



México Diciembre 28, 2011

[Inicio](#)

APORTACIONES DE LAS CIENCIAS SOCIALES AL ESTUDIO DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Por [María Rosalía Garza](#)

Número 61

Resumen.- La gran mayoría de las investigaciones y publicaciones dedicadas al área de la comunicación están dirigidas al estudio de los medios tecnológicos de comunicación, dejando de lado el estudio del nivel primario de la comunicación: el interpersonal; perdiendo contacto el comunicólogo con la definición primogénita de comunicación, al no reconocer como parte de su quehacer el estudio de la interacción en la vida cotidiana.

La mayoría de los aportes al estudio de la Comunicación Interpersonal han sido hechos por la sociología fenomenológica, la psicología social y la cibernética (Galindo, 2006), aportando el sustento teórico a partir del cual las teorías de Comunicación Interpersonal son actualmente generadas dentro del campo académico de la comunicación.

En los abordajes teóricos que serán tratados durante el artículo, la interacción está implícita en ellas, las cuales han impactado profundamente en los investigadores contemporáneos de la Comunicación Interpersonal, sin pretender ser exhaustivos

Aportaciones de las ciencias sociales al estudio de la Comunicación Interpersonal

La comunicación como fenómeno a ser comprendido, ha acompañado al buscador de conocimiento desde los primeros tiempos del pensamiento filosófico, y probablemente desde antes, pero cuando menos desde entonces es que tenemos constancia histórica referente. También ha sido fenómeno estudiado por diversas disciplinas.

Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo XX, el deslumbramiento del hombre hacia los recién surgidos medios electrónicos de comunicación induce a que la noción de comunicación empiece a circular en el ámbito académico, ubicándose, por supuesto, en la ecología de los medios electrónicos de difusión de información, "... [dejando] detrás a su antecedente humanista, se enfiló en la carrera deslumbrante de la radio, el cine y la televisión" (Galindo, 2005a: 145).

Con el advenimiento de los medios masivos, acompañado del creciente interés, por un lado, de tomar ventaja de ellas y por el otro, denunciar sus posibles efectos nocivos, el término fue usado principalmente para estudiar a la información, tomada como sinónimo de comunicación, la cual está contenida en ella, pero no la abarcan, la comunicación es un término más amplio (Galindo, 2006).

La palabra "comunicación" proviene del termino "comunicare" que significa "poner en común", lo que implica la interacción entre los comunicantes, no solo la transmisión de mensajes de una forma unilateral; la comunicación en su nivel interpersonal "pone el acento en la comprensión de la comunicación como interacción, como vínculo social, recuperando así entonces las definiciones originarias del término" (Rizo, 2006c: 9).

De acuerdo a un análisis exploratorio realizado por la autora, la gran mayoría de las investigaciones y publicaciones dedicadas al área de la comunicación están dirigidas al estudio de los medios tecnológicos de comunicación, dejando de lado el estudio del nivel primario de la comunicación: el interpersonal (Garza, 2005).

Este resultado de la exploración con respecto a la producción de algunas de las revistas más relevantes del campo comunicación, también lo podemos constatar en la sistematización documental de 1995-2001 realizada por Fuentes Navarro (Fuentes, 2003), en donde se refieren solo 21 investigaciones sobre Comunicación Interpersonal contra 222

de comunicación masiva.

Al dedicar poca atención a la generación de conocimientos el comunicólogo pierde el contacto con la definición primogénita de comunicación, sin reconocer como parte de su quehacer el estudio de la interacción en la vida cotidiana, las interacciones diarias que conforman nuestra realidad como sostienen Berger y Luckmann (1976).

Existen un conjunto de propuestas teóricas dentro del pensamiento comunicacional preocupadas por definir el campo disciplinario de la comunicación, entre ellas queremos destacar las desarrolladas por Martín Serrano y por el Grupo *Hacia una comunicología posible* (GUCOM) encabezado por Jesús Galindo, pues ambos enfoques teóricos coinciden en reconocer el lugar que la Comunicación Interpersonal ocupa como objeto de estudio específico dentro del campo de las ciencias de la comunicación.

Martín Serrano ha estructurado todo un trabajo conceptual orientado a la construcción de los fundamentos epistemológicos de la teoría de la comunicación, definiendo como objeto de estudio de esta disciplina a los denominados comportamientos expresivos. Este autor delimita dos campos particulares dentro de la comunicación: el correspondiente a las interacciones expresivas de regulación privada -la Comunicación Interpersonal- y los de regulación pública -Comunicación organizacional y de masas- (Martín Serrano, 1990).

Para el GUCOM, la Comunicología incluye no solo los medios de difusión masiva que han sido el centro de la trama académica, sino también legitima al estudio de otras áreas poco tratadas como es la interacción cara a cara. Su trabajo de sistematización de las teorías y fuentes genealógicas de la comunicación los ha llevado a identificar cuatro dimensiones que conforman el estudio de la comunicación: la difusión, la expresión, la interacción y la estructuración (Galindo, 2003); la tercera dimensión, la de interacción, es la que corresponde a los estudios de la comunicación interpersonal entre otros aspectos.

Fuentes genealógica de la Comunicación Interpersonal.

De las tres divisiones de las ciencias (humanidades, naturales y sociales) podemos encontrar antecedentes del pensamiento comunicacional, como Mattelart y Mattelart (1997: 9) expresan “Situados en la confluencia de varias disciplinas, los procesos de comunicación han suscitado el interés de ciencias tan diversas como la filosofía, la historia, la geografía, la psicología, la sociología, la etnografía, las ciencias políticas, la biología, la cibernética [...]”.

De acuerdo a los estudios del GUCOM, son nueve las disciplinas que han aparecido en forma recurrente en el campo académico de la comunicación: sociología funcionalista, sociología crítica, sociología cultural, sociología fenomenológica, psicología social, semiótica, lingüística, la economía política y la cibernética (Galindo, 2004, 2006; Rizo, 2004, 2005).

Centrándonos en nivel interpersonal, la mayoría de los aportes al estudio de la Comunicación Interpersonal, según los hallazgos del GUCOM (Galindo, 2006) han sido hechos por la sociología fenomenológica, la psicología social y la cibernética, aportando el sustento teórico a partir del cual las teorías de Comunicación Interpersonal son actualmente generadas dentro del campo académico de la comunicación.

En los abordajes teóricos que serán tratados durante el artículo, la interacción está implícita en ellas, las cuales han impactado profundamente en los investigadores contemporáneos de la Comunicación Interpersonal, sin pretender ser exhaustivos.

Se hace necesario aclarar que la mayoría de los pensadores aquí expuestos, no pueden ser ubicados estrictamente en una sola corriente de pensamiento y disciplina, pues la influencia en sus trabajos se observa en la derivación de varios senderos, tanto de pensamiento como disciplinares, por lo que partimos de tomar aquella veta de mayor influencia en el desarrollo de sus pensamientos, así como en la repercusión de los mismos.

Sociología fenomenológica

Los primeros estudios de la Comunicación Interpersonal, una vez establecidas las ciencias sociales, se ubican a principios del siglo pasado, bajo el fundamento teórico de la Sociología, con las investigaciones realizadas por George Simmel (Knapp, Daly, Albada y Millar, 2002).

George Simmel estudió historia y filosofía en la Universidad de Berlín, posteriormente incursionaría en el campo de la sociología y la psicología social, fundador de la Sociedad Alemana de Sociología.

Su pensamiento influyó en grandes autores como Max Weber, Edmund Husserl, Kart Jaspers y Martin Heidegger, entre otros. Simmel fundó junto con Max Weber y Ferdinand Tönnies, la Sociedad Alemana de Sociología, desarrollando una filosofía pragmática del conocimiento (Coser, 1977; Levine, 1971) e impactaría en numerosas vertientes de investigación posteriores, como en el Interaccionismo Simbólico.

Simmel dio gran importancia a la interacción social, considerando a la “Sociedad” como un mero nombre para

denominar a un número de individuos conectados por interacciones, y al igual que lo haría posteriormente Mead, pone énfasis en los significados adquiridos a través del proceso social, considerando que el individuo interioriza los valores, las normas, costumbres, etc., en su conciencia individual (socialización) y al mismo tiempo contribuye con la conformación social al relacionarse con los demás (Simmel, 1971). Para él, una interacción implica que los actores deben estar conscientemente orientados uno al otro (Deflem, 1999; Ritzer y Goodman, 2004).

En su desarrollo teórico sostiene que “el intercambio es la más pura y concentrada forma de todas las interacciones humanas en la que serios intereses están en juego”, y que aunque muchas de las acciones aparenten consistir en un proceso meramente unilateral, en realidad envuelve efectos recíprocos, dando como ejemplo el de una persona que habla en público, pareciera ejercer en una sola vía su influencia, pero que sin embargo está respondiendo a las demandas y direcciones emanadas por un grupo aparentemente pasivo e incapaz de causar algún efecto sobre el primero (Simmel, 1971: 43).

Por otro lado, Simmel observó que la persona elige fragmentos relevantes de sus pensamientos para ser revelados, el conocimiento que tenga uno de otro es un punto de partida para la interacción, conocimiento que afecta la relación (Deflem, 1999; Ritzer y Goodman, 2004). Esta cuestión fue abordada posteriormente por Sydney Jourard, así como por Joseph Luft y Harry Ingham, los cuales trabajan sobre la auto-revelación.

En el continente americano, contemporáneamente a Simmel, **George Herbert Mead** orientó sus investigaciones al estudio de la interacción simbólica que las personas establecen durante la comunicación. Publicó diversos artículos sobre su teoría bajo la visión de la Escuela de Chicago, a la que perteneció, considerando al “yo” como un reflejo de los “otros”, como una construcción social. Asimismo, considera que el “sí mismo” del individuo (self) emerge de las interacciones con “otros” significativos a través de un proceso social.

Aunque gran parte de sus desarrollos teóricos los elabora a finales de los años veinte, es su libro *Mind, Self and Society*, publicado en 1939, después de su muerte, con el que se logra una mayor difusión del interaccionismo simbólico.

Mead trabajó muy de cerca con John Dewey y Charles Horton Cooley, compartiendo con ellos una filosofía pragmática daría un nuevo giro en los estudios psicológicos de la época, explicando la proximidad humana desde el punto de vista de la comunicación, como un orden social esencial, y no, en término de psicología individual.

Mead toma el concepto del *self*, o sí mismo de Charles Horton Cooley, dando mayor atención a la influencia social (Deflem, 1999). Pone especial atención en el proceso de cómo el *sí mismo* es constituido a través de la mente, la cognición y el lenguaje, asimismo, en el lado activo del *I* y el pasivo *me* del *self* (Mead, 1973).

Para el Interaccionismo Simbólico, la primera unidad de análisis es la interacción de los individuos, a través de las cuales se crean estructuras simbólicas, estructuras sobre las cuales estamos de acuerdo, que según esta corriente de pensamiento, así es como la sociedad es creada. Las interacciones simbólicas permiten a las personas, negociar, manipular, y cambiar, hasta cierto punto, la estructura y la realidad (Mead, 1973).

George Herbert Mead plantea una teoría evolutiva de la comunicación, considerando que ella se desarrolla desde un nivel más o menos primitivo, hasta formas más avanzadas de interacción social. Describe como los animales utilizan una conversación de gestos para comunicarse, mientras que el ser humano cuenta con la lengua, la cual reemplaza, pero no suprime, la conversación de gestos, marcando la transición de “no significativo” a la “interacción significativa” (Cronk, 2005; Mead, 1973).

La mente surge dentro del proceso social de comunicación y no puede ser entendida aparte de aquel proceso, implicando dos fases: la conversación de gestos y la lengua, o conversación de gestos significativos. El investigador considera que ambas fases se dan dentro de un contexto social en el cual dos o más individuos están en la interacción entre ellos (Cronk, 2005; Deflem, 1999).

En la interacción exclusivamente de gestos, la comunicación ocurre sin una conciencia de parte del individuo de la respuesta que su gesto provoca en otros, el individuo no es consciente de las reacciones de otros hacia sus gestos; Mead (1973) considera que la persona se comunica, pero no sabe que lo está haciendo, a ello le llama comunicación inconsciente. En la conversación de gestos no hay ninguna probabilidad de una estructuración consciente, por lo tanto, no puede haber un control del acto comunicativo. En este caso se puede también considerar a la comunicación animal, la cual es primitiva e inconsciente, mientras que la humana incluye la anterior pero agrega la posibilidad de una comunicación consciente o significativa.

Y es a esta última que Mead consideraría como “significativa” pues se utilizan gestos con un significado compartido por las personas que se comunican, lo cuál es exclusivo de la acción humana. Además el ser humano es capaz prever la respuesta que provocará en los otros, emitiendo en forma intencional los gestos significativos que producirán la respuesta esperada. De allí que considere que la capacidad humana para usar símbolos significantes es la base para la verdadera comunicación.

Mead describe el proceso de la comunicación como un acto social que requiere al menos de dos individuos en interacción uno con el otro, cuya estructura está conformada por tres elementos que se dan en forma consecutiva: un gesto por parte de un individuo, la respuesta a ese gesto por parte de un segundo individuo y el resultado de una acción inicial del primer gesto (Cronk, 2005; Mead, 1973).

Herbert Blumer, discípulo de Mead, trabajó con él y posteriormente continuó en esta vía, siendo Blumer quién en realidad acuñó el término de “Interaccionismo Simbólico”, utilizando este término por primera vez en un artículo titulado *Man and Society* en 1937, para nombrar un acercamiento desde esta mirada interaccionista al estudio de los grupos y la conducta humana (Blumer, 1998).

Este investigador se enfocó esencialmente en el estudio del individuo en situaciones sociales, centrándose básicamente en el *I*, siendo criticado por no hacer justicia al trabajo realizado por Mead al no **tocar** el lado pasivo del *self* (Deflem, 1999; Littlejohn, 1978).

Para él, el comportamiento interpretativo de las personas es “real”, no una macro estructura, considerando que la vida social está compuesta de los encuentros diarios en la “vida real”. Donde los roles no son simplemente dados por la sociedad y tomados por los individuos, sino que los roles se hacen dentro de un proceso situacional que funciona bajo tres premisas (Blumer, 1998).

La primera premisa se refiere a que los seres humanos actúan en base a los significados que ellos tienen de las cosas que incluyen; cualquier objeto del mundo físico que el ser humano pueda notar su existencia; otros seres humanos; instituciones; valores; actividades de otras personas; y todas aquellas situaciones que se le presentan a la persona en su vida diaria; en la segunda premisa se plantea que el significado de los objetos se construye a partir de la interacción social que las personas establecen unas con otras; y en la tercera premisa sostiene que esos significados son manejados y modificados a través de un proceso de interpretación usado por la persona para lidiar con las cosas que él encuentra.

El interaccionismo simbólico ha dejado frutos tanto en el campo psicológico como en el sociológico, y en lo que corresponde a la comunicación interpersonal, el concepto de las interacciones de significados a través de símbolos se da por sentado en la mayoría de las teorías desarrolladas posteriormente.

Bajo la influencia del interaccionismo simbólico es que **Erving Goffman**, inicia, a finales de los años cincuenta, la publicación de una serie de libros que tienen un enorme impacto en el campo comunicacional, influyendo considerablemente sobre esta área de conocimiento y estimulando el interés sobre la vida interpersonal en las ciencias sociales (Deutsch y Krauss, 1994; Knapp, Daly, Albada y Millar, 2002).

Goffman asemeja las relaciones entre los individuos como la representación de una obra de teatro en la que las personas tratan, consciente o inconscientemente, de manipular la impresión que los demás reciben de ellas, siendo la Comunicación Interpersonal una presentación a través de la cual varios aspectos del “sí mismo” son proyectados. Las personas buscan justificar sus actos y mostrarle una buena imagen, y por otro lado, ocultar aquellas cuestiones de sí mismo que puedan perjudicar su imagen ante los demás (Argyle y Tower, 1980; Goffman, 2001; Littlejohn, 1983).

Por otro lado, las personas cuando están en la presencia de otros, generalmente tratan de adquirir información acerca de ellos, o bien, poner en juego la que ya poseen, aunque parte de la información parece ser buscada con un fin en sí misma, realmente hay otras razones prácticas para adquirirla; la información sobre los demás permite definir la situación y saber de antemano que es lo que pueden esperar unos de otros y saber como actuar para obtener una respuesta específica (Goffman, 2001).

A través de su obra describe como el individuo en el diario vivir muestra una máscara que le sirve para la puesta en escena, que corresponderá a la situación y a su personalidad, siendo formada ésta última a partir de sus experiencias y pautas culturales. Y como un actor, se mostrará ante los demás cómo él quiere que los demás lo vean y tratará de ajustarse a las expectativas de rol y estatus de los otros con los que se comunica.

La capacidad del individuo para producir impresiones tiene que ver con dos tipos de expresividad: la expresión que se *da* y la expresión que *emana* de él. La que se *da* consta de símbolos, o sustitutos de ellos, que utiliza con el propósito de transmitir información a la que él y los otros le atribuyen significado, para él esta “es la comunicación en el sentido tradicional y limitado del término”; mientras que el segundo tipo de expresividad comprende un amplio rango de acciones que los otros pueden considerar como sintomáticas del actor y que probablemente hayan sido ejecutadas por razones ajenas a la información transmitida, manejando esto como el sentido general de la comunicación (Goffman, 2001: 14).

Esto es, que las personas en sus relaciones, tratan consciente o inconscientemente de manipular la impresión que los demás reciben de ellas, sin embargo hace énfasis en cómo las personas en forma deliberada tratan de ocultar o desviar

cualquier impresión del auditorio respecto de aquellas cuestiones de sí mismo que puedan perjudicar su imagen ante los demás; tanto los gestos verbales, como los no verbales, estarán dirigidos a afectar deliberadamente a los otros, que pueden ir desde gestos de complicidad, hasta auténticas demostraciones de manejo de una situación (Goffman, 2001).

Este investigador ejerció un fuerte impacto en los análisis sociológicos de la interacción humana, como son las teorías del intercambio social y los trabajos quinesésico-lingüístico de Ray Birdwhistell.

La psicología social

La Psicología Social ha generado importantes conocimientos sobre la naturaleza y función de la Comunicación Interpersonal, es probablemente la disciplina que más aportes ha tenido hacia la comunicación interpersonal, mencionaremos los más relevantes, de los cuales, a excepción de Argyle y Newcomb, estudiaron el nivel interpersonal percibiéndolo como raíz de algunos problemas mentales y al mismo tiempo como la vía para su curación o el crecimiento personal.

A principios de los cincuenta, **Fritz Heider** acuñó el término de *naive psychology* (psicología del sentido común) iniciando la corriente de investigación llamada “Teoría de la atribución”, en la cual continuarían trabajando numerosos teóricos, entre los más conocidos se encuentra Harold Kelley (Littlejohn, 1983). La teoría de la atribución trata sobre las formas en que las personas infieren o atribuyen las causas de la conducta de los otros durante las interacciones, siendo afectados por ello, considerando algunas cuestiones de porqué las personas perciben y evalúan las acciones de las otras personas.

Para Heider, las personas son perceptores activos de su entorno, considera que no son recipientes pasivos de las experiencias, buscando activamente predecir y explicar las acciones de los demás; sin embargo reconoce que es imposible que una persona perciba fielmente la realidad social debido a la presencia de distractores de estimulación física (*distracting physical stimuli*) presentes en el ambiente social (Berger y Bradoc, 1995).

Uno de los aspectos que puntualiza esta teoría es que la falta de correspondencia entre la conducta y el motivo de la misma, hace posibles múltiples interpretaciones de un evento dado, por lo que la persona utilizará lo que Heider llama su “estilo de percepción”. Otro punto importante de esta teoría es la meta percepción, la cual se da cuando el individuo percibe la percepción del otro y probablemente tratará de influir en esa percepción para obtener resultados favorables hacia él (Berger y Bradoc, 1995; Littlejohn, 1983).

Harold Kelley continuó el camino trazado por Heider, contribuyendo en forma importante en este rubro, Kelley planteó dos postulados acerca de la atribución que se aplica tanto a la auto-percepción como a la percepción de los otros. El primer postulado se refiere al “principio de covariación”, planteando que un efecto es atribuido a una de las posibles causas con las cuales, a través del tiempo, esta covaría. Este principio se aplica cuando la persona ha establecido más de una acción comunicativa con la otra persona por lo que le permite observar a través de las interacciones cuales efectos están asociados (covarían) con cuales causas y hace una generalización con respecto los posibles efectos de la interacción (Berger, 2005; Berger y Bradoc, 1995; Griffin, 2003; (Knapp y Daly, 2002; Littlejohn, 1983).

El segundo principio, el cual aplica en el caso de una sola observación, es el de “descartar efectos”, la persona tiende a sopesar posibles causas en relación a las otras, tomando la más plausible. Estos dos postulados describen la atribución como un proceso racional en el cual el individuo examina cuidadosamente varias de las posibles causas de la conducta de los otros y generaliza en base al mejor dato disponible (Berger, 2005; Berger y Bradoc, 1995; Griffin, 2003; (Knapp y Daly, 2002; Littlejohn, 1983).

Griffin (2003) menciona un tercer postulado con respecto a la teoría de la atribución desarrollada por Kelley, y es el de argumentación, que afirma que si una causa debe producir efecto afrontando influencias adversas, probablemente el individuo vea la causa como más poderosa.

Los planteamientos teóricos de Heider y Kelley han sido retomados por importantes teóricos, entre ellos, Berger, Calíbrese, Bradoc, Douglas, Kellermann, Perkins en su desarrollo de la teoría de la incertidumbre y Altman y Taylor en su investigaciones sobre la penetración social.

Theodore Newcomb lleva la teoría de Heider al terreno de la comunicación, considerando que la percepción que tenemos del otro durante la interacción, está influida por la percepción que creemos que el otro tiene de nosotros, así como por aquella que los actores de la comunicación tengan sobre el objeto de la misma (Cáceres, 2003).

Este investigador piensa que muchos de los fenómenos del comportamiento social que suelen nombrarse como “interacción”, pueden ser estudiados como actos comunicativos y desde la psicología social propone un modelo de comunicación en el que se explica la intención y dinámica comunicadora de una persona hacia otra incluyendo los procesos psicosociales relacionados con la motivación o expectativas de la comunicación (Cáceres, 2003).

Newcomb, teniendo como punto de partida el que las personas tienden a comunicarse en cuanto más necesidad sienten de reducir diferencias entre sí y desarrolla su Modelo de Co-orientación ABX.1, creando el concepto *strain toward symmetry* -tendencia hacia la simetría- (Deutsch y Krauss, 1994).

Se centra en el estudio de la comunicación desde el logro mismo de la efectividad (lograr la simetría) y su transitar a través del tiempo de una manera fértil sobre el estudio de la comunicación humana, lo a convertido en uno de los que han impactada mayormente en el estudio de la comunicación interpersonal.

El modelo describe a la comunicación como un sistema de orientaciones interrelacionadas hacia X y entre A y B, en el cual, a través de la transmisión de pautas verbales y no verbales, se trata de llegar a una simetría, esto es, a una misma orientación hacia X (positiva o negativa) y entre A y B, utilizando el concepto de *orientación* como sinónimo de actitud recíproca o co-orientación (Cáceres, 2003; Westley y MacLean, 1970).

No es necesario que B tenga conciencia de ser percibido por A para que el sistema de orientación se establezca, basta con que A establezca una orientación hacia B y X y presuponga las orientaciones de B hacia A y X, a esto Newcomb le llamó “sistema individual”.

Como “sistema colectivo”, en cambio, se requiere que exista la co-orientación, es decir, B estará consciente también de su orientación hacia A y X, estableciéndose, ahora sí, una comunicación verbal y no verbal entre las personas con respecto a X; en este sistema, el intercambio de estímulos verbales y no verbales se da dentro de un sistema de orientaciones cognitivas tendientes a lograr la simetría perceptual de las personas implicadas en el proceso. Sin embargo, considera que una persona establece comunicación con otra desde que obtiene ciertas impresiones de ella, tenga o no conciencia ésta última de haber impactado en la primera, tal como lo describe en su modelo sobre el sistema individual (Newcomb citado por Sereno y Mortensen, 1970).

En el sistema colectivo de comunicación de Newcomb implica que en la interacción exista necesariamente intercambios verbales, que van acompañados de no verbales (no sólo no verbales), que haya una intención de comunicación, así como el que exista una relación a través del tiempo entre A y B (Cáceres, 2003), por lo que sitúa su modelo en una situación en la cual cuando menos exista una relación social cercana, aunque no necesariamente personal.

Sus observaciones sobre la atracción interpersonal y la búsqueda del equilibrio (balance), que desarrolla a partir de los trabajos de Heider, son sus principales aportaciones hacia el campo de estudio de la Comunicación Interpersonal.

Hacia la segunda mitad de los años cincuenta, **León Festinger** desarrolló una de las teorías más impactantes de la psicología social, la teoría de la disonancia cognitiva, en ella argumenta que las personas se esfuerzan en tener consistencia con ellos mismo, buscando que *lo que saben, lo que creen y lo que hacen* corresponda entre sí (Festinger, 1962).

Sin embargo, las personas raras veces admiten esas inconsistencias psicológicas y usualmente tratan de hacer racionalizaciones sobre ella. No obstante, las personas no siempre logran dar razones convincentes o racionalizar sus propias inconsistencias, y por una razón u otra “la inconsistencia simplemente continúa existiendo”, surgiendo con ello un malestar psicológico (Festinger, 1962: 2).

Cuando Festinger habla de inconsistencias se refiere al orden psicológico, no lógico, decidiendo reemplaza la palabra inconsistencia con un término con menor connotación lógica, llamándola *disonancia*. Asimismo reemplaza la palabra *consistencia* con un término más neutral nombrándola *consonancia*.

Festinger (1962: 3) propone que “la disonancia es la existencia de una relación incongruente entre cogniciones, es un factor motivante en sí mismo”. Este es un estado de angustia mental que la gente siente cuando ellos “se encuentran haciendo cosas que no corresponden con lo que ellos saben, o teniendo opiniones que no corresponden con otras opiniones que han tomado” (Festinger citado por Griffin: 209)

Dos premisas predominantes se encuentran en la teoría de la disonancia, la primera es que, la disonancia produce tensión o estrés que presiona al tratar de reducir la disonancia; la segunda asume que, cuando se presenta la disonancia, el individuo puede no solamente intentar reducirla, sino también tratará, en forma deliberada, evitar las situaciones, así como también la información, con las cuales la disonancia puede ser producida (Festinger, 1962; Griffin, 2003: Littlejohn, 1983).

Festinger trabajó arduamente para definir los factores que desembocan o aumentan la disonancia y las formas en que las personas proceden para solucionar, disminuir o evadir la disonancia. Entre sus hallazgos está la injerencia de la disonancia en el establecimiento de relaciones sociales, arguye que el entablar una comunicación interpersonal es una forma que utilizan las personas para eliminar o disminuir la disonancia y reducir así la tensión, paradójicamente, esta misma puede ser una fuente de disonancia cognitiva ya que la información y las opiniones que le son comunicadas pueden introducir elementos disonantes con sus cogniciones ya existentes.

Así, “el proceso de comunicación social e influencia social esta, entonces, inseparablemente entrelazado con el proceso de creación y reducción de disonancia” (Festinger, 1962: 177).

Situándonos ahora en la década de los sesentas, durante esa época, **Michael Argyle** se interesó en encontrar formas en que las personas puedan mejorar sus habilidades sociales, que se expresan a través de las interacciones diarias, logrando con ello tener una vida con un mayor bienestar.

Argyle tuvo una formación inicial fue en matemáticas, posteriormente incursionó en el campo de la psicología social, en la cual se desarrolló profesionalmente.

Centrándose en las interacciones sociales y las habilidades sociales, concibió un modelo que aportó avances en cuanto a predecir y explicar los patrones de familiaridad e involucramiento durante la comunicación (Burgoon y Hoobler en Knapp, y Daly, 2002),

De acuerdo al modelo, las habilidades sociales, estas tienen que ver con las capacidad de reconocer cuales son las acciones que concuerdan con el objetivo de los actores de la interacción (percepción, traslación, respuesta motora), acciones que generalmente se encuentran dentro de un posible rango de rutina o culturalmente prescrito, donde la retroalimentación tiene el papel esencial de proveer información acerca de la efectividad que las acciones han tenido para el logro de los objetivos.

Para Argyle todo acercamiento de las personas para comunicarse tiene que ver con un plan o meta a lograr - motivación de logro- (Argyle y Toser, 1980; Roloff y Soule, 2002), él hace una analogía de la comunicación con el manejo de un automóvil, donde el conductor tienen una meta, se propone llegar a un lugar determinado; cuando las personas se comunican se encuentran en una situación social específica teniendo un propósito a conseguir. En ambos casos requerirá de habilidades para llegar a la meta, en las que unos tendrán más habilidades y otros menos.

Y aunque las conversaciones rara vez tienen una meta tan específica como es el que el conductor podría tener, por ejemplo, el llegar a su lugar de trabajo, en general se sabe que dirección tomar para lograr la meta de la interacción (Argyle y Trower, 1980). Sin embargo, hay situaciones donde uno de los participantes tiene todo planeado, mientras que el otro se encuentra desprevenido, como es el caso de un vendedor y su cliente potencial.

A que cada situación y tipo de tarea corresponde a una necesidad específica en la que las personas que se comunican algunas veces tienen necesidades semejantes, otras veces necesidades distintas pero complementarias, esto afectará la motivación que las personas tengan hacia el establecimiento de la interacción (Argyle y Trower, 1980).

Otro de los aspectos tratados por este autor es la participación de las transgresiones de las reglas sociales en el futuro de las relaciones, en las teorías sobre habilidades sociales se utiliza frecuentemente el concepto de reglas sociales, refiriéndose a alguna clase de norma o expectativas socialmente determinadas sobre la manera en que los mensajes emocionales son comunicados (Berger, 2005; Burgoon y Hoobler, 2002; Gallois, 1993).

Argyle menciona que “toda situación presenta una estructura social que le es propia.” (Argyle y Trower, 1980: 56), en donde cada quién tiene un papel al que le corresponden formas específicas de comportamiento social, si se rompen las reglas básicas, la interacción llega a su fin, o bien, si se violan reglas relacionadas con la propia presentación general, como es el uso de la ropa, se puede producir incomodidad y disgusto que lleva a la imposibilidad del logro de los objetivos esenciales de la interacción (Argyle y Trower, 1980).

Él, junto con Dean, desarrolla la teoría del equilibrio o teoría del conflicto de afiliación, en la cual argumentan que las personas al comunicarse buscan equilibrar las tendencias de *afiliación* con las necesidades de *autonomía*. Cuando este equilibrio es roto, las personas experimentan ansiedad y tratan, a través de comportamientos deliberados, de restaurar el equilibrio. Por ejemplo, al conversar en una cercanía que las personas sienten inapropiada, experimentan una sensación de violación de su espacio y desplegarán conductas compensatorias tales como evadir la mirada del otro (Berger, 2005).

Por su parte, las investigaciones realizadas por **John W. Thibaut y Harold H. Kelley** sobre las teorías del intercambio social, constituyen uno de los más importantes marcos referenciales para el entendimiento de la conducta social. Ellos parten del análisis de la interdependencia diádica (Kelley y Thibaut, 1978; Thibaut y Kelley, 1959).

Asumen que las personas tratan de predecir los resultados de las interacciones antes de que sucedan, asimismo, pueden calcular con precisión el costo y el beneficio de las interacciones, y por lo tanto, elegir la acción o acciones que les proveerá el mejor resultado, este proceso de decisión es el centro de su estudio.

Las personas, en los intercambios sociales, buscar maximizar sus ganancias y minimizar sus costos, las personas normalmente evalúan los costos en relación a los beneficios que obtendrán por lo que el resultado general de una

relación está en función de ambas, los beneficios – los costos (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978; Taylor y Altman, 1995; Thibaut y Kelley, 1959).

En la teoría del intercambio social se asevera que los costos restan puntos a la relación, mientras que los beneficios suman puntos, entendiendo por costos “al placer, la satisfacción y las gratificaciones que las personas disfruta [durante la interacción”, u por costos, se referirán “a cualquier factor que opere para inhibir o impedir la realización de una secuencia de conducta” (Thibaut y Kelly, 1959: 12-13).

Si una interacción comunicativa implica un gran esfuerzo mental, o es acompañada de turbación, ansiedad o conflicto, el costo será alto. Si la interacción dio como fruto un momento placentero o de concordancia, en este caso, el beneficio es alto.

Al principio de las relaciones, las personas tienden a ver como un beneficio, a la apariencia física, a los antecedentes de relaciones similares y a los acuerdos mutuos. Mientras que los desacuerdos y desviaciones de la norma son vistos como negativos. Sin embargo las relaciones son variables y puede suceder que conforme se profundice la relación, las personas puedan disfrutar, incluso, de los desacuerdos o formas diferentes de ser -atracción de los opuestos- (Griffin, 2003).

De acuerdo a Kelley y Thibaut (1978), los miembros de una diada, para evaluar la conveniencia de su relación, necesitan alguna clase de estándar para medir la aceptabilidad de los resultados que se deriven de ella, identificando dos clases de estándares para llevar a cabo esa evaluación.

El primer estándar es el Nivel de Comparación (Comparison Level - CL), es el estándar con el que los participantes evalúan el “atractivo” de una relación o que tan satisfactoria resulta ser. Este nivel refleja la calidad de los resultados que el participante cree tener derecho y marca el umbral sobre el cual los resultados parecerán atractivos, los resultados que se ubican encima del CL son experimentados como relativamente satisfactorios y los que se ubican abajo del CL son experimentados como insatisfactorios; las personas evaluarán que tan feliz o triste les hará sentir los resultados de la Comunicación Interpersonal (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978). La localización del CL en la escala de resultados de una persona es determinada por todos los resultados conocidos por ella, tanto a través de la experiencia directa, como de las observaciones hechas por otros (Kelley y Thibaut, 1978).

El resultado de cada una de las interacciones son almacenados en la memoria individual, por lo que las experiencias que toman lugar al principio de una relación puede tener gran impacto pues son parte de la historia de la relación de la diada, ya sea para alentar una relación, o para enfriarla (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978).

El segundo estándar es el nivel de comparación de las alternativas (Comparison Level of Alternatives – CLalt), “que puede ser definido informalmente como el nivel más bajo de resultados que un miembro de una diada puede aceptar a la luz de las posibles oportunidades de otra relación”; si los resultados caen debajo del CLalt, el participante podría abandonar la relación (Kelley y Thibaut, 1978: 9).

A partir de ello, Kelley y Thibaut (1978) diseñan una matriz de interdependencia diádica para describir la manera en la que dos personas controlan uno al otro los resultados en el curso de una relación y tratando de especificar las conductas relevantes que cada uno de ellas pueden realizar, basándose en la evaluación de las consecuencias para ambas personas.

Los resultados de esta teoría sería retomada por **Irwin Altman y Dalmas Taylor** es sus estudios sobre la penetración social, apuntando que la comunicación es crucial en el desarrollo y mantenimiento de las relaciones interpersonales y que, al hacer el *self* o *sí mismo* accesible a otros a través de la auto-revelación es intrínsecamente gratificante, lo que conduce al desarrollo de sentimientos positivos hacia la otra persona (Markman, Murphy y Meldenson y Navran citados por Taylor y Altman, 1995).

Por ello, “la comunicación y la revelación de la intimidad parecen ser una condición absolutamente indispensable para desarrollar una relación interpersonal satisfactoria” (Taylor y Altman, 1995: 43).

Altman y Taylor proponen su teoría sobre la penetración social, en la que explican el rol que la auto-revelación, la intimidad y la comunicación juegan en el desarrollo de las relaciones interpersonales a través de una analogía, comparando a las personas con una cebolla, donde la capa representa las características visibles para todos, como por ejemplo el color de la piel.

Cuando una capa es removida, aparece la siguiente que aún está muy cerca de la superficie, en ella podemos encontrar información biográfica que la persona compartirá fácilmente, incluso desde un primer contacto. Conforme las capas van siendo más profundas, aparecerán las cuestiones personales hasta íntimas, que se compartirán solo con algunas personas, cuestiones que impactan profundamente en su vida y sus relaciones, aunque no sean compartidas con los demás (Griffin, 2003; Taylor y Altman, 1995).

Consideran que la auto-revelación es el camino principal para lograr una profunda penetración social y que las personas, conforme van estableciendo relaciones más cercanas, van relajando sus límites hacia el otro a pesar de que esto los vuelve vulnerables hacia esas personas, lo cual puede ser considerado como riesgoso; por consiguiente, la profundidad de la penetración social representa el grado de revelación personal, o sea, el nivel de intimidad desarrollado (Griffin, 2003).

Taylor y Altman también describen el proceso de *des-penetración* social, sobre lo cual mencionan que el proceso de intercambio en la disolución de una relación interpersonal ocurre en reversa a las fases de desarrollo de una relación, los miembros de la díada van estableciendo sus interacciones en capas cada vez menos íntimas, moviéndose a las capas exteriores de la personalidad, en muchas ocasiones las relaciones no terminen en una explosión de enojo, sino en un gradual enfriamiento del gozo e interés en la relación (Griffin, 2003; Taylor y Altman, 1995).

Otra de los aspectos que sostiene esta teoría es correspondiente a la descripción del rol de los costos y recompensas del proceso de penetración social, que llaman el efecto diádico. La noción de costos y beneficios es tomada de los teóricos Thibaut y Kelly y de Homans (citados por Taylor y Altman, 1995) que asumen que las personas en un intercambio social buscan maximizar las ganancias y minimizar los costos.

Altman y Taylor sugieren que las personas tratan de predecir los resultados de las interacciones antes de que sucedan, pudiendo calcular con precisión el costo de una interacción y que, a través del sentido común pueden escoger aquellas acciones que les proveerán los mejores resultados.

A estos investigadores, más que interesarles la información en la que se fundan para hacer el cálculo, lo que les importa en explorar cómo, a partir de esa percepción del resultados de los costos-beneficio, las personas toman la decisión de auto-revelarse o no ante el otro, considerando que los beneficios motivan a las personas a mantener o continuar la relación hacia los niveles de intercambios más profundos, mientras que los costos conducen a disminuir o disolver una relación (Griffin, 2003, Taylor y Altman, 1995).

Un punto importante en esta teoría es la concepción de que la auto-revelación es recíproca, especialmente en las primeras fases de desarrollo de la relación, las personas se sienten comprometidas a regresar la revelación que reciben (Griffin, 2003; Taylor y Altman, 1995), cuestión que Jourard plantea con anterioridad en su teoría de la auto-revelación (Jourard, 1977). Sin embargo, la teoría de la penetración social también deja como posibilidad que la otra persona se haya revelado ante el otro porque le agrada la persona, más que por sentirse comprometido a regresar la revelación (Taylor y Altman, 1995).

La Cibernética

La cibernética, a partir de la obra del matemático Norbert Wiener, se conforma como fuente genealógica del campo académico de la comunicación (Aguirre, 2007), dejando huella en importantes teóricos de diversas disciplinas que es base obligada para el estudio de la comunicación.

Gregory Bateson y Jurgen Ruesch estudiaron el rol de la comunicación en enfermedades mentales, así como su papel en la organización cultural, cuyo desarrollo requiere de diversos modos de comportamiento entre ellos las palabras, los gestos, las miradas, posiciones del cuerpo y empleo de los espacios físicos durante la comunicación, estableciendo a la comunicación como un todo integrado, "La comunicación es la matriz en la que encajan todas las actividades humanas" (Ruesch y Bateson citados por Nájera, 2004).

Bateson tiene una formación en la antropología, sin embargo, abandona ese campo al iniciar, desde la Psiquiatría, sus investigaciones junto con Ruesch, posteriormente regresaría a ella en forma intermitente. Juntos escriben el libro *Communication: The Social Matrix of Psychiatry*, Ruesch escribe los primeros cinco capítulos y Bateson los cinco restantes. En el capítulo final proponen una teoría general de la comunicación -la teoría del doble vínculo- desarrollada por Bateson, la cual sería posteriormente tratada ampliamente por Watzlawick, Beavin y Jackson en su libro *Pragmatics of Human Communication* (Winkin, 1987).

La teoría del doble vínculo describe la situación comunicativa en la que una persona recibe mensajes diferente o contradictorio, propuesta como causa de la esquizofrenia, cuestión retomada por Watzlawick y aplicada a la teoría de la comunicación.

Bateson formó parte del *Mental Research Institute* (MRI) fundado por Don Jackson, ambos, junto con sus colegas del MRI se alejan del psicoanálisis desarrollando un nuevo enfoque en psicoterapia desde la teoría sistémica, dando pie a al surgimiento de la conocida "escuela de Palo Alto" cuyos miembros intentan estudiar a la comunicación desde una mirada global de la interacción y no sólo algunas variables en forma aislada (Nájera, 2004).

Sostienen que a través de la comunicación se establece una matriz de interacciones que conforman la organización

cultural, por lo que cualquier comportamiento tiene un valor comunicativo y observando la secuencia sucesiva de los mensajes y la relación entre los elementos y el sistema es posible hallar una lógica de la comunicación (Winkin, 1982), en este sentido Ruesch (Nilsen, 1970) argumenta que en el concepto de comunicación puede incluirse todos aquellos procesos por los cuales una persona influye en otra, incluso sin haber enviado los mensajes en forma deliberada.

Para los seguidores de esta escuela, cualquier conducta es igual a comunicación, quedando sin una clara delimitación entre lo que podría considerarse información (datos observados y significados asignados a una conducta) y entre comunicación, en palabras de Martín Serrano, acto comunicativo.

El trabajo de Bateson ejerció una gran influencia y sería fundamental para los estudios desarrollados por Watzlawick, Beavin y Jackson, En 1969, **Paul Watzlawick** publica junto con **Janet Beavin Bavelas** y **Donald D. Jackson** el libro *Pragmatics of Human Communication*, el cuál ha sido una de las obras de mayor influencia en el estudio de la Comunicación Interpersonal (Knapp, Daly, Albada y Millar, 2002).

Watzlawick cuenta con una formación en la filosofía del lenguaje y la lógica y, al igual que Beavin y Jackson, también posee una formación en psiquiatría psicoanalítica, y que, al igual que sus colegas del MRI, abandona para tomar una visión sistémica.

Los autores plantean que el estudio de la comunicación humana puede dividirse en tres áreas: sintáctica, semántica y pragmática, y aunque en el libro se refieren a los tres niveles, sería el área de la pragmática la que tratarían en forma particular (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1991).

La pragmática se ocupa de estudiar cómo la comunicación afecta a la conducta, y en este sentido, toman a la comunicación como sinónimo de conducta, “pues los datos de la pragmática no son solo palabras, (en función de sus configuraciones y significados) que están al servicio de la sintáctica y la semántica, sino también en sus concomitantes no verbales y el lenguaje corporal” (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1991: 60).

Los autores plantean los axiomas o propiedades fundamentales de la comunicación que encierran consecuencias interpersonales básicas y que permiten el estudio de la pragmática (Salama, 1996; Watzlawick, Beavin y Jackson, 1991).

Los axiomas que Watzlawick, Beavin y Jackson mencionan son cinco: 1) la imposibilidad de no comunicar, 2) los niveles de contenido y relaciones de la comunicación, 3) la puntuación de la secuencia de hechos, 4) comunicación digital y analógica e 5) interacción simétrica o complementaria.

En cuanto a la retroalimentación, Watzlawick y colaboradores (1991) sostienen que no solo existe retroalimentación cuando se acepta la comunicación, y por lo tanto se confirma la relación, sino también cuando la respuesta es un rechazo de la comunicación, la cual bloquea la tentativa de interaccionar, incluso cuando existe una descalificación de la comunicación propia y del otro, en donde se presentan los malos entendidos, las contradicciones, metáforas, etc.

Los axiomas planteados por los teóricos de la pragmática de la comunicación han sido tomados como conocimiento general dentro al área y consulta rigurosa en las escuelas de comunicación.

En cuanto al estudio de la la comunicación no verbal, **Jurgen Ruesch** y **Weldon Kees**, co-autores del libro *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relation*, utiliza por primera vez el término de “comunicación no verbal” y proporcionan una visión de los orígenes, usos y codificación del comportamiento no verbal, lo cual documentan gráficamente, planteando una taxonomía para la lectura visual de los signos y gestos. Dividiendo en tres grandes rubros lenguaje de signos, de acción y de objetos) el dominio de la comunicación no verbal (Reidle y Kees, 2005).

Ruesch, al igual que su colegas de la escuela de Palo Alto, revisaría el rol de la comunicación en la salud mental, concibiendo la comunicación como un intercambio de significados, los cuales, cuando son los adecuados, le van a permitir a la persona manejar su medio ambiente en forma exitosa (Spizberg y Cupach).

Durante la segunda mitad de la década de 1950, **Ray Birdwhistell** y **Eduard T. Hall**, ahondarían en el estudio de la comunicación no verbal iniciada por Ruesch y Kees, el conocimiento generado por ellos constituirían los fundamentos en este campo (Davis, 1983; Guiraud, 1986; Knapp, Daly, Albada y Millar, 2002; Salama, 1996).

La formación inicial de Ray Birdwhistell es en la antropología, posteriormente se incorporaría como profesor de comunicación en [Anneberg School of Communications](#) (EMuseum, 2003), el autor, en su obra *Introducción a la kinésica*, publicada en 1952, aportaría los resultados de sus estudios sobre los movimientos corporales y gestuales, conformando una nueva área de estudio que denominaría *kinésica* (Cardoso, 1999; Guiraud, 1986; Iglesis, 2000;

Simmel, 1971). La kinésica considera como parte de la comunicación tanto los movimientos corporales y gestuales elaborados por el ser humano en forma tanto consciente como inconsciente, realizados de hecho la mayoría de ellos de esta última forma (Guiraud, 1986).

El enfoque cibernético de Gregory Bateson influye en él, apoyando la idea de que el aprendizaje del ser humano está pautado, que percibimos en forma de pautas y recordamos de la misma manera, “gracias a esto podemos incorporar la forma que tiene nuestra sociedad de concebir y experimentar el universo” (Birdwhistell, 1979: 22).

Otro de los elementos que toma de Bateson es la noción de que los mensajes no solo transportan instrucciones, descripciones y respuestas, sino que los mensajes incluyen referencias cruzadas a propósito de los propios mensajes, hacen referencias cruzadas mediante el comportamiento explícito que informa si el mensaje debe ser tomado literal o metafóricamente, conteniendo instrucciones explícitas sobre las relaciones entre el hablante y el oyente, conformadas de tal manera que una serie de mensajes, aparentemente contradictorios, puede catalogarse como un conjunto sin contradicciones (Birdwhistell, 1979: 85).

Considera a la comunicación como un sistema estructural de símbolos significantes que procediendo de cualquiera forma sensorial, permite la interacción humana ordenada, la conceptúa como un sistema complejo y prolongado mediante el cual los miembros de la sociedad interrelacionan con mayor o menor eficacia y facilidad y cuyo éxito dependerá de que la persona haya asimilado de tal manera que le permita una participación positiva con la sociedad (Birdwhistell, 1979).

Además sustenta que la cultura provee un modelo global para la conducta en general donde el sistema de comunicación no verbal es aprendido y desarrollado a través de el proceso de socialización (Birdwhistell citado por Agliati, Vescovo y Anolli, 2006).

Por su parte, **Eduard T. Hall** aportó amplios conocimientos sobre el manejo de la distancia durante la comunicación, definiendo así la *proxémia*, Hall sostiene que esas distancias o espacios son, la mayoría de ellos, manejados en forma inconsciente y, al igual que los movimientos corporales y gestuales estudiados por la kinésica, se transmiten en forma no intencional (Guiraud, 1986; Hall, 1978).

Hall observó el manejo que las personas hacen de los espacios de acuerdo a los órganos sensoriales (visual, auditivo, olfativo, térmico y táctil) y las diferentes maneras en que las culturas hacen uso de ellos, y argumenta que todos poseen un espacio personal que les rodea y en el cual solo permitirá entrar a ciertas personas, si algún otro entrara dentro de ese espacio, la persona trataría de hacer ajustes al respecto, aduciendo que el sentido humano del espacio y la distancia no es estático y que tiene poco que ver con una perspectiva lineal (Hall, 1978).

La clasificación que Hall hace sobre las distancias en que las personas manejan sus relaciones personales es la parte más referida de sus estudios, él detalla las distancias usualmente consideradas como adecuadas, la distancia varía según las personas con las que se relaciona, “el modo de sentir de las personas respecto de la otra”, y la situación en la que se encuentran (Hall, 1978: 140).

También trabajó sobre la cronémica, en la cual examina como la cultura afecta la forma del ritmo temporal del comportamiento humano en general y el uso del tiempo en los escenarios de comunicación en particular, estableciendo que las estructuras de interacción son influidas por la cultura (Hall y Hall citados por Agliati, Vescovo y Anolli, 2006).

Judee Burgoon (Teoría de la trasgresión de las expectativas) retoma las distancias en la Comunicación Interpersonal establecidas por Hall, estableciendo una alternativa de la recomendación de Hall al establecer ciertas condiciones para que el uso de estas distancias pueda considerarse como una trasgresión de las normas sociales.

A manera de reflexión

Aunque el carácter de las ciencias de la comunicación es socio-céntrico, ésta se ha abordado principalmente desde las vertientes de la sociología funcionalista y la sociología crítica-cultural, estando poco representada la vertiente de la sociología fenomenológica. La sociología funcionalista está ligada con el origen de la investigación en comunicación, la *Mass Communication Research* en los Estados Unidos de Norteamérica, la vertiente de la sociología crítico-cultural se relaciona con los *Cultural Studies* desde la Escuela de Birmingham, en Gran Bretaña (Rizo, 2005, 2006a).

Mientras que la vertiente de la sociología fenomenológica, la menos abordada, es la que podría acercarse al humanismo y llevar la atención al proceso de “las personas” que se comunican entre sí, uno a uno, como base del entramado social. Paradójicamente, el tipo de valor moral que más se menciona en los planes de estudio de las carreras de comunicación es el “Humanismo” (Pérez, Rodríguez, Vázquez y Toscano, 1997).

Otra de las ciencias de origen de la comunicación y que es muy poco referenciada en el campo de estudio de la comunicación, es la psicología social, que la acerca al estudio concerniente a “la interacción, la subjetividad y los fenómenos de comunicación interpersonal” (Rizo, 2006b).

Por consiguiente, al parcializar las fuentes genealógicas del estudio de la comunicación, tratando escasamente a las teorías provenientes de la psicología social y la sociología fenomenológica, y privilegiando las fuentes que abordan la comunicación masiva, el estudio de la comunicación interpersonal se ha visto poco atendida por el campo académico de la comunicación.

Todas las teorías tratadas aquí, han sido retomadas por las teorías contemporáneas sobre Comunicación Interpersonal, la mayoría de las cuales se han desarrollado en Estado Unidos, fuera de este país, la Comunicación Interpersonal es escasamente tratada por el comunicólogo.

Varias de las teorías expuestas son mencionadas en libros de texto de comunicación, sin embargo no se ven plasmadas en investigaciones en publicaciones científicas del área de la comunicación en México.

Con este artículo nos sumamos a los esfuerzos ya iniciado por otros investigadores para recuperar a la psicología social y la sociología fenomenológica como fuentes genealógicas que habiendo contribuido en la conformación del campo científico de la comunicación, han sido escasamente reconocidas por los estudiosos de la comunicación en México (Rizo, 2006a, 2007).

Bibliografía:

- Agliati, A., Vescovo, A. y Anolli, L. (2006). A new methodological approach to nonverbal behavior analysis in cultural perspectives. *Behaviour Research Methods, Academic Research Library, Vol. 38* (No. 3), p.p. 363-371.
- Argyle, M. y Tower, P. (1980). *Tú y los demás*. México, D.F.: Editorial Harla.
- Berger, C. R. (2005). Interpersonal Communication: Theoretical Perspectives, Future Prospects. *Journal of Communication, Vol. 55* (No. 3), p.p. 415-447.
- Berger, C. R. y Bradac, J. J. (1995). Uncertainty Reduction and the Generation of Social Knowledge. In M. V. Redmond (Ed.), *Interpersonal Communication* (pp. p.p. 78-108). USA: Brace College Publishers.
- Berger, P. L. y Luckmann, T. (1976). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Birdwhistell, R. L. (1979). *El lenguaje de la expresión*. Barcelona, España: Editorial Gustavo Gili.
- Blumer, H. (1998). *Symbolic Interactionism*. Berkeley, Cal. U.S.A.: University of California Press.
- Burgoon, J. K. y Hoobler, G. D. (2002). Nonverbal Signals. En M. L. Knapp y John A. Daly (Editores) (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (3ª edición ed., p.p. 240-299). USA: Sage Publications.
- Cáceres, M. D. (2003). *Introducción a la comunicación interpersonal*. Madrid, España: Editorial Síntesis.
- Cardoso, H. A. (1999). La Comunicación Educativa (No Verbal): Apuntes para un Proyecto de Investigación. *Revista Electrónica Razón y Palabra* (No. 13, Año 4). Disponible en: <http://www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n13/apuntes13.html>.
- Coser, L. A. (1977). Masters of Sociological Thought: Ideas in Historical and Social Context. *Harcourt Brace Jovanovich*. Disponible en: <http://socio.ch/sim/bio.htm>.
- Cronk, G. (2005). George Herbert Mead (1863-1931). En *The Internet Encyclopedia of Philosophy, J. Fieser y B. Dowden*. Consultado el 27 de agosto de 2005, disponible en: <http://www.iep.utm.edu/m/mead.htm>
- Davis, F. (1983). *La comunicación no verbal* (5 ed.). Madrid, España: Alianza Editorial.
- Deflem, M. (1999). Classical Sociological Theory: A Review of Themes, Concepts, and Perspectives (Part II), unpublished notes. *University of South Carolina*. Consultado el 15 de octubre de 2005 en: <http://www.cas.sc.edu/soey/faculty/deflem/zClassics2.html>.
- Deutsch, M. y Krauss, R. M. (1994). *Teorías en psicología social México*: Paidós.
- EMuseum. (2003). Ray L. Birdwhistell, 1918-1994. *Minnesota State University*. Disponible en: http://www.mnsu.edu/emuseum/information/biography/abcde/birdwhistell_ray.html.
- Festinger, L. (1962). *A Theory of Cognitive Dissonance*. California, USA: Stanford University Press.
- Fuentes, R. (2003). *La investigación académica sobre comunicación en México*. México: ITESO.
- Galindo, J. (2003). Apuntes de historia de una Comunicología posible. Hipótesis de configuración o y trayectoria. *Portal de comunicología*. Disponible en: <http://www.geocities.com/comunicologiaposible1/tbgalindo2.htm>.
- Galindo, J. (2004). La Comunicología posible y las humanidades. Hipótesis sobre algunas fuentes históricas del pensamiento y discurso de lo comunicacional en México y América Latina. *Portal de comunicología*. Disponible en: <http://www.geocities.com/comunicologiaposible1/tbgalindo8.htm>.
- Galindo, J. (2006). Comunicología e Interacción. La dimensión de la comunicación en el proyecto. Hacia una comunicología posible. En L. Martell, M. Rizo y A. V. (Coord.), *Políticas de comunicación social y desarrollo regional en América Latina* (Vol. Vol. II, p.p. 217-258). Mexico, D.F: AMIC y Publicaciones UACM.
- Gallois, C. (1993). The Language and Communication of Emotion: Universal, Interpersonal, or Intergroup? *American Behavioral Scientist, Vol. 36* (No. 3), p.p. 309-338.
- Garza, M. R. (2005). La Comunicación Interpersonal dentro del campo disciplinario de la comunicación social. En Jorge Nieto (Editor), *Comunicación para el desarrollo* (p.p. 103-111). Tampico, Tamps. México: CONEICC y la Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Goffman, E. (2001). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu

Editores.

- Griffin, E. (2003). *A First look at Communication Theory* (5° Edición ed.). U.S.A.: McGraw Hill.
- Guiraud, P. (1986). *El lenguaje del cuerpo*. México: Fondo de Cultural Económica.
- Hall, E. T. (1978). *La dimensión oculta* (4° edición en español). México: Siglo XXI Editores.
- Iglesias, I. (2000). Diversidad Cultural en el Aula de E/Le: La Interculturalidad como desafío y como Provocación. *Espéculo Revista Electrónica Cuatrimestral de Estudios Literarios, Universidad Complutense de Madrid*. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/especulo/ele/intercul.html>.
- Jourard, S. M. (1977). Self-Disclosure and the Mystery of the Other Man. In John Stewart (Editor) (Ed.), *Bridges no Walls* (pp. p.p. 173-178). USA: Addison-Wesley Publishing.
- Kelley, H. H. y Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal Relations. A Theory of Interdependence*. USA: John Wiley & Sons Publication.
- Knapp, M. L. y Daly, J. A. (Eds.). (2002). *Handbook of Interpersonal Communication* (3 ed.). Estados Unidos de Norteamérica: Sage Publications.
- Knapp, M. L., Daly, J. A., Albada, K. F. y Miller, G. R. (2002). Background and Current Trends in the Study of Interpersonal Communication. In M. L. Knapp & John A. Daly (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (3 ed., p.p. 3-20). USA: Sage Publications.
- Levine, D. L. (1971). *On individual and social forms*. Chicago: The University of Chicago.
- Littlejohn, S. W. (1978). *Theories of Human Communication*. U.S.A.: Charles E. Merrit Publishing Company.
- Littlejohn, S. W. (1983). *Theories of Human Communication* (2° Edición). Belmont, California, USA.: Wadsworth Publishing Company.
- Martín Serrano, M. (1990). La epistemología de la comunicación a los cuarenta años de su nacimiento. *Telos, Cuadernos de Comunicación, Tecnología y Sociedad* (No. 22), p.p. 65-73.
- Mattelart, A. y Mattelart, M. (1997). *Historias de las teoría de la comunicación*. Barcelona, España.
- Mead, G. H. (1973). *Espíritu, persona y sociedad*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Paidós Ibérica.
- Náreja, O. (2004). Las ciencias de la comunicación frente a los nuevos paradigmas. *Razón y Palabra* (No. 36). Disponible en: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n36/onajera.html>.
- Nilsen, T. R. (1970). On defining communication. En K. K. Sereno & C. D. Mortensen (Eds.), *Foundations of Communication Theory* (pp. p.p. 15-24). New York, N.Y., U.S.A.: Harper and Row.
- Rally, D. (2000). A general theory of sympathy, mind-reading, and social interaction, with an application to the Prisoners' Dilemma. *Social Science Information —sur Les— Sciences Sociales*, Vol. 39 (No. 4), p.p. 567-634.
- Reidel, J. y Kees, W. (2005). Weldon Kees. Disponible en: <http://mockingbird.creighton.edu/NCW/kees.htm>.
- Ritzer, G. y Goodman, D. (2004). *Sociological Theory*. McGraw-Hill. Disponible en: http://highered.mcgraw-hill.com/sites/0072817186/student_view0/chapter5/chapter_summary.html.
- Rizo, M. (2004). Comunicación e interacción social. Aportes de la comunicología al estudio de la ciudad, la identidad y la inmigración. *Global Media Journal en español*, Vol. 1 (No. 2). Disponible en: http://gmje.mty.itesm.mx/articulos2/martarizo_ot04.html.
- Rizo, M. (2005). La Psicología Social y la Sociología Fenomenológica. Apuntes teóricos para la exploración de la dimensión comunicológica de la interacción. *Global Media Journal en español*, Vol. 2 (No. 3). Disponible en: http://gmje.mty.itesm.mx/articulos3/articulo_4.html.
- Rizo, M. (2006a) La teoría en el campo académico de la comunicación. Análisis de Manuales de Teoría de la Comunicación desde la propuesta de la comunicología posible. En L. Martell, M. Rizo y Aimeé Vega (Coord.), *Políticas de comunicación social y desarrollo regional en América Latina* (Vol. II, p.p. 178- 216). México: AMIC y Publicaciones UACM.
- Rizo, M. (2006b). La psicología social como fuente teórica de la comunicología, breves reflexiones para explorar un espacio conceptual común. *Revista Andamios*, Vol. 3 (No. 5), p.p. 163-184.
- Rizo, M. (2006c). *Comunicación Interpersonal. Introducción a sus aspectos teóricos, metodológicos y empíricos*. México: Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- Rizo, M. (2007). Interacción y comunicación. Apuntes para una reflexión sobre la presencia de la Interacción en el campo académico de la comunicología. *Portal de comunicología*. Consultado el 17 de julio de 2007 en: <http://www.geocities.com/comunicologiaposible2/tbrizo3.htm>.
- Roloff, M. y Soule, K. (2002). Interpersonal Conflict. In M. Knapp & John A. Daly (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (3° Edición, p.p. 475-528). USA: Sage Publications.
- Salama, H. (1996). Gestalt. *De persona a persona* (Vol. Vol. I). México: Intituto Mexicano de Psicoterapia Gestalt, S.C.
- Sereno, K. K. y Mortensen, D. (1970). *Foundations of Communication Theory*. New York: Harper and Row.
- Simmel, G. (1971). *On individual and social forms*. Chicago: The University of Chicago.
- Spitzberg, B. y Cupach, W. (2002). Interpersonal Skills. En M. L. Knapp & John A. Daly (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (3° ed., p.p. 564-611). United States of America: Sage Publications.
- Taylor, D. A. y Altman, I. (1995). Communication in Interpersonal Relationships: Social Penetration Process. In M. V. Redmond (Ed.), *Interpersonal Communication* (p.p. 43-56). USA: Hartcourt Brace College Publishers.
- Thibaut, J. W. y Kelley, H. H. (1959). *The Social Psychology of Groups*. New York, USA: Trancation Publishers.
- Verderber, R. y Verderber, K. (2005). *¡Comunicate!* (11° Edición). México: Editorial Thomson.

Warzlawick, P., Beavin, J. y Jackson, D. D. (1991). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona, España: Editorial Herder.

Westley, B. y MacLean, M. (1970). A Conceptual Model for Communications Research. En K. K. Sereno y C. D. Mortensen (Eds.), *Foundations of Communication Theory*. (p.p. 73-82). New York: Harper and Row.

Winkin, Y. (1987). (Selección e introducción). *La nueva comunicación* (2º Edición). Barcelona, España: Editorial Káiros.

Notas:

1 Newcomb publicaría en *Psychological Review* en 1953, un artículo titulado “*An Approach to de Study of Communicative Acts*” donde detallaría su modelo ABX.

[María Rosalí Garza Guzmán](#)

Maestría en Ciencias de la Comunicación y Candidata a Doctora en Comunicación Social. Lugar de trabajo: Facultad de Ciencias de la Comunicación de la UANL.



© Derechos Reservados 1996- 2007

Razón y Palabra es una publicación electrónica editada por el Proyecto Internet del ITESM Campus Estado de México.