

INFORMACIÓN Y PODER

Felicitísimo Valbuena de la Fuente
Catedrático
Teoría General de la Información
Facultad de Ciencias de la Información
Universidad Complutense
MADRID

INDICE:

- 1.- INFORMACIÓN, SECRETO, PODER: Edipo Rey.
- 2.- RESERVA Y ESCASEZ, CONDICIONES DEL VALOR DE LA INFORMACIÓN: EL "ARTE DE PRUDENCIA" DE BALTASAR GRACIAN.
- 3.- LA INFLUENCIA DE Edipo Rey EN LA FORMA DE ESCRIBIR EN EL CINE.
- 4.- LA CONCEPCIÓN SUBJETIVA DE LA INFORMACIÓN EN "LA VENTANA DE JOHARI"
- 5.-LA INFORMACIÓN EN LA NARRATIVA LITERARIA Y CINEMATOGRAFICA
- 6.- LOS SERVICIOS SECRETOS

1.- INFORMACIÓN, SECRETO, PODER: Edipo Rey.

La tradición popular, literaria, cinematográfica y los Servicios Secretos conciben la Información como poder que puede cambiar el curso de los acontecimientos y los destinos de personas y naciones. La Información está ligada al secreto, puesto que si la información es conocida por un gran número de personas, pierde su potencial de impulsar o impedir decisivamente los destinos humanos.

El Edipo Rey, de Sófocles es un gran punto de partida para esta concepción de la Información como secreto que da poder sobre los demás y sobre los acontecimientos; además, esta obra muestra las consecuencias trágicas que cierta información acarrea cuando es revelada.

Al comenzar Edipo Rey, un sacerdote le pide a Edipo que libre a Tebas de la peste que la asola. Le recuerda que anteriormente ya liberó a la ciudad de la terrible Esfinge. Creonte, cuñado de

Edipo, le dice que la única forma de ahuyentar la desgracia es desterrar o matar al asesino de Layo, anterior rey de Tebas.

A partir de ese momento, comienza una búsqueda de información para dar con el homicida. ¿Ha muerto en la ciudad, en el campo o en tierra extranjera? ¿Hubo testigos? ¿Por qué no se descubrió antes al asesino?

Edipo acude al adivino Tiresias, que es ciego, para que le diga la verdad de lo que ha ocurrido. Tiresias dice que antes sabía todo pero que se la ha olvidado y que nunca revelará su pensamiento para no causar el infortunio de Edipo. Éste le provoca, acusándole del asesinato de Layo y entonces es cuando Tiresias le dice a) que Edipo es el ser inmundo que mancilla Tebas, a) que es el asesino de Layo, su padre real; c) que es hijo y marido de su madre; d) hermano y padre de sus hijos y e) que acabará ciego y desterrado.

Yocasta, mujer y madre de Edipo, intenta convencerle de que no debe hacer caso de lo que le han adivinado. Un oráculo le predijo a Layo que moriría a manos del hijo que tendría de ella. A los tres días de nacer, Layo le ató de pies y manos y mandó que le arrojasen a un monte intransitable. Por tanto, el hijo no pudo matarle sino que murió a manos de unos bandidos en un cruce entre tres caminos.

Edipo replica a Yocasta diciendo que, siendo joven, asistió a un banquete y un hombre bebido le reveló que era hijo fingido de sus padres, Pólipo y Merope. Inquieto, viajó a Delfos donde Febo le profetizó que mataría a su padre y se casaría con su madre. Asustado por este oráculo, huyó de Corinto y, en una encrucijada, fue atacado accidentalmente por dos hombres que iban en un carro. Uno de ellos se parecía al que ahora describen como Rey Layo.

Un mensajero que viene de Corinto a comunicar a Edipo que ha muerto el Rey Pólipo y que él será nombrado Rey, le revela que Pólipo y Merope no eran sus padres reales sino que le adoptaron cuando era pequeño. El mismo mensajero, siendo pastor hace muchos años, fue quien recibió a Edipo de manos de otro pastor, criado de Layo.

Edipo está empeñado en conocer su origen. Convoca al criado de Layo que supuestamente le arrojó al monte y, aunque éste no quiere hablar, acaba por reconocer que fue la propia Yocasta quien le entregó a él el niño, por temor a los oráculos, y que él se compadeció y se lo entregó al ahora mensajero quien, a su vez, se lo dió a Pólipo y Merope, que le adoptaron.

Al enterarse Yocasta de que Edipo ha descubierto lo que ocurrió, se suicida. Edipo, a su vez, se arranca los ojos y sale de Tebas. Lo importante es que Tiresias conoce la realidad de lo que ha ocurrido pero no quiere informarle a Edipo, a pesar de los esfuerzos de éste por persuadirle para que le diga la verdad. Y mientras se reserva para sí la información, tiene poder sobre él. Aunque el poder sea precisamente para no hacerle sufrir, no para hacerle chantaje o para destruirle. Igual ocurre con el criado que, supuestamente, tenía que haber arrojado a Edipo al monte intransitable.

La atención a los sentimientos va a ser decisiva en la ordenación científica de la Información,

sobre todo en Eric Berne. Cuando se define a la información como reducción de incertidumbre, suele dejarse a un lado el efecto de esa información, que puede ser un ruido psicológico muy grande, que lleve a la destrucción de la persona.

Subir arriba

2.- RESERVA Y ESCASEZ, CONDICIONES DEL VALOR DE LA INFORMACIÓN: EL ARTE DE PRUDENCIA DE BALTASAR GRACIAN.

Uno de los pensadores que más ha contribuido al estudio de la información como poder y de las situaciones en que puede encontrarse una persona ha sido Baltasar Gracián (1601-1658). En sus obras El Héroe, El Discreto, Oráculo Manual y Arte de Prudencia y El Criticón, ha elaborado una concepción del hombre que ha tenido un gran influencia en pensadores tan importantes como A. Schopenhauer - "Mi escritor preferido es Gracián"- y F. Nietzsche -"Gracián demuestra una experiencia de la vida, un sabiduría y una perspicacia con las cuales no hay nada comparable hoy"; "Europa no ha producido nada más fino ni más complicado en materia de sutileza moral"; ha influido también en la concepción de la vida y en la forma de actuar de muchos políticos y hombres de acción.

Lo que el hombre ha de conseguir con su esfuerzo y disciplina, según Gracián, es mantener su caudal interior lo suficientemente reservado como para lograr que las personas que le conocen acaben por tenerle en gran estima. Ahora bien, lo que más valoran o estiman los hombres es lo más escaso. Por tanto, una de las claves del triunfo en este mundo es mantenerse reservado y practicar y dominar el suspense.

El hombre ha de saber cifrar su voluntad, sus intenciones, pues igual que un río es temido mientras se desconoce su caudal, él será respetado, admirado, estimado o temido siempre que sus intenciones y capacidades no sean enteramente conocidas por los demás; es decir, siempre que posea arcanidad. Claro está que un hombre no puede conocer lo que tiene que ocultar o cuánto tiene que mostrar si no se conoce muy bien a sí mismo, si no conoce el genio, ingenio o juicio en el que puede ser eminente.

2.1.- El nivel óptimo de información..

Gracián plantea también los problemas que luego se denominarán científicamente como de infracarga y sobrecarga de la información. Para él, la medida o término medio está entre lo retentivo y lo juicioso, entre lo noticioso y lo inapasionable, entre lo agudo y el buen modo, entre la sublime simpatía y lo atento, entre lo ejecutivo y lo práctico.

2.2.- Tácticas para resaltar el valor de la información.

El hombre sólo se hará a impulso de las dificultades que le oponen otros hombres. Todo ser humano ha de pasar por el yunque de la experiencia. Por tanto, es imprescindible que el hombre sepa negociar, este término tan de moda en nuestros días, puesto que el centro del combate es el

acecho de la ocasión. Las obras de Gracián están llenas de términos como astucia; estratagema; ardid; artificio; Argos, el lleno de ojos; el Sagaz; Lucindo, el varón de luces; el Acertador o Adivinador; el Zahorí de las intenciones; el Sesudo, que tiene cien corduras, cien esperas, cien advertencias y otros tantos entendimientos. El hombre ideal para Gracián es el Perfecto Cortesano. Da lecciones de mirar al mismo Argos, de penetrar a un zahorí, de prevenir a un Jano y de entender al mismo Descifrador.

Los remedios para la confusión o destructora sobrecarga de la información son la cautela y la carencia de prejuicios, la suspensión del juicio y de la acción hasta dar con una visión más completa.

Hay algunos aforismos de Gracián que han suscitado grandes polémicas. Los pareceres extremos sobre la moral de Gracián se mueven entre quienes afirman que son "máximas pérdidas" y quienes hablan de "doctrina universal, cristiana, moderna: cultivar el intelecto, educar y templar la voluntad, regir la conducta con discrección y prudencia en el trato social" (Romera-Navarro).

3.- LA INFLUENCIA DE Edipo Rey EN LA FORMA DE ESCRIBIR EN EL CINE.

Para Joseph L. Mankiewicz, el famoso productor, guionista y director, conocido también por sus reflexiones sobre el cine, las lecciones sobre la conciencia humana encerradas en Edipo Rey han servido para impulsar el trabajo de muchos guionistas. Según él, los llamados "continuity men", eran unos practicantes que no hubieran sabido escribir un guión, pero a su manera eran verdaderos escritores. Para poner en marcha el punto de ataque dramático de un guión, partían del contenido manifiesto de la vida de los personajes -por ejemplo, su oficio actual- y elaboraban a continuación "Lo que un personaje no sabe que otro sabe" y "Lo que los personajes no saben".

Subir arriba

4.- LA CONCEPCIÓN SUBJETIVA DE LA INFORMACIÓN EN "LA VENTANA DE JOHARI"

Joseph Luft y Harry Ingram se inspiraron en Edipo Rey y partieron de varios supuestos sobre la personalidad humana y la vida de los grupos para ofrecer un modelo gráfico de comportamiento interpersonal. Si nos ocupamos aquí de este modelo, es porque representa otra ampliación muy considerable de este constructo a los ejes semántico y pragmático.

Estos dos autores conciben la información de forma subjetiva, bajo dos aspectos fundamentales:

- a)** El individuo puede adquirir autoconciencia de cuál es su nivel de conocimiento respecto de los demás;
- b)** Los sentimientos juegan un papel muy importante en las relaciones humanas.

El lenguaje empleado por Luft e Ingram representa, dentro de su sencillez, una ordenación científica de lo que han intuido, imaginado y escrito muchos poetas, literatos y observadores de la conducta humana. Los dos autores tuvieron una intuición básica - el Modelo como Ventana - y luego fue Joseph Luft, en su obra La Interacción Humana, quien desarrolló los razonamientos, pruebas, experiencias y comparaciones con obras de otros autores para dar consistencia a esa

intuición primordial.

La "Ventana de Johari" consta de cuatro cuadrantes, que representan la persona total en relación con otras personas. La base que lleva a distinguir estos cuadrantes es la conciencia o percepción del comportamiento, sentimientos y motivaciones.

Una característica fundamental del modelo es la interdependencia de los cuadrantes. Lo que ocurre en uno afecta a los demás. Podemos perfeccionar la concepción del modelo, considerándolo dotado de energía, de manera que la misma cantidad de energía puede distribuirse de forma variable entre los cuadrantes.

Cuadrante 1. El cuadrante abierto comprende la conducta, sentimientos y motivaciones, conocidos por los demás y por uno mismo. Edipo y el pueblo tebanos eran conscientes de la penosa situación que Tebas atravesaba.

Este cuadrante abierto, C1, varía en tamaño según cada persona, dentro de una línea definida y alrededor de un área determinada. El carácter de una persona influye en la mayor o menor apertura hacia los demás. Sin embargo, más que las características individuales, la extensión mayor o menor de este cuadrante depende de la situación que un individuo vive y con quién trata. La índole de un asunto concreto y el nivel de conocimiento que las personas tienen sobre el mismo influyen también en el tamaño de este cuadrante.

La fluctuación en el tamaño de este cuadrante dentro de cada persona a lo largo del tiempo da origen a varios tipos de situaciones que están recogidas en las obras literarias, artísticas, cinematográficas y en los trabajos científicos.

Una persona puede tender naturalmente a compartir su información con los demás, a no saber prácticamente qué es guardar un secreto. En el transcurso del tiempo, sin embargo, y como consecuencia de las experiencias desagradables que esta conducta le ha acarreado, puede desarrollar una concepción pesimista sobre la naturaleza humana y caer en una posición hermética. Hay muchos alcohólicos que beben para perder el contacto con el mundo. Otros dejan de ser alcohólicos precisamente porque amplían su C1, compartiendo sus experiencias con otras personas que han pasado por su misma situación.

Los estadios de enamoramiento, matrimonio y divorcio indican aperturas y clausuras extremas de este primer cuadrante.

Podemos comprobar que la índole de un asunto concreto influye en el mayor o menor intercambio de información entre las personas si nos fijamos en las relaciones de trabajo. Es muy normal que personas que comparten totalmente información sobre actividades profesionales, mantengan unas barreras muy definidas sobre temas íntimos. Como diría Berne, estructuran su tiempo alrededor de actividades, sin acercarse a la intimidad.

El primer problema de este cuadrante es la "incapacidad aprendida". Hay personas que, bien por timidez, por enseñanzas recibidas en la infancia o por repetición de experiencias desagradables, tienden a no intercambiar información con los demás. R. Cattell diría que muchas de ellas tienen "síndrome de gato escaldado".

La personalidad influye también para adquirir esa incapacidad de intercambiar información. Los maquiavélicos, por ejemplo, pueden dar la impresión a los demás de que son muy abiertos, pero en realidad su conducta puede reducirse a tácticas para hacerse con información sobre lo que los demás piensan, sin manifestar éstos sinceramente su posición sobre asuntos y personas. Otros individuos, centrados en sus vacíos o necesidades fisiológicas, de seguridad, de amor o de estima pueden ser selectivos para observar únicamente aquellas informaciones que pueden ayudarles a satisfacer esas necesidades.

La "incapacidad aprendida" puede ser también incapacidad para ocultar información. Es como si estuviesen en una continua "desnudez psicológica"

Podemos comparar la apertura de este cuadrante a un abandonar las máscaras en el trato, bien por decisión y propósito individual o por exigencias de una situación. Una persona creativa, con deseos de experimentar y de descubrir tiene que estar dispuesta a mostrarse ante los demás para comprobar sus ocurrencias, inspiraciones e ideas. En grupos que están presionados por el tiempo o por el espacio para encontrar una solución a un problema inaplazable, los individuos tienden a expresarse tal como son y piensan.

El intercambio de información puede intensificarse con desconocidos, como en los viajes. Hay un abandono de máscaras porque quizá existe la seguridad de que no van volver a verse, aunque ese encuentro casual puede intensificarse hasta una intimidad duradera.

Cuadrante 2. El cuadrante ciego se llama así porque es desconocido para la persona pero conocido por los demás. Edipo no conocía aspectos de su vida que Tiresias había intuído y no quería comunicarle.

El tamaño y la energía encerrada en este cuadrante varía mucho de unas personas a otras. Unas están pidiendo regularmente a los demás retroalimentación sobre su conducta; ponen mucho empeño en perfeccionar sus destrezas de autoconocimiento; se preocupan de conocer el efecto que sus expresiones faciales y el tono de su voz ejercen sobre los demás. Emplean un espejo o el vídeo para controlar su propia imagen. Otras personas desarrollan estas destrezas por conveniencias profesionales.

El C2 engloba lo que Berne denominaba "comunicaciones latentes", inadvertidas. La imagen del iceberg, ofrecida por Freud, es muy pertinente aquí.

Para disminuir la "zona ciega", hay que desarrollar lo que Nicolás de Cusa denominaba "docta ignorancia", es decir, caer en la cuenta de esa ignorancia sobre determinados aspectos de nuestra conducta. Ese reconocimiento de la realidad tal cual es será el paso imprescindible para saber captar más y mejor información sobre uno mismo. Tan importante como caer en la cuenta es el convencimiento de que es posible llegar a conocer ese área ciega de nuestra personalidad. O dicho de otra forma, "tener permiso interior para pensar". Considerar que el pensamiento humano es incapaz de adentrarse en zonas misteriosas de la mente humana es un obstáculo para adquirir información sobre este área.

Las zonas ciegas del comportamiento de una persona ofrecen puntos potencialmente muy vulnerables a las críticas de los demás. Dan lugar a que mucha gente se dedique al juego del "Defecto", por emplear la terminología de Berne, que consiste en no estar tranquilos hasta no

encontrar las zonas desagradables de los demás. A su vez, quien juega a "Defecto" lo hace por ahuyentar los temores a sus propias zonas ciegas.

La información que A tiene sobre la zona ciega de B es objetiva y subjetiva, a la vez. Es objetiva, en cuanto que se basa o puede basarse en hechos comprobables, en creencias en las que existe consenso con los demás. Y es subjetiva, puesto que el fin para el que utiliza esa información objetiva puede no compartirlo con los demás en absoluto. Aún más, en muchos casos, A piensa que está siendo una persona objetiva y libre de prejuicios cuando es todo lo contrario. La información que A transmite sobre B dice, al menos, tanto sobre A como sobre B. Una persona observadora puede darse cuenta de cómo A selecciona la información sobre B para reforzar la imagen que de él tiene hecha.

Joseph Luft piensa que la mayor parte de las interacciones son predecibles, se ven venir, no son inesperadas ni sorprendentes, sobre todo cuando actúan los cuatro cuadrantes en cada participante en un reunión. Ahora bien, hay una serie de comportamientos de los demás, las reacciones ante las zonas ciegas, que hacen preocuparse o indignarse a un persona. Ahí es donde hay que encontrar esas informaciones latentes, esas incongruencias e inconsistencias entre la información que una persona desea e intenta transmitir y la que recibe de los demás.

Un problema fundamental que se plantea en esta área es el de la violación psicológica; consiste en revelar información que el individuo no está preparado o capacitado para recibir. El trauma psicológico consiguiente, que los procesos integradores normales no pueden soportar y cuando el proceso normal del olvido falla, tiene consecuencias muy duraderas, muchas veces irreparables y fatales. Por eso, hay que preparar a las personas para que reciban determinadas informaciones sin que sean destructoras.

Cuadrante 3. En el cuadrante oculto, el individuo conoce aspectos de la conducta y los sentimientos y motivaciones de los demás que éstos no advierten. Es el cuadrante en el que estaba situado Tiresias cuando hablaba con Edipo.

Lo conocido del yo personal y no conocido de otros constituye el ámbito personal. Aquí son aplicables muchas de las reflexiones de Baltasar Gracián.

Hay muchas informaciones que no son importantes para una relación pero que un individuo quiere mantener reservadas en situaciones normales, aunque está dispuesto a revelarlas cuando se encuentra con otras que demuestran tener sentido del humor para reírse de sí mismas. Es decir, este cuadrante se abre cuando A comprueba que B, C, D... tienen un comportamiento recíproco.

El problema de falsa comunicación en el C3 es que una o varias personas conocen información que deberían difundir y, en vez de hacer esto, se la reservan. Así, las probabilidades de elección de las personas disminuyen y se empobrece el ámbito informativo.

Cuando existe una diferencia notable entre el C1 de A, el C2 que percibe B y, además, A y B tienen muy amplio el C3, el ambiente es de hipocresía.

Las empresas, instituciones y servicios de espionaje disponen de profesionales dedicados a estudiar el C3 de la gente. La gama es muy amplia: Desde entrevistas y cuestionarios a drogas y

torturas.

El C3 posibilita el chantaje a los demás, es decir, explotar en beneficio propio una información que, si se revelase, causaría consecuencias no deseables a la persona sobre la que tal información versa.

Sin llegar a esos extremos, es el momento de plantear cuál es la medida adecuada de revelar información sobre sí mismo. Es el problema de la adecuada auto-revelación, que han abordado varios autores, entre los que destacamos a S. Jourard, G. Miller y M. Steinberg. ¿Cómo equilibrar espontaneidad y discreción?

Según estos dos últimos autores, las personas definen cierta información como personalmente privada cuando quieren evitar las consecuencias de revelar esa información. Esas consecuencias pueden ser personales o de relación:

a) "A" se ve obligado a reconocer públicamente y a enfrentarse con ciertos hechos respecto de sí mismo. La información que antes no estaba distribuída pasa a ser conocida y muchas veces crea consecuencias muy desagradables. Paradójicamente, A puede darse cuenta de ciertas posibilidades nuevas que ni él ni los demás conocían, con lo que reduce el C4, del que luego nos ocuparemos.

b) "A" tiene que gastar energía para responder a las respuestas que el difundir información personalmente privada ha ocasionado.

c) "A" incurre en el riesgo de sembrar sentimientos de ira, intranquilidad y disgusto o alegría y confianza en la otra parte o partes. "A" puede esperar o desear esas emociones positivas o negativas o pueden encontrarle desprevenido, precisamente por la falta de información que tenía sobre las reacciones de los demás.

d) "A" se expone al rechazo y los insultos de la otra u otras personas. Esto sucede porque "A" no ve la realidad tal como es y no escoge el momento ni las personas oportunas para auto-revelarse. O porque está comprometido en un juego psicológico que le lleva indefectiblemente al rechazo por parte de los demás.

e) "A" recibe las consecuencias de c) y/o d) y se encuentra con un cambio no deseado en las relaciones con otra u otras personas. La apertura no promueve siempre una mejora de las relaciones interpersonales. La difusión de información privadamente personal puede debilitar la estabilidad, la armonía o definir de forma menos favorable una relación.

La auto-revelación que está por debajo de lo normal obliga a un gran autocontrol y al desarrollo de una gran memoria para que no haya inconsistencias entre unas manifestaciones y otras. Es el terreno propicio para el disimulo. Favorece también el control y dominio sobre los demás, pues aumenta el nivel de información del sujeto, mientras permanece constante o disminuye el de los demás. Evita comprometerse y no da opiniones originales. También puede dominar a los demás mediante la sorpresa y los cambios repentinos, aumentando el nivel de incertidumbre respecto de

unos temas y eliminándolo en otros.

El excesivo autocontrol, sin embargo, puede suscitar desconfianza en los demás y los celos pueden llegar envolver cualquier tipo de información que se intercambie. Es un proceso no deseado pero muy similar al descrito antes por Berne: Lo que A pretende que sea información, B lo interpreta como ruido y viceversa.

La demasiada apertura crea al menos tantos problemas como el abrirse demasiado poco, pero de naturaleza distinta. Puede dar lugar a revelaciones de información sobre los demás o sobre sí mismo que no se desean o no interesan.

El cuadrante 4 es el cuadrante desconocido, es decir, abarca todos aquellos comportamientos, sentimientos y motivaciones que resultan desconocidos para el individuo y para los demás. En Edipo Rey, las causas de la peste resultaban desconocidas para Edipo y para los tebanos. Sólo los dioses sabían lo que ocurría.

Para llegar al C4, las personas emplean la deducción o la retrospección. Las situaciones-límites, estudiadas por Karl Jaspers; los cambios que puede experimentar una persona durante una crisis o enfermedad, o cuando ha estado sometida al efecto de determinadas drogas; estados de privación sensorial e hipnosis; las técnicas proyectivas; los sueños; en fin, los experimentos de Wilder Penfield con pacientes de epilepsia focal son otras tantas formas de acceder al C4.

Subir arriba

5.- LA INFORMACIÓN EN LA NARRATIVA LITERARIA Y CINEMATOGRAFICA

La influencia de toda la tradición sobre el conocimiento como secreto y poder y las aportaciones de la Teoría de la Información han movido a Meir Sternberg a ofrecer un enfoque nuevo al estudio de las obras literarias en *Expositional Modes and Temporal Ordering in Fiction*. La fecundidad de su enfoque ha sido notable, pues David Bordwell ha aprovechado sus conceptos y los ha aplicado al cine en *Narration in the Fiction Film*.

Los estudios de Sternberg y de Bordwell parten de la distinción entre la Historia o Fábula que es representada y la representación real de la misma, tal como el lector o espectador se la encuentra.

La Historia o Fábula puede ser real o creación de la imaginación del escritor pero ha de tener una cronología y un espacio o espacios en que se desarrolla. Ahor bien, para el lector o espectador, la Historia o Fábula es un punto final al que llega después de ajustar y combinar todas las informaciones que le va proporcionando el escritor o director de cine en la representación real de la misma.

Dicho de otra forma, el escritor descubre o imagina un relato con una cronología y un espacio o espacios; a continuación, puede entregar los acontecimientos de esa historia de una forma lineal o

cambiando el orden de los sucesos. A su vez, el lector o espectador tiene que partir del orden que le entregan para, mediante la actividad de su mente, llegar al orden primigenio de esos acontecimientos.

La representación real de la Fábula tiene una gran importancia porque controla:

- a) La cantidad de información de la Fábula a la que el lector o espectador tiene acceso.
- b) El grado de pertinencia que el lector o espectador puede atribuir a la información presentada.
- c) Las correspondencias formales entre la representación y los datos de la historia o Fábula.

La cantidad de información plantea el problema de la carga de información que puede tolerar una persona. Un relato puede estar infracargado de información, lo cual proporciona ansiedad en el lector o espectador y mucho desgaste psíquico, al tener que relacionar muchos datos y completar, quizá equivocadamente, los que faltan.

El relato puede estar sobrecargado de informaciones diferentes y la falta de redundancia puede desorientar al lector o espectador, de manera que no sepa con qué hipótesis o interpretación quedarse.

Finalmente, un relato puede mantener un ritmo correcto en la entrega de la información, de forma que el lector o espectador van asimilando adecuadamente todas las claves que reciben.

Sin embargo, la capacidad de manipulación del narrador es muy grande, sobre todo si tenemos en cuenta la distinción entre informaciones manifiestas y latentes. Una sobrecarga de informaciones manifiestas puede ocultar una infracarga de informaciones latentes, como pueden ser los motivos que empujan a los personajes a actuar. Y esto no sólo puede tener lugar en la narrativa impresa o audiovisual sino en el periodismo.

La pertinencia está muy ligada a la cantidad de información. En efecto, si el lector o espectador reciben únicamente aquella información que sirve para dar con la línea de la historia o de la Fábula, podrá reconstruir ésta con relativa facilidad. Sin embargo, si la representación de la historia viene cargada con informaciones innecesarias o que le descentran, la reconstrucción será mucho más difícil. El secreto de la efectividad en muchas cosas de la vida consiste en disponer de la menor cantidad de información no pertinente, pues así se salva el receptor de la sobrecarga. En cualquier caso, la actitud del receptor hace que, en determinadas informaciones, haya que dar más importancia a unos datos que a otros.

La correspondencia es la variable que exige más actividad al receptor. El desajuste entre los hechos de la Historia o Fábula y los que son representados puede ser muy pronunciado. El origen de este desajuste se encuentra en las elecciones que el narrador hace al manifestar unas informaciones y dejar que otras permanezcan latentes. La latencia crea vacíos de información o elipsis.

Los vacíos o elipsis pueden tener como objeto el tiempo - una etapa de la vida de un hombre puede comprimirse en pocas palabras -Sumario- o en pocos fotogramas -Secuencia de montaje-. También puede haber vacíos espaciales - dos o tres rasgos sugieren un ambiente y ahorran una prolija descripción- y causales o motivacionales -la acción es manifiesta y el motivo permanece

latente.

Los vacíos o elipsis pueden ser temporales o permanentes. Esto significa que las actividades constructivas del receptor pueden hallar respuesta a las cuestiones planteadas; la eliminación de los vacíos temporales dan origen a la sorpresa, sobre todo si la información revelada o adquirida era muy improbable. Por el contrario, en los vacíos permanentes, el receptor tiene que explorar y buscar las conexiones entre diversos acontecimientos hasta obtener una panorámica más completa; en algunos casos, el receptor no saldrá de dudas definitivamente y le resultará inexplicable un misterio por qué una persona obró de una determinada manera o cuáles fueron las causas de un suceso. Abrir, prolongar o cerrar los vacíos o elipsis son decisiones del autor que puede exigir más o menos actividad constructiva del receptor.

Los vacíos o elipsis pueden ser como la incertidumbre: difusos o específicos (enfocados) (**Véase INFORMACIÓN**). Lo que ha pasado durante un año en la vida de un país puede ser un vacío difuso, porque quedarán muchos aspectos sin cubrir o contestar. Cuando la cuestión versa sobre si un determinado personaje hizo algo a otro, entonces el vacío está enfocado.

Al igual que las preguntas cerradas, un vacío enfocado tiende claramente a solicitar hipótesis exclusivas y homogéneas. Un vacío difuso permite hipótesis más abiertas.

El autor puede desplegar vacíos para sembrar inquietud en el receptor, de forma que éste quiera llenarlos con información que vaya consiguiendo. La actitud del receptor cuando se encuentra con vacíos desplegados es distinguir entre lo latente y lo manifiesto. Unas veces dará importancia a lo latente u oculto de forma directa, porque advertirá que lo latente es realmente lo importante; en otras ocasiones, llegará a lo latente después de advertir que lo manifiesto le está despiando.

Los principios a los que se atiene el autor para distribuir las elipsis o vacíos son el Retraso y la Redundancia. Sólo retrasando la información revelable puede el autor suscitar la anticipación, curiosidad, suspense y sorpresa.

La información de la Historia o Fábula puede llegar al receptor durante la representación de la misma de dos maneras:

- a)** mediante una exposición concentrada en cualquier momento de la narración: Exposición preliminar, si es al principio, o diferida.
- b)** mediante una exposición distribuida, mezclando pasajes expositivos con pasajes de acción.

La elección de una modalidad u otra potenciará el efecto de primacía o de recencia, por emplear la terminología de Hovland en sus experimentos en Yale y los cambios de probabilidades en las hipótesis que el receptor va formándose.

Bordwell distingue tres amplias estrategias narrativas- conocimiento, falta de naturalidad, capacidad de comunicación- que determinan las tácticas de qué incluir y qué excluir, cómo retrasar y dónde repetir.

Una narración fílmica puede estar más o menos informada sobre la Fábula que representa.

Depende de las convenciones del género, del tipo de información que se quiere resaltar y de las repeticiones que se quieren introducir. En una película de misterio, la información circunstancial sobre sucesos pasados puede ocupar un lugar central, mientras en los melodramas predominará la información sobre estados de ánimo inmediatos.

La narración puede ser más o menos restringida. Hay películas confinadas casi exclusivamente a lo que sabe el personaje principal. En otras, la representación de la Fábula difunde más información que la poseída por cualquier personaje.

El conocimiento de que la narración dispone puede ser más o menos profundo, de grados de subjetividad y objetividad.

En general, los films narrativos están constantemente modulando la amplitud y profundidad del conocimiento de la narración. Tales cambios proporcionan claves poderosas para la formación de hipótesis.

J. Lyntvet ha desarrollado este concepto de profundidad con más detalle. Él entiende la profundidad de la perspectiva narrativa en relación con el objeto de la percepción.

Sobre el plano perceptivo-psíquico, tiene interés distinguir entre la perspectiva narrativa, ligada al sujeto perceptor y la profundidad de la perspectiva, en relación con la cantidad de saber sobre el objeto percibido.

Según que la vida interior de un actor, como objeto de la percepción, sea o no revelada, se establece entre la percepción interna y la percepción externa una oposición binaria que se subdivide, según el grado de profundidad, en percepción limitada o ilimitada:

Percepción externa: limitada e ilimitada.

Percepción interna: limitada e ilimitada.

Estos criterios servirán para caracterizar los tipos narrativos:

Tipo narrativo autorial:

Percepción externa ilimitada: omnisciencia externa. El narrador autorial es omnisciente y percibe la totalidad del mundo novelesco exterior.

Percepción interna ilimitada: omnisciencia interna. El narrador omnisciente dispone de una percepción interna ilimitada e infalible de la vida interior e incluso del inconsciente de todos los actores.

Tipo narrativo actorial:

Percepción externa limitada: extrospección. Adoptando la perspectiva de un actor, el narrador está limitado a la extrospección de este actor-perceptor, de forma que él no podrá dar sino una

presentación externa de los otros actores.

Percepción interna limitada: introspección. Adoptando la perspectiva de un actor, el narrador está limitado a la introspección del actor-perceptor. Dispone, pues, solamente de una percepción interna de este actor en tanto que él se conoce a sí mismo e ignora la vida interior de los otros actores.

Tipo narrativo neutro:

Percepción externa limitada: registro. La cámara se limita a un registro del mundo novelesco perceptible.

Imposibilidad de una percepción interna.

La falta de naturalidad de una película muestra que hay un emisor que se está dirigiendo a un receptor, que es el público. Admite grados: Un personaje dirigiéndose o gesticulando a la audiencia; la voz en off; movimientos de cámara que se advierten excesivamente y que recuerdan al espectador que está viendo una película

Aunque la narración puede disponer de cierta cantidad de conocimiento, puede o no comunicarlo. Así, se puede hablar de películas más o menos comunicativas, es decir, de películas que difunden o que frenan la información que el receptor necesita para formar sus hipótesis.

Subir arriba

6.- LOS SERVICIOS SECRETOS

Christopher Félix ha realizado una reflexión teórica sobre la Información de los Servicios Secretos. Son importantes las tres proposiciones que hace:

- a)** Para que la información sea poder, ha de ser secreta, tanto si el competidor se ha preparado su trabajo en este aspecto como si no.
- b)** Además, la información secreta sólo es poder en una situación de conflicto o competición. El conflicto no tiene por qué ser bélico. Puede aparecer en cualquier esfera de la actividad humana.
- c)** En tal situación, el poder no tiene significado a no ser que se use, implícita o explícitamente, para conseguir los objetivos deseados. En la guerra secreta, esos objetivos son el cumplimiento de las políticas nacionales; exigen la adaptación de las técnicas de las operaciones de inteligencia secreta al conflicto político.

Las formas de secreto están muy ligadas a las técnicas para establecer el secreto y mantenerlo. Así, una operación clandestina es oculta pero no disfrazada; una operación encubierta es disfrazada pero no oculta. Una operación clandestina es menos difícil pero más arriesgada que una encubierta.

La información buscada sobre el enemigo concierne a sus capacidades y sus intenciones.

Es mucho más fácil averiguar las capacidades que las intenciones. La diferencia es similar a la existente entre el póker -donde el jugador trata de averiguar las capacidades del oponente- y el ajedrez -donde las capacidades son manifiestas y lo que el jugador busca es averiguar las intenciones del oponente.

Finalmente, los calificativos que se aplican a los secretos - Muy secreto, Secreto, Confidencial, Restringido, etc.- indican qué grupos de personas tienen a la información específica clasificada.

BIBLIOGRAFIA:

BORDWELL, David.: Narration in the Fiction Film. University of Wisconsin Press, 1986.

FELIX, Christopher.: A Short Course in the Secret War. Nueva York, Dell Book, 1988.

GRACIAN, Baltasar. Obras Completas. Madrid, Aguilar, 1966.

LUFT, Joseph.: On Human Interaction. National Press Books. Traducción española: La Interacción Humana. Madrid, Ediciones Marova, 1976.

LINTVET, Jaap.- Essai de Typologie narrative. Le "point de vue". Theorie et Analyse. Paris, Librairie José Corti, 1981.

SOFOCLES: Tragedias. Madrid, Editorial Edaf, 1983.

STERNBERG, Meir.: Expository Modes and Temporal Ordering in Fiction. Baltimore. John Hopkins University Press, 1978.