

Por tanto, se reformulará la cuestión en términos más modestos: ¿Obramos en todo momento por convicción racional? Intentar contestar plenamente conduciría a otro ensayo, en consecuencia sólo podemos aportar una reflexión fragmentaria.

Nuestro comportamiento se encuentra determinado por múltiples factores, pero este trabajo nos lleva a destacar los siguientes: *sugestión*, *condicionamiento* y *coacción*. El problema es fijar el porcentaje en el que se encuentran. Probablemente, para hacerlo, no tengamos un método fiable.

En esa hipotética valoración, es posible sostener que la mayoría de nuestros actos están determinados por la sugestión y/o la coacción. Únicamente un pequeño porcentaje del comportamiento sería consecuencia de una convicción reflexiva, pura, incondicionada.

La influencia sugestiva se manifiesta en el contexto familiar y social, en el de las creencias, en gran parte de los procesos de aprendizaje, en la publicidad comercial en función de intereses económicos y de consumo, en la propaganda vinculada al poder, en la programación televisiva dirigida a pautar hábitos sociales de evasión y a configurar caracteres no cuestionantes.

Más allá de la sugestión, y cuando ésta no logra imponerse, se pasa a la coactividad jurídica. Es decir, a la aplicación de la ley como instrumento de control social.

Psicosocialmente estamos entre la sugestión y la coacción.

## COMUNICACIONES Y RELACIONES

**Dr. D. Juan José SANZ JARQUE.**

*Académico de Número de la Sección de Derecho de la Real Academia de Doctores de España.*

Estamos ante dos palabras concatenadas en el contenido que las mismas expresan de modo ordinario, pues resultado de las primeras es el nacimiento y contenido de las segundas.

Las comunicaciones encierran siempre la propuesta y el motivo o causa de algo que puede surgir. Las relaciones son el resultado de aquellas propuestas, creando un vínculo entre partes de contenido y efectos diversos: afectivos, sociales, morales y aún jurídicos, surgiendo en este último la figura institucional de la relación jurídica, que es figura principal de la Ciencia del Derecho, y cuyo tratamiento excede en esta breve exposición.

Importa, no obstante, constatar que, como requisitos generales y comunes a toda comunicación están: la precisión en las propuestas que las mismas encierran.

Respecto al contenido de las múltiples relaciones que surgen como consecuencia de sus respectivas comunicaciones, depende de la naturaleza de cada una de aquellas y de la voluntad de sus autores.

### NOTAS

1. Fromm, E. (1974). El miedo a la libertad. Barcelona: Ed. Paidós, pp. 278-279.
2. Briñol, P., De la Corte, L., Becerra, A. (2001). ¿Qué es persuasión? Madrid: Ed. Biblioteca Nueva. De este texto son las siguientes citas.
3. *Ibidem*, p. 492.
4. *Ibidem*, p. 493.
5. López-Sáez, M. Principios básicos de influencia social. En J. F. Morales, y C. Huici, coords., (2003). Psicología Social. Madrid: UNED, p.187 y 198-199 (que corresponden a las citas entrecorilladas siguientes, en todas ellas las cursivas son mías).
6. López-Sáez, M., ob. cit., p. 198.
7. Vid. Morales Domínguez, J. F. y Rocamora G-Valls, P. (2007). Psicología y racionalidad. Madrid: Ed. Real Academia de Doctores de España.