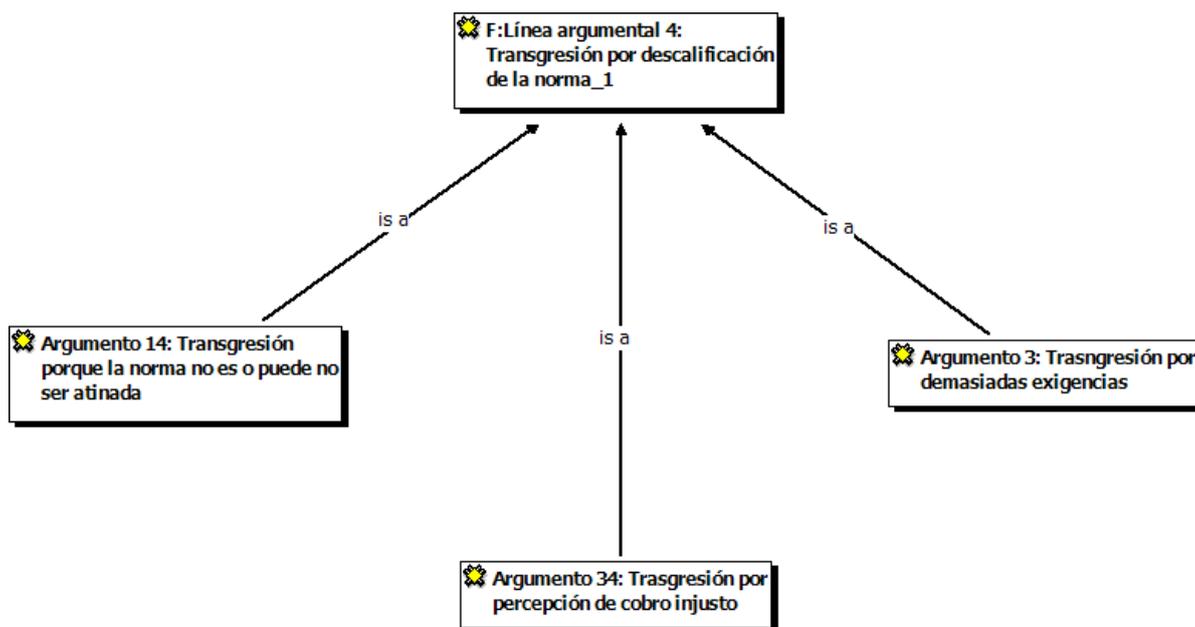


Fig.3

Analizaremos a continuación un enunciado específico de esta línea, en la que el entrevistador pregunta al conductor si va a pagar una multa a la que éste se ha referido previamente. Se formula este recorte específico del corpus con el objetivo de centrarnos en los argumentos presentados.

Entrevistador: La pagaste a la multa?

Entrevistado: No, no la pague y no se si la voy a pagar.

Entrevistador: ¿Por qué?

Entrevistado: Primero porque me cobran 50 mangos (pesos) o más para darme un cartoncito así (hace seña de pequeño) donde labura (trabaja) una persona cinco minutos, o diez, y creo que ahí ya me esta robando. Y encima después, esta bien se me venció, se me paso, pero que me cobren 150 mangos por eso me parece un choreo,(robo) si puedo evitar pagarla y que nunca tenga problema con eso no la voy a pagar.

(Fabián, 32, conductor de Automóvil)

El enunciado que acabamos de transcribir puede descomponerse en tres momentos. Los dos primeros trazan los antecedentes a partir de los cuales se explicita lo que se hará en el futuro, en función de esos antecedentes. Más precisamente, los dos primeros momentos que conforman los justificativos del sujeto para la conclusión, están enumerados por él mismo. De este modo encontramos:

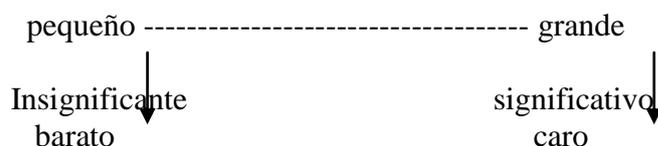
1) “...Primero, porque me cobran 50 mangos o más, para darme un cartoncito así, donde labura una persona cinco minutos, o diez, y creo que allí ya me está robando”

En esta primera parte del enunciado el sujeto comienza enumerando: primero, para luego describir la desproporción existente entre lo que paga y el valor de lo que recibe y el trabajo que llevó hacerlo. Entonces, observamos la siguiente comparación:

Objeto obtenido	-----vs.-----	monto que se le cobra
“me dan un cartoncito así” (pequeño)		“me cobran \$50 o más”

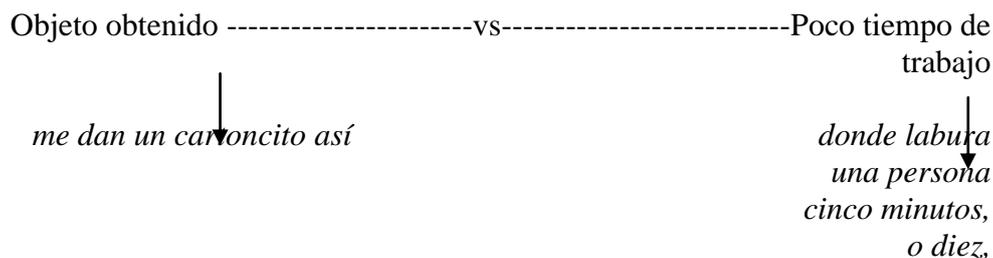
Se observa el uso del diminutivo (cartoncito) para desvalorizar el objeto (carnet de conductor) obtenido, asignándole a la dimensión *tamaño* la relación con el monto cobrado. La elección podría haberse efectuado sobre otra dimensión del carnet, como su aspecto estético, la duración de su validez, etc. Sin embargo, se elige el tamaño, como eje de desvalorización del objeto obtenido, marcando una acentuada desproporción entre el pequeño carnet y el alto monto que el sujeto tuvo que pagar.

Queda así designada una primera oposición semántica sobre la que se articula la desvalorización del objeto (carnet) y por lo tanto su carácter de sobrevaluado.

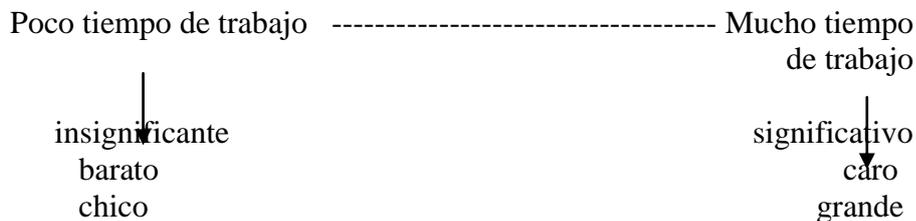


La naturaleza de la relación entre lo pequeño y lo grande se da a partir de que el sujeto cualifica lo primero con características de lo segundo que aquel no debiera presentar, esto es: lo chico e insignificante y a la vez, caro.

Una vez utilizado ese mecanismo de devaluación del objeto se refuerza, en el enunciado, con otro, que puede representarse de la siguiente manera:



Esta segunda descalificación del objeto obtenido se basa en el poco tiempo que el responsable de desarrollarlo ha invertido en el trabajo. Así, la oposición sobre la que se articula esta descalificación podría representarse como sigue:



De este modo, el proceso de enunciación rompe la relación de correspondencia entre las características de uno y otro polo, justificando así la devaluación del objeto. El poco tiempo de trabajo ha sido cobrado caro y el objeto entregado es chico.

2) Continuando con el segundo momento del enunciado, que se presenta como antecedente de la decisión anunciada, encontramos:

“Y encima después, esta bien se me venció, se me pasó, pero que me cobren 150 mangos (pesos) por eso me parece un choreo (robo)”

Vemos en el enunciado una frase modalizadora que cumple la función de resaltar el valor de la segunda situación (que está por presentarse) adicionada a la primera que ya se presentó:

“Y encima después” (después de haber pagado 50 mangos o más por un cartoncito así que le llevó 5 o 10 minutos a la persona que trabajó en ello)

“...me cobren 150 mangos por esto” (por tener el carnet vencido)

Queda así la situación expresada de un modo lo suficientemente reforzado como para que la conclusión que viene a continuación cobre sentido, a saber:

“...me parece un choreo” (un robo, que le cobren ese monto por el carnet vencido)

Este segundo momento de descalificación, aparece mediado por un reconocimiento de la falta, pero solo de modo descriptivo, sin juicio de valor y seguido por un argumento que lo justifica:

“...está bien se me venció” (aceptación de la falta)

pero, porque

“...se me pasó (argumento)”

3) El tercer momento del enunciado es en el que se presenta el punto de vista del sujeto, es decir, que no pagará la multa.

“...si puedo evitar pagarla y que nunca tenga problema con eso no la voy a pagar”.

Esa evitación estará ligada a un condicional tal es:

“y que nunca tenga problema con eso”, que marca la condición necesaria para que el sujeto evite pagar la multa.

Vemos entonces como queda construido el esquema argumental

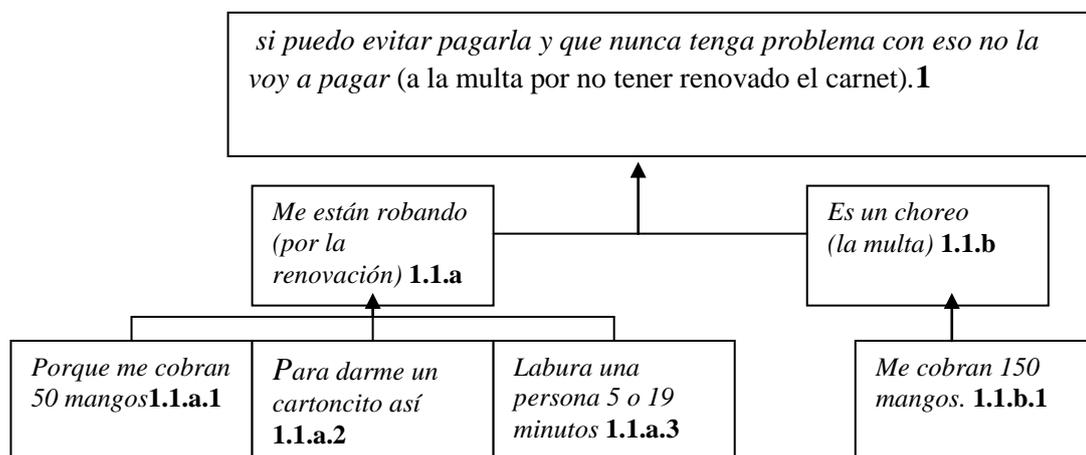


Fig. 4

Como observamos en la figura 4, la argumentación es *compleja* (Van Eemeren, 2006). Se trata de una argumentación múltiple, de tipo coordinado, en donde los dos argumentos centrales que se refieren al robo por la renovación y a otro robo (choreo) por la multa, se coordinan para funcionar en conjunto. Pero, además, cada uno de estos dos argumentos está sostenido por otro que resulta subordinado al primero. Esto es: el robo por la renovación se sostiene en que al sujeto le cobran *50 mangos*, aparte le dan un *cartoncito*, por el que trabaja una sola persona y muy poco tiempo. Estos tres argumentos son, a su vez, coordinados entre sí para sostener al primer argumento central (me están robando). En el caso del segundo argumento central, éste se sostiene en otro que a la vez funciona de modo subordinado también, y que se refiere al monto que se cobra por la multa (*150 mangos*).

Así, esta argumentación compleja presenta los justificativos para no pagar la multa, que es lo que se plantea en el punto de vista.

Ahora bien, este esquema argumental supone un silogismo necesario para su funcionamiento, el cual puede reconstruirse como sigue:

- a) *Toda vez que la municipalidad (o el ente en cuestión) roba a alguien, éste está justificado para no pagar una multa*
- b) *La municipalidad me ha robado dos veces (al darme al carnet y al cobrarme la multa)*
- c) *Estoy justificado (doblemente) para no pagar la multa*

Esta reconstrucción del silogismo, que le da sentido al argumento, se hace necesaria para identificar los sistemas de creencias que sostienen los argumentos y debe ser desarrollada en todos y cada uno de los argumentos presentados.

IV.2.1- Del análisis de la argumentación a la identificación de los modelos de acción/situación

Si, partiendo del análisis precedente, continuamos profundizando en la línea sugerida por nuestra propuesta teórica (apartado III), encontraremos que la reconstrucción de las premisas implícitas y, con ello, de los silogismos estructurantes de la argumentación, hace factible identificar los sistemas de creencias (como un recorte temporo-espacial específico) y, con ello, los modelos de acción –situación que orientan el discurso y la conducta de los entrevistados.

Obsérvese la figura 5 como una reconstrucción acotada del sistema de creencias que es ubicable en el sujeto, y relacionable con sus modelos de acción/situación que se relaciona con aquél.

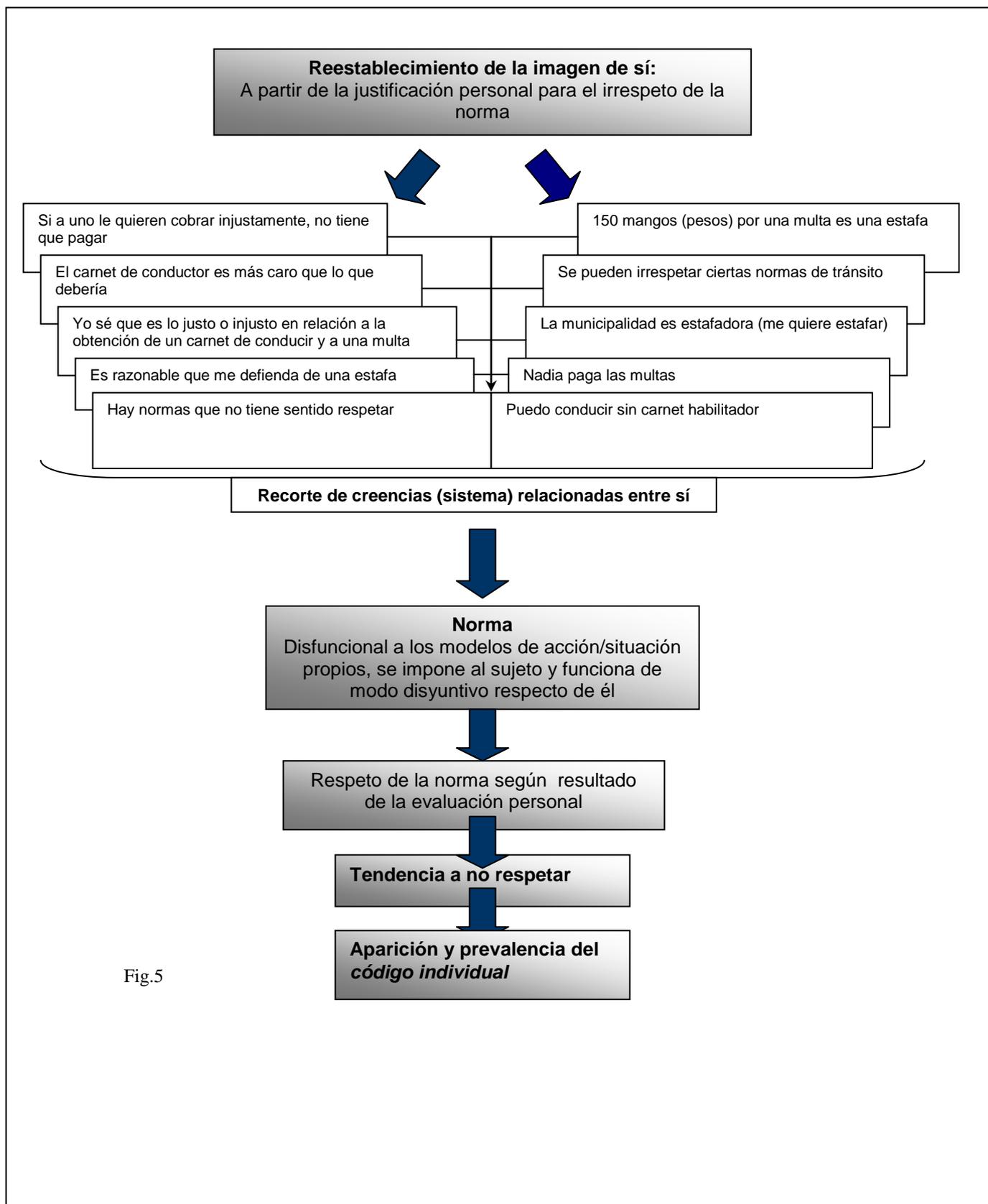


Fig.5

En cuanto a los modelos de acción, encontramos en el sujeto la predominancia de modelos vinculados a su hacer personal, desvinculados de la norma. Así, dentro de los modelos de acción de base podemos destacar:

- *No pagar*
- *Burlar a la municipalidad*
- *Manejar sin interrupciones (continuidad) legales*

Es menester destacar que la nominación de los modelos de acción es una tarea cuasi imposible, a la vez que poco útil. Lo que hemos de tomar en cuenta es identificar cual es la representación sobre la parte, la “fotografía” de la serie comportamental del sujeto, (la cual irá variando de momento en momento) que prevalece sobre los modelos de acción de uso ligados al respeto de la norma (de base), tales como:

- *Tener carnet*
- *Manejar en regla*

Estos son modelos de uso, ligados al modelo de base *respetar las normas*, modelos que en nuestro sujeto no se activan.

Insistimos en la importancia de comprender que estos modelos, tal como los nominamos, son reconstrucciones hechas por el investigador, que no responden necesariamente a frases textuales emitidas por los entrevistados. Se trata entonces de conceptos operativos útiles para el análisis y el situado del sujeto con relación a diferentes modelos de acción. Reviste entonces poco interés nominar y/o taxonomizar los modelos de acción en largos y complejos listados, sino que, por el contrario, la identificación precisa pero siempre variable del modelo, nos permite entender el sistema de prioridades de la persona, en un recorte de tiempo/espacio específico y único.

De este modo, el modelo de acción *respetar la norma* o los modelos de acción (de uso) relacionados con éste, permanecen latentes y no se activan con facilidad, dado que el sujeto prioriza los modelos de acción relacionados con el *hacer personal y su continuidad*.

Ahora bien, ¿por qué sucede esto? Pues porque el sujeto prioriza determinados valores encadenados con modelos de situación que funcionan de modo aspiracional para él.

Entre los valores, sí creemos útil retomar la clasificación de Jean Marie Floch (1993) que propone la división entre:

- a) Valores utópicos (los ligados a la trascendencia)
- b) Valores prácticos (los ligados a un hacer específico, pragmático)

Esta sola diferencia nos permitirá identificar tipologías de valores que funcionan por activación circunstancial y que operan de modo aspiracional o evitativo, según se trate de valores o disvalores. Entre los primeros, encontramos, por ejemplo:

- *Ahorro*
- *Apropiación*

Entre los segundos, encontramos:

- *Gasto/costo*
- *Concesión*

Esta ejemplificación sólo es pertinente en la medida en que nos permite identificar los valores y disvalores que sostienen los modelos de situación a los que el sujeto aspira llegar o los que aspira a evitar.

En el sujeto cuyo discurso analizamos, encontramos modelos de situación aspiracionales que podríamos enunciar como sigue:

- *El tener dinero*
- *La ininterrupción (de la conducción de su vehículo)*

Y, entre los modelos de situación evitativos, encontramos:

- *El perder dinero*
- *El ser castigados (legar y/o económicamente)*

Cada uno de estos o de otros modelos de situación que puedan activarse, hacen que los modelos de acción de base y de uso ligados a estos modelos de situación, sean los que se activen mucho antes de que lo haga el modelo de acción (de base) *respetar la norma*, o los de uso relacionados con él. En ello encontraríamos razones (desde nuestro enfoque) de un permanente irrespeto de las normas de tránsito, en nuestro sujeto de estudio.

V- Hacia algunas reflexiones y conclusiones finales

La razón central del recorrido que hemos realizado en este trabajo radica en establecer la posibilidad de un camino analítico que comienza en el análisis de los argumentos y prosigue hasta llegar a los modelos de acción/situación detrás de ellos. Como lo hemos mencionado, es la identificación de las premisas implícitas y de los silogismos de base lo que nos ayuda a comprender el sistema de creencias que sostiene, como una estructura, a los modelos de acción y de situación.

El hecho de no tomar en cuenta esas premisas implícitas y quedarnos sólo con el análisis de lo explicitado en la cadena argumental, constituiría – a nuestro juicio – un error analítico, dado que sólo describiríamos lo que la persona (enunciador) ha manifestado. Y eso, a nuestro juicio, resultaría

insuficiente para comprender cuál es la lógica (subjetiva) que preside al discurso y a las acciones o series comportamentales enunciadas en el mismo.

La identificación de creencias por parte del analista no supone – necesariamente- que el sujeto de análisis explicité organizadamente dichas creencias. Más aún, no debemos pensar que las creencias son expresables de un modo siempre claro y directo. De hecho, la ligazón entre una y otra creencia, hasta constituir un sistema, responde más a una organización del analista que a una asociación que el sujeto pueda formular espontáneamente.

Dicho de otro modo, el sujeto *piensa, dice, y hace*; pero ello no implica que dicho sujeto tenga presente, de modo conciente y organizado, el sistema de creencias y los modelos de acción y situación que orientan su comportamiento. Más bien es la reconstrucción que el analista hace –por definición provisoria e incompleta- la que intenta organizar la comprensión del discurso y la conducta del otro en unidades de análisis o categorías conceptuales.

En cuanto a la etiología del proceso argumental, entendemos que tiene su origen, entre otros factores, en la disonancia cognitiva (Harmon Jones, 1999) que se produce entre la imagen que el sujeto tiene de sí (como positiva) y la que se representa (social y/o personal), distinta de aquella, cuando interactúa con otros. Esto significa que la tendencia a argumentar, es decir a presentar razones que justifiquen lo que se hace o dice, tendería a mantener o reconfigurar dicha imagen de sí para readecuarla a parámetros que sean aceptables socialmente, tanto para el sujeto como para los interlocutores. Parece razonable especificar que este proceso de reconfiguración no responde necesariamente a los mismos parámetros cuando se trata de una *disonancia interna* (nivel de “*pensamiento subjetivo*”) que cuando se trata de una *disonancia externa* (nivel de *interacción social discursiva*).

Cuando hablamos de disonancia interna lo hacemos desde un punto de vista especulativo, dado que estamos refiriéndonos a un proceso cognitivo personal, en el que el sujeto justificará ante sí mismo su forma de actuar. Nadie más que el propio sujeto puede acceder a su pensamiento tal y como se le presenta. Por ello hablamos de especulativo. Sin embargo, la alta tasa de irrespeto de las normas y la permanencia de la conducta transgresora nos lleva a pensar que –de un modo u otro- el sujeto se las arregla para lograr la justificación del no respeto por dichas normas.

Ahora bien, cuando el sujeto habla con otro (entrevistador) respecto del porqué de sus infracciones, se ocupa de encontrar una serie de justificativos razonablemente lógicos (aunque no siempre es así). Y esta búsqueda de lógica en el proceso argumental resulta del diálogo con el otro que representa la puesta en escena de la interacción del sujeto con la

sociedad y con las normas que –teóricamente- la organizan. Por ello resulta particularmente interesante observar que, de un modo u otro, el sujeto tiende a desarrollar un proceso argumentativo que aliviane la distorsión que se presenta en su imagen de sí -ante él y los otros- cuando manifiesta haber trasgredido normas. Y es que, evidentemente, las normas conservan su carácter definidor –a nivel nominal más que funcional- de lo que es *correcto* o *incorrecto* hacer. Y esa definición parece conservar su poder de sanción sobre la cualidad de un sujeto. Entonces, ¿por qué es necesario argumentar? Pues bien, porque se requiere volver a reconfigurar la imagen de sí, frente a los otros y a nosotros, de modo tal que las razones esgrimidas para la realización de un comportamiento específico (transgredir una norma) queden cobijadas por un manto de razonabilidad socialmente aceptable, y con ello se logre (o más bien se intente) incluir al otro en la aceptación de la argumentación presentada.

Finalmente, creemos que tanto el problema que hemos presentado, respecto del respeto por las normas de tránsito, así como otros problemas, pueden ser analizados bajo el enfoque propuesto, en el cual partimos de la argumentación para llegar a los modelos de acción / situación que orientan la conducta. Muchos autores e investigadores se muestran reacios a la explicitación de un esquema metodológico para el análisis de un objeto de estudio. Nosotros creemos que –sin que funcione como un corsé- resulta plausible pensar en el siguiente esquema analítico.

- 1) Si el interés del analista se enfoca en la comprensión de las posibles relaciones entre el decir y el hacer (discurso y conducta), encontrará un interesante medio de comprensión de dicha relación en el discurso argumentativo, dado que dicho discurso se centra en la justificación, en la fundamentación; y ese enfoque es lo que favorece la emergencia (explicitación) de causas y razones que el sujeto expresa para dar cuenta de sus *decires* y sus *haceres* (Criado, 2003)
- 2) La emergencia –a nivel de discurso- de causas de un decir y/o hacer, revela premisas implícitas que conducen a sistemas de creencias, es decir, conjuntos de creencias que mantienen una relación entre sí.
- 3) La identificación de estos sistemas de creencias permite reconstruir los modelos de acción que un sujeto presenta y que funcionan como representaciones de un hacer.
- 4) La puesta en relación de los sistemas de creencias con los modelos de acción permite comprender los modelos de situación (representaciones del orden del ser/estar) y el carácter motivacional de los mismos.
- 5) Finalmente, la puesta en relación de los diversos modelos de acción y situación que un sujeto presenta y de los conflictos y resoluciones entre ellos, permite comprender (a nivel de hipótesis) cuales son las posibles

razones por las cuales un sujeto dice lo que dice y/o hace lo que hace, desde su punto de vista.

Notas

(1) Argentina es uno de los países con mayor índice de muertos por accidentes de tránsito. Para estadísticas ver RENAT (Registro Nacional de Accidentes de Tránsito (www.renat.gov.ar).

(2) Esta afirmación deriva de las estadísticas que muestran que las causas de los accidentes se encuentran, en un 90%, en *fallas humanas*, término que en realidad refiere a conductas de irrespeto de las normas de tránsito. Al respecto, véase CESVI Argentina (www.cesvi.com.ar).

(3) Para la sistematización y codificación de las entrevistas se utilizó el software de procesamiento de datos cualitativos Atlas Ti. La figura 1 es uno de los outputs típicos que puede obtenerse utilizando el soft.

Anexo 1: Guías de pautas aplicadas en el trabajo de campo

A continuación, se muestra la guía de pautas completa, utilizada (inicialmente) en el estudio referido. Se podrá observar que los temas y subtemas que incluye la guía no están redactados para su enunciación directa por parte del entrevistador, sino para la orientación de éste.

Guía de pautas inicial (primera que se implementó)

Área 1: Contextualización inicial

- 1.1- Descripción de la vida cotidiana. Que hace. (no profundizar demasiado-sólo retomar más adelante, si resulta pertinente)
- 1.2- Con quien vive, composición familiar

Área 2: Movilización cotidiana y medios de transporte

- 2.1- Descripción de los viajes que hace cotidianamente. Destinos
- 2.2- Medios utilizados para cada viaje. Variación por destino
- 2.2.1- Profundización sobre el uso del auto. Para que y por que.
- 2.2.2- Cuándo es peatón. Por qué.
- 2.3- Auto que tiene o usa (diferenciar)
- 2.4- Ir a primera técnica: ejercicio de elección de opcionales. Profundización exhaustiva acerca del porque de las elecciones.

Área 3: Significaciones ligadas al automóvil

- 3.1- Que significa el auto para él. Profundizar
- 3.2- Que significa manejar. Profundizar
- 3.2.1- Como aprendió a manejar - quien le enseñó. Cómo fue el proceso
- 3.2.2- Como fue el proceso de obtención del carnet de conductor

Área 4: Significaciones ligadas al acto de conducir / se

- 4.1- Cómo se describiría como conductor. Puntos fuertes y débiles percibidos.
Razones
- 4.2- Evaluación de cómo maneja "la gente". Razones asignadas a las características de la descripción.
- 4.3- Construcción (espontánea) de tipologías de conductores. Atención a la profundización de los ejes que articulan las tipologías descriptas.
- 4.3.1- En que tipología se ubica. Por qué.
- 4.4- Como se describiría como peatón.
- 4.5- Construcción (espontánea) de tipologías de peatones. Atención a la profundización de los ejes que articulan las tipologías descriptas.
- 4.5.1- En que tipología se ubica. Por qué
- 4.6- Descripción de los Argentinos y cordobeses como conductores y peatones (atención a la posibilidad de que este tópico esté barrido. De ser así completar o ignorar)

Área 5: Evaluación de situaciones de incumplimiento de las normas

- 5.1- Mostrar láminas 1, 2 y 3, variando el orden. Profundizar (siempre priorizando las respuestas espontáneas) sobre:
- Lo que allí sucede.
 - Cómo lo ve (evaluación)
 - Lo que va a suceder
- Conectar siempre con lo revisado en las áreas anteriores.
- 5.2- Construcción de tipologías de faltas o infracciones de tránsito. Atención al eje de las tipologías. Profundizar.
- 5.3- Reglas de tránsito que cumple (utilizar este término) y que no cumple (trabajar con el supuesto de que existen reglas no cumplidas por él salvo indicación de lo contrario por parte del entrevistado). Razones. Con cuales se puede ser más flexible y con cuales no. ¿Por que? Atención: analizar funciones conductor y peatón
- 5.3.1- Trasladar el mismo análisis a "la gente".
- 5.3- Consecuencias percibidas sobre el incumplimiento de las normas mencionadas.
- 5.3.1- Probabilidad de ocurrencia de dichas consecuencias percibidas
- 5.4- Evaluación inducida (si no se trabajó) sobre:
- Cruzar semáforo en rojo
 - Pasar en ruta con línea amarilla o continua
 - No poner el guiño al doblar
 - Como peatón, cruzar cuando el semáforo está en verde (para los vehículos)
 - No utilizar el cinturón de seguridad
- 5.5- Tipo de acompañante que genera predisposición al respeto o irrespeto por las normas. Profundización.
- 5.6- Factores que obligarían (sensación de obligatoriedad inevitable) al respeto de las normas trabajadas
- 5.7- Ensayo de evaluación sobre situación hipotética: frente al estacionamiento en doble fila: los transeúntes y los conductores bocinean y protestan airadamente, contra el sujeto. Ídem otra norma (elegir en función de la lógica del relato, hasta el momento)

Área 6: Evaluación de los organismos de control

- 6.1- Creencias sobre quien o quienes deben asumir la responsabilidad, parcial o total, de emprender acciones conducentes al incremento del respeto a las normas. ¿Por qué?
- 6.2- Evaluación de los organismos de control: Municipalidad. Puntos fuertes y débiles percibidos. Profundizar en la evaluación de la figura del inspector
- 6.3 – Evaluación del la ITV.
- Sentido asignado a la ITV

Área 7: Recordación y evaluación de las campañas de seguridad vial.

- al 7.1- Recordación espontánea sobre campañas de prevención. Razones asignadas recuerdo. Evaluación de la misma.
- 7.2- Evaluación de la posibilidad (respecto de él mismo) de que una campaña de comunicación lo sensibilice. Contenidos que debería tener para tal fin

Cierre: aplicación de la prueba de conocimiento de normas

Como se observa, la guía que mostramos arriba, contiene varios puntos y sus desagregados. Sin embargo, no fue utilizada para barrer cada punto exhaustivamente, sino para guiar la conversación, utilizando frases tales como:

- “¿Podría Ud, contarme algo acerca de...?”
- “Si le parece, podríamos hablar de...”

La inclusión en la guía de la adaptación de las técnicas proyectivas

Como se habrá notado al leer la guía, en el área 5 encontramos la indicación de aplicar una prueba proyectiva, dándole al lector tres láminas que cumplen la función de “disparadores” del discurso y facilitadores de la obtención de datos de modos indirecto.

Las láminas debían ser lo más ambiguas posibles, optándose por dibujos de tipo infantil, con algún contenido que denotara transgresión de normas.

A continuación se muestran las láminas presentadas:

Lámina 1

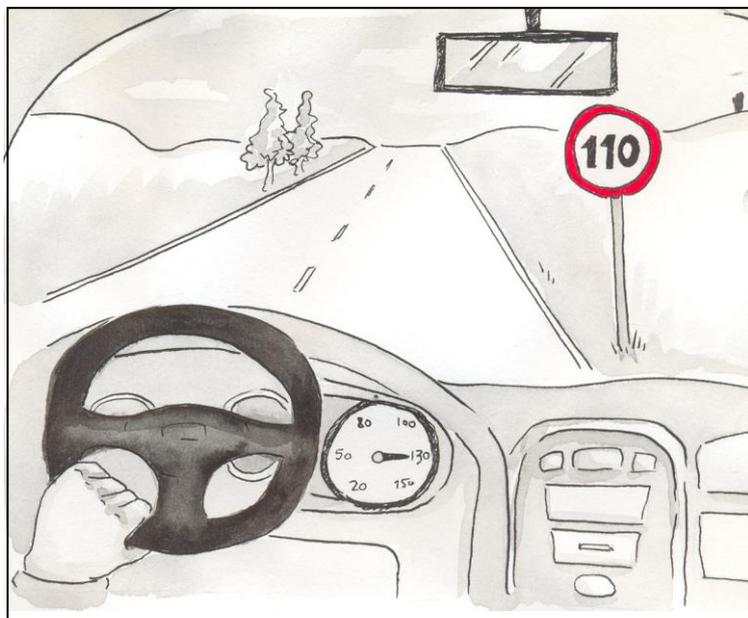


Lámina2



Lámina 3



Segunda guía de pautas aplicada

A partir del análisis del primer grupo de entrevistas se incorporaron cambios menores en la guía, profundizaciones de algunos temas y menor acento en otros. El cambio más significativo consistió en reemplazar la primera técnica proyectiva, por otra tomada de las degrabaciones textuales de las entrevistas.

La consigna de trabajo y las frases fueron las siguientes:

“Hemos estado conversando con mucha gente sobre el tema de manejar en la ciudad y como es esa experiencia cotidiana. Y tenemos respuestas de muchas personas sobre manejar y sobre las normas de tránsito”

Quisiera mostrarte algunas frases textuales que la gente nos ha dicho a ver como las ves.

(mostrar verbatimines, uno por uno, variando orden. Profundizar respuestas a la consigna de evaluar lo que “dice la gente”)

1) “Si está el semáforo en rojo y uno siempre va apurado, me fijo muy bien y si veo que no viene nadie paso, porque no hay riesgos para nadie. En eso soy prudente.”

2) "El tema del límite de la velocidad es un poco exagerado. 110 es algo que uno no puede cumplir, porque siempre andás un poco más rápido. Aparte, los autos modernos son seguros a mucho más que esa velocidad."

3) "El tema de hablar por celular, a veces no podés dejar de atender y bueno, tenés que contestar. Si uno está bien atento, bueno, no hay otra. Eso si...no te vas a poner a marcar mensajes de texto, pero hablar no es tan grave".

4) "Yo antes lo ponía, pero ahora nadie lo pone y entonces... la verdad que no tiene mucho sentido ponerlo" (sobre el guiño para giro)

5) "Hay que controlar y sancionar a los que no cumplen con las normas. Ahora...eso de que te vayan 'marcando' las infracciones y a la tercera te quiten el carnet, no tiene mucho sentido. Imaginate, si por allí, por tres veces que te estacionen en doble mano, que es algo que a veces no se puede evitar, te sacan la licencia de por vida, es una exageración..."

6) "Obligar a la gente a usar el cinturón o el casco es absurdo...cada uno sabe lo que hace y es libre de usar lo que quiera, mientras no joda al otro"

7) "Es imposible ir a una fiesta y no tomar porque a la vuelta manejas..."

Referencias

- Conde, Fernando (1999)** *Perspectivas metodológicas cualitativa y cuantitativa, en la historia de las ciencias sociales*, en Delgado, Juan M. y Gutierrez, Juan (1999) *Métodos y Técnicas cualitativas de Investigación en ciencias sociales*, Madrid; Ed. Síntesis Psicología.
- Criado Enrique (1993)** *Los decires y los haceres*, material de cátedra, Canarias: Universidad Libre de Maspalomas.
- Denzin, Norman y Lincoln, Yvonna (2008)** *Collecting and Intepreting Qualitative Materials*, Thousand Oaks, C.A: Ed Sage
- Fernández Dols, J.M. (1993)** "Norma perversa: hipótesis teóricas". *Psicothema*, 5, 91-101.
- Fernández Dols, J.M. y Oceja Fernández, L.V. (1994)** "Efectos cotidianos de las normas perversas en la tolerancia a la corrupción". *Revista de Psicología Social*, 9, 1: 3-12.
- Floch, J.M. (1993)** *Semiótica, Márketing y Comunicación: bajo los signos, las estrategias*; Bs. As: Paidós Comunicación
- Harmon Jones Eddie Y Mills Judson (1999)** *Congnitive dissonance, progress o a pivotal theory in a social psychology*; Washington: American Psychological Asociation
- Iñiguez, Lupicinio, et al (2003)** "La perspectiva discursiva, en Psicología Social". *Revista Subjetividad y procesos cognitivos*. 105-130.
- Kohut, Heinz (1999)** *La restauración del si-mismo*, México: Ed Paidós
- Kornblit, Analía (2004)** *Metodologías Cualitativas en Ciencias Sociales*, Bs. As, Ed. Biblos.

- Leippe, Michael y Einsenstadt Donna (1999)** “A Self Accountability Model of Dissonance Reduccion: Multiple Modes on a Continuum of Elaboration”, en Harmon Jones Eddie Y Mills Judson, *Congnitve dissonance, progress o a pivotal theory in a social psychology*; American Psychological Asociation, Washington
- Marafiotti, Roberto (1998)** *Recorridos Semiológicos. Signos, enunciación y argumentación*, Bs As.: Eudeba
- Marafiotti, Roberto (2003)** *Los patrones de la Argumentación*, Bs. As.: Biblos
- Merlino Aldo (coord.) (2009a)** *Investigación Cualitativa en Ciencias Sociales: Temas, Problemas y Aplicaciones*, Ed. Cengage Learning, (Thompson Learning): Bs As
- Merlino Aldo (2009b)** *El discurso sobre la norma: Cogniciones y argumentación en el discurso sobre las normas de tránsito*. Córdoba: Tesis doctoral de Semiótica, CEA (Centro de Estudios Avanzados, UNC)
- Merlino, Aldo y Martínez, Alejandra (2008)** *La problemática social de la convivencia y el respeto por las normas: Un estudio cualitativo sobre los modelos argumentativos y el manejo de la disonancia en el discurso sobre la situación del tránsito vehicular*. ADIS - International Congress of Qualitative Inquiry (QI2008) University of Illinois at Urbana - Champaign, USA.
- Merlino, Aldo y Martínez, Alejandra (2007)** *Métodos cualitativos y análisis del discurso - Identificación de modelos argumentativos y manejo de la disonancia en el discurso sobre la situación del tránsito vehicular*. IDES, V jornadas de etnografía y métodos Bs As, Agosto
- Oceja, Luis y Jimenez, Isabel (2001)** *Hacia una clasificación psicosocial de las normas*, Fundación infancia y aprendizaje.
- Olabuénaga ruiz, José (2003)**. *Metodología de la investigación cualitativa*, Bilbao, Deusto.
- Perelman, Ch y Olbretchs Tyteca, L et al. (2006)** *Tratado de la argumentación, la nueva retórica*; Madrid: Gredos
- Thomas, Bloor & Frankland (2007)** *The process of the sample recruitment: an ethnoestatistical perspective*, in *Qualitative Research*, Vol. 7 N. 4. UK: Ed. Sage Publications
- Toulmin, Stephen (2005)** *Los usos de la Argumentación*, Madrid: Ed. Península
- Strauss Anselm (1987)** *Qualitative analisys for social scientists*. Cambridge, UK. Cambridge: University Press.
- Strauss Anselm y Corbin, Juliet (2002)** *Bases de la Investigación cualitativa*, Medellín: Ed. Universidad de Antioquia
- Valles, Miguel S. (2003)** *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*, Madrid: Ed. Síntesis
- Van Dijk, Teun (2008)** “Semántica del discurso e ideología”. *Revista Discurso & Sociedad*, Vol 2(1) 2008, 201-261

- Van Dijk, Teun (1999)** *Ideología, una aproximación multidisciplinaria*, Barcelona: Ed. Gedisa
- Van Dijk, Teun (2000)** *El discurso como estructura y proceso*, Barcelona: Ed. Gedisa
- Van Eemeren Frans et al. (2006)** *Argumentación: Análisis, Evaluación, Presentación*; Bs. As.: Biblos
- Verkuyten, M., Rood-Pijpers, E., Elffers, H. Y Hessing, D.J. (1994)** "Rules for breaking formal rules: Social representations and everyday rule-governed Behavior". *The Journal of Psychology*, 128, 5: 485-497.
- Vieytes, Rut (2004)** *Metodología de la Investigación en organizaciones, Mercado y sociedad*, Bs As.: Ed. De las Ciencias

Nota biográfica



Aldo Merlino es Doctor en Semiótica por el CEA (centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba), Master en Sociosemiótica y Psicólogo (Universidad Nacional de Córdoba).

Se desempeña como docente e investigador, director del CITEC (Centro de Investigaciones de Tendencias y Comunicación) en la Universidad Siglo 21, en Córdoba, Argentina. Entre sus últimas publicaciones se encuentra el libro *Investigación cualitativa en ciencias sociales: temas, problemas y aplicaciones* (2009). Sus intereses se enfocan en los estudios cualitativos y el análisis del discurso sobre cuestiones que involucran la convivencia urbana. merlinoaldo@gmail.com