

Una visión interdisciplinaria de comunicación: semiótica y negociación

(4.514 palabras - páginas)

Lic. Clea Beatriz Macagnan Pretto ©

1. Introducción

El ser humano no vive solo. Tanto para sobrevivir como para procrear, precisa de convivir socialmente. Vivir en sociedad significa mantener relaciones, dividir y luchar por espacios. Vivimos en un mundo en que, entre las personas, predominan diferencias. Diferencias físicas, económicas, sociales, de intereses, etc. El sistema capitalista prospera en el mundo entero incentivando los intereses individuales. Si no bastase esto, los gobiernos del mundo entero vienen estimulando la globalización de la economía, con esto, provocando una competitividad cada día más feroz. Las empresas, por su parte, para tornarse competitivas, necesitan estimular el aumento de la productividad, para que, con esto, consiguieran alcanzar el mercado estimado. Para que alcancen este objetivo, toman medidas administrativas fuertes que pretenden aumentar la productividad; automatizan sus industrias; desarrollan programas de calidad, que provocan dimisiones en masa, buscando racionalizar costos. Y las consecuencias de estas acciones no son difíciles de imaginar.

Si no bastasen los conflictos generados por los intereses y por los cambios en la economía, se tienen también otras revoluciones sucediendo en el mundo interior. La mujer conquista nuevos espacios, cambia su realidad, pasa también a ser una profesional contribuyendo a la renta familiar. Tales cambios vienen provocando nuevos comportamientos sociales, pues la familia, núcleo de la sociedad, ya no es la misma. Esta nueva realidad instiga guerras, muertes, separaciones entre matrimonios, situaciones de pérdida etc., que consciente o inconscientemente se es víctima; se originan conflictos porque los intereses son diferentes. No se es ni se piensa de forma homogénea. Además de las diferencias, hay que encontrar soluciones para las situaciones que, muchas veces, generan conflictos. Diariamente, nos deparamos con situaciones de confrontación. En estos momentos, se tiene un pequeño número de opciones como forma de solucionar los conflictos.

En esta perspectiva, identificamos solamente tres formas de solución:

- El uso del poder judicial, cuando tenemos condiciones para esto.
- El uso de la fuerza: física y/o de los armamentos.
- La negociación.

El primer ítem citado, el poder judicial, es muy usado como mediador en la búsqueda de soluciones para conflictos. Funciona de forma arbitraria, a través de una sentencia proclamada por un juez. Esa forma puede satisfacer muchas personas, grupos o instituciones, pero no atiende y no cubre todas las situaciones conflictantes. Percibimos esto claramente cuando observamos las guerras existentes en el mundo entero. Esa es, entre tanto, la segunda manera de solucionar los conflictos. Es el uso de la fuerza, que puede tener la dimensión de una pelea entre amigos o de una guerra entre naciones. En tales situaciones, siempre una de las partes pierde, por no decir las dos. La tercera forma de solucionar conflictos parece la forma más indicada, si se parte del presupuesto que la intención es la solución de conflictos. La negociación es, sin duda, el medio más democrático para la búsqueda de soluciones en casos de divergencia. Ella es viable entre, lo mínimo, dos partes, que la realizarán a través del diálogo (discurso), con el uso de diversos lenguajes (verbal, gesticular, etc.) constituyendo un universo semántico bastante amplio.

La semiótica es una ciencia que tiene como propuesta el desarrollo de estudios sobre el proceso de significación del discurso.

Esta monografía tiene como objetivo reflexionar sobre negociación en una visión semiótica, a partir de la teoría greimasiana¹ (1).

Este trabajo está estructurado en cuatro secciones. En la sección dos, son tratadas las cuestiones vinculadas a la teoría greimasiana; en la sección tres, es analizado el concepto de negociación a partir de la teoría greimasiana. La sección cuatro es una tentativa de aplicación de la teoría greimasiana a una negociación. Finalmente, se llega a las conclusiones.

2- Semiótica greimasiana

Para Greimas, el estudio de la semiótica se desarrolla con el objetivo de buscar los sentidos de los textos. Con la influencia de Propp, Hjelmslev, Lévi-Strauss y otros, Greimas desarrolló un método que permite analizar la organización de los discursos, **en el plano del contenido**, a partir del concepto de narratividad².

Estos estudios llevaron Greimas a identificar la existencia de formas universales de organización de la narrativa en el texto. Tales formas se repiten en los más diversos textos y son esas estructuras que sustentan la construcción de los sentidos y de la significación de los textos. La

¹ La escuela de Greimas define la semiótica como una teoría de la significación.

² Conforme Greimas (1979, p. 294), “se puede denominar narratividad una dada propiedad que caracteriza cierto tipo de discurso”.

existencia de esa estructura narrativa se manifiesta en cualquier tipo de discurso. Se percibe bien esto cuando Greimas dice:

“...todos los cuentistas del mundo repiten incansablemente: la calificación del sujeto, manifestada bajo diversas formas (rituales de iniciación, ritos de pasaje, concursos y condecoraciones); la realización del sujeto en la vida, considerada como un espacio virtual en que el hombre es convocado a llenar por sus actos, ejecutando alguna cosa y revelándose a sí mismo en el mismo gesto: el reconocimiento, ese mirar del otro que atribuye los actos a su autor y lo constituye en su ser”³ (3).

Es necesario decir también que el esquema narrativo se desarrolla a través de relaciones paradigmáticas, esto es, elementos que pueden substituirse unos a los otros en un mismo contexto (relaciones del tipo “o ... o”) y sintagmáticas, identificada por ser un proceso lineal, caracterizado como una red de relaciones del tipo “y y”. Greimas aclara ese aspecto, cuando dice:

“Reconocer la existencia de unidades narrativas de carácter sea paradigmático, sea sintagmático, conituidas por las relaciones que los enunciados narrativos mantienen en sí, e interpretar la narrativa como una estructura narrativa, esto es, como una vasta red relacional subentendida por el discurso de superficie que solamente la manifiesta parcialmente.”⁴

Para Greimas la narratividad se construye en tres niveles de complejidades diversas: estructura fundamental, estructura narrativa y estructura discursiva, que serán abordados en seguida.

2.1- Estructura fundamental

La estructura fundamental se caracteriza por ser la estructura mas profunda y abstracta. Greimas identifica los *semas*⁵ (5) en la base de esta estructura. Y un sema es como es, pues tiene otro sema como referencia, lo que posibilita la identificación de las diferencias. Para aclarar mejor ese aspecto, Courtès menciona los tipos de relaciones existentes entre ellas:

“La relación que se encuentra establecida entre los dos semas es de naturaleza antonímica, relevando al mismo tiempo de la disyunción y de la conjunción”⁶ (5).

Los semas tienen carácter binario. Ellos se unen por una relación de oposición. Por lo tanto, esa relación se da siempre entre dos semas. Tal relación puede ser representada en el cuadrado semiótico, y “*permite darse cuenta del orden de los universos semánticos en su conjunto*”⁷ (7).

Figura: 01

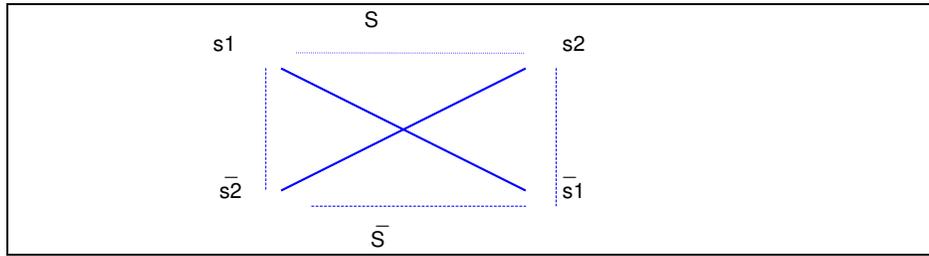
³ COUTÉS, J. *Introdução à semiótica narrativa e discursiva*. Portugal: Almedina. 1979. p.13

⁴ Id., *ibid.*, p.13

⁵ Se entiende por sema la unidad mínima da significación.

⁶ Id., *ibid.*, p.69

⁷ Id., *ibid.*, p.70



- relación entre contradictorios
- - - - - relación entre contrarios
- ⋯⋯⋯ relación de implicación

La estructura elemental es concebida de forma lógica en una categoría semica binaria del tipo blanco y negro, y los términos están en relación de contrariedad, de contradictoriedad y de implicación. Esa estructura existe en cualquier discurso y organiza las relaciones, sea en el orden sintagmático, sea en el paradigmático.

Las características formales del cuadrado semiótico son esclarecidas por Courtès:

“Esta presentación del modelo contitucional, se hizo al nivel de sistema, esto es, en una perspectiva paradigmática. Se puede entonces, complementariamente, considerarlo del punto de vista del proceso, esto es según el eje sintagmático”⁸ (8)

2.2- Estructura narrativa

La estructura narrativa es la etapa más superficial del percurso generativo. Esa organización es dada sobre los sememas⁹ (9), y es llamada por Greimas de “modelo actancial”. La organización actancial es formada por actantes que, conforme Greimas son:

“... seres o cosas que, a un título cualquiera y de un modo cualquiera, todavía a título de meros actores secundarios y de manera más pasiva posible, participan del proceso”¹⁰ (10).

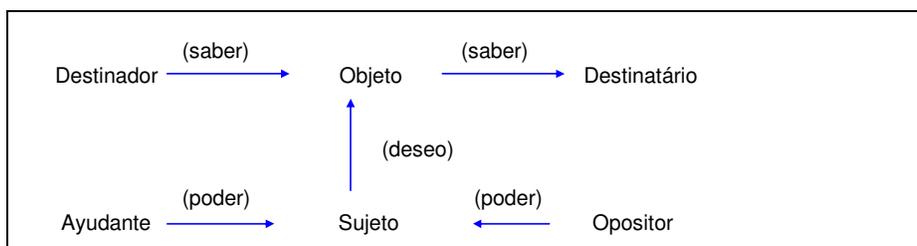
Todo el discurso se desarrolla encima de objetos, personajes, lugares etc. Los actantes son seres del discurso. El modelo actancial propuesto por Greimas está estructurado de la siguiente forma:

Figura: 02

⁸ Id., ibid., p.73

⁹ Conforme Greimas (1979, p 402) semema “corresponde aquello que el lenguaje ordinario entiende por *acepción, sentido particular* de una palabra.”

¹⁰ GREIMAS, A J. e COURTÈS, Joseph. *Dicionário de Semiótica*. São Paulo: Cultrix. 1979.p.12



El enunciado conjuntivo es la relación entre el sujeto y el objeto, que puede ser diferentemente situado, en la medida que el objeto puede ser dotado de diferentes valores, “objetivos” o “subjetivos”.

Los enunciados disyuntivos, el objeto, entre tanto, dotado de valor, no está en conjunción con el sujeto. Greimas así lo define:

“La disyunción solamente virtualiza la relación entre sujeto y objeto, manteniendola como una posibilidad de conjunción.”¹¹ (11).

El sujeto y el objeto no son los únicos a hacer parte de la estructura narrativa. Tenemos también el destinador¹² (12) y el destinatario, que forman el segundo par de actantes. Estos están interligados por el objeto de deseo.

“La confrontación, a su vez, puede ser quera polémica, quera transaccional, manifestandose sea por combate, sea por una troca, permitiendo esta distinción reconocer dos concepciones de las relaciones inter-humanas”.¹³ (13).

Toda la confrontación ocurre porque existe un objeto a ser disputado. A partir del momento que este objeto es deseado por las partes envueltas, el mismo pasa a tener un determinado valor, y entonces pasa a ser un *objeto de deseo* para el sujeto, estando situado entre el destinador y el destinatario. Destinador es aquel actante que *hace hacer*, diferente del sujeto que tiene la acción, que *hacer ser*. Diferentes relaciones se establecen: entre el destinador y el destinatario, una relación de implicación; entre el sujeto y el objeto, una relación de proyección y, entre ayudante y opositor, una relación de contradicción.

2.3 - Estructura discursiva

La estructura discursiva está identificada al nivel más superficial. Los tres niveles caracterizan un percurso de pasaje de lo más abstracto a lo más concreto. Se puede decir todavía que la estructura discursiva está en el limiar de la relación de la significación (expresión y contenido). La estructura discursiva viste la narrativa, sino el nivel más próximo de la textualización. Y en ese

¹¹ GREIMAS, A J. e COURTÈS, Joseph. *Dicionário de Semiótica*. São Paulo: Cultrix. 1979. P. 20

¹² Id., *ibid.*, p. 114: la expresión destinador y destinatario “designan en su acepción más general, dos actantes de la comunicación (llamados también, en la teoría de la información, pero en una perspectiva mecanicista y no-dinámica, emisor y receptor)”

¹³ Id., *ibid.*, p. 16

nivel es donde ocurren los procesos de figurativización, *temporalización*, *espacialización*, *gestualidad*, *sociabilidad* y *sexualidad*.¹⁴ (14).

Las figuras se organizan en el discurso y se agrupan para dar lugar a configuraciones discursivas. La construcción de las figuras se dá por un procedimiento de desembrage y embrage. El desembrage consiste en la retirada de todas las marcas de temporalidad, espacialidad; esto es, El embrage dota estos elementos de marcas de tiempo, espacio, etc.

3- Teoría de la negociación

La palabra negociación, bastante usada en determinados medios, es bien vista por unos y discriminada por otros. Es término, por lo tanto es interpretado de diferentes maneras. En cuanto es visto de forma despreciativa por algunos, es usada sistemáticamente por otros. Negociar significa: *"Impulsionar el procedimiento de. ajustar. contratar. celebrar. agenciar. combinar. ajustar. concluir. tener relaciones para concluir tratados o convenios."*

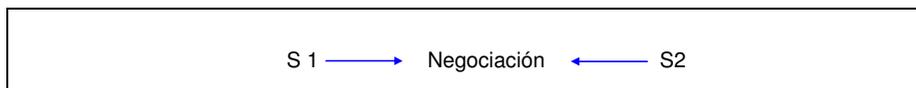
La negociación se desarrolla desde que el hombre existe, sin embargo, hace muy poco tiempo que viene mereciendo estudios específicos. Es, en el área comercial, donde predominan los estudios existentes. La mayoría de las personas aprenden a negociar negociando. Son pocas las universidades que transmiten ese conocimiento teórico, porque hay poco material disponible. Gran parte del material desarrollado sobre el tema se limita a la presentación de métodos de negociación. Entre los que se preocupan con la cuestión de la conceptualización del tema, explica Junqueira, que así la define:

"Negociación es el proceso de buscar aceptación de ideas, propósitos o intereses previendo el mejor resultado posible, de tal modo que las partes envueltas terminen la negociación conscientes que fueran oídas, tuvieran oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final fue mayor que la suma de las contribuciones individuales."¹⁵

Al analizar esta segunda concepción, se siente luego la necesidad de resaltar la palabra *"proceso"*, que identifica claramente que la negociación se desarrolla no en un momento único, esto es, no como algo estanco, toda vez que se desarrolla en diferentes momentos. Un momento puede ser precedido o seguido por otro momento en una linealidad.

Otras palabras que llaman la atención son *"partes envueltas"* que aclaran muy bien que la negociación se dará entre lo mínimo dos o más partes.

Figura: 03



¹⁴ COUTÉS, J. *Introdução à semiótica narrativa e discursiva*. Portugal: Almedina. 1979. p. 116

¹⁵ JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. *Negociação Tecnologia e comportamento*. São Paulo: COP. 1994. p. 12

Cuando Junqueira dice: “*el producto final*”, está, en verdad, refiriéndose a un determinado tipo de resultado. Ese resultado debe atender a los objetivos de las partes que serán definidos a través de un acuerdo. El acuerdo puede ser entendido aquí como el resultado de la negociación, generando, entonces, un contrato entre las partes. Ese contrato puede ser formal o informal.

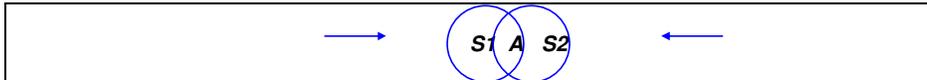
3.1- Tipos de acuerdo y tipos de proceso

Acuerdo es el resultado del proceso de negociación tanto formal como informal.

Hay diferentes tipos de acuerdo.

3.1.1 - Acuerdo gana gana : Visión cooperativa

Figura: 04

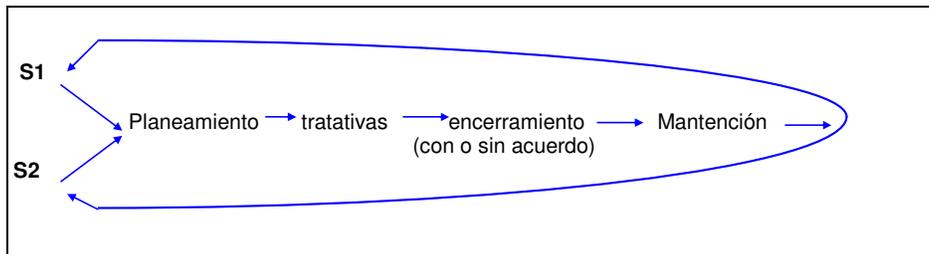


Proceso de la negociación:

Visión de construcción

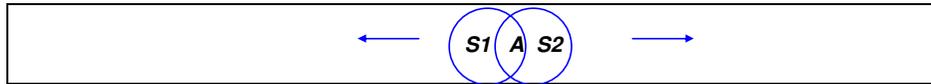
Ese tipo de negociación se caracteriza por la realización de la fase del planeamiento en conjunto entre los sujetos que se encuentran implicados en la relación. El interés es convergente, entre las partes envueltas, para que salgan ambas satisfechas, en fin para que el acuerdo sea de ganancia mutua.

Figura: 05



3.1.2 - Acuerdo gana pierde : Visión competitiva

Figura: 06

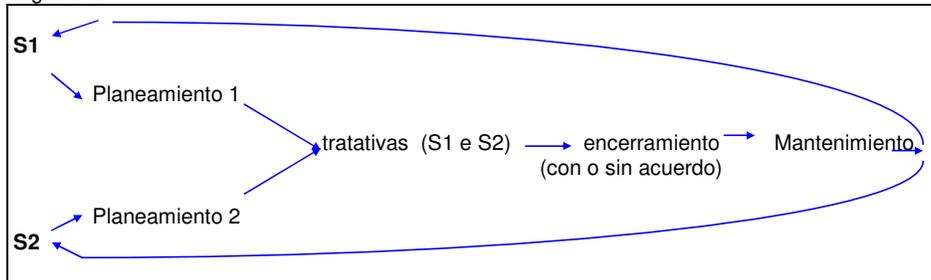


Este proceso se diferencia por el hecho de que el planeamiento es hecho de forma individual. Cada uno identifica una estrategia para, al menos, resolver su problema, sin importarse si el acuerdo planeado será bueno para el otro o no. En esta relación, el interés es que el acuerdo represente una ganancia sobre el otro.

Proceso de negociación:

Visión competitiva

Figura: 07



3.2- Relación sintagmática de la negociación

Conforme ya fue antes mencionado, la negociación se da a través de un proceso y no en un único momento. La negociación es constituida por cuatro momentos, así presentados: planeamiento, tratativas, encerramiento y mantenimiento.

Al identificar esas cuatro fases, queda clara la existencia de una relación sintagmática: cada fase es precedida o seguida de otras. Cabe también mencionar que cada etapa es compuesta de varios momentos que se encadenarán linealmente. El planeamiento es hecho ítem por ítem. La etapa de las relaciones, llamada de **tratativas**, ocurrirá con la participación de las dos partes envueltas en la negociación. Por lo tanto, después de la presentación de los argumentos, contestaciones y/o cuestionamientos hechos por una de las partes, por consecuencia o necesidad, habrá participación de la otra y, así, sucesivamente. Además, la negociación podrá ser finalizada en uno o más encuentros, que se suceden unos a los otros.

En toda la negociación, ocurren argumentaciones que se darán en un orden de linealidad, un argumento seguido de otro. Una propuesta seguida de una contrapropuesta. Si esto no bastase, para identificar la relación sintagmática, recordemos además, que, en la negociación, cuando una persona no habla, esto es, queda callada o no responde, el silencio es precedido o será seguido por un tipo de manifestación.

3.3- Algunos aspectos de las relaciones paradigmáticas en la negociación

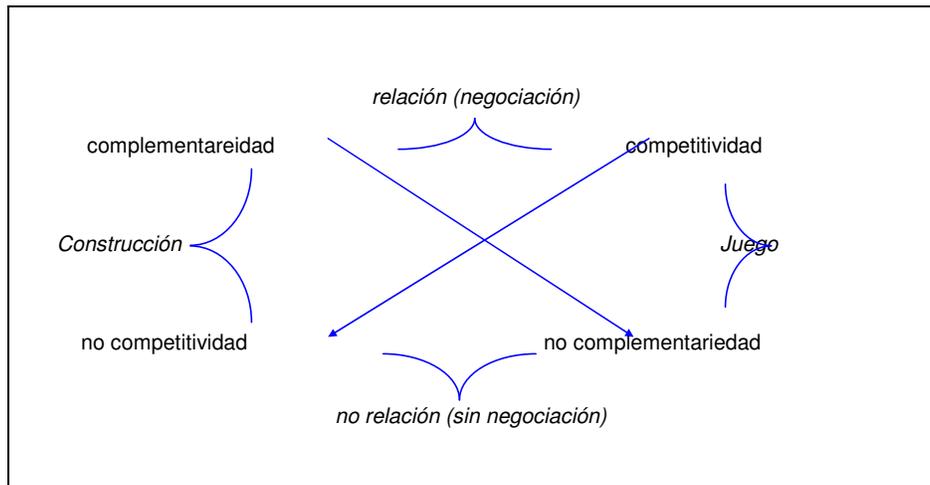
Las negociaciones se dan de diversas maneras. Al observarlas, se percibe que poseen características que las diferencian entre sí. Podemos citar algunos tipos bien distintos de negociaciones, tales como: políticas, diplomáticas, comerciales, laborales, sociales etc. Los itens en pauta son esos y no aquellos. A todo lo que es dicho, corresponde lo que podría haber sido o presentado diferentemente en un mismo momento. Esa relación verticalizada es identificada como paradigmática.

Los tipos de planeamientos pueden ser realizados de diversas maneras, porque existen diferentes formas de planear. Esto lleva también a recordar que la forma de relación cambia de persona para persona, de institución para institución o todavía, de grupo para grupo. Culturas, ideologías y situaciones diferentes llevan a diferentes caminos. Consecuentemente, las relaciones se dan de maneras diferentes.

3.4- Estructura profunda en la negociación

Figura: 08

Cuadrado semiótico de la negociación



La negociación es una de las formas o medios de buscar soluciones para conflictos. Esa situación está representada en el cuadrado semiótico. Cuando hay “no relación” ocurre una situación de no complementariedad y no competitividad. La presencia de complementariedad o todavía de competitividad identifica la presencia de “relación”, que puede ocurrir de forma complementaria y no competitiva, de implicación, esto es caracterizada por la construcción o

asociación. Puede todavía haber una relación de implicación entre acción de no-complementariedad, pero de competitividad, que establece la negociación basada en el "juego". La relación entre contradictorios, esto es, en la de complementariedad y competitividad se identifica con los tipos de acuerdo presentados anteriormente. Como acuerdo "gana gana" hay una visión cooperativa, en la cual se establece una relación de colaboración, propiciando una construcción conjunta en que las dos partes terminen la negociación ganando. De otra forma, identificamos en el eje de los contrarios una relación competitiva y de no complementariedad que sustenta negociaciones vislumbrando un acuerdo "gana pierde". En esa relación, basada en el juego, siempre habrá ganadores y perdedores y, en situaciones muy optimistas, un empate.

3.5- Estructura narrativa

La negociación puede ser analizada como una narrativa, esto es, como contituida de una estructura actancial. Los negociadores son sujetos que dotan de valor un mismo objeto de deseo o objeto en relación de implicación. El objeto de deseo se encuentra entre los dos sujetos: es el mismo para ambos, o es ambivalente, estando uno en relación de imbricación con el otro. El destinador puede, muchas veces, ser el propio negociador, el propio sujeto de la acción o un delegado suyo; él alterna el papel de sujeto de la acción con el de destinador - manipulador en relación a un destinatario, que es el otro sujeto negociador y con el de destinatario cuando los papeles se invierten.

Los papeles actanciales son recubiertos por los temáticos. Como el tema es la negociación, I identificamos de esa forma:

Negociadores = Sujeto: 1 y Sujeto: 2

S1 = negociador S2 = negociador Objeto de valor = negocio (contrato)

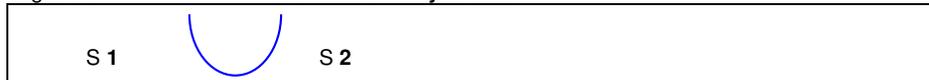
Destinador: negociador Destinatario: negociador

Figura: 09 Relación de **conjunción**



En esta figura, se identifica una relación, entre los sujetos negociadores, de conjunción, ambos están interesados en la solución del conflicto por la negociación. En este caso, el interés común es el elemento que define la relación de conjunción.

Figura: 10 Relación de **disyunción**



En la figura número 10 la relación es de disyunción, entre los sujetos negociadores. Los sujetos están unidos por el conflicto, elemento que define la disyunción y caracteriza una relación de conjunción virtual.

3.6- Estructura discursiva

En la estructura discursiva, se identifican particularidades de cada negociación. Ella es investida, figurativizada. Es en este nivel donde se perciben las diferencias de una negociación de otra. Esa diferenciación de una negociación de otra se da tanto **a través de y en el tiempo** de cada relación como también por la tematización. Como ejemplo, se puede citar las negociaciones diplomáticas, que ocurren entre gobiernos de diferentes países; las políticas, que ocurren entre diferentes partidos políticos; las comerciales, que se dan entre relaciones institucionales de intereses comerciales. Están también las negociaciones administrativas, cuyo tema son conflictos entre departamentos. No se puede dejar de llamar la atención sobre las relaciones laborales, que originan negociaciones en que el tema son los conflictos originarios de las relaciones capital/trabajo. Las negociaciones más comunes son las sociales, cuyo tema se actualiza a todo momento una vez que el hombre necesita vivir en sociedad, esto es, de dividir espacios con diferentes intereses y personas.

Este es el momento de la actorialización o de la individualización. En las relaciones de negociación, esto ocurre sistemáticamente. Toda la relación de negociación es diferente: ninguna negociación se repite en la estructura discursiva. Siempre habrá detalles diferenciadores que irán a caracterizar determinada negociación.

4 - Aplicación de la teoría greimasiana a una negociación

En esta sección, la propuesta es realizar un análisis semiótica de negociación en texto extraído de la película "Una linda mujer". El análisis se dará sobre la grabación hecha en lengua inglesa y leyendada en lengua portuguesa.

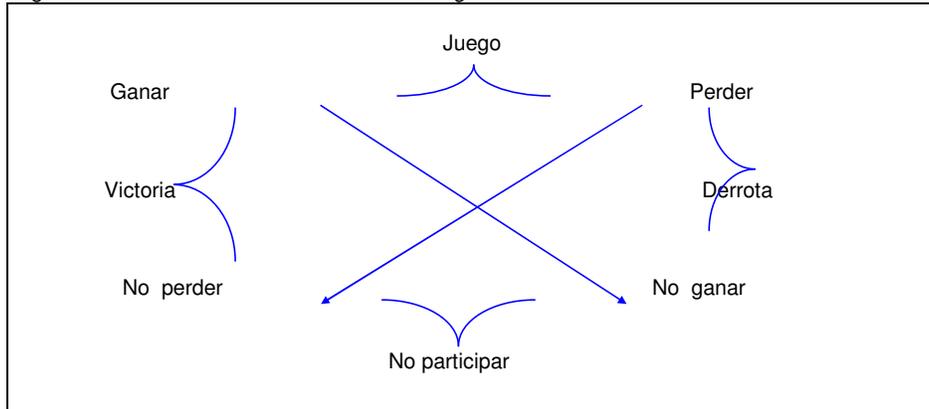
Al delimitarse el *corpus* del análisis semiótico, destacamos ser necesario este recorte, puesto que el texto fílmico, por su naturaleza, posee un plano de contenido, sin embargo recorre a varias sustancias de expresión, tales como: el lenguaje gestual, el hablar, la imagen en movimiento, la escritura de las leyendas, etc. El objeto del estudio será apenas el hablar leyendado. El análisis semiótico comprenderá la identificación de la estructura profunda, narrativa e discursiva del *corpus*.

Figura: 11 *Relación de negociación*

S1= Edward	Negociación	S2= Vivian
------------	-------------	------------

4.1- Estructura profunda en la negociación: Edward y Vivian

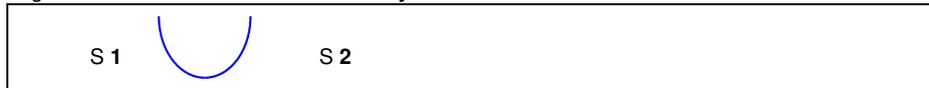
Figura: 12 *cuadrado semiótica de la negociación*



En la estructura profunda de esta negociación, se identifica la relación entre contrarios correspondiente al juego, que se establece entre los ejes ganar o perder desdoblado en: ganar y no ganar, perder y no perder. La relación de implicación entre ganar y no perder significa victoria, entanto que la relación de implicación perder y no ganar significa una derrota.

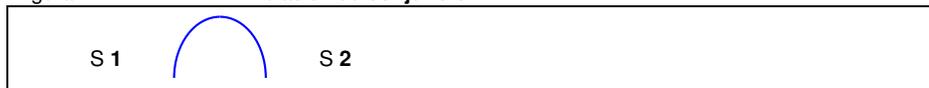
4.2 - Estructura Narrativa

Figura: 15 Relación de **disyunción**



S1 (Vivian) y S2 (Edward) son dos sujetos en relación en la medida que S2 manifiesta su querer “¿sabe cómo llegó a Beverly Hills?”, su objeto de deseo (información: cómo llegar a Beverly Hills), y S1 es poseedor de la información, comprobada por su respuesta “claro”. La relación de disyunción se establece por la manifestación de S1, que condiciona la concesión de la información por su objeto de deseo (dinero), cuando dice: “por U\$ 5”.

Figura: 14 Relación de **conjunción**



La relación de conjunción se establece por la manipulación del sujeto destinador 1 que, al decir, “hago lo que quiero, no estoy perdida”, identifica su competencia e intimida a S2 con su

condición de poder no hacer. Delante del recuerdo de la situación en que S2 se encuentra, S1 (como destinador) actualiza y manipula S2. Es por la manifestación de S2 que se identifica la relación de conjunción, “Muy bien. usted venció, yo perdi.” También por esta manifestación se identifica que el tipo de acuerdo establecido es de visión competitiva donde uno gana y el otro pierde.

Conclusión

La identificación de la estructura fundamental de la negociación crea condiciones para visualizar, con claridad, las posibilidades existentes para solucionar un conflicto. A partir del momento que hay un conflicto, se tiene que decidir si se va a solucionar o no. Entendiendo que hay interés en solucionar el conflicto, la decisión pasa a ser la de identificar cuál es el mejor camino de negociación. La relación podrá tener dos caminos: competitividad o construcción. La relación de construcción permitirá una negociación basada en la asociación, cuyo tipo de acuerdo traerá ganancia a las dos partes envueltas en la negociación. Por otro lado, se puede decidir por la relación competitiva. Este tipo de relación se identifica con las características del juego: una de las partes envueltas en la negociación gana y la otra pierde.

Además de los aspectos mencionados en el párrafo anterior, se considera importante decir que el estudio de las relaciones sintagmática y paradigmática de la negociación permiten situar, muy bien, los procesos y los tipos de acuerdos posibles. La estructura narrativa está presente en todas las negociaciones. Le da condiciones a los negociadores de ver con más claridad el desdoblamiento de papeles de cada uno, y permite identificar a las personas que, indirectamente, están relacionadas con el conflicto, organizando mejor la acción a ser desencadenada.

Es necesario decir que este tema merece un estudio más profundo. Pero todo lleva a creer que la semiótica pueda hacer avanzar el entendimiento sobre la teoría de la negociación.

BIBLIOGRAFIA

- ALTHUSSER, Louis. *Aparelhos ideológicos de estado*. Rio de Janeiro: Graal. 1992. 128 p.
- AUSTIN, J. L. *Quando dizer é fazer*. Porto Alegre: Artes Médica. 1990. 136 p.
- BARTHES, Roland. *Crítica e Verdade*. São Paulo: Perspectiva. 1982
- BARTHES, Roland. *Aula*. São Paulo: Cultrix. 1978.
- BARTHES, Roland. *Elementos de semiologia*. São Paulo: Cultrix. 106 p.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Introdução à teoria geral da Administração*. São Paulo: Makron Books. 1993. 920 p.
- COUTÉS, J. *Introdução à semiótica narrativa e discursiva*. Portugal: Almedina. 1979. 189 p.
- FICHER, Roger ; URY, William e PATTON, Bruce. *Como chegar ao SIM*. Rio de Janeiro: Imago. 1994. 214 p.
- FOUCAULT, Michel. *As palavras e as coisas*. São Paulo: Martins Fontes. 1995. 453p.
- FOUCAULT, Michel. *A ordem do discurso*. São Paulo: Loyola. 1996. 79p.
- GREIMAS, A. J. e COURTÈS, Joseph. *Dicionário de Semiótica*. São Paulo: Cultrix. 1979. 489 p.
- HAMPTON, David R. *Administração Contemporânea*. São Paulo: Makron Books. 1992. 590 p.
- HJELMSLEV, Louis. *Prolegômenos a uma teoria da linguagem*. São Paulo: Perspectiva. 1975.

- HJELMSLEV, Louis. *Ensayos Lingüísticos*. Madrid: Gredos. 1972. 89 p.
- JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. *Negociação Tecnologia e comportamento*. São Paulo: COP. 1994. 83 p.
- NÖTH, Winfried. *A semiótica no Século XX*. São Paulo: Annablume. 1976. 314 p.
- RECK, Ross R. e LONG, Brian G. *A negociação ganha ganha*. São Paulo. Saraiva. 1994. 123 p.
- URY, William L. *Supere o Não negociando com pessoas difíceis*. São Paulo: Best Seller. 1991. 151 p.

NOTAS

- (1) La escuela de Greimas define la semiótica como una teoría de la significación.
- (2) Conforme Greimas (1979, p. 294), “ se puede denominar narratividad una dada propiedad que caracteriza cierto tipo de discurso”.
- (3) COUTÉS, J. *Introdução à semiótica narrativa e discursiva*. Portugal: Almedina. 1979. p.
- (4) Id., *ibid.*, p.13.
- (5) Se entiende por sema la unidad mínima da significación.
- (6) Id., *ibid.*, p.69.
- (7) Id., *ibid.*, p.70.
- (8) Id., *ibid.*, p.73.
- (9) Conforme Greimas (1979, p 402) semema “corresponde aquello que el language ordinario entiende por *acepción, sentido particular* de una palabra.
- (10) GREIMAS, A J. e COURTÈS, Joseph. *Dicionário de Semiótica*. São Paulo: Cultrix. 1979.p.12.
- (11) GREIMAS, A J. e COURTÈS, Joseph. *Dicionário de Semiótica*. São Paulo: Cultrix. 1979. P. 20.
- (12) Id., *ibid.*, p. 114: la expresión destinador y destinatário “designan en su acepción mas general, dos actuantes de la comunicación (llamados también, en la teoría de la información, pero en una perspectiva mecanicista y no-dinámica, emisor y receptor)”.
- (13) Id., *ibid.*, p. 16.
- (14) COUTÉS, J. *Introdução à semiótica narrativa e discursiva*. Portugal: Almedina. 1979. p. 116.
- (15) JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. *Negociação Tecnologia e comportamento*. São Paulo: COP. 1994. p. 12

Anexos

“Corpus”

Negociación número 1

Vivian: ¿Buscando compañía?

Edward: ¡No! ¿Sabe cómo puedo llegar a Beverly Hills?

Vivian: ¡Claro! ¡Por US\$ 5!

Edward: ¡Esto es ridículo!

Vivian: ¡Ahora es US\$ 10!

Edward: ¡No puede cobrar por información!

Vivian: Hago lo que quiero. ¡No estoy perdida!

Edward: ¡Está bien! ¡Usted venció! Yo perdí!

¿Tiene sencillo para US\$ 20?

Vivian: ¡Por US\$ 20 yo lo llevo y muestro las casas de los artistas!

ESTE TRABAJO SE PRESENTÓ EN ICOM 98 (LA HABANA, CUBA)

FORMA DE CITAR ESTE TRABAJO DE LATINA EN BIBLIOGRAFÍAS:

Nombre de la autora, 1999; título del texto, en Revista Latina de Comunicación Social, número 13, de enero de 1999, La Laguna, en la siguiente dirección electrónica (URL):

<http://www.ull.es/publicaciones/latina/a1999c/142brasil/clea.pdf>