

Filosofía de la Comunicación

La Comunicación

Comunicar supone **enviar un mensaje, a través de un medio, produciendo una respuesta**. Esta última no tiene porqué ser del mismo tipo que el mensaje recibido, el silencio puede ser también una respuesta, y a un largo discurso puedo contestar con un gesto. A veces incluso la respuesta viene diferida en el tiempo.

Fidelidad de la comunicación

El propósito de la comunicación **no siempre se consigue**. Puede haber muchos factores que impidan la fidelidad de la comunicación. Los factores que **distorsionan** la calidad de una señal se llaman **ruidos**. Estos disminuyen la **efectividad** de la comunicación. Un buen comunicador tiene que tener en cuenta los factores que intervienen en el proceso comunicativo, y así como también debe estar atento a las **señales que envía el receptor (Feed-Back)**. El buen emisor comprueba cómo se está recibiendo el mensaje, para imprimir el sentido y la dirección adecuada en la siguiente conducta, modificando o reforzando su mensaje en consecuencia.

La comunicación no es sencilla, y muchas veces no se consigue el mensaje que se pretendía. **Especialmente difícil**, es la comunicación que se refiere a **los sentimientos, y la interioridad**. También hay que tener en cuenta que existen **límites sociales**, que señalan lo que está permitido decir, y lo que no, con lo cual se producen “sobrentendidos” y “malentendidos”. En demasiadas ocasiones, se producen **dobles mensajes**. Esto ocurre cuando el emisor no consigue comunicar su mensaje correctamente. La distancia entre el mensaje pretendido y el recibido, se llama **arco de distorsión**. Cuanto menor sea la distancia, mejor será la comunicación.

Existen toda una serie de **factores** que intervienen en la transmisión del mensaje, que deben ser tenidos en cuenta. Desde el emisor, hay que destacar la elección del **código adecuado**. Incluso puede emplear **varios códigos al mismo tiempo**, como muestran los anuncios de televisión. Pero también, desde la posición del emisor, hay que destacar los factores como la **habilidad comunicativa, el nivel de conocimientos, y la posición socio-cultural**. Por otro lado, existen **actitudes que bloquean** (evaluación, control, estrategia, neutralidad, superioridad, dogmatismo) y **actitudes que facilitan la comunicación** (descripción, no control, espontaneidad, empatía, igualdad, provisionalidad).

Análisis transaccional

Erich **Berne**, señala que nos comunicamos con los demás desde tres estados, que responden a los tres niveles psíquicos de la personalidad según Freud (superyó, yo y ello). La figura del **Padre**, estaría constituida por todas las “grabaciones” que un hijo percibió en los primeros años de vida. Pueden ser actitudes críticas como la prohibición y el castigo o la réplica, o bien

bondad y tolerancia. Se trata de una realidad **aprendida**. La figura del **Adulto** procede de las experiencias objetivas de la vida atendiendo a la realidad. Esta postura supone la realidad **pensada y consciente**. Finalmente, la actitud del **Niño** procede de los sentimientos de la infancia, y por tanto, constituyen una realidad **sentida**. Desde estas posiciones se pueden analizar las transacciones o comunicaciones señalando que pueden darse en **paralelo**, que son aquellas satisfactorias y que pueden prolongarse indefinidamente; y las **cruzadas**, que son insatisfactorias y producen malestar.

La ventana de Johari

Los investigadores **Joseph Luft** y **Harry Ingham** señalaron que **existen estancias** de nuestra persona **que se manifiestan** en la comunicación. Con la **teoría** de la ventana destacaron cuatro cuadrantes que se expresan al hablar. Estos señalan que cuando nos relacionamos sólo damos a conocer intencionadamente una determinada información (cuadrante abierto), y que siempre ocultamos algo que no queremos que sepan los demás (cuadrante oculto). Además de esta información manifiesta y oculta, existe otra información ignorada por nosotros, pero que es obvia para los demás (cuadrante ciego). Y finalmente, existe una información que es ignorada por nosotros y por los demás (cuadrante desconocido).

	Conocido por la persona	Desconocido por la persona
Conocido por otros	ABIERTO	CIEGO
Desconocido por otros	OCULTO	DESCONOCIDO

El cuadrante **abierto** es una ventana que constituye la base de la interacción y el intercambio. Lo que se conoce es porque yo lo quiero comunicar.

El cuadrante **oculto o evitado** lo forman las emociones y experiencias íntimas. Este cuadrante se comunica con dificultad y sólo a personas determinadas. Los sentimientos que más cuesta comunicar son los que se refieren al “aquí”, “ahora” y “contigo”.

El cuadrante **ciego** corresponde al yo desconcertante, que los demás ven y nosotros no. Sería la impresión que causamos en los demás. Este lo transmitimos mediante signos no verbales, en muchos casos incontrolados, porque surgen de manera espontánea. Es curioso, que cuando nos los hacen patentes, solemos sorprendernos, e incluso a veces negarlos con una justificación racionalizada que tiene que ver con lo que sentimos. Por ejemplo “yo no soy cobarde, soy prudente”.

El cuadrante **desconocido** corresponde al **inconsciente**, y recoge las motivaciones ocultas, y los impulsos reprimidos. Este espacio es para ser analizado.

Analizando las relaciones posibles que pueden darse, podrá haber conversaciones superficiales, comunicaciones más emotivas, de sentimientos y “secretos”, desconocidas... e, incluso, desproporcionadas, cuando unos hablan mucho de sí mismos, y otros apenas cuentan lo que les pasa. Así surgen los extremos comunicativos de reducción o de apertura.

La comunicación no verbal

Existen comunicaciones al margen del lenguaje verbal. Estas son muy diferentes, pero todas tienen en común que se desarrollan al margen de las palabras. Podemos comunicar desde el sonido, las distancias, los gestos y posturas corporales, e incluso desde los objetos. Un regalo o un vestido dicen mucho de una persona. También hablan sobre lo que ocurre, las vocalizaciones que acompañan al lenguaje; la intensidad, el tono, el alcance, la resonancia están diciendo algo sobre el mensaje. Estas comunicaciones que acompañan la expresión se llaman paralenguaje. La comunicación no verbal, se capta directamente porque entre directamente de forma más instintiva o natural que la palabra, que es una elaboración posterior en el desarrollo del hombre.

(DAVIS, Flora *La comunicación no-verbal*. Editorial Alianza. LB)

La comunicación de masas.

La prensa, la radio, la televisión, la publicidad, e internet mantienen comunicaciones con un grupo de personas muy amplio. El tratamiento de la información puede tener **grandes consecuencias**. Si es **bueno**, las consecuencias son **para el bien de la humanidad**; y si son malas, las consecuencias son terribles. De ahí la responsabilidad de estos medios de comunicación...

Manipulación