UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

Conversatorios sobre complejidad exploran la nética

14 NOV 2008

El Dr. Enrique Margery Bertoglia explicó al público cómo funcionan las conversaciones en la red humana.

La interacción de las redes humanas y el papel de las conversaciones entre las personas fueron los principales temas de discusión en la conferencia Nética y comunicación compleja que se realizó en el marco de los Conversatorios sobre pensamiento complejo "La barca inabarcable".

La nética es definida como la ciencia de redes donde cada persona es un nodo de la red y la comunicación es el canal a través del cual los nodos/personas se conectan.

Por ello, el Dr. Enrique Margery Bertoglia, conferencista a cargo, afirma que los actos lingüísticos construyen el mundo y determinan el tipo de interacciones entre las personas.

Es así como el lenguaje que coordina acciones entre las personas pasa de ser una herramienta para describir el mundo a una para construirlo.

Al interactuar con las personas se realizan los cinco actos lingüístico: afirmar, declarar, pedir, ofrecer y prometer. A partir de estos actos se derivan los dos tipos de conversación. El primero es la conversación de posibilidades donde se dice ¿qué pasaría si...?, es decir, se inaugura un espacio de posibilidades pero no trasciende en acciones. El segundo tipo de conversación es la de acción donde sí se construye el compromiso a partir de una petición u oferta.

De acuerdo con el Dr. Margery, la identidad de quienes conversan, los intereses en conflicto, y los sentimientos contradictorios convierten las conversaciones en actos complejos.

En la nética cada persona constituye un nodo de la red humana. (Foto con fines ilustratvos tomada de espacioblog.com)

Ingeniería del requerimiento

La exposición del Dr. Margery recalcó el papel de las peticiones, del mundo de quien pide. Lo que se plantea es que detrás de la persona que pide hay cuatro tipos de requerimientos. Los requerimientos conscientes, lo que se aclara en el pedido. Los inconscientes, es decir, lo que no se dice pues se asume como "obvio". Los cerrados que constituyen todo aquello que no se pide porque se está seguro que no lo pueden dar.

Por último está la petición ciega, quien pide siente una necesidad inespecífica, algo que quiere y necesita pero no es capaz de articular y precisar, entonces no lo menciona.

Esta conferencia fue la última actividad del año de los Conversatorios sobre pensamiento complejo "La barca inabarcable" organizados por la Vicerrectoría de Docencia y el Centro de Evaluación Académica.

La finalidad de esta exposición según el Dr. Margery fue introducir ideas del que será uno de los ejes de los conversatorios del próximo año, *la complejidad desde el punto de vista de la nética*.

Natalia Suárez Calderón.
Periodista Oficina de Divulgación e Información
nancy.suarez@ucr.ac.cr