

LA ENSEÑANZA DE PSICOLOGIA EN CIENCIA DE LA COMUNICACION

Por: ALBERTO S. ASCOLANI
Profesor argentino de comunicación
ex—becario de CIESPAL.

Respecto a la psicología que se enseña, hay dos tipos de problemas: a) los contenidos se hallan centrados en el nivel de la psicología general, sin un pasaje adecuado a niveles interactivos y, b) se utilizan modelos teóricos no integrables con el hecho específico de la comunicación.

Además, en este trabajo se plantea sólo un primer esbozo que permite llegar a una integración de conceptos, rompiendo la discontinuidad en el tratamiento de los distintos niveles de la comunicación humana, cuya unidad puede surgir de la aplicación de un modelo informacional.

Luego se indica la necesidad de un enfoque epistemológico previo para la psicología, pero que debería ampliarse a todas las disciplinas estudiadas en estas carreras, para alcanzar un mayor rigor en su estudio e investigación.

INTRODUCCION

La enseñanza de psicología es normal en las carreras de Ciencias de la Comunicación, pero dado el énfasis puesto en el nivel de la comunicación colectiva, no siempre se integra en forma adecuada.

El estudio de dicha comunicación, con sus características de unidireccional, pública e indirecta, hace que no siempre se tengan en cuenta los demás niveles y su interrelación recíproca, con la consecuente pérdida de consistencia del conocimiento obtenido.

A su vez, respecto a la psicología que se enseña, encontramos dos tipos de problemas: 1) los contenidos se hallan centrados en el nivel de la psicología general, sin un pasaje adecuado a niveles interactivos; 2) se utilizan modelos teóricos no integrables con el hecho específico de la comunicación.

Este trabajo pretende, a través de un examen de la situación actual, plantear solo un primer esbozo que permita llegar a una integración de conceptos, rompiendo la discontinuidad en el tratamiento de los distintos niveles de la comunicación humana.

Esa unidad puede surgir de la aplicación de un modelo informacional, incluso en los niveles intrapersonal o bipersonal, que hasta el momento no ha sido casi utilizado.

También plantearemos la necesidad de un enfoque epistemológico previo para la psicología, pero que debería ampliarse a todas las disciplinas estudiadas en estas carreras, para alcanzar un mayor rigor en su estudio e investigación.

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a Eugenio Castellí, por el constante apoyo que ha brindado a nuestras tareas y en especial a ésta.

I. OBJETIVO DE LAS CARRERAS

Está centrado, en su mayor medida, en la comunicación humana, directa o mediatizada por canales técnicos, que configuran distintas situaciones en relación a los componentes, amplitud y factores de tiempo y espacio, participantes en todo proceso de comunicación.

Así, la comunicación humana puede ser estudiada en varios niveles: intrapersonal, bipersonal, grupal, social.

En la práctica, cada uno de estos niveles se expresa en multitud de formas de significaciones distintas, de acuerdo con la índole del sistema que se establezca. En cada nivel podemos encontrar un procesamiento de la información fluido, normal o distorsionado.

En el nivel intrapersonal se da la comunicación del individuo consigo mismo, con su cuerpo, con su mundo psicológico, en sus distintos grados de profundidad.

En el nivel bipersonal, múltiples sistemas de relación como las de periodista-entrevistado, terapeuta-paciente, jefe-subordinado, trabajador-trabajador, esposa-esposo, etc.

En el nivel grupal, a través de la discriminación entre grupos formales e informales, las diferentes situaciones que presentan según sus objetivos, métodos para lograrlos, tamaño. Desde los pequeños grupos hasta aquellos formalizados, que poseen sede, instalaciones, materiales técnicos y que llamamos instituciones.

Por fin en el nivel social, nos encontramos con los grandes grupos comunicados por medios técnicos.

Es objetivo fundamental del comunicador como del investigador en comunicación, poder visualizar y comprender, en cada nivel, estos distintos sistemas y relaciones, la dinámica particular de cada uno y, por fin, saber cómo deben actuar para que el trabajo sea eficiente.

II. EL APORTE DE LA PSICOLOGIA

Para llegar a situar el objeto de la psicología, digamos que considera al hombre como un todo, constituyendo un todo con entorno. Ello significa que tiene en cuenta su psiquismo y su integración con su cuerpo, su mundo físico, social, histórico y de valores (1), sucesivas estructuras que lo desconcentran y en la que a su vez halla su sentido.

Investiga la estructura de lo psíquico tratando de comprender con ello el sentido de la conducta humana, en tanto determinada por una dimensión inconsciente, reconocida por la propia conciencia y por los otros, pero desconocida en su realidad.

Conducta, en nuestro concepto, difiere de la acepción clásica introducida por el behaviorismo (2). Por ello no consideramos la conducta sólo como lo observable desde el exterior y reducible, en último término, a la significación de sistemas de hábitos y reflejos.

Podríamos concebirla como la totalidad de las manifestaciones mentales, fisiológicas, expresivas, verbales, incluidos ciertos productos de la actividad (3). Pero lo esencial es tener en claro que la conducta constituye sólo un medio para llegar a lo que le da sentido.

En razón de ello, referimos dicho concepto a una construcción hipotética de mayor amplitud, que nos permitirá comprender la significación e integración de la totalidad de las conductas de cada individuo, el sistema de la personalidad.

Podríamos definirla, tal como lo hace J. C. Filloux, como “la configuración dinámica y única que toma, en el transcurso de la historia de un individuo, el conjunto de los sistemas responsables de su conducta” (4).

Esta definición es preferible a la de G. Allport, más conocida, pero criticable, por su énfasis en el “ajuste” del individuo a su ambiente, un término que, en el contexto de la psicología americana, implica una contaminación ideológica sumado a la ineptitud del concepto para abarcar toda la significación de la conducta (5).

Además, la personalidad puede considerarse como un sistema total, intra e intercomunicado en la estructura del entorno, a través de la conducta. En este sentido, podemos asimilar este término a comunicación (6).

De ahí que, en los estudios de la comunicación, resulte pertinente incluir el aporte de la psicología, para cubrir desde su ángulo, los niveles antes mencionados: psicología general de la personalidad para los niveles intra y bipersonal y psicología social para el nivel de los pequeños grupos y de las instituciones.

El nivel socio cultural, en el que se integran los anteriores, es atributo más específico de disciplinas como la sociología y la antropología, pero que sin el aporte que proponemos, quedan en planteos difícilmente integrables a la realidad.

En el presente trabajo nos centraremos en los dos primeros niveles, menos desarrollados en los estudios.

III. ESTADO ACTUAL DE LAS CARRERAS DE CIENCIAS DE LA COMUNICACION

En las carreras donde se dicta psicología, es frecuente encontrar que no se realiza una profundización suficiente en relación a los planteos teóricos generales y problemas metodológicos. Respecto al tema de la personalidad, no suelen aplicarse modelos informacionales.

En relación a los temas generales hemos hallado varios enfoques predominantes, posibles de ubicar dentro de los moldes de la psicología clásica:

1.— Psicología de las facultades, con su división tripartita en pensamiento, voluntad y afectividad, según la tradición racionalista.

2.— Psicología como ciencia de la conciencia, según la tradición empirista, enriquecida en algunos casos, por los aportes de autores como W. James (pragmatismo americano).

3.— Menos frecuente y a menudo relacionada por oposición a la anterior, la psicología como ciencia de la conducta, según la tradición watsoriana.

4.— Los aportes del psicoanálisis ortodoxo se encuentran también a menudo. Pero con ser importantes, resultan incompletos, porque no se extienden a los desarrollos posteriores y especialmente al estudio de la evolución de la personalidad y a los tipos de carácter, problema que plantaremos en el punto siguiente.

En el estudio de la personalidad y tipologías, quizás la temática más importante en un primer nivel, a los efectos de los objetivos de las carreras, hemos podido observar varios casos:

1.— Utilización de teorías elementalistas reductoras clásicas, tales como la de Kretschmer (7) o de Le Senne (8). Esta última como una aplicación actualizada de la tipología hipocrática.

2.— Desarrollos contemporáneos de las anteriores, como los trabajos de Sheldon (9), pero que tienen las mismas deficiencias, encubiertas con un barniz metodológico riguroso.

3.— Teorías que utilizan modelos estructurales energéticos. Las dos principales son:

a) Tipología de C. Jung (10). Este autor propone dos niveles tipológicos: tipos de actitud (introvertido y extravertido); tipos de función (según primen las funciones: reflexiva, sentimental, intuitiva o sensitiva).

Combinando actitud y función se llega a una gama de ocho tipos que resulta de cierta utilidad, en tanto se refiere a maneras posibles de intra e intercomunicación. La insuficiencia del modelo limita sus posibilidades.

b) Aportes de S. Freud y continuadores. Normalmente, como ya anticipamos, la inclusión del aporte psicoanalítico se reduce al estudio de sus conceptos básicos más conocidos y no llegan a abarcar aquellos que, para las necesidades de estas carreras, resultan más operativos, tales como los relacionados con la caracterología.

Si bien Freud no desarrolla sistemáticamente esta temática, plantó sus bases en trabajos específicos (11) y en otros que tenían distinto objetivo.

Para algunos discípulos, especialmente C. Abraham (12) y W. Reich (13) quienes completaron su trabajo. Estos autores aportan datos útiles a nuestro interés, pues dan cuenta del fenómeno de la comunicación en distintos tipos de personas, aún cuando aparecen en forma implícita o designado con conceptos inadecuados (fuerzas, impulsos, catexias, etc.). En la parte final nos referiremos a intentos de integración de estos desarrollos con los de la teoría de la comunicación.

Con relación al nivel de la comunicación grupal, por su índole misma y por la existencia de aportes más actualizados y difundidos, el problema es menor. Sin embargo es necesario profundizar la aplicación de modelos de información, especialmente lo referido a los niveles explícitos e implícitos de la comunicación grupal.

Génesis del problema: Esta breve revisión nos muestra la necesidad de actualizar contenidos, pues de otra manera, la psicología permanecerá en un nivel poco operativo.

La génesis del problema tiene como punto de partida el origen de las carreras montadas e impulsadas, en la mayoría de los casos por “prácticos”. Cuando se implantó esta disciplina en los planes de estudio, la enseñanza a un empirismo un poco estéril y a una falta de integración de los conocimientos impartidos.

Por otro lado, esta dificultad se plantea también en las materias técnicas instrumentales, asumidas por gente de “experiencia”, pero sin formación teórica suficiente.

IV. LAS NECESIDADES ACTUALES

En estos momentos se plantea entonces la necesidad de adecuar lo teórico metodológico al objetivo de las carreras en sus dos niveles; 1. formación de comunicadores; 2. formación de investigadores.

Hablamos de dos niveles de un mismo proceso, queriendo significar la unidad que la formación debe poseer, aún cuando en la práctica se enfatice una y otra tarea. En este terreno no caben extremos, tanto el comunicador como “práctico” y el investigador “puro”, terminan en una “pura alienación” (14).

Por ello si bien nuestro objetivo es llegar a un replanteo con respecto a la enseñanza de la psicología, debemos tener en cuenta dos pasos previos que comprenden el estudio de los alcances de la teoría científica y del estado actual de la teoría de la comunicación. Dichos pasos pueden estar integrados en un mismo desarrollo.

De hecho, creemos sería muy saludable para la elevación del nivel de los estudios y de las investigaciones que, en especial el primer paso, se diera con suficiente amplitud como para servir de base a una actitud y a un proceder, tanto en los estudiantes como en los profesores e investigadores. Este problema, cuando ha llegado a plantearse, ha suscitado muchas discusiones sobre si debe plantearse al comienzo o al final de las carreras. Quizás sea una falsa dicotomía, pues en todo caso podría darse el principio para crear una actitud y al final para profundizar en el significado del conocimiento en cada disciplina.

En este trabajo, dada su limitación, se hace un esbozo general de dichos planteos previos, que en el futuro deberán ser reelaborados, dado que ya advertimos ciertas deficiencias que en este momento no podemos superar.

TEORIA CIENTIFICA

En toda tarea que quiera calificarse de rigurosa se necesita un bagaje teórico que pueda integrarse paulatinamente y enriquecerse con los aportes de las investigaciones que nos traen datos de la realidad. A su vez, debe poder revertir sobre la realidad para profundizarla y cambiarla (15).

Este logro depende, en primer término, del estudio y esclarecimiento de la relación entre la ciencia y la ideología.

En las ciencias sociales en general, como en psicología y en comunicación, es necesario realizar esta primera discriminación, pues la contaminación ideológica de conceptos no explicitados han planteado muchas trabas al desarrollo del conocimiento.

Durante mucho tiempo imperaron las premisas de la “ética de la neutralidad” y de la “ciencia no ideológica”, merced a las cuales se pretendió afirmar y aumentar el rigor de las postulaciones. Sin embargo, en la medida en que esa “neutralidad” no se basó en una explicitación de las relaciones entre el quehacer científico y lo ideológico, se cayó en lo que se quería negar, con el agravante de que se defendía así una clara ideología del “no cambio” (16).

Y lo ideológico, en el campo de las comunicaciones, no es una entelequia, sino que constituye la expresión del sistema de producción de los mensajes, que constituyen mercancías, productos para la venta. Estos factores han condicionado los estudios, la investigación y consecuentemente las conceptualizaciones.

EL PROBLEMA DE LA TEORIA Y DE LA PRACTICA

Lo anterior implicó una escisión grave en el contenido y en el sentido de la producción científica, un abismo creado entre la teoría y las investigaciones (17) o entre la teoría y los problemas sociales (18). Los

teóricos construyeron muchas elaboraciones totalmente desvinculadas de la realidad y los investigadores realizaron muchos estudios que finalizaron en un empirismo estéril, con un manejo de datos muy controlados, pero cuyas implicaciones para la teoría se ignoran.

Existen muchas investigaciones sobre opiniones, actitudes, etc., y en comunicación, las investigaciones sobre utilización de medios han intentado interrelacionar variables psicológicas, tales como la "empatía", emparentada con conceptos tales como adaptación y que, aún cuando se haga la salvedad de que se trabaja en estudios exploratorios, requerirían un examen más profundo (19). Lo mismo ocurre con los conceptos sobre cambio social que suelen identificarse con "modernización" (20).

En centros importantes por sus posibilidades, como CIESPAL debería plantearse esta problemática e integrar en ella los aportes de trabajos que ya se vienen realizando con metodología estadística (encuestas, análisis morfológico y de contenido), que por sí solos resultan poco útiles para el desarrollo teórico y para los fines prácticos.

Existen ya trabajos de integración teórica y de investigaciones, especialmente en la línea del estructuralismo, fundamentales para la profundización de dicha problemática y que a efectos de nuestro interés, nos permiten captar en una nueva perspectiva, las relaciones entre psicología, comunicación y la realidad de América Latina.

En este sentido es importante señalar las investigaciones de E. Verón en Argentina y de A. Mattelart en Chile. (21). También en este campo, quizás uno de los aportes más lúcidos sea el de J. Dumazedier, quien a partir de un esquema muy coherente del desarrollo cultural y utilizando la teoría de la decisión, discrimina e integra a su vez, los niveles del pensamiento subjetivo en el campo de la acción social. En otros términos, la articulación de ideologías, valores y criterios de decisión, con las acciones posibles en situaciones probables (22).

SISTEMAS, TEORIAS Y MODELOS

Esta es una discriminación importante, pero como la anterior, difícil de trabajar en la enseñanza.

Es importante porque se integra al citado desarrollo y porque permite una mayor conciencia en los alumnos, de lo que implica el trabajo científico.

Es difícil porque en la mayoría de los estudiantes no existe esa “actitud científica”, sino la de aprender algunas técnicas prácticas que les permitan un cierto manejo de la comunicación. Actitud lamentablemente abonada por muchos profesores, ellos mismos “prácticos”, que necesitan negar sus deficiencias de formación, negando la importancia del trabajo riguroso. No podemos sino insistir en un pensamiento que cita J. Dumazedier en el libro “De la sociología de la comunicación colectiva a la sociología del desarrollo cultural”, en el sentido de que “no hay nada más práctico que una buena teoría”. No aceptar esta afirmación implica sustentar inconcientemente una especie de omnipotencia del pensamiento, pues la experiencia práctica de cada individuo, siempre es limitada en relación a cada campo de conocimiento.

SISTEMA

Comprende un conjunto amplio de postulados generalmente vinculados a sistemas filosóficos. Mc Geoch, según lo citan Marx y Hillix, afirma que es una “organización e interpretación de carácter coherente e inclusive, aunque flexible, de los hechos y de las teorías especiales relativos al tema’.

Es decir, el sistema toma al objeto de su estudio en toda su amplitud y complejidad, por lo que generalmente no pueden deducirse de él formulaciones exactas respecto de las variables que intervienen en dicho objeto. Se les suele dar asimismo el nombre de “teorías generales” (24). Es a este nivel donde se da el contacto con la filosofía y con la ideología, muchas veces a través de supuestos no explicitados. Aún los sistemas con mayor pretensión de exactitud han caído en una estéril negación de este hecho. Tal es el caso del conductismo, que puede comprenderse mejor cuando se lo sitúa en el contexto del positivismo del siglo pasado y en el materialismo mecanicista que sustenta sus postulaciones. Lo mismo podríamos decir de la psicología de la Gestalt (clásica y de campo), del psicoanálisis, etc.

La introducción de supuestos en el trabajo científico es inevitable, sólo que en la medida de lo posible, deben ser explicitados. Ade-

más pueden cumplir el positivo papel de impulsar el desarrollo de los conocimientos, aún cuando luego pueda descartárselo.

TEORIA

Es una “serie de proposiciones interrelacionadas de las que pueden deducirse observaciones y explicaciones de los hechos”; también puede decirse que constituye un “grupo de hipótesis y leyes conectadas deductivamente” (25). A este nivel puede hablarse de variables pasibles de ser controladas en observaciones y experimentaciones que contribuirán a comprobar o disprobar hipótesis, revertiendo en una profundización de la teoría o en su superación.

En la unidad V tomaremos formulaciones de la teoría de la comunicación y del lenguaje como base para el tema final a las que puede integrarse a la vez formulaciones teóricas del psicoanálisis.

MODELO

Podemos definir el modelo, a nuestros fines, como un modelo de representación (26). El modelo nos permite comparar lo que observamos con un sistema de referencia. O sea que nos representamos el objeto de nuestro estudio por otro más simple que construimos seleccionando sus aspectos relevantes. Sin constituir una teoría, siempre implica una que le da sentido.

El modelo es un “como si” (27). De modo que podemos afirmar que la personalidad funciona como si fuera un motor, un organismo, un campo magnético, un sistema de comunicación según utilicemos modelos físicos-mecánicos, biológicos, físicos de campos o informacionales. Pero existen teorías que llevan implícitas más de un modelo. La importación de conceptos de otras disciplinas puede ser necesaria y lícita, pero es preciso tener en cuenta la condición de referir el modelo a nuestro campo de conocimiento y no lo inverso, o establecer las similitudes pero también marcar las diferencias.

A nuestros fines, es importante tener en cuenta la necesidad de pasar de la utilización de modelos clásicos de tipo “monádico” a modelos más amplios que abarquen el hecho social de la comunicación (28). Esto permitirá superar las extrapolaciones incorrectas (suponer

que un introvertido debe tener un modo de comportamiento similar estando con otro o con muchas personas) o incluso la atribución de cualidades de "naturaleza" a los individuos (el líder nace) que sólo pueden explicarse en ciertos sistemas de relación.

Debemos insistir en la importancia de estos conceptos que pueden ayudar a los estudiantes a ser conscientes de la relatividad de los postulados que utiliza la ciencia e impedir la toma de actitudes dogmáticas. Si partimos de esta base, no podremos aprender cuatro fórmulas y quedarnos tranquilos, sino que nos veremos obligados a mantener la actitud despierta del investigador, que siempre está a la expectativa del surgimiento de nuevos datos y siempre está dispuesto a abandonar posiciones en aras del avance del conocimiento.

En el desarrollo que antecede expusimos los problemas que presenta nuestra realidad y algunos conceptos fundamentales teórico-metodológicos. Ahora podremos introducirnos en el terreno específico de la psicología y la comunicación.

V. APLICACION DE UN MODELO INFORMACIONAL

1.— TEORIA DE LA PRAGMATICA COMUNICACIONAL

En este trabajo, estudiaremos aspectos de la realidad humana en tanto compuesta por hechos comunicativos. Especificando más diremos que nos hemos de ubicar en un nivel determinado, el de la pragmática (29), para aportar a un conocimiento que permita comprender y predecir dichos hechos. Luego nos centraremos en el nivel de la personalidad en tanto sistema intra e intercomunicado con el mundo.

La comunicación, dada su complejidad, difícilmente puede abarcarse en su integridad. Si bien pueden comprenderse y esbozarse todas las fases y factores que intervienen, corresponde a distintas disciplinas psicológicas y lingüísticas, el estudio de grupos de ellos.

La distinción de Morris entre semántica, sintáctica y pragmática, resulta esclarecedora. Sin embargo, en los estudios sobre comunicación, no siempre se aclara suficientemente el significado que los autores asignan a su definición y a su enfoque dentro del contexto total de la comunicación.

G. Maletzke y J. Dumazedier definen la comunicación como transmisión de significados entre individuos (30). Valorizan el aspecto semántico, pero sus trabajos, ubicados en distintos planos, de la psicología social el primero y de la sociología el segundo, se desarrollan en el terreno de la pragmática. Maletzke analiza los factores del proceso y Dumazedier la comunicación como acción social para el desarrollo cultural.

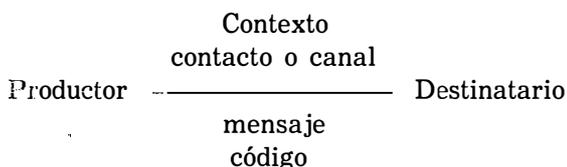
Ruesch y Bateson afirman que incluye “todos aquellos procesos por los cuales las gentes se influyen unos a otros”. (31) Toman la función conativa.

Así podríamos tomar otros y veríamos que en algunos casos concuerdan, pero en otros, el acento de la definición recae en ciertas funciones del proceso de comunicación sin precisar suficientemente o sin concordar con el contenido de la obra.

Es por ello que resulta importante establecer un marco de referencia que permita la comprensión de lo que se desea plantear y abarque el contexto total en el que se ubica.

La teoría de las funciones del lenguaje puede constituir ese marco. Son muchas las postulaciones realizadas por distintos autores y escuelas. De ellos, el que creemos más completo, pues abarca todos los factores que intervienen en el proceso de la comunicación, es el de R. Jakobson, integrado con el aporte de L. Rosiello. Aquí nos guiamos por una síntesis realizada por E. Castelli.

Jakobson establece seis factores fundamentales de toda comunicación:



La comunicación puede centrarse en alguno de estos factores definiendo así distintas funciones:

—Emotiva o expresiva: se refiere a la actitud del comunicador (manera como comunica, gestos, palabras, movimientos, etc).

—Conativa: cuando procura determinar un comportamiento práctico en el perceptor.

—Referencial: cuando se orienta hacia el contexto situacional (con especial referencia a los objetos externos).

—Fáctica: centrada en el canal, el modo de contacto o relación entre los participantes.

—Poética: centrada en el mensaje mismo, su configuración, estilo, etc.

—Metalingüística: centrada en el código, en el esclarecimiento del lenguaje utilizado.

La realidad comunicacional, por ser dinámica, implica siempre la preeminencia de una función por sobre las otras.— Existe un ordenamiento y complementación y no exclusividad de una de ellas. Por otro lado, fuera del hecho mismo del proceso comunicativo, el investigador, de acuerdo a sus objetivos, podrá centrarse en alguna de ellas en desmedro de las otras.

L. Rosiello reagrupa el sistema de funciones en dos clases fundamentales, según determinen mensajes referidos a la realidad extralingüística o a la lengua misma y sus instrumentos. La primera corresponde a las relaciones externas y comprende las tres primeras funciones mencionadas. La segunda, de las relaciones internas, comprende las dos últimas. La función fáctica permanecería en una posición intermedia, pues actúa sobre la realidad externa, pero participa también de la función metalingüística, en tanto puede controlar los instrumentos lingüísticos del diálogo.

Si reagrupamos a efectos de su mejor visualización, los factores, sus funciones y las clases en un cuadro, tendríamos:

Relaciones externas (realidad extralingüística)	CONTEXTO F. Referencial	Leng. común (context. situac.) Leng. técnico (hacia objetos) Leg. científico (con- cep'tos).
EMISOR (Función expresiva) (signif. emoc.)		RECEPTOR Función conativa (comport. práctico)

Posición intermedia	CONTACTO (relación) Función Fáctica
Relaciones internas (lengua e instrumentos)	MENSAJE Función Poética CODIGO Función Metalingüística

Ahora quizás resulte más claro nuestro planteo inicial cuando decíamos que nos centraríamos en el nivel de la pragmática. Tendremos en cuenta especialmente al emisor, al perceptor, sus relaciones comunicativas y cómo se integran al proceso en el cumplimiento de sus funciones. En otras palabras, tomamos preferentemente las relaciones externas e intermedias.

También puede resultar más clara nuestra enunciada intención de incluir una síntesis sobre tipos de personalidad en función de sus modos de comunicación predominantes. Sin embargo, debemos insistir qué personalidad constituye un sistema, una configuración de normas, cuyos límites no terminan en el individuo, no está definida exclusivamente por la historia personal y el bagaje biológico, sino que es un punto de estabilidad relativa, en un sistema que la abarca (33).

O sea que llegaremos a establecer “tipos” de personalidad significando con ello pautas, patrones comunicativos que tienden a repetirse (son redundantes) en un individuo a través de sus múltiples interrelaciones. Así como una función de comunicación adquiere significación en relación a las demás, la personalidad y su comunicación es una función de la situación total e implica una actualización existencial de relaciones temporo-especiales múltiples.

La exposición de tipos de personalidad que en el próximo punto trataremos de sintetizar, implica llegar a situar un número mínimo de tipos de mensajes y “leyes de combinación”, que podrían constituir una especie de “cálculo” (34) que permitan comprender y en cierto modo, predecir conductas.

Si bien tomaremos como base el aporte de J. Ruesch (35), específicamente centrado en el tema, trataremos de integrar en los conceptos introductorios, el de otros autores (36). Tomaremos los "axiomas exploratorios" de la comunicación. Mencionamos solamente las definiciones y remitimos al texto para su profundización:

1.— No es posible no comunicarse.

2.— Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y uno relacional tales que el segundo clasifica al primero y es, por ende, una metacomunicación.

3.— La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes.

4.— Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis sumamente compleja y poderosa pero carece de una semántica adecuada en el campo de la relación, mientras que el lenguaje analógico posee la semántica pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones.

5.— Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según están basados en la igualdad o en la diferencia.

J. Ruesch presenta seis construcciones hipotéticas, que en algunos aspectos importantes coinciden con los axiomas antes expuestos. Estos son:

1.— Sistema: "cada individuo opera voluntaria o involuntariamente dentro de una red de comunicación". (axioma 1).

2.— Funciones: cada individuo, en el proceso de comunicación, alternativamente recibe, elabora y emite mensajes (axiomas 3 y 5).

3.— Lenguaje y codificación: toda comunicación implica un nivel verbal y uno no verbal. El primero se basa en una codificación digital y el segundo en una codificación analógica (axioma 4).

4.— Contenido e información: en toda comunicación existe contenido cuando se establece acuerdo acerca de los hechos a que los signos se refieren. Existen aspectos del contenido no comunicables, mientras que aquellos que se comunican reciben el nombre de información (axioma 2 parcial).

5.— Metacomunicación e instrucción: en toda comunicación intervienen instrucciones sobre cómo comunicar y recursos interpretativos, sean concientes o inconcientes (axioma 2 parcial).

6.— Corrección, realimentación y respuesta.

Estos axiomas y construcciones hipotéticas, permitirán comprender ciertos aspectos de las comunicaciones humanas y ciertos sistemas de interacción en los que se organizan. La comunicación cotidiana de un individuo o su comunicación en situaciones especiales, expresarán entonces en qué medida esos sistemas funcionan de manera integrada o no. En este último caso se hacen más evidentes y ofrecen menos dificultad a su descripción.

Este modelo, permite realizar un estudio de la personalidad en un nivel descriptivo y por lo tanto cercano a la comunicación concreta perceptible. Sin embargo puede ser enriquecido, si se lo integra con un nivel explicativo que exigirá la utilización de hipótesis más abstractas. Hasta el presente, las hipótesis e intentos de integración más interesantes que conocemos provienen del psicoanálisis. Mencionaremos especialmente el trabajo de D. Liberman en nuestro país (37). Este enfoque, como ningún otro, ha participado en la profundización de este campo, dando luz a la descriptiva comunicacional con hipótesis sobre las dimensiones personales internas, productos del desarrollo a través de las múltiples experiencias vitales.

Pero de hecho, los modos de comunicación típicos, en cada individuo, que aluden ese "cálculo" del que hablamos, a ese sistema de normas que sigue en su contacto con el mundo, constituyen por sí mismos una especie de "cristalización", de "forma" que pone en evidencia su proceso de desarrollo. Freud en "Recuerdo, repetición y elaboración", alude, en cierto modo a ello, pero es W. Reich (38), ya en 1930, en un trabajo cuyas implicancias, de la misma manera que muchos aspectos de su obra recién ahora se comprenden, lo plantea con mucha claridad. La coraza caracterológica, como la llama, alude y concretiza en la conducta actual, perceptible, las contingencias de su formación. Y esa conducta constituye la comunicación del individuo en su aspecto "relacional". De ahí que incluso podamos hablar no sólo de la complementación de dos tipos de hipótesis ubicadas en distintos niveles de abstracción, sino de su integración a través de un nuevo modelo conceptual.

2.— PERSONALIDAD Y COMUNICACION

El estudio de la personalidad en función de su comunicación, con objeto de llegar a una conceptualización sobre sus formas típicas

en el terreno de la psicología general, nos presenta dificultades debido a las fuentes de donde provienen los distintos aportes. Del material a nuestro alcance, los primeros provienen de la psiquiatría (39); otros están centrados en la situación específica de la terapia psicoanalítica, con especial referencia al análisis de la transferencia (40) y por último aquellos que estudian principalmente la patología de la comunicación a nivel del grupo familiar (41).

Sin embargo, aún contando con dichas limitaciones, es interesante aplicar estos conceptos en relación a nuestros fines específicos. Si realizamos alguna interpretación incorrecta, seguramente saldrá a la luz y podrá significar una nueva experiencia de aprendizaje.

Para la descripción de los tipos, tomamos el ordenamiento de D. Liberman en relación con la nomenclatura psicoanalítica clásica, centrada en la evolución de la libido y la tipología resultante de acuerdo a las fijaciones en sus distintas etapas. Si bien la teoría de las "relaciones objetales", que sigue ese autor, basa el estudio del psiquismo en el concepto de "posición", dicho ordenamiento sigue útil, pues implicaría distintas técnicas instrumentales defensivas del yo que van desde las más disociadas a las más integradas (42). La comparación entre ambos ordenamientos es la siguiente.

Persona infantil	Organo neurosis Enfermedades psicósomáticas
Persona observadora, no participante	Esquizotimia. Esquizoidia Esquizofrenia
Persona depresiva	Ciclotimia. Depresión neurótica. Psicosis maniáco-depresiva
Persona de acción	Personalidad psicopática Perversión e impulsión neurótica
Persona lógica	Carácter obsesivo Neurosis obsesiva
Persona atemorizada	Carácter fóbico Histeria de angustia
Persona demostrativa	Carácter histérico Histeria de conversión

Antes de iniciar la descripción debemos recalcar que el individuo constituye una unidad con su entorno y que ciertos modos comunicativos resultan de su integración y del tipo de sistema que se configure.

Si bien se incluyen las características más sobresalientes, no es porque se piense que podrá observárselas así en la realidad, sino para hacer más sencilla la comprensión. Por lo general podrá observarse un predominio apenas perceptible de un modo de comunicación.

En las descripciones, trataremos de sintetizar los distintos aportes, a veces muy desordenados, refiriendo las múltiples características personales a las construcciones hipotéticas ya expuestas.

PERSONA INFANTIL

Se caracteriza por el uso de un lenguaje donde lo somático tiene preeminencia. Está siempre a la expectativa de descubrir síntomas y de utilizarlos con fines de control de los demás. Puede tratarse de sufrimientos localizados en regiones corporales o como tensión (corporal o mental). J. Ruesch afirma que en esto último puede operarse una contraposición entre sensación de bienestar mental y tensión física o viceversa. Los casos de tensión se elevarían, según el mismo, hasta el 75% de los pacientes que van a consulta privada (43).

La referencia a los síntomas puede ser directa o sutilmente expresada, según el grado de capacidad. Puede expresar lo que siente en forma verbal, como que no puede hacer o pensar algo porque le "duele la cabeza". Puede expresarlo con una conducta fisiológica, como la palidez; o también con una conducta netamente expresiva, como suspirar, gesto facial de dolor, llevarse las manos a las sienes, etc.

En la recepción, existe preferencia por los signos y señales somáticos y tendencia a desdenar los verbales y mímicos, salvo para tener en cuenta el grado de aceptación que puedan implicar por parte de los demás. Pero lo que importa es que dicha recepción no se elabora significativamente a nivel psicológico, sino que se transforma en sensaciones de placer o tensión orgánicas. O sea que los con-

flictos se localizan a nivel del sistema nervioso autónomo que así se convierte en medio de expresión de los mismos (44).

La indebida importancia que atribuye a la recepción de los estímulos internos hace que deje de lado o empobresca la percepción de los hechos sociales, compensando esta deficiencia con juicios de valor estereotipados y estrechos. La percepción y la emisión son acertadas sólo en relación a situaciones concretas.

En relación a su integración social, expresa mayor interés en las posiciones de prestigio que en reales relaciones personales, lo que puede llevarlo a “sobreadaptarse” y no poder limitar sus tareas y actuaciones (45).

Pueden tener éxito, pero a costa de sacrificar parte de su persona, de su cuerpo, a través de sus dolencias; de su mundo interno, que permanece disociado y en muchos casos, la pérdida de sus posibilidades puede ser total, por el advenimiento de síndromes como el “surmenage”, que con su exigencia de reposo “físico y mental absoluto”, como reza la prescripción más común, logra un objetivo de dependencia total y conviértese prácticamente en un “bebé.”

Hemos podido observar esto último con mucha frecuencia, en determinados tipos de personas, tales como religiosas y religiosos en el ámbito de instituciones educacionales, “ejecutivos”, estudiantes, etc. En dichos casos suele observarse la convicción, omnipotente, de que se es imprescindible, que se debe “estar en todo” o cumplir a toda costa con programas, a menudo irrealizables. Luego viene el derrumbe y la justificación en la enfermedad.

Podría caber aquí la referencia que hace D. Liberman a una adaptación forzada, masoquista e infantil. Es decir, habría un aparente comportamiento realista (a veces apoyado por la situación externa misma), pero que encuentra la total disociación de los procesos inconcientes (principio del placer —proceso primario) sometidos y fijados en funciones fisiológicas y expresados en síntomas corporales (46).

Debido a este fondo infantil necesitan una referencia, sea grupal, familiar o institucional que les dé seguridad y protección. De hecho, ocurre así porque no puede “reemplazar la dependencia de las

acciones de protección de los demás por una actitud de confianza en el intercambio de informaciones y en la interacción cooperativa” (47).

En su desarrollo quizás influyó la sobreprotección de padres ansiosos que le hicieron ver la posibilidad de tenerlos cerca a través de la manifestación de síntomas (48).

La denominación de persona infantil resulta comprensible, pero es interesante sintetizar algunas características y relacionarlas con otras que son normales en los niños. Una se relaciona con el interés por el estado del propio cuerpo. Otra con el interés por el prestigio que se da en los niños como identificación con roles adultos prestigiosos a través del juego y que constituye un aprendizaje social. Otra es la tendencia a la estereotipia, que también se observa en los niños por su incapacidad de abstraer de los hechos sociales, conclusiones complejas.

Por último mencionaremos la dificultad de poner límites a la acción, que en los adultos con estas características no tiene vallas de contención, pero en los niños sí, puestas por los mayores en función de la adaptación social.

PERSONA OBSERVADORA, NO PARTICIPANTE

La descripción de sus características traerá seguramente a la memoria al tipo “introvertido” (49), o al esquizotímico (50). En las relaciones humanas se ubica preferentemente como observador. Su autoobservación puede ser aguda, mientras que la emisión resulta disminuida. Por ello se desempeña con mayor eficacia en campos o disciplinas abstractas tales como las matemáticas, física, filosofía, etc. En otro orden de actividades, profesionales o laborales, tiende a buscar aquellas que no requieran participación comunicacional activa.

Según J. Ruesch la civilización técnica actual favorece el surgimiento de esta persona, pues ha provocado un aumento notable de las relaciones impersonales, tanto por las dificultades puestas a la sociabilidad en los grandes centros urbanos, como en el trabajo, donde predomina la consideración del rol, más que la persona, o incluso donde se reemplaza la persona por un “número”. Lo mismo ocurriría en

las situaciones de descanso, facilitando la adaptación de roles de espectador a través del cine, radio, televisión, deportes, etc.

Se siente cómoda estando a solas, pero cuando se halla frente a otra gente, sea en relación bipersonal o en grupo, experimenta ansiedad y es allí donde su capacidad de discriminación y especialmente de emisión, se resiente. Esto no ocurre cuando se le asigna una función de observación sin participación, caso en el que podrá observar los hechos sociales con claridad.

Desde el punto de vista de su apariencia y de los sentimientos que despierta, podría hablarse de dos formas. Por un lado tendríamos aquel que es retraído y controlado, pero que trasluce su inseguridad, especialmente a través de su conducta expresiva. El otro caso aparece en cambio como un observador frío, seguro, distante y algo misterioso.

En su lenguaje, predomina el aspecto verbal sobre el expresivo e impresiona como falto de organización. Su comprensión puede dificultarse debido a ello, pero también porque le cuesta explicitar datos que constituyen lo metacomunicativo. Así, aún cuando su mundo psicológico sea rico en contenido, su información no lo evidencia.

Siempre es sensible al impacto de las acciones de los demás sobre sí mismo, por lo que necesita controlarlas y anticipar los perjuicios que siente pueden ocasionarle. Por otro lado le es difícil captar el efecto de sus propias comunicaciones o acciones.

Las características comunicativas consignadas hasta aquí podrían explicarse por su necesidad de ser valorado. Así, cuando expresa algo, necesita ser reconocido por todos, pero a su vez tiene dificultad de gratificar a los otros. Esa inconciente y excesiva necesidad de reconocimiento lo lleva a una situación comunicativa paradójica, pues para lograrlo debe participar, pero no puede porque vive esa posibilidad como peligro. La comunicación le implica una constante confusión entre lo cognitivo y emocional. Así cualquier crítica puede equivaler para él a rechazo personal.

En cuanto a su génesis, se menciona la falta de respuesta de los padres en términos no verbales y especialmente la falta de comunicación gratificadora a través de acción, gestos y objeto (51). Lo

esencial quizás sea la característica de paradójica de esta comunicación, donde el significado de los mensajes verbales no coincide con el de la acción, pero que especialmente implica un contexto incongruente e ilógico del cual el sujeto no puede evadirse. (52).

PERSONA DEPRIMIDA

Correspondería al ciclotímico y en parte al introvertido.

Se trata de una persona cuya comunicación se expresa por fases alternativas de aumento o reducción de los contactos, y que se conectan con los estados cambiantes del sentimiento de autoestima.

Los sistemas de comunicación en los que se incluyen, tienden a regular dicha autoestima a través de la dependencia. Necesitan “formar parte” de instancias más amplias, sean grupos o instituciones, de los cuales recibe los aportes para su autoaprecio y en general la regulación de sus conflictos internos. En este proceso, realizan inconcientemente una trasposición entre comunicación intra e interpersonal, intercambiando las relaciones consigo mismos por la relación con los demás.

Opera principalmente en un sistema intrapersonal y cada vez que necesita la comunicación interpersonal, trata a los demás como si constituyeran una parte de sí mismo. Cree que a los demás les interesa sus autoincriminaciones o actividades, según las fases, por esa falta de delimitación clara entre interior y el exterior (53).

“En este proceso, los receptores de distancia (vista y oído), funcionan muy unidos a los receptores de proximidad (cenestesia, tacto, kinestesia, etc.)”, de manera tal que “los mensajes gratificantes provenientes de otras personas, compensan los mensajes desagradables provenientes del interior” (54).

Las funciones de recepción, elaboración y emisión son interferidas de acuerdo a la regulación de la autoestima en cada momento, originando las fases diferenciales ya mencionadas cuyos “picos” serán pequeños en los casos de individuos normales y muy grandes en casos patológicos.

En la fase depresiva los contactos y la participación se reducen. Predomina la elaboración, teñida de sentimiento de desánimo, desvalorización y culpa, resultantes de fracasos imaginarios o reales, vividos como no superados.

En la fase activa tienden a aumentar sus contactos de tal manera que no siempre alcanzan a abarcarlos plenamente. Predomina la emisión en detrimento de la recepción y elaboración. Expresan sus necesidades e ideas más o menos verbosamente, no a los fines de la acción, sino por la expresión misma. Es decir, no hablan para lograr efectos en las conductas de los perceptores, sino que pareciera que “hablan por hablar”.

Teniendo en cuenta el lenguaje y su código, podría decirse que su objeto es mantener el contacto, más que transmitir contenidos significativos a nivel cognitivo. El nivel verbal, queda subordinado en algunos aspectos a lo no verbal, analógico.

Cuando son personas integradas, suelen aparecer expresivas, cálidas y sociables. A menudo tienen también sentido artístico y buena coordinación entre pensamientos y sentimientos, entre lenguaje verbal y gestual. Pero cuando oscilan mucho entre las fases de depresión y excitación, se operará un retardo o una aceleración de las funciones verbales.

A veces dan la impresión de no ser sinceros, de querer aparentar más o menos de lo que son. Ello se deberá a la desconexión entre los aspectos expresivos mencionados y también a la falta de recepción de las respuestas y de que “no descubran las intenciones o instrucciones interpretativas de los demás, de que no comprenden el conjunto de la situación, ni sus dificultades propias” (55).

Las condiciones que, según J. Ruesch, facilitan el desarrollo de este tipo de personalidad pueden relacionarse con actitudes de los padres en cuanto a recalcar los resultados finales, antes que la satisfacción por la acción y el desarrollo de habilidades. En ese proceso, si las metas de la acción se proyectan cada vez más lejos, se tornan inalcanzables. Esto importa mucho en las primeras etapas de la formación de la personalidad, donde la temprana fijación de ideales y logros a nivel cognitivo, puede ir en detrimento de las otras posibilidades y necesidades de ese momento. Desde el punto de vista psicoa-

nalítico puede decirse que son individuos en los que la "fase edípica se vió interferida por una aparición temprana y brusca del período de latencia" (56).

PERSONA DE ACCION

Suele ser vista como persona de grandes dotes y encontrársela entre organizadores de gran actividad, militantes revolucionarios, aventureros, etc. Pero quizás sean identificados en mayor medida como jefes de pandillas, delincuentes, etc.

Se caracteriza por una conducta activa general e incluso su verbalización tiene más un significado de acción o de inducción a la acción que de transmisión de información. Necesita rodearse de gente para sentirse "completa", debido a que los límites de su yo se proyectan y abarcan a los demás.

A diferencia de un individuo maduro que supone que los demás poseen una personalidad separada, que tienen deseos, esperanzas, necesidades, valores y recursos que pueden diferir de los propios, a la persona de acción se le hace difícil realizar tales suposiciones, debido a esa necesidad de tomar a los otros como extensiones de sí mismo. De aquí se deriva que, conciente o inconcientemente utilice a los demás para sus propios fines (57). Congruentes con estas características se encuentran rasgos de susceptibilidad, desconfianza y, en casos patológicos, de persecución.

Los sistemas de comunicación en los que se incluye o que trata de constituir son asimétricos, de dependencia. En relación a las funciones, podrá observarse que percibe rápidamente los aspectos dependientes que puede utilizar, pero no las necesidades o posibilidades de los otros. Es decir, capta lo que le permite mantener una posición de superioridad y la oportunidad de controlar el sistema. Los demás, consecuentemente, pueden llegar a dejar de sentir sus propias necesidades y abandonar sus normas, para aceptar las de ella. También su voluntad y sus posibilidades de acción dejan de pertenecerles. (58).

La elaboración es rápida, intuitiva, en tanto razonamiento inconciente y abreviado, de tal manera que los elementos para dominar la situación comunicativa, fluyen sin que, en todos los casos, haya un

razonamiento conciente. Su emisión, como adelantamos, es intensa en acciones y verbalización, pero en función de sus fines adquieren características que no facilitan una real comunicabilidad. Los mensajes son ambiguos y el lenguaje es impactante para lograr la paralización de los procesos de pensamiento de los demás.

Otra característica de su emisión está conectada con su dificultad de traducir sentimientos a través de verbalizaciones, expresándolos a través de contactos físicos o por medio de cosas (regalo).

Una forma posible de modificar esta situación comunicativa sería actuar como una "persona lógica", frenando el juego de su elaboración e impidiendo la ambigüedad de los mensajes.

Por lo general, tiene dificultades de aceptar consejos, opiniones o sugerencias y por lo tanto para trabajar en equipo. Si se encuentra al mando de un grupo de trabajo tiende a ser autoritario, adoptando un rol de líder demagógico.

Puede funcionar como extensión de una autoridad real, pero desde el punto de vista interno, la dependencia sería una figura constante. En lenguaje psicoanalítico podría decirse que ello implica la identificación, a nivel del superyó sádico, con la imagen paterna persecutoria a fin de controlarla.

En cuanto a su génesis, J. Ruesch señala que puede relacionarse con la necesidad de actuar constantemente para ser reconocido por sus padres, o sea, actuar para causar impresión y lograr un efecto.

PERSONA LOGICA

Suele encontrársela, de acuerdo a las exigencias de las distintas tareas, entre matemáticos, filósofos, personas dedicadas a trabajos burocráticos, en el comercio y fabricación de artículos que exigen minuciosidad, tales como instrumentos de precisión, joyas, etc.

Los rasgos característicos giran alrededor de la escrupulosidad, minuciosidad, orden, necesidad de clasificar experiencias, etc.

En su comunicación, debido a su necesidad de un rígido control emocional, predomina la elaboración interna. Esta es muy complicada y dificulta la expresión, que suena pesada y lenta. En la emisión,

tiene en cuenta lo verbal, tendiendo a desdeñar los aspectos no verbales y emocionales implicados como así también la situación que lo rodea (ausencia de comprensión analógica). Para mantener su conducta debe ceñirse a un empleo preciso del lenguaje, por lo que su vocabulario y verbalización pueden resultar notables. En lo referente a la recepción, le resulta dificultoso observar los efectos de sus propias acciones sobre los demás y efectuar la corrección.

Según J. Ruesch, nuestra civilización contemporánea favorece el surgimiento de este tipo de personalidad. Con los rápidos cambios en materiales, máquinas y costumbres resulta cada vez más difícil acumular un caudal de conocimientos adecuados y no se da tiempo para que se estabilicen las pautas de conducta. En este contexto, las conductas obsesivas surgirían como defensa ante los cambios. (59). Quizás esta explicación pueda ser útil en algunos casos, pero no creemos sea acertada para la mayoría de los casos.

PERSONA ATEMORIZADA Y HUIDIZA

Es aquella que se ve afectada con la mayor facilidad ante situaciones nuevas o poco estructuradas y que le despiertan un estado de vigilia que la prepara a huir de dichas situaciones o a enfrentarlas, no siempre con una conducta proporcionada.

Los componentes emocionales principales son el miedo y la ansiedad. El primero se relaciona con personas u objetos que tienen forma, sea ésta real o no. La segunda surge cuando no aparece dicho objeto o cuando no se encuentra ninguna reacción adecuada para enfrentarlo. La ansiedad, como "reacción de alarma", puede ser beneficiosa y constituir una defensa normal.

En psicopatología se describen dos tipos de estructuras:

1.— Neurosis de ansiedad, cuando no existen objetos definidos que provoquen las reacciones ansiosas;

2.— Temor canalizado en un objeto (fobia), que reemplaza a aquel que originalmente lo motivó. La defensa se constituye con la aparición del "acompañante fóbico", que impide la aparición de la ansiedad. La "contrafobia", por la que el sujeto reacciona enfrentando al objeto, constituye otra defensa.

En las personas muy ansiosas, el análisis del esquema de comunicación revela la existencia de excitaciones que exceden y dificultan la capacidad de recepción, elaboración y emisión. Además la tendencia a evitar situaciones nuevas u otras temidas, hace que no adquieran un conocimiento acabado de la realidad, por lo que su caudal de información suele ser rudimentario (60).

PERSONA DEMOSTRATIVA

Se caracteriza por una buena capacidad para simbolizar y expresar los hechos internos en términos de acción, somáticos o verbales. El retraimiento no se encuentra entre sus dificultades, antes bien, son sociables y con tendencia a exhibirse y tratar a los demás como público. Se la encuentra entre artistas y otras actividades que implican relaciones con la gente, como promoción, venta, relaciones públicas, etc. A través de ellas pueden expresar su necesidad de conquistar a la gente, pero a diferencia de la personalidad de acción, no para su beneficio personal, sino para la institución o instancia en la que se desempeña (61).

Pueden diferenciarse dos tipos: 1.— Persona ágil, vivaz, plástica y con cierto dinamismo; 2.— Persona con características más depresivas; aparece retraída, algo autista, algo estática, pero ello no implica desconexión, sino una forma distinta de simbolizar su “actuación” frente a los demás.

Suele vérsela como “ingenua”, debido a la dificultad de discriminar entre los aspectos prácticos y simbólicos de la comunicación. Así, combina las palabras y la acción de manera peculiar. En la recepción escucha las palabras pero no presta atención a las acciones de los demás. En otros términos, pone atención a la codificación digital, que se encontraría más relacionada al superyó (principalmente auditivo, por su génesis), y desestima la codificación analógica, ligada al proceso primario, porque la carencia de cualidades sintácticas la remite a múltiples significaciones peligrosas (por su fijación incestuosa) (62).

Inversamente, en la transmisión pone énfasis en la acción o en el lenguaje somático. Este último se diferencia del lenguaje de la persona infantil en que implica una simbolización elaborada en un

nivel que no alcanza esta última. Su acción o su lenguaje expresivo se perciben claramente aún cuando ella no lo tiene muy presente. Así, su conducta puede sugerir un deseo de intimidad que rechazaría si el interlocutor actuara un acercamiento.

Según J. Ruesch la dificultad para comunicarse en función del pensamiento lógico, hace que tenga poco éxito en actividades que impliquen manejo teórico o técnico. En cambio tienen buena capacidad de apreciación intuitiva de los hechos sociales, siempre que no se vean comprometidas personalmente y en profundidad.

Su desarrollo pudo haber sido favorable hasta los 3—5 años, época en que la estructuración de la situación edípica produce una fijación. Así se observa un predominio de la represión sexual a nivel del pensamiento, pero no la exhibición que puede ser aprobada por los mayores. Habría un estímulo hacia el manejo simbólico y de juego de los hechos relacionados a deseos y temores sexuales, que no pueden afrontarse plenamente (63).

3.— COMUNICACION GRUPAL Y COMUNICACION SOCIAL

En este trabajo, hemos estudiado algunas nociones críticas e introductorias y el concepto de personalidad en tanto sistema intra e intercomunicado. Hemos puesto énfasis en la comunicación bipersonal y hecho referencias tangenciales a las situaciones de grupo implicadas en algunos casos. Para completar el cuadro restaría aún abarcar los fenómenos de la comunicación en: 1.— Los pequeños grupos, formales e informales; 2.— En las organizaciones (instituciones) sociales, y 3.— En el nivel cultural.

La tarea de analizar estos diferentes niveles se halla parcialmente realizada, pero lograr una conceptualización que permita relacionarlos en forma válida, queda en gran medida por hacer. Es un cometido dificultoso pero necesario, pues hasta tanto no se realice, nuestras ideas sobre las interinfluencias entre dichos niveles seguirán navegando en un mar que no es el de la ciencia, sino el de la ideología. Un mar engañoso, lleno de espejismos que nos pone ante el peligro constante de hacernos creer que llegamos a conocer nueva y desconocida tierra, cuando en verdad no nos hemos movido y seguimos nada más que reconociendo la realidad sin conocerla en aquello que está más allá de los meros espejismos.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.— Foulquié P.: Psicología contemporánea. Barcelona. Labor.
- 2.— Watson J.: El conductismo. Bs. As. Paidós.
- 3.— Lagache D.: Elementos de psicología. U. N. B. A. Instituto de Psicología. Publicación N° 21.
- 4.— Filloux J. C.: La personalidad. Bs. As. Eudeba.
- 5.— Allport G.: Psicología de la personalidad. Bs. As. Paidós (en un nuevo libro: “La personalidad, su configuración y desarrollo”, introduce modificaciones a su concepto de personalidad, que lo hacen criticable en otros aspectos).
- 6.— Watzlewich P. y otros: Teoría de la comunicación humana. Bs. As. Tiempo Contemporáneo.
- 7.— Kretchmer E.: Constitución y carácter. Barcelona. Labor.
- 8.— Le Senne R.: Tratado de caracterología. Bs. As. El Ateneo.
- 9.— Sheldon W.: Las variedades del temperamento. Bs. As. Paidós.
- 10.— Jung C. G.: Tipos caracterológicos. Bs. As. Sur (6ta. Edición Sudamericana).
- 11.— Freud S.: El carácter y el erotismo anal. Sobre las transmutaciones de los instintos y especialmente del erotismo anal. Sobre los tipos libidinales. Madrid. B. Nueva.
- 12.— Abraham K.: Estudio psicoanalítico sobre el carácter.
- 13.— Reich W.: Análisis del carácter. Bs. As. Paidós.
- 14.— Ascolani A.: Función del psicólogo en Instituciones educativas. Rosario.
- 15.— Ascolani A.: ob. cit.
- 16.— Davis A. K.: Teoría social y problemas sociales. En Horowitz I. L. y otros: Historia y elementos de sociología del conocimiento. Bs. As. Eudeba
- 17.— Merton R. K.: Teoría sociológica e investigación empírica U.N.B.A. Instituto de Sociología. Cuaderno N° 13.
- 18.— Davis A. K.: ob. cit.
- 19.— Samaniego R.: Manual de investigación por encuestas en la comunicación. Quito. Ciespal.
- 20.— Rogers E.: Elementos de cambio social en América Latina. Quito. Ciespal.

- 21.— Verón E.: Lenguaje y comunicación. Bs. As. Nueva Visión.—
Mattelart A. y otros: Los medios de comunicación de masas. La ideología de la prensa liberal en Chile. Santiago. Universidad Católica. Cuaderno del CEREN N° 3.
- 22.— Dumazedier J.: De la sociología de la comunicación colectiva a la sociología del desarrollo cultural. Quito. Ciespal (2da. edición).
Dumazedier J.: Síntesis del curso de 1970: Comunicación y desarrollo cultural. Quito. Ciespal. (realizado por E. Fernández — Chile — y A. Ascolani — Argentina).
- 23.— Marx y Hillix: Sistemas y teorías psicológicos contemporáneos. Bs. As. Paidós.
- 24.— Bleger J.: Psicología de la conducta. Bs. As. Tiempo Contemporáneo.
- 25.— Marx M. y Hillix W.: ob. cit.
- 26.— Lagache D. y otros: Los modelos de la personalidad. Bs. As. Proteo.
- 27.— Lagache D. y otros: ob. cit.
- 28.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 29.— Morris O.: Signos, lenguaje y conducta. Bs. As. Labor.
- 30.— Maletzke G.: Psicología de la comunicación colectiva. Quito. Ciespal.
- 31.— Ruesch J. y Bateson G.: Comunicación. La matriz social de la psiquiatría. Bs. As. Paidós.
- 32.— Rosiello L.: Struttura, uso e funzioni della lingua. Firenze, Valledie.
Castelli E.: Comunicación personal.
- 33.— Murphy G.: Personalidad. Madrid. Instituto de Estudios Políticos.
- 34.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 35.— Ruesch J.: Disturbed communication. N. York. Norton.
- 36.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 37.— Liberman D.: La comunicación en terapéutica psicoanalítica. Bs. As. Eudeba.
- 38.— Reich W.: ob. cit.
- 39.— Ruesch J.: ob. cit.
- 40.— Liberman D.: ob. cit.
- 41.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 42.— Fairbairn R.: Estudios psicoanalíticos de la personalidad. Bs. As. Paidós.

- 43.— Ruesch J.: ob. cit.
- 44.— Liberman D.: ob. cit.
- 45.— Ruesch J.: ob. cit.
- 46.— Liberman D.: ob. cit.
- 47.— Ruesch J.: ob. cit.
- 48.— Ruesch J.: ob. cit.
- 49.— Jung. C.G.: ob. cit.
- 50.— Kretchmer E.: ob. cit.
- 51.— Ruesch J.: ob. cit.
- 52.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 53.— Ruesch J.: ob. cit.
- 54.— Liberman D.: ob. cit.
- 55.— Ruesch J.: ob. cit.
- 56.— Liberman D.: ob. cit.
- 57.— Ruesch J.: ob. cit.
- 58.— Liberman D.: ob. cit.
- 59.— Ruesch J.: ob. cit.
- 60.— Ruesch J.: ob. cit.
- 61.— Ruesch J.: ob. cit.
- 62.— Watzlewick P. y otros: ob. cit.
- 63.— Ruesch J.: ob. cit.