



FEBRERO DE 2004

1.2.7 MODELOS CONTEMPORÁNEOS.

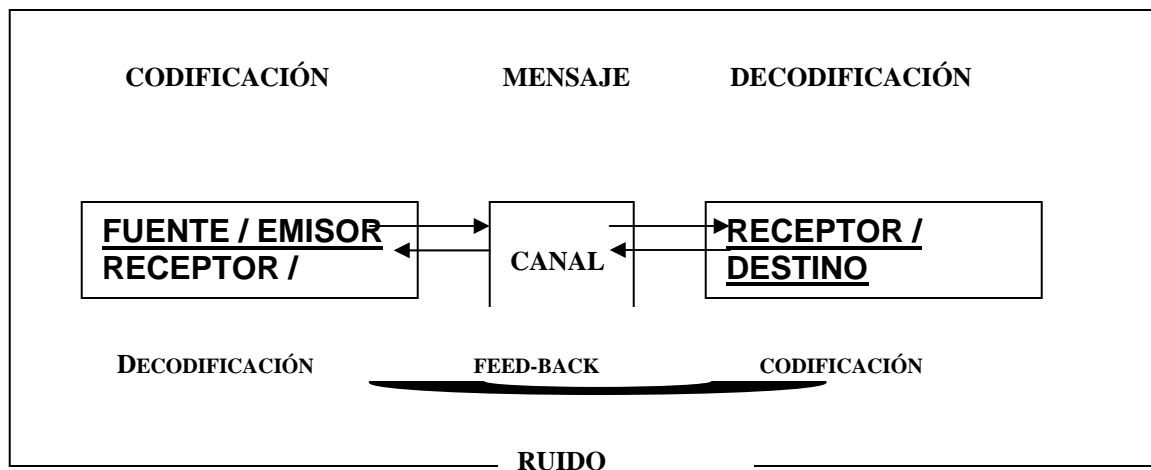
MODELO: PERSPECTIVA MECANICISTA.

Esta perspectiva agruparía a las posiciones que son herederas del modelo de Shannon. Pero incluye la retroalimentación o feed-back.

Divide el proceso comunicativo en una serie de componentes o unidades que juntas formarían la estructura total del mismo, y la identificación material u objetiva de esos componentes.

Lo fundamental en el proceso es la transmisión de un mensaje de un punto a otro. Por tanto, el elemento más importantes es el canal, y la cualidad que debe ser perseguida es la fidelidad en la transmisión.

Un esquema de este enfoque sería:





FEBRERO DE 2004

MODELO: PERSPECTIVA PSICOLOGISTA.

Este enfoque corresponde al paradigma conductista o estímulo – respuesta. Se complementa con la teoría matemática de la comunicación. Su diferencia es que aquí se enfatiza es el receptor.

La comunicación se entenderá como la recepción a través de los sentidos de estímulos de diversa naturaleza que provienen del medio ambiente, y la consiguiente conducta o respuesta por parte de quien lo percibe.

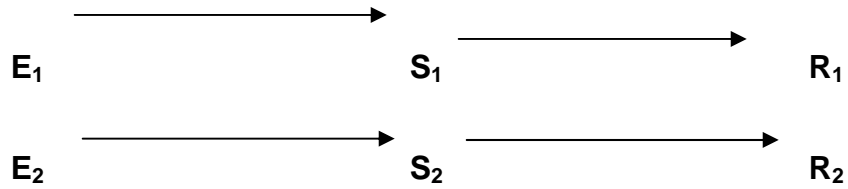


Skinner



FEBRERO DE 2004

Un esquema de este modelo sería:

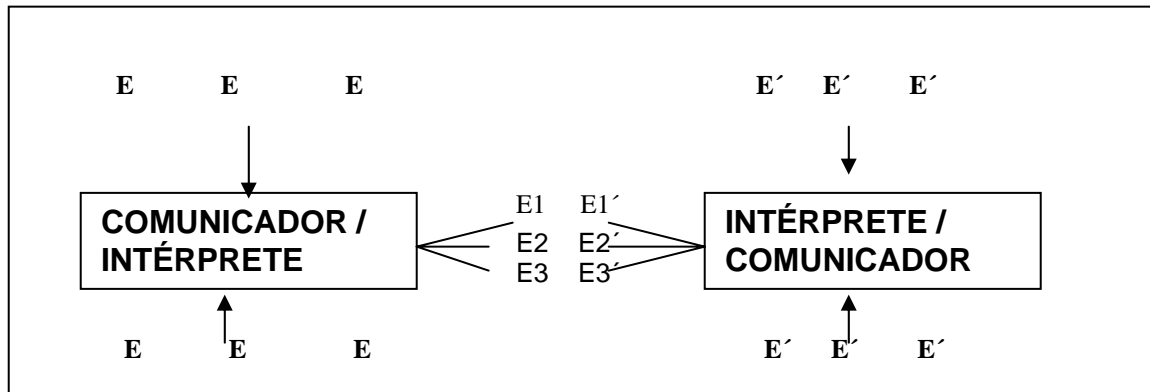


La explicación sería que un sujeto S_1 emite una respuesta R_1 , que opera como estímulo E_2 para otro sujeto S_2 , que a su vez emite una respuesta R_2 válida como estímulo E_1 para el sujeto S_1 .



FEBRERO DE 2004

La generalización de esta forma de entender los procesos comunicativos se puede representar con el esquema siguiente:



Donde: E = estímulo y R = conducta.

Esto significa que dos comunicadores – intérpretes situados dentro de un ambiente del que reciben constantemente estímulos, provocan con sus respuestas estímulos específicamente dirigidos al otro que puede o no reaccionar según se había previsto con anterioridad.

Las ideas base de esta perspectiva son:

- La unidad primaria que explica la conducta comunicativa es la recepción a través de los sentidos de estímulos ambientales materialmente identificables.
- El sujeto receptor se constituye como entidad mediadora entre el estímulo recibido y la respuesta que emite posteriormente. O bien, es su organismo el que interviene como instancia mediadora. Pero no se recurre a entidades abstractas para dar cuenta de cómo actúa ese organismo.
- Se puede llegar a esperar una determinada respuesta del receptor, pues asociaciones E-R se estabilizan a través de sucesivos aprendizajes si se dan las condiciones favorables para ello (curva de aprendizaje), como por ejemplo, el refuerzo positivo de la conducta.

La eficacia comunicacional se valorará en función de la concordancia de la respuesta del receptor con la que había previsto el emisor. Por ello se miden las reacciones de los sujetos, por ejemplo los aciertos o errores en una prueba de destreza, el tiempo que tardan en emitir la señal, etc.



FEBRERO DE 2004

Se busca que la modificación de la conducta del receptor sea resultado de la comunicación y del aprendizaje (cuestiones que se confunden al hablar de persuasión).

Este enfoque ponía el conocimiento sobre cómo presentar el mensaje para lograr los efectos deseados. La publicidad recibe mucho impacto de este modelo. Por ejemplo se puede decir que un receptor prestará atención continuada a un mensaje en relación directa a la magnitud de la recompensa que espera obtener y en relación inversa al esfuerzo que tiene que hacer para mantenerla.





FEBRERO DE 2004

MODELO: PERSPECTIVA INTERACCIONAL O SIMBÓLICO – INTERACCIONAL.

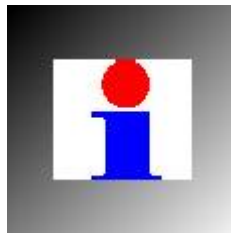
Son las orientaciones sobre la comunicación que se preocupan más por la forma y los mecanismos que se ponen en marcha por parte de las personas en su relación con los demás para atribuir significación a los mensajes.

Las hipótesis en que se basa son:

- Mediación del concepto que cada persona tiene sobre sí misma en la interpretación de la realidad y de las experiencias que ocurren en ella. Cada persona contribuye a configurar estas experiencias según sus propios patrones.



- Relevancia de la interacción simbólica. El hombre es el único animal capaz de interactuar simbólicamente. Los mecanismos por los cuales crea, conviene, asigna, comparte significados con los demás, son exclusivos en la comunicación humana.



- Importancia de las experiencias pasadas. La historia personal de cada uno de nosotros se actualiza en cada momento que nos relacionamos con los demás.





COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA
PROF. EDUARDO BUSTOS FARIÁS



FEBRERO DE 2004

- El individuo es un organismo socialmente activo que desempeña roles dentro de un grupo.





FEBRERO DE 2004

MODELO: PERSPECTIVA PRAGMÁTICA.

Modelo desarrollado por Gregory Bateson, antropólogo. Sus propuestas son:

- Sólo ciertos aspectos del proceso de comunicación son conscientes para los sujetos que participan en él. Muchas de las señales que se emiten y reciben escapan al control consciente.
- La percepción de la realidad se hace por contraste (comparando con otros patrones conocidos por el sujetos).
- La comunicación es paradójica y completa. A veces decimos cosas que no queremos o bien a veces fingimos que escuchamos pero no lo hacemos en realidad.
- Determinados contextos y aprendizajes pueden convertir en patógena a la comunicación.

Por su parte Watzlawick, Beavin y Jackson proponen en su libro Teoría de la Comunicación Humana:

- La naturaleza social de la comunicación. Involucra personas y no solo mecanismos o instrumentos.
- Las unidades del sistema de comunicación son las conductas observables de los participantes.
- En todo acto de comunicación existe información sobre el contenido y sobre la relación (la forma de interpretar esos datos).

La pregunta clave para este grupo de estudiosos sería: ¿Cuáles son entre los millares de comportamientos corporalmente posibles los que retiene la cultura para constituir conjuntos significativos?



Schflen clasifica los comportamientos comunicativos en las categorías siguientes:

1. El vocal (lingüístico y paralingüístico)
2. El comportamiento kinésico (movimientos corporales, los del sistema neurovegetativo, la postura, los ruidos corporales)
3. El comportamiento táctil.
4. El comportamiento territorial.



COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA
PROF. EDUARDO BUSTOS FARIÁS

FEBRERO DE 2004



5. El comportamiento en cuanto a la apariencia de los otros, etc.