

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

**“ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES DE
COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EN
EL PROCESO DE COMUNICACIÓN SOCIAL”**

TRABAJO DE TESIS PRESENTADO POR:

SILVIA ILIANA CASTRO JIMÉNEZ

PREVIO A OPTAR EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

Asesor de tesis: Lic. Elpidio Guillén De León

Guatemala, octubre del 2,000

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
16
T(225)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

DIRECTOR:

DOCTOR WAGNER DÍAZ CHOSCÓ

COMISION DIRECTIVA PARITARIA:

REPRESENTANTES DOCENTES:

LIC. DOCTOR WAGNER DÍAZ CHOSCÓ
LIC. CESAR AUGUSTO URIZAR MENDEZ
LIC. OSCAR RENE PANIAGUA

REPRESENTANTES ESTUDIANTILES:

MARCO JULIO OCHOA ESPAÑA
GUILMAR ERNESTO BOBADILLA RODRÍGUEZ
ROBERTO ELÍAS ESQUÍT MEZA

SECRETARIA:

LICDA. MIRIAM ISABEL YUCUTE MURALLES

TRIBUNAL EXAMINADOR:

LIC. ELPIDIO GUILLÉN DE LEÓN (PRESIDENTE)
LIC. HUGO GÁLVEZ
LIC. JULIO MORENO
LIC. CESAR PAIZ
LICDA. MARIA DEL ROSARIO ESTRADA DE LOARCA
LIC. DONALDO VÁSQUEZ (SUPLENTE)

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIAS DE LA
COMUNICACION

Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, septiembre 2 de 1996.
ECC 1054-96

Señorita estudiante
Silvia Ileana Castro Jiménez
Esc. Ciencias de la Comunicación

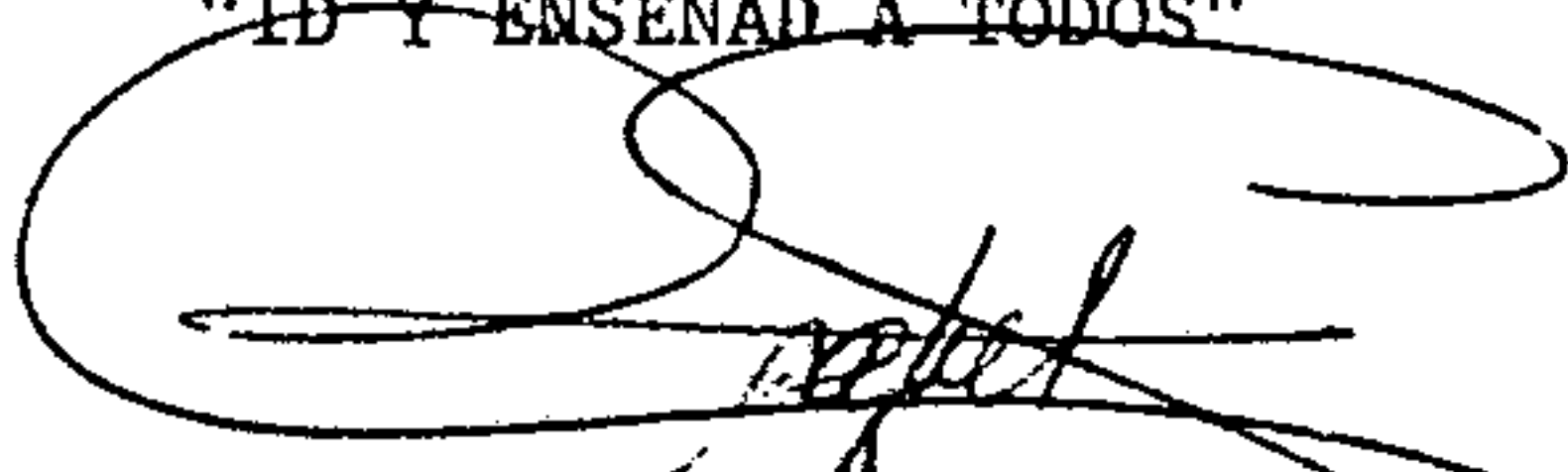
Señorita estudiante:

Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir a usted lo acordado por Comisión Directiva Paritaria, en el inciso 8.5., del punto OCTAVO, del Acta No. 22-96 de sesión celebrada el 26 de agosto de 1996.

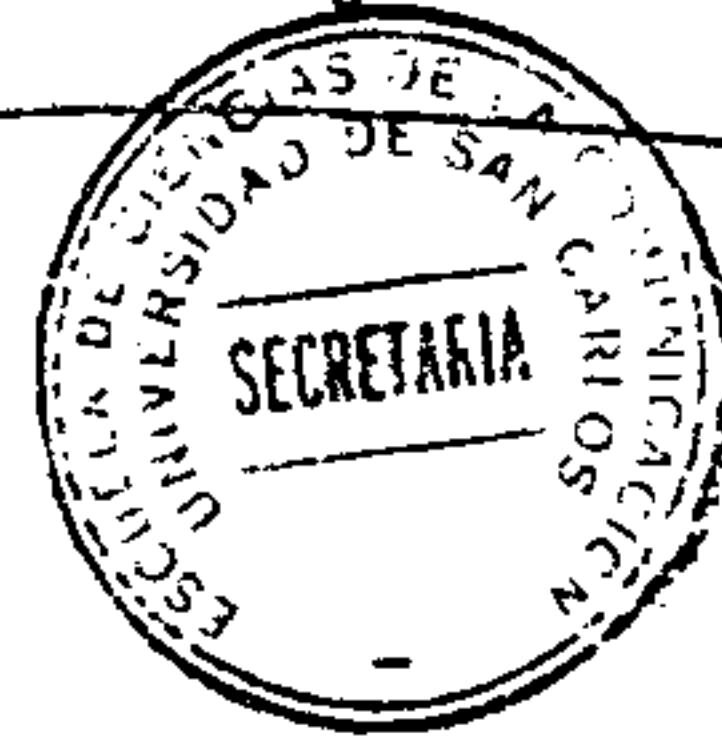
"OCTAVO:... 8.5... Comisión Directiva Paritaria, ACUERDA: a) Aprobar a la estudiante SILVIA ILEANA CASTRO JIMENEZ, carnet No. 8917-701, el punto de tesis ANALISIS DE LAS BARRERAS PSICOLOGICAS EN EL PROCESO DE LA COMUNICACION EN LA USAC; y b) Nombrarle como su asesor al licenciado Elpidio Guillén de León."

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Miriam Yucuté M.
Secretaria.

MYM/rde
c.c. Comisión de Tesis



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIAS DE LA
COMUNICACION

Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, 23 de julio de 1,997
ECC 853-97

Señorita estudiante
Silvia Ileana Castro Jiménez
Esc. Ciencias de la Comunicación

Estimada señorita estudiante:

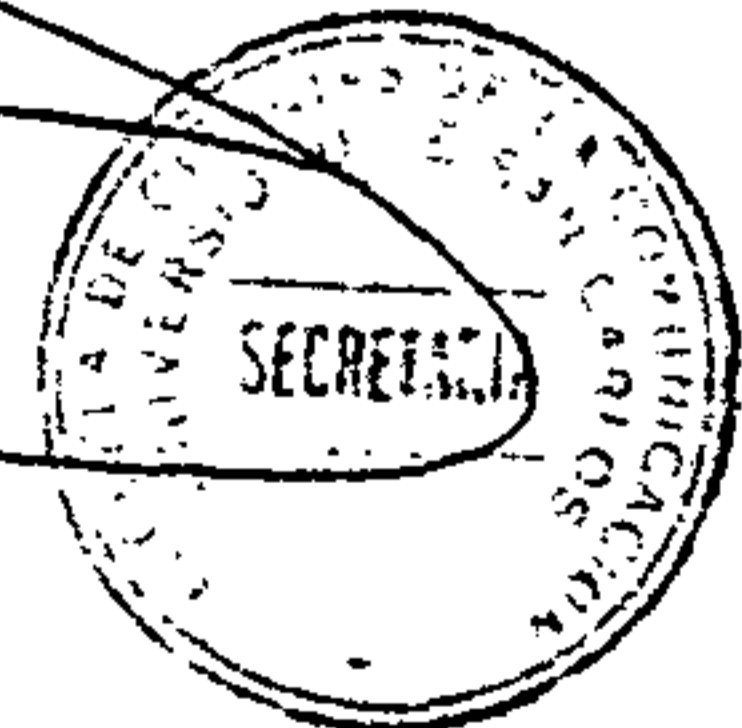
Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir lo acordado por Comisión Directiva Paritaria, en el Inciso 2.6, del Punto SEGUNDO, del Acta NO. 19-97 de sesión celebrada el 14 de julio de 1,997.

"SEGUNDO:... 2.6 Comisión Directiva Paritaria con base en el dictamen favorable de la Comisión de Tesis y lo preceptuado en la Norma Séptimo de las Normas Generales Provisionales para la Elaboración de Tesis y Examen Final de Graduación, vigente, ACUERDA: Nombrar a los profesionales Lic. Miguel Antonio Paredes, Lic. Hugo Gálvez y Lic. Elpidio Guillén, (Presidente), para que integren el Comité de Tesis que habrá de analizar el trabajo de tesis de la estudiante SILVIA ILEANA CASTRO JIMENEZ, Carnet No. 9015221, titulado: ANALISIS DEL PROCESO DE COMUNICACION INTERPERSONAL EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACION."

Atentamente,

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Miriam Yucuté
Secretaria



MY/lm
CC archivo



Escuela de Ciencias de la Comunicación
Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 11 de octubre de 2,000
ECC 1,220-00

Señorita estudiante
Silvia Ileana Castro Jiménez
Esc. Ciencias de la Comunicación

Estimada señorita:

Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir lo acordado por Comisión Directiva Paritaria, en el Punto DECIMO SEGUNDO, del Acta No. 38-00 de sesión celebrada el 5 de octubre de 2,000.

"DECIMO SEGUNDO: La estudiante SILVIA ILEANA CASTRO JIMENEZ, Carnet No. 8917701, solicita se le cambie como miembro Revisor de la Tesis: ANALISIS DE LOS INDICES DE COMUNICACION INTERPERSONAL EN EL PROCESO DE COMUNICACION SOCIAL, al licenciado Miguel Antonio Paredes, por el licenciado Julio Moreno, ya que por razones de tiempo no coinciden con el licenciado Paredes. Comisión Directiva Paritaria ACUERDA: Autorizar el cambio como miembro Revisor de la Tesis: ANALISIS DE LOS INDICES DE COMUNICACION INTERPERSONAL EN EL PROCESO DE COMUNICACION SOCIAL, a estudiante SILVIA ILEANA CASTRO JIMENEZ, Carnet No. 8917701, y en consecuencia se nombra como miembro del Comité de tesis al licenciado Julio Moreno, en sustitución del licenciado Miguel Antonio Paredes."

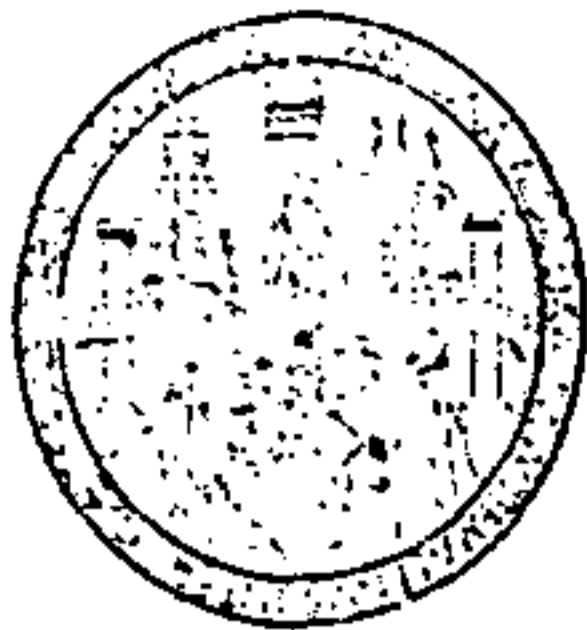
Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Licda. Miriam Yucute M.
Secretaria

MYM/lm

POR UNA ESCUELA CON LUZ PROPIA



DICTAMEN DE TERNA REVISORA DE TESIS

ESCUELA DE CIENCIAS DE LA
COMUNICACION

Señores:
Comisión Directiva Paritaria
Edificio

Distinguidos señores:

Atentamente informamos a ustedes que el (la) estudiante Silvia
Iliana castro jimenez.

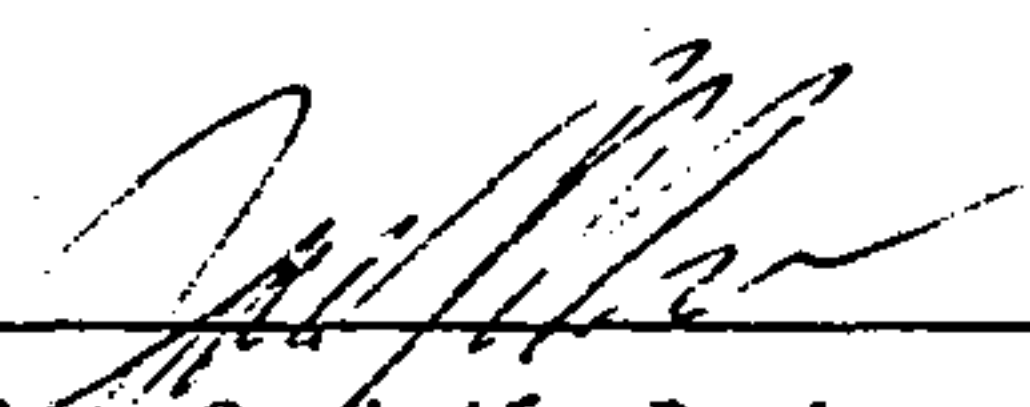
Carnet No. 8917701, ha realizado las correcciones y
recomendaciones a su trabajo de tesis, cuyo título final es ANALISIS
DE LOS INDICES DE COMUNICACION INTERPERSONAL EN EL PROCESO DE COMUNICACION
SOCIAL.

En virtud de lo anterior se emite DICTAMEN FAVORABLE a efecto de que
pueda continuar con el trámite correspondiente.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Miembro Comisión Revisora
LIC. HUGO GALVEZ MEJIA.


Miembro Comisión Revisora
LIC. JULIO MORENO CHILIN.


Presidente Comisión Revisora
LIC. ELPIDIO GUILLEN DE LEON.

cc/estudiante
archivo
correlativo

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central



Escuela de Ciencias de la Comunicación
Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 16 de octubre de 2000
ECC-1,256-00

Señorita
Silvia Iliana Castro Jiménez
Esc. Ciencias de la Comunicación

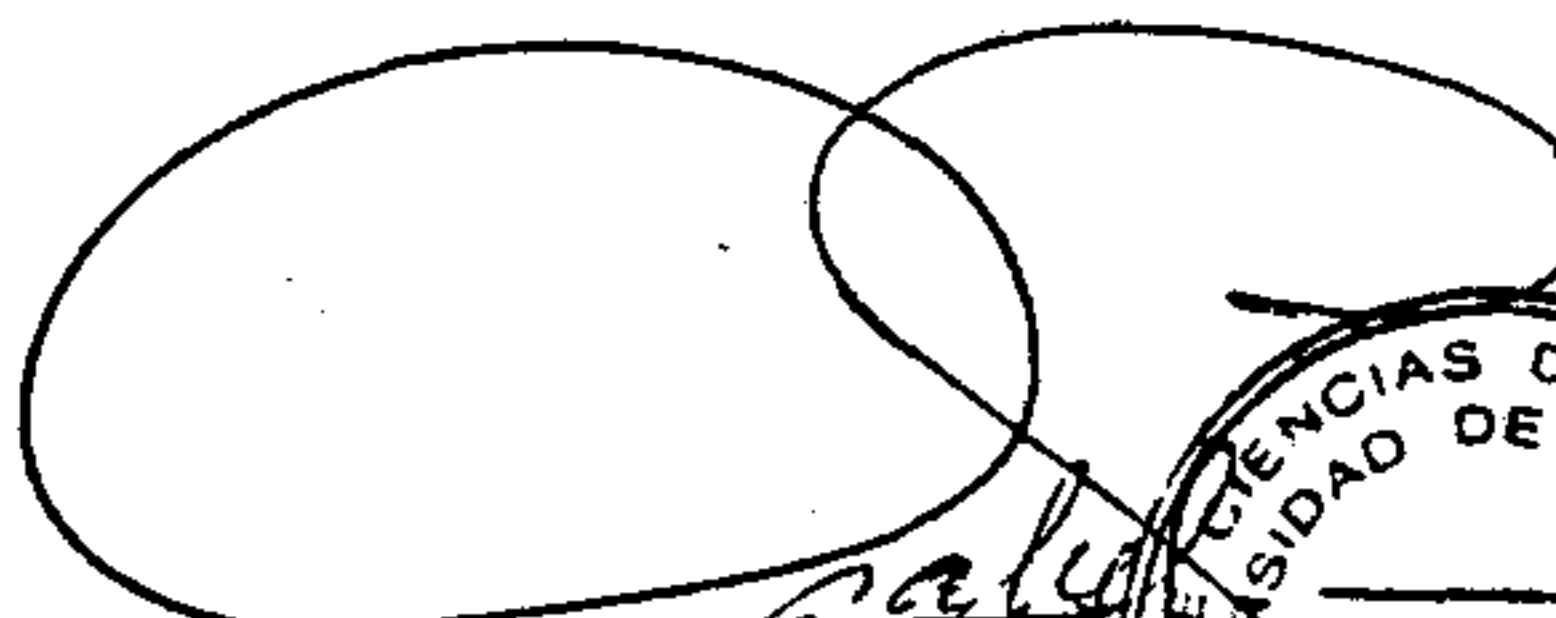
Señorita estudiante:


Para su conocimiento y efectos me permito transcribir lo acordado por Comisión Directiva Paritaria, en el Inciso 17.1 del Punto DECIMO SEPTIMO, del Acta No. 39-00 de sesión celebrada el 10-10-00.

"DECIMO PRIMERO: ...17.1: ... Comisión Directiva Paritaria ACUERDA: a) Aprobar el trabajo de tesis titulado: ANALISIS DE LOS INDICES DE COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EN EL PROCESO DE COMUNICACIÓN SOCIAL, presentado por la estudiante SILVIA ILIANA CASTRO JIMENEZ Carné No. 8917701, con base en el dictamen favorable del comité de tesis nombrado para el efecto; b) Se autoriza la impresión de dicho trabajo de tesis; c) se nombra a los profesionales: Lic. César Paiz, Licda. María del Rosario Estrada de Loarca (titulares) y Lic. Donald Vázquez (suplente), para que con los miembros del Comité de Tesis, Lic. Elpidio Guillén (Presidente), Lic. Hugo Gálvez y Lic. Julio Moreno, integren el Tribunal Examinador y d) Se autoriza a la Dirección de la Escuela para que fije la fecha del examen de graduación."

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Miriam Yuzubé
Secretaria



MY/rmr

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

POR UNA ESCUELA CON LUZ PROPIA

“Para efectos legales, únicamente la
tesinada es responsable del contenido de
este trabajo”.

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DEDICATORIA

Al Padre Supremo del Universo

Luz de todas las Vidas

que es la guía de mi camino.

A Mi Padre: Augusto Castro González (Q.E.P.D.)

A Mi Madre: Sofía Jiménez Sánchez

Quien como un ángel ha cuidado de mi vida y por sus sacrificios, he logrado alcanzar ésta meta.

A Mis Hermanos: Gloria Lili, Rudy Amilcar, Carlos Eduardo, Dora Alicia.

Por su amor filial y su apoyo incondicional

A Mis Hijos: Diana Lucía, Sofía Lilibeth, Ángel Estuardo

Con todo mi amor

A mi esposo: Ángel Estuardo Escobar Molina

Quiero decirle que como ayer, hoy y siempre ocupará un lugar importante en mi vida.

A: Lic. Elpidio Guillén De León
Licda. Blanca Lilia Mendoza Hidalgo
Ing. Carlos Enrique Sierra C.
T.S. Carmen Virginia León C.

Por el afecto sincero, el apoyo incondicional, sus múltiples consejos y su especial amistad.

A: Doris Judith Sagastume
Marina Estrada Herrera

Gracias por la amistad que hemos compartido.

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

JUSTIFICACIÓN

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

PROCESO DE COMUNICACIÓN SOCIAL

Antecedentes	1
Comunicación interpersonal	2
1.1 Lenguaje	2
1.2 Lengua	3
1.3 Habla	3
1.4 Comunicación	3
1.5 Proceso de Comunicación	4
1.5.1 Emisor	5
1.5.2 Receptor	5
1.5.3 Mensaje	6
1.5.4 Canal	6
1.5.5 Código	7
1.5.6 Proceso de la Comunicación y sus respectivas funciones (Ilustración No. 1)	8
1.6 Funciones de la Comunicación	9
1.6.1 Función Referencial	9
1.6.2 Función Sintomática	10
1.6.3 Función Apelativa	11
1.6.4 Función Fática	11
1.6.5 Función Metalingüística	11
1.6.6 Función Poética	12

1.7 Tipos de Comunicación	12
1.8 Comunicación Intrapersonal	15
1.9 Transmisiones Nerviosas	15
1.9.1 Captación	16
1.9.2 Almacenamiento	16
1.9.3 Recuperación	16
1.9.4 Elaboración	16
1.9.5 Decisión	16
1.9.6 Transmisión	17
1.10 Comunicación Interpersonal	17
1.10.1 Condiciones que debe reunir la comunicación interpersonal	17
1.10.2 Fuerzas Propulsoras	17
1.10.3 Valencias	17
1.10.4 Empatía	18
1.11 Ángulos de comunicación Interpersonal	18
1.11.1 Simétrica	18
1.11.2 Complementaria	18
1.11.3 Monopólica	19
1.11.4 Emergente	19
1.11.5 Participatoria	19
1.11.6 Vertical	19
1.11.7 Horizontal	20
1.11.8 Circular	20
1.12 Comunicación Social	20
1.12.1 Comunicación no verbal	21
1.12.2 Lingüística	21
1.12.3 Semiología	21
1.12.4 Lenguaje de Signos	21
1.12.5 Lenguaje de Acción	21

1.12.6	Lenguaje de Objetos	22
1.12.7	Lenguaje Espacial	22
1.13	Código	22
1.13.1	Códigos de Comportamiento Social	23
1.13.2	Códigos Selectivos	23
1.13.3	Código de Significado	23

CAPÍTULO II

BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN

2.1	Barreras Físicas	24
2.2	Barreras Fisiológicas	25
2.3	Barreras Psicológicas	25
2.4	Barreras Semánticas	25
2.5	Barreras Culturales	26
2.6	Barreras Lingüísticas	26
2.7	Principales Barreras en el Campo de la Comunicación	27
2.7.1	La Falsa Autoimagen	27
2.7.2	Los Mecanismos de Defensa	28
	- Clasificación de Los Mecanismos de Defensa	
	(Diferentes Autores)	
	Ana Freud	29
	Franz Alexander	30
	José Luis Pinillos	31
	Landaver	31
	Vallejo Nájera	32
a)	Represión	32

b) Formación Reactiva	34
c) Conducta Provocativa	35
d) Desplazamiento	36
e) Viraje contra la propia persona	37
f) Regresión	37
g) Defensa contra los sentimientos de culpa	38
h) Conversión	39
i) Proyección	40
j) Racionalización	41
k) Ilusiones Mnésicas	41
l) Interpretaciones Deformadas	41
2.7.3 La Docena Sucia	42
a) Ordenar, Mandar	42
b) Advertir, Amenazar	43
c) Sermonear	43
d) Aconsejar	44
2.7.4 El Bloqueo Afectivo	44
2.7.4.1 Los Modelos Paternos	44
2.7.4.2 El Rechazo Precoz	45
2.7.4.3 La Perfección	46
2.7.4.4 Las Críticas	46
2.7.4.5 La Capacidad de Competir	47
2.7.4.6 La Sobreprotección	47
2.7.4.7 Tabúes Innecesarios	48
2.7.4.8 La Frustración	49
2.7.4.9 Hostilidad Reprimida	49

2.7.5 La Explosión Demográfica	50
a) La Aglomeración Urbana	51
b) La Alimentación Deficiente	51
2.7.6 La Cotidianidad	52
2.7.7 Los Sistemas Modernos	53
2.7.8 La Emigración o Movilidad	54
2.7.9 Los Medios de Información	55
2.7.10 El Ruido	55

CAPÍTULO III

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	57
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	77
ANEXOS	

PRESENTACIÓN

El trabajo de investigación titulado "Análisis de los Índices de Comunicación Interpersonal en el Proceso de Comunicación Social", en términos generales ofrece una serie de datos en torno al grado de comunicación interpersonal que se da entre los estudiantes de la carrera de Periodismo y Publicidad de primer ingreso de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Para realizar la investigación, se tomó como muestra a 150 estudiantes de primer ingreso, con la finalidad de conocer el índice de relaciones interpersonales entre los mismos, para el efecto se recurrió al test Actitudes Verbalizadas del autor Francois Richaudeau, siendo el 39.34% de la carrera de Periodista Profesional y el 60.66% de la carrera de Publicista Profesional, para determinar dichos índices.

El Informe de la Investigación realizada, contempla una serie de datos teóricos que sirven para sustentar el tipo y la variedad de problemas que no permiten una comunicación eficiente. Así como los resultados del trabajo de campo derivados con la muestra que se tomó de los jóvenes de uno y otro sexo, confirman lo dicho.

Los datos que se obtuvieron, permiten reiterar que existen Barreras de Comunicación entre los estudiantes sujetos de estudio, porque se comunican superficialmente o nunca se comunican.

JUSTIFICACIÓN

La comunicación interpersonal necesariamente implica un encuentro entre personas pero esa comunicación no será posible si se tiene el punto de vista de que los individuos son objetos para ser manipulados.

Para que se produzca la verdadera comunicación es necesario que se tenga y se maneje una filosofía humanista acerca de la persona. Por lo mismo, la persona que no ha conseguido superar sus conflictos internos y vive enredado en la solución individual de sus problemas no está en condiciones de comunicarse efectivamente solo la persona que tiene alta autoestima y seguridad en si mismo puede vivir para otro.

Frecuentemente se sufre y se siente la presencia de Barreras de diversa índole dentro de la comunicación interpersonal, con relación a personas importantes en el contexto en el cual se desenvuelve el ser humano. Dichas Barreras tienen matices de distanciamiento por antipatía, prejuicios, agresividad, frialdad, malos gestos, rencor, ira, odio y un sin fin de sentimientos que se demuestran por medio de gestos, palabras indirectas, de actitudes incorrectas por complejos que ofenden, la dignidad de la persona.

Para evitar las barreras en la comunicación interpersonal, se propone una actitud de cambio, que debe darse desde la interioridad del individuo, tratando de superar limitaciones tales como; timidez; uso de la falsa imagen, mecanismos de defensa: represión, formación reactiva; conducta provocativa, virajes contra la propia persona regresión, defensa contra los sentimientos de culpa, etc.

Ya que esto permitirá una comunicación más efectiva desprovista de tabúes y prejuicios que impiden una verdadera y efectiva interrelación personal a través de la comunicación efectiva.

Son muchas las barreras existentes en el proceso de la comunicación social. Por lo que se hace necesario realizar una investigación que tienda a profundizar en el conocimiento y posibles soluciones del tema en mención.

Después de lo anterior, el problema concreto de esta investigación queda teóricamente formulado de la siguiente manera:

¿Cuáles son los Índices de Comunicación de los estudiantes de Primer Ingreso de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de las Carreras de Periodismo y Comunicación Profesional?

INTRODUCCIÓN

La comunicación interpersonal necesariamente implica una Comunicación Bidireccional.

Los problemas de comunicación entre seres humanos suelen ser más serios que los que surgen con respecto a máquinas, sistemas, animales y en general con las fuerzas naturales.

Está comprobado por psicólogos y especialistas en la materia, que uno de los males que se dan entre todos los seres humanos es la mala comunicación, por la infinidad de barreras existentes.

El contacto diario entre los seres humanos se realiza de manera superficial, porque no se actúan objetivamente sino a través de máscaras sociales, ya que sólo mantienen una comunicación tangencial, es decir que no existe una relación profunda que permita conocer o interesarse seriamente en los demás, lo que impide una buena comunicación o una comunicación efectiva.

Cuando el ser humano se limita a hablar sobre el entorno que no implica ningún riesgo social, es decir hablar de su vida privada, puede afirmarse que se refiere a un nivel de comunicación conversacional sobre diversos temas tales como: política, fútbol, música, religión entre otros. Esta comunicación no manifiesta la interioridad del sujeto, por lo que se queda en lo superficial.

La falta de comunicación en general entre padres e hijos, hermanos y amigos es grave en nuestra sociedad. La carencia de una comunicación efectiva, conduce a malos entendidos, a serios problemas, a peleas, disgustos, etc., aunque las apariencias

pueden ser muy diferentes. Lo expuesto anteriormente se lleva a cabo en medio de una aparente armonía.

El análisis de las Barreras en el Proceso de Comunicación, permite conocer las deficiencias del ser humano en este campo y también sugerir la implementación de nuevas y efectivas formas para una comunicación efectiva.

Por lo que la presente investigación se realizó con base en los siguientes objetivos:

Objetivo General:

- Realizar una investigación entre los/as estudiantes de Periodismo y Publicidad de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, para determinar los índices de la comunicación interpersonal.

Objetivo Específico:

- Determinar los índices de comunicación interpersonal, a través de un test de Actividades Verbalizadas.
- Conocer los índices de comunicación que manejan los estudiantes de primer ingreso.
- Dar a conocer los resultados que se obtengan de las personas objeto de la muestra.
- Determinar los índices de bueno, malo o regular a los sujetos objeto de estudio.

También se tomó en cuenta la hipótesis respectiva, planteada para el efecto misma que se describe a continuación:

Hipótesis:

- Las actitudes verbalizadas de los/as estudiantes de Periodismo y Publicidad de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos, permiten medir los índices de comunicación, lo cual incide en demostrar que sostienen una comunicación superficial.

La hipótesis anteriormente descrita fue comprobada, ya que efectivamente se logro establecer a través de la técnica denominada comprobación de proporciones (referente de la misma son los porcentajes), que entre los estudiantes de primer ingreso, la comunicación es superficial, porque los resultados de la investigación alcanzaron los índices de bueno, regular y malo.

La comunicación a nivel interpersonal es un efecto del proceso de masificación, y, a la vez, es una causa importante en la realización y encuentro de las personas consigo mismas.

Sin embargo, en la actualidad dicho proceso de comunicación interpersonal se ve interrumpido por una serie de obstáculos que no permiten al hombre relacionarse con efectividad, colocándolo dentro del radio de acción.

El tema de la comunicación interpersonal es muy profundo, por lo que se investigó y evaluó únicamente el índice de comunicación de los estudiantes de primer ingreso de las carreras de Publicidad y Periodismo.

La investigación de campo se basó directamente en los aportes del autor Francois Richadeau por medio del test Actividades Verbalizadas, en el cual se miden los siguientes índices.

1. Índice de buena comunicación
2. Índice de mala comunicación
3. Índice de regular comunicación

La investigación realizada es de tipo Teórico-Práctico y para una mejor comprensión del presente trabajo de tesis se estructuró en tres capítulos quedando de la siguiente manera:

En el primero, está contenido un resumen general del **Proceso de Comunicación**, en sus diferentes aspectos.

En el segundo capítulo, se consigna todo lo relacionado a **Las Barreras de Comunicación**.

Y en el tercer capítulo, todo lo que se refiere al trabajo de campo, en el cual se presentan las estadísticas con sus respectivos análisis, para una mejor interpretación.

Luego se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se arribaron al concluir toda la investigación, la bibliografía consultada y utilizada en todo el proceso y finalmente los anexos: a) Definición de Términos y b) Test de Actitudes Verbalizadas.

CAPÍTULO I

PROCESO DE COMUNICACIÓN

“La pluma debe estar bajo el control del pensamiento”.

(N. Copple)

Antecedentes:

“Es muy difícil establecer con exactitud cuándo surgió el primer intento de comunicación humana. Cuando el hombre vivía en los árboles y se alimentaba de frutos, nueces y raíces, impulsando preponderantemente por razones como el cuidado de la cría, la prevención o alarma ante el peligro o por el hábito amoroso, se vio obligado a comunicarse por medio de gritos, interjecciones, expresiones emotivas, etc.; un conjunto de señales que constituían un “lenguaje biológico”, limitado a lo sensorial, producto de la conservación de la especie y que probablemente constituyó la primera forma de comunicación.

Después, además del grito, surgirían señales demostrativas cuyo propósito era indicar la ruta de la presa perseguida o la lluvia de una tormenta inminente; cualquier otro evento que requiriera dirección o posesión habría de señalarse con el dedo.

Las primeras emisiones humanas tendieron a imitar los sonidos que el ambiente generaba: el rugir del león, el sonido del trueno, el ronronear del gato, etc., mismos que aún conservamos y que se denominan onomatopéyicos.

Así, de la interjección a la demostración y de ahí al sonido onomatopéyico fueron constituyéndose las bases del lenguaje".^{1/}

Comunicación Interpersonal:

"El primer episodio se inicia cuando el hombre empieza a expresarse por medio de gestos corporales hasta lograr el lenguaje articulado.

Dado que el único medio de comunicación es el mismo y ya que su mensaje se limita al instante, y al medio inmediato, la comunicación interpersonal es lo que distingue a ésta etapa".^{2/}

Para conocer el Proceso de la Comunicación, es necesario considerar la base sobre la cual dicho proceso se desempeña. Siendo oportuno puntualizar en algunos conceptos y teorías fundamentales, por tener una relación directa con el objeto de estudio, mismos que se describen a continuación:

1.1 Lenguaje:

Según Ferdinand de Saussure, lenguaje es un sistema de comunicación, mediante el cual se relacionan y entienden los individuos de una misma comunidad, en otras palabras el lenguaje es el instrumentos esencial para la comunicación y convivencia humana y el paradigma por el cual se asimila la cultura del grupo al que se pertenece.

^{1/} Castañeda Yanes, Margarita. "Los Medios de la Comunicación y la Tecnología Educativa". Área Lengua y Comunicación. Editorial Trillas. México, 1979. Pág. 13

^{2/} Idem. Pág. 24

1.2 Lengua:

“Lengua es un código constituido por un sistema de signos que se utilizan para producir mensajes.

También es un código social patrimonio de un conjunto de seres humanos, ésta refleja los rasgos propios de una comunidad”. ^{3/}

1.3 Habla:

A la realización concreta de la lengua, se le llama habla. Es precisamente al uso que se hace de una parte del código que constituye la lengua, el habla, por medio de la cual se pueden realizar infinitas creaciones para la comunicación, es decir se crean infinidad de palabras.

1.4 Comunicación:

El término comunicación deriva del latín *comunicare* que significa, hacer algo a alguien.

Por lo que comunicación “es el fenómeno de interacción social esto es un hecho indiscutible, toda sociedad necesita para su desarrollo, establecer relaciones entre los hombres y estos con sus instituciones”. ^{4/}

^{3/} Ávila, Raúl. “La Lengua y los Hablantes”. Editorial Trillas. México, 1978. Pág. 49.

^{4/} Interiano, Carlos. “Semiología y Comunicación”. Tercera edición. Editorial Universitaria, Guatemala, 1992. Pág. 1

1.5 Proceso de la Comunicación:

“Proceso es una palabra que significa seguimiento, continuidad, etc., en este sentido se asume que la comunicación conlleva justamente un seguimiento, en el canal deben participar un emisor y un receptor.

Comunicar significa entonces compartir: información, pensamientos, ideas entre un emisor y un receptor, el proceso de comunicación se produce cuando el emisor envía un mensaje al receptor. Para que se concrete este proceso entran en función varios factores entre los que se pueden mencionar: el código que deben manejar ambos sujetos, esto significa que hablen el mismo idioma, cabe recordar que un código es un conjunto de signos más que reglas de combinación.

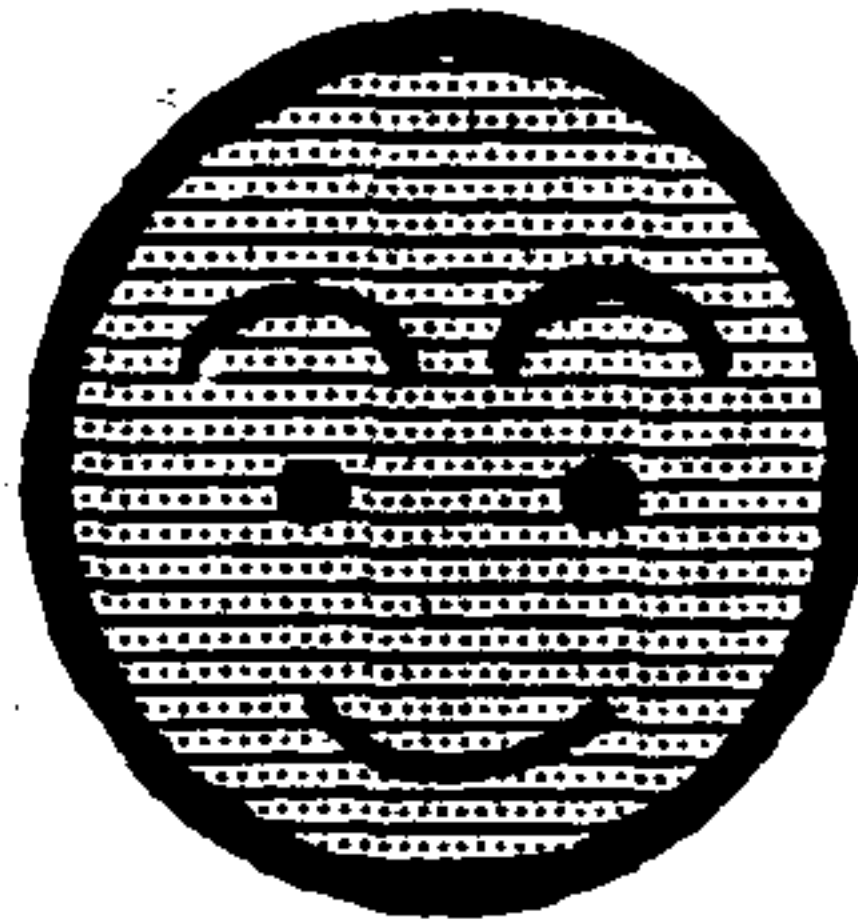
El canal constituye el medio por el cual es transmitido el mensaje. Los canales pueden ser naturales, por ejemplo la voz y artificiales, por ejemplo: los distintos medios que creó el ser humano para intercambiar información a nivel mundial.

Retorno realimentación, que se da cuando el receptor ha interpretado el mensaje, lo decodifica o lo comprende y lleva la respuesta.

Las disciplinas que se ocupan del estudio de la comunicación principalmente la semiótica, la cibernética la lógica matemática y la lingüística.

Para mejor comprensión de este proceso se explica el significado de cada elemento que intervienen en el proceso de comunicación.

1.5.1 Emisor:



Llamado también transmisor, es quien envía el mensaje mediante un conjunto sistemático de signos, conocido por el receptor, se puede conocer al emisor por destinatador.

Del Emisor depende que el mensaje transmitido sea descodificado correctamente por el receptor o los emisor quienes reciben el mensaje.

1.5.2 Receptor:

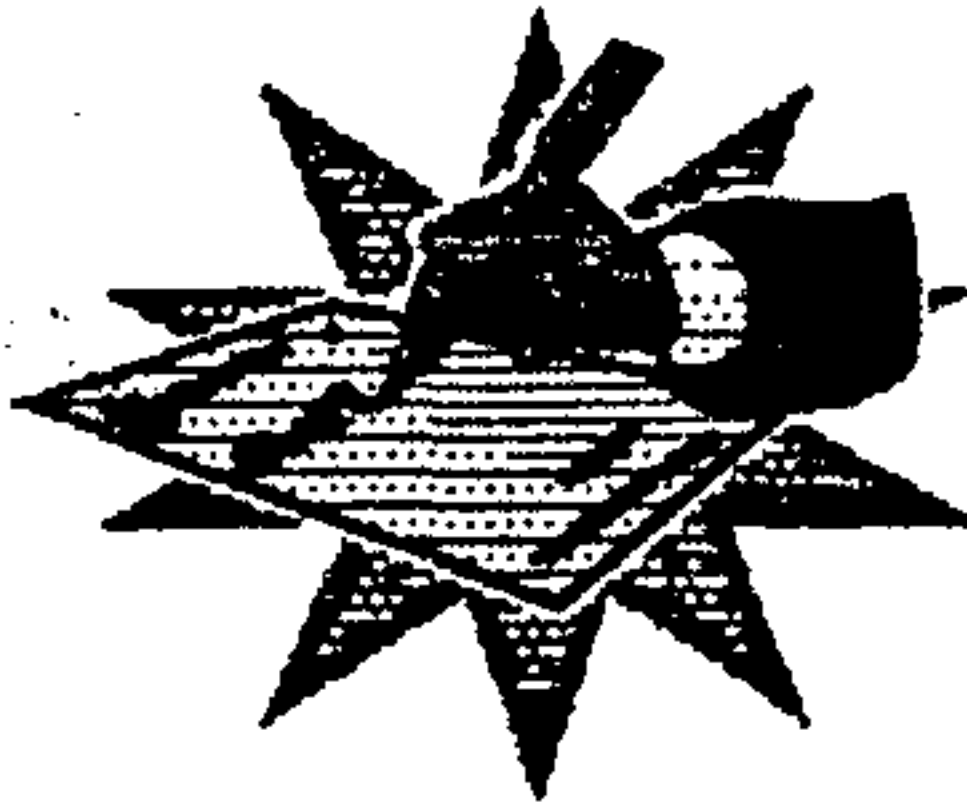


El receptor descodifica el mensaje que le ha llegado a través de un medio o canal que puede ser sonoro, visual o táctil. Como por ejemplo: sonoro por medio del radio o teléfono; visual por medio de la televisión, el cinematógrafo o video; y táctil por medios escritos (prensa, carta, telegrama, etc.)

El receptor que también llámase destinatario, puede ser individual. Él recibe, analiza, decodifica y responde al mensaje.

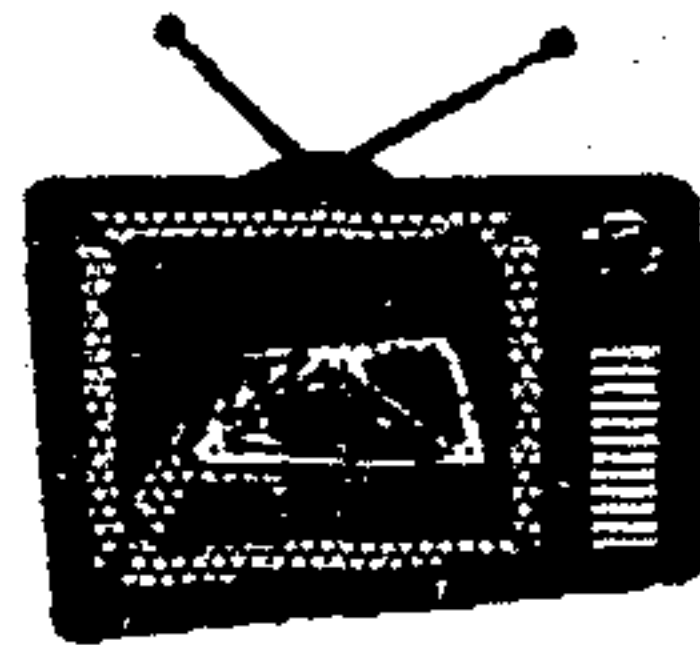
La labor del emisor se llama codificación, y la del receptor descodificación. Estos términos han sido aceptados por la mayoría de los lingüistas, de la misma manera que se ha aceptado el término ruido, para designar cualquier alteración producida en la recepción del mensaje.

1.5.3 Mensaje:



“Es la información que deseamos transmitir, el conjunto de ideas, pensamientos, sentimientos, que el emisor o comunicador envía al receptor”.^{5/}

1.5.4 Canal:



Siendo el canal el “medio a través del cual se transmiten los mensajes y pueden ser: cartas, telegramas, prensa, radio, televisión y otros”.^{6/}

^{5/} Idem. Pág. 7

^{6/} Albizírez Palma, Francisco. “Manual de Comunicación Lingüística”. Pág. 8

1.5.5 Código: (¡Qué bonito día!)

Es un conjunto de signos y señales que nos permiten transmitir pensamiento y sentimientos.

“Se define como el conjunto estructurado de signos con base a ciertas leyes propias utilizadas para la elaboración de mensajes”.^{7/}

Refiriéndonos al caso del lenguaje articulado, éste es el código, mientras que el canal podrá ser sonoro, si se trata de un acto hablado, o visual, si se trata de un acto escrito.

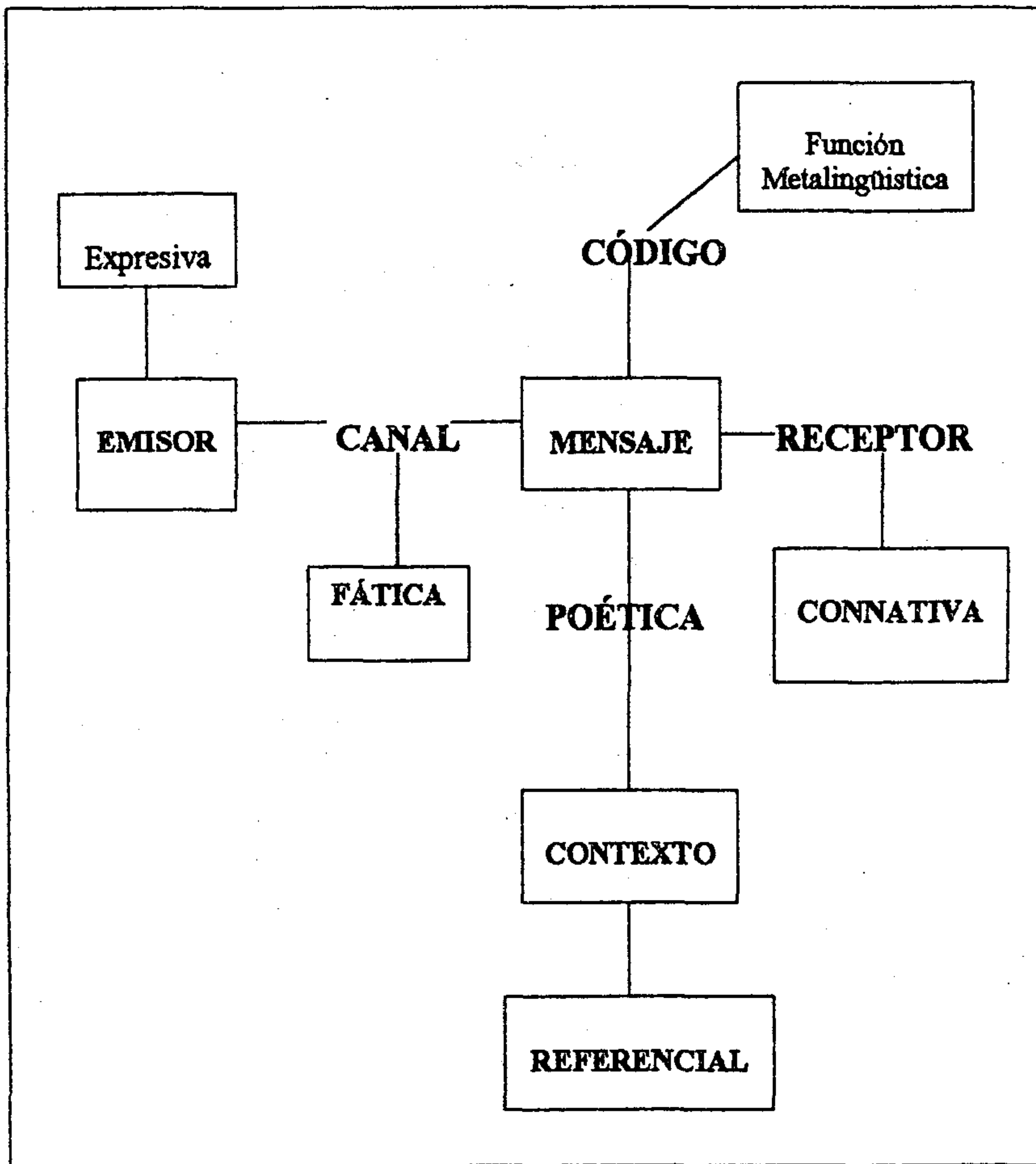
Por lo que la comunicación es la acción de comunicar por medio de un movimiento; el enlace entre dos puntos: una comunicación telefónica, avisos y noticias, correspondencia postal, telegráfica, medio de en el vías de comunicaciones, comunicación de masas proceso de producción y transmisión de la información.

Y para que la comunicación sea interpersonal deben tomarse en cuenta la relación directa, de los aspectos conceptuales anteriormente presentados.

^{7/} Interiano, Carlos. Op. Cit. Pág. 11

ILUSTRACIÓN N.º 1

PROCESO DE LA COMUNICACIÓN Y SUS RESPECTIVAS FUNCIONES



Fuente: Elaboración propia.

1.6 Funciones de la Comunicación:

Mediante el mensaje formado por una sucesión de signos hacemos referencia al mundo de los objetos y sus relaciones.

Esta función llamada referencial, es fundamental en la comunicación lingüística, mas no la única; ninguna de las funciones de la comunicación se presenta en forma exclusiva, pero si destaca sobre las demás, las cuales se describen a continuación:

1.6.1 Función Referencial:

Ya se anotó que la comunicación lingüística se establece entre un hablante y un oyente que comparten el mismo código e intercambian un mensaje. Ejemplo:

Cuando dos personas se comunican telefónicamente.

Según Jakobson, la función referencial la define como las relaciones entre el mensaje y el objeto al que hace referencia. Su problema fundamental reside en formular a propósito del referente, una información verdadera, es decir objetiva, observable y verificable.

La función referencial se presenta de manera clara en los postulados científicos, en textos técnicos o didácticos y en general, en la comunicación lingüística de tipo objetivo.

En todo acto de habla, en toda comunicación lingüística oral o escrita, dejamos nuestra huella personal (idiolecto), cuando hablamos, aunque no hagamos una referencia específica a ello manifestamos nuestro estado de ánimo, nuestras actitudes o nuestra pertenencia a determinado grupo social.

Asimismo, es la función que da información sobre los objetos y sus relaciones.

1.6.2 Función Sintomática:

Ana Maria Pedroni, en su texto *Acercamiento Didáctico de la Semiología* explica que "es la que suministra información sobre el hablante".^{8/}

Al momento de conversar percibimos los síntomas que produce el interlocutor ; una persona sin duda, podría decir muchas cosas acerca de las características de los interlocutores sin haberlos visto, esa posibilidad se apoya en los síntomas lingüísticos que produjeron.

Precisamente la experiencia que tenemos en el manejo de nuestra lengua la que nos permite también a través de los datos sintomáticos decidir que un hispanohablante no nació en nuestra región o país.

Distinguimos por ejemplo:

¡Oye chico! ¡vamo pa la pachanga! (cubano)

Vos mano, vonós (de vámonos) a la parranda (guatemalteco)

La forma en que nos expresamos condiciona además al oyente. De acuerdo con las circunstancias y con lo que pretendemos conseguir, podemos dirigirnos al interlocutor de muchas maneras: podemos ser suaves o bruscos, directos o indirectos, los matices que damos a través de la lengua son muchos.

^{8/} Enciclopedia Práctica del Estudiante. "Arte, Lengua y Literatura", Tomo VI. Editorial NAUTA. Barcelona, España, 1983. Pág. 68.

1.6.3 Función Apelativa:

La función Apelativa está dirigida hacia el oyente, porque condicionamos al interlocutor, buscando convencerlo, tratamos de presentarnos ante él a través de la comunicación lingüística, en forma tal que sean aceptadas nuestras proposiciones.

1.6.4 Función Fática:

Esta función tiene la finalidad de poner en contacto lingüístico a los interlocutores de situarlos en el diálogo para en el caso necesario, abierto ya el canal, ir al asunto. Se refleja en expresiones como "buenas tardes... ¿no está usted muy ocupado? Y algunas otras.

También se manifiesta cuando en un diálogo usamos *muletillas*, por ejemplo ¿me entiendes? Cuyo objetivo es verificar que el circuito de la comunicación funciona o el de llamar la atención del interlocutor para que nos escuche.

En síntesis, mediante la función fática se afirma, mantiene o detiene la comunicación, ella entran en juego signos que sirven que la comunicación continúe o se interrumpa.

1.6.5 Función Metalingüística:

Esta función define el sentido de los signos que pueden no ser comprendidos por el destinatario.

En lingüística se presenta la lengua en dos niveles: en uno como instrumento y en otro como objeto de estudio, para diferenciarlos se utilizan los términos metalengua y lengua objeto, respectivamente.

La capacidad de reflexionar sobre una lengua tomando como instrumento la lengua misma, se conoce como función metalingüística. Esta función no es exclusiva de los lingüistas, ya que todo hablante normal la utiliza.

La diferencia entre el uso que le dan los especialistas y las personas comunes está en que los especialistas la aprovechan con fines teóricos, en tanto que los segundos se valen de ella por razones prácticas. El ejemplo claro de ésta función son los Diccionarios, que explican el significado de un concepto.

1.6.6 Función Poética:

Según Jakobson la comunicación presenta también una función poética o estética. Esta es la que predomina en la obra de arte. En esta función el referente es la obra misma. Lo más importante es la forma en que los signos son distribuidos.

1.7 Tipos de Comunicación:

La evolución humana se debe fundamentalmente a la comunicación, ya que ni la inteligencia, ni la creatividad, podrían cumplir sus funciones de renovación social si no existiera el proceso de comunicación interpersonal entre los hombres.

Los problemas que enfrentan las sociedades modernas se deben a la falta de una comunicación adecuada entre sus miembros. Las reacciones de violencia se producen frecuentemente por el cierre de los canales de diálogo racional y objetivo.

Según Francisco Albizúrez Palma en su libro "Manual de Comunicación Lingüística", indica que la comunicación puede ser cercana, distante, unidireccional, interindividual y de difusión masiva.

Por lo que a continuación se describen los tipos de comunicación:

- Cercana



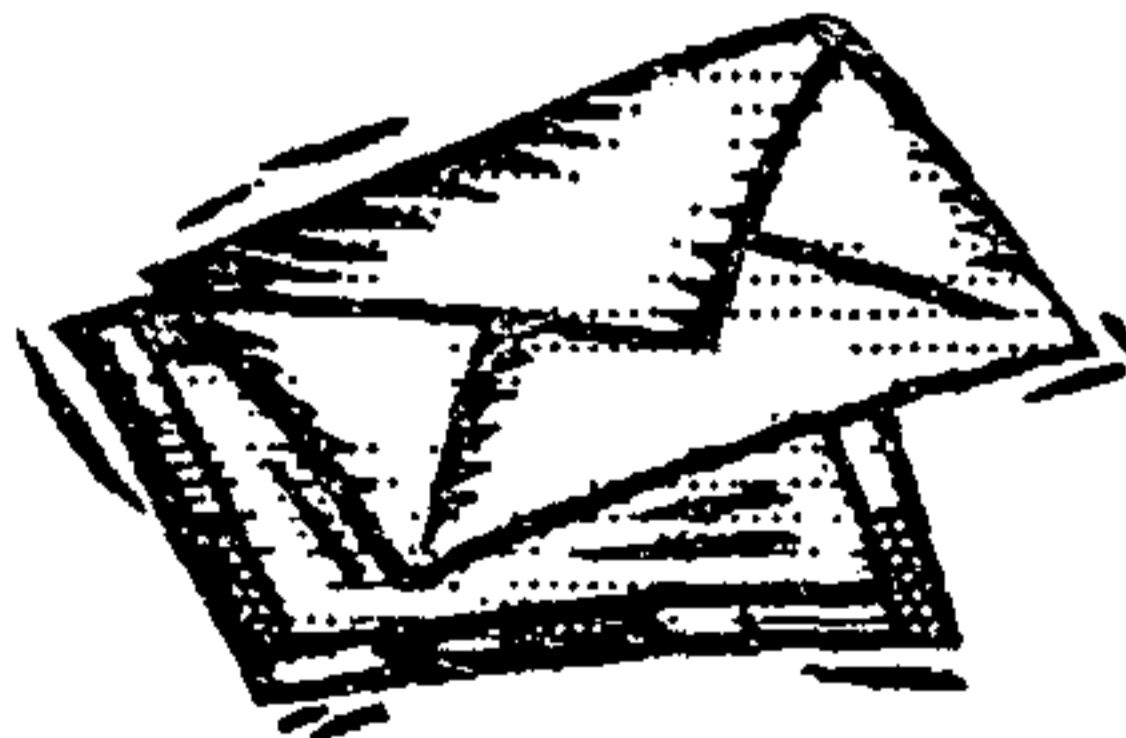
Por ejemplo, dos personas que charlan una junto a la otra.

- Distante:



La que se establece por medio del teléfono o la radio.

- Unidireccional:



Cuando el destinatario no tiene posibilidad de intercambiar mensajes con el receptor.

- **Bidireccional:**



Cuando entre el destinador y destinatario puede existir un inmediato intercambio de mensajes (comunicación telefónica, de radioaficionados de persona a persona).

- **Interindividual:**



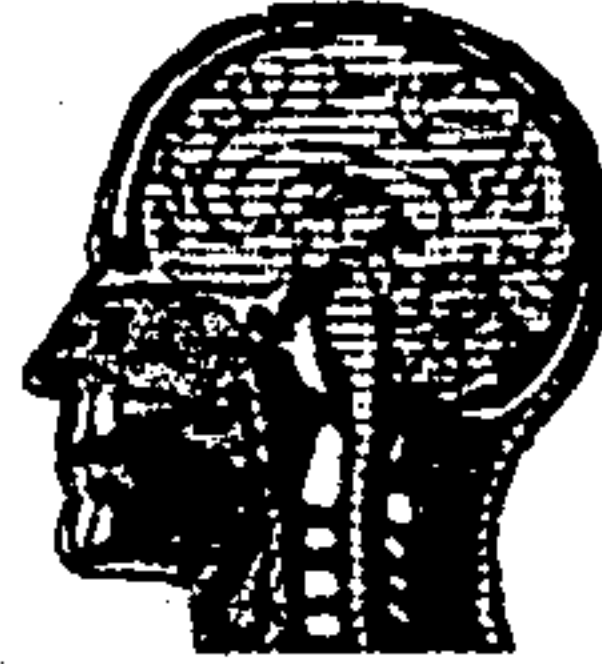
Cuando el alcance de los mensajes se reduce a un pequeño grupo de personas.

- **De Difusión Masiva:**



Cuando el mensaje puede alcanzar a gran cantidad de individuos.

1.8 Comunicación Intrapersonal:



La comunicación intrapersonal es el tipo de relaciones que se llevan dentro de nuestro cuerpo.

El cerebro es el que recibe el mensaje pero a su vez es también el que da respuesta y puede enviar otro mensaje.

Todos nuestros sentidos y nervios, son extensas redes del cerebro que nos van a coordinar la actividad motora de nuestro cuerpo.

1.9 Las Transmisiones Nerviosas:

A través de la lengua el cerebro exterioriza al mundo la información que procesa. Una vez que llega la información al cerebro, éste es capaz de dar respuesta.

Esta comunicación se produce en milésimas de segundo, casi automáticamente; en determinado orden estableciendo el Proceso de la Comunicación intrapersonal, siendo de la siguiente manera:

1.9.3 Captación:

Es el momento en el cual las terminales nerviosas recogen información y la envían al cerebro. Con la comunicación intrapersonal, estos se convierten en emisores y receptores al mismo tiempo en doble vía.

1.9.4 Almacenamiento:

Es la información recibida por el cerebro y almacenada en las llamadas cuerdillos que conforman parte del cerebro.

1.9.5 Recuperación:

En la capacidad de memorizar y almacenar la información para que cuando se necesite, ésta puede ser recuperada fácilmente.

1.9.6 Elaboración:

En esta etapa es cuando el cerebro modifica la información mediante la crítica y el análisis. En este momento el mensaje puede sufrir modificaciones o alteraciones, llegando muchas veces a la distorsión.

1.9.7 Decisión:

En este momento el cerebro escoge entre varias alternativas del mensaje, las que más convienen.

1.9.8 Transmisión:

La transmisión se produce cuando el mensaje estructurado es exteriorizado por el individuo.

1.10 La Comunicación Interpersonal:

La comunicación interpersonal es la que se genera por las relaciones humanas, conveniencia entre individuos que llevan una mejor relación social.

1.10.1 Condiciones que debe reunir la Comunicación Interpersonal:

Se hace necesario el intercambio de palabras para poder realizar tareas cotidianas, así como mantener una verdadera comunicación entre personas o grupos.

Para sostener una buena comunicación interpersonal, se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

1.10.2 Las Fuerzas Propulsoras:

Son los motivos que inducen a los hombre a moverse de un lugar a otro, mismos que pueden ser positivos o negativos.

1.10.3 Las Valencias:

Es la concentración de fuerzas propulsoras o inducidas, pueden ser de doble vía negativas o positivas. Las positivas son satisfactores de necesidades y las negativas mala estabilidad emocional.

1.10.4 La Empatía:

1. "Proyección imaginaria o mental de sí mismo, en los elementos de una obra de arte o de un objeto natural.
2. Estado mental en que uno mismo se identifica o siente en el mismo estado de ánimo que otro grupo o persona".⁹

Por lo que es la capacidad de entender a los demás, adaptándose a su propio contexto.

1.11 Ángulos de Comunicación Interpersonal:

La comunicación como proceso se estudia desde diferentes puntos de vista por varios especialistas, que coinciden en presentar como clases de comunicación los siguientes:

1.11.1 Simétrica:

Es la que se establece entre dos personas con los mismos derechos y obligaciones, por ejemplo: los amigos.

1.11.2 Complementaria:

Es la que establecen dos personas, cuyas relaciones dependen de grados de dependencia. Por ejemplo: la comunicación entre padres e hijos.

⁹ / Warren, Howard C. "Diccionario de Psicología". Editorial Fondo de Cultural Económica. Decimosexta reimpresión. México, 1984. Pág. 107.

1.11.3 Monopólica

En ésta el comunicador controla totalmente la elaboración y difusión de un mensaje, según se presenta a continuación:

- Caciquismo:** La comunicación es controlada por un cacique.
- Paternalismo:** La comunicación es controlada por el padre de familia.
- Machismo:** Los mensajes son enviados por hombres.
- Comercialismo:** Los mensajes los controlan las empresas.
- Burocratismo:** El gobierno emite y controla la información.
- Militarismo:** La comunicación es controlada por personas militares.

1.11.4 Emergente:

Esta es la alternativa de la comunicación que tienen los sectores de escasos recursos económicos.

1.11.5 Participatoria:

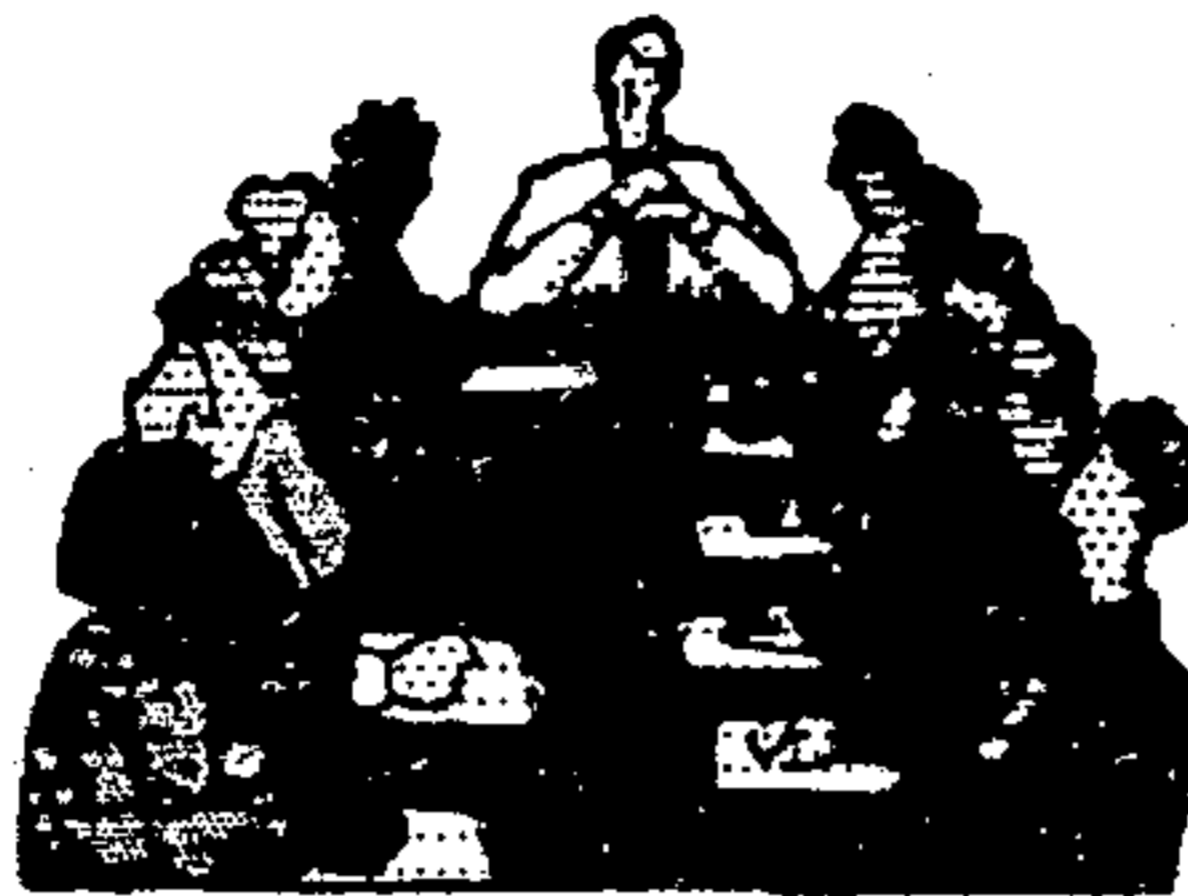
Es la opinión que tienen las sociedades modernas para solucionar sus problemas.

1.11.6 Vertical:



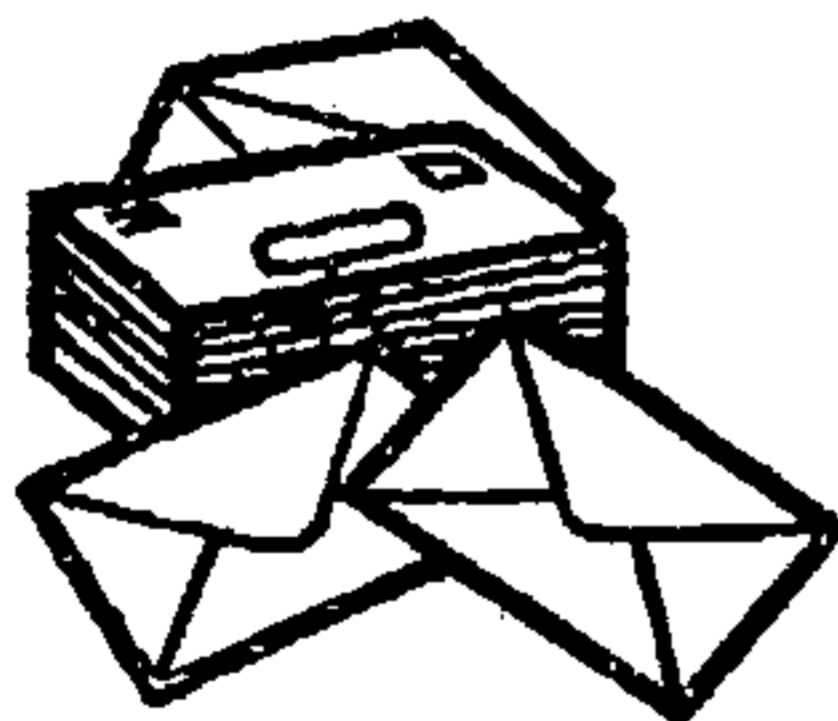
Es la que se desarrolla siguiendo un orden de arriba hacia abajo o viceversa. Esta es más utilizada en administración, por ejemplo: entre jefes y subordinados.

1.11.7 Horizontal:



Esta se produce entre empleados que gozan de un mismo nivel jerárquico dentro de una empresa.

1.11.8 Circular:



Es la que se realiza en una empresa con fines no laborales, sino sociales o culturales.

1.12 Comunicación Social:

La comunicación social, es un proceso de interacción humana que permite la regulación social e impulsar el desarrollo en cualquiera de los ámbitos sociales.

1.12.1 Comunicación no Verbal:

Un alto porcentaje de los mensajes que se envía los humanos es de origen no verbal. Esto significa que no solamente el lenguaje verbal es el instrumento utilizado en la comunicación social.

1.12.2 Lingüística:

La lingüística “es una disciplina que estudia el lenguaje”.

1.12.3 Semiología:

La Semiología es una disciplina que estudia los signos, códigos, etc.

1.12.4 Lenguaje de Signos:

Se toma como lenguaje de signos a todos los mensajes verbales y no verbales, que manifiestan un contenido extra - verbal

1.12.5 Lenguaje de Acción:

Incluye todos los movimientos del cuerpo que sirven para comunicarnos, pero no son medios de comunicación propiamente dichos, por ejemplo: el movimiento de los ojos como señal de algo, esto ya es un dispositivo altamente socializado, que en este caso podría utilizarse como:

- Ayuda a demostrar que presta atención
- Muestra la intensidad de un sentimiento

- Proporciona retorno de la comunicación

1.12.6 Lenguaje de Objetos:

Es un medio de comunicación a través de cosas materiales, que revela el gusto personal, así como el estado anímico de la persona.

1.12.7 Lenguaje Espacial:

Se denomina así, al cúmulo de mensajes que somos capaces de transmitir a través del manejo de nuestro espacio vital.

Por lo que el lenguaje está basado en la conformación de signos, según se presenta a continuación:

1.13 Código:

Se define como "el conjunto estructurado de signos con base a ciertas leyes propias, utilizado para la elaboración de mensajes". ^{10/}

Por lo que todos aquellos códigos que nos permiten una comunicación de diversas formas de lenguaje pueden ser lingüísticos y no lingüísticos. Ejemplo: las palabras y los ademanes.

^{10/} Interiano, Carlos. Op. Cit. Pág. 11

1.13.1 Códigos de Comportamiento Social:

Representan la elaboración de códigos que permiten a los seres humanos desarrollarse dentro de conductas aprobadas, toleradas y/o prohibidas.

Los códigos sociales están sujetos a condiciones económicas, sociales y políticas; las relaciones de producción son elementos determinativos en la elaboración de conductas, códigos y formas de comunicación.

1.13.2 Códigos Selectivos:

Son aquellos con los cuales los seres humanos se relacionan con la realidad para actuar con ella.

1.13.3 Código de Significado:

Los códigos de significado operan en función de significados literales y los culturales aplican en cada entorno.

CAPÍTULO II

BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN SOCIAL

“La Dinámica del Mundo Cambia y se Transforma de modo continuo la cultura, los métodos y las técnicas del saber humano”.

(Del Río Reynaga)

Las Barreras de la comunicación social son todos aquellos ruidos que impiden que el mensaje se establezca entre emisor y receptor. Todas estas son llamadas de distinta manera según su naturaleza.

Los diferentes tipos de Barreras son: Físicas, Fisiológicas, Psicológicas, Semánticas, culturales y Lingüísticas, mismas que se describen a continuación:

2.1 Barreras Físicas:

Entre estas se encuentran las fallas o deficiencias en las fuentes o canales para la transmisión del mensaje.

Las Barreras de este tipo pueden ser de distinta índole, dependiendo de la naturaleza de la fuente especialmente del canal que se utilice en la transmisión del mensaje.

Las Barreras en las fuentes pueden ser: no prestar atención a detalles de una noticia, lagunas de legibilidad por defecto de transmisión como manchas de tinta, letras con color muy débil (ilegible), dibujos de baja calidad (manchados, borrosos, etc.); en los canales electrónicos estas barreras se pueden dar por interferencia en la transmisión.

2.2 Barreras Fisiológicas:

Son las producidas por mal funcionamiento de los órganos (laringe, faringe, etc.) de emisión y recepción tanto del comunicador como del perceptor.

Entre estos problemas se puede señalar: problemas de la vista, de la voz, auditivos, así como también el tartamudeo, el seseo, etc.

2.3 Barreras Psicológicas:

Estas barreras se producen por problemas en la atención, los filtros emotivos, los prejuicios, la noción de pérdidas y ganancias que se tengan en función de los mensajes recibidos.

Por pérdida de ganancia se entiende no sólo a la pérdida o ganancia de carácter económico, sino también de carácter emocional (la no interpretación de un mensaje por falta de interés hacia el mismo).

2.4 Barreras Semánticas:

Al hablar de barreras semánticas, se refiere al entorpecimiento de la comunicación por mala interpretación de la realidad.

Esta mala interpretación puede ser producida por diferentes factores tales como: la escasa referencialidad de algunos mensajes en torno a la temática central del mismo y la descontextualización de algunos signos utilizados para la elaboración de los mensajes.

Entre los efectos más comunes se encuentra: la mala interpretación de una oración y/o la mala estructuración de la misma, también las costumbres, las tradiciones, los signos visuales, los ademanes y los ritos.

2.5 Barreras Culturales:

En términos generales se entiende por cultura: la forma en que pensamos, sentimos y actuamos, por lo que se puede determinar que es el conjunto de conocimientos que se heredan del grupo social al que se pertenece.

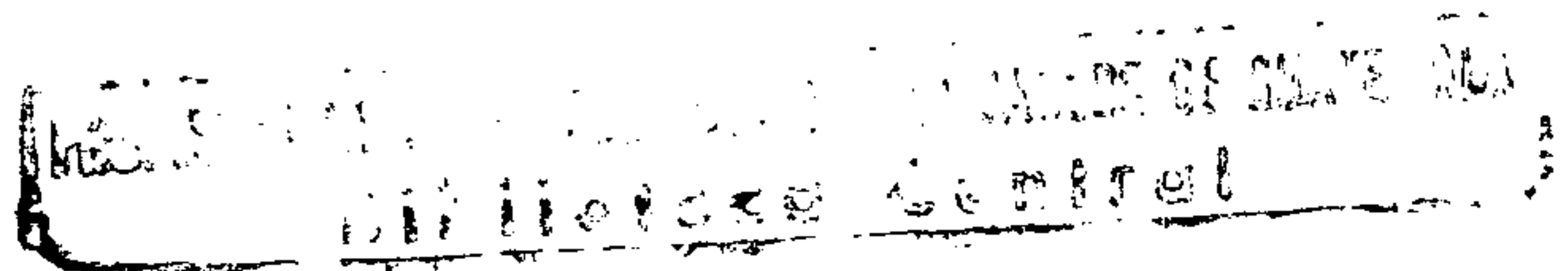
2.6 Barreras Lingüísticas:

El lenguaje es formador de la personalidad y patrimonio exclusivo de la humanidad; el solo hecho de utilizarlo da cierta identidad lingüística, permitiendo adhesión al grupo social perteneciente.

Existen diferentes lenguas alrededor del mundo, las cuales identifican a cada pueblo o nación, a cada hombre. Por decirlo muy levemente a pesar de que todas las lenguas funcionan a base de sonidos de igual manera, que permiten una comunicación plena con todos los seres humanos.

Porque aunque se refieran a hechos de la misma realidad concreta cada grupo tiene su propia particularidad de nombrar las cosas y los objetos de su entorno. Por lo que se puede decir que la Barrera Lingüística, se manifiesta en el uso distinto de una lengua y de una cultura.

Al referirse a las Barreras de la Comunicación los autores Flores de Gortari y Orozco Gutiérrez, señalan que: puede señalarse que no hay autor en materia de Comunicación que halla dejado de intentar una clasificación de las Barreras ni de



enfaticar la importancia de removerlas o superarlas para asegurar una comunicación fluida y que traiga como resultado una operación más eficiente de las organizaciones y una mejora de las interrelaciones humanas en los general". ^{11/}

2.7 Principales Barreras en el Campo de la Comunicación:

2.7.1 La Falsa Autoimagen:

Para determinar lo que es una falsa autoimagen se expone lo que es la imagen positiva, luego la falsa autoimagen con esto se llega a determinar la diferencia entre las Barreras que constituyen la falsa autoimagen para una comunicación efectiva.

La forma en que pensamos sobre nosotros mismos tiene profundos efectos, mayormente en los aspectos de nuestra vida. Las personas con un sentido positivo de valor propio, típicamente demuestran equilibrio e irradian confianza como signos externos de satisfacción interna.

Tales personas no están pendientes del elogio y los esfuerzos sociales de los demás, porque han aprendido cómo ser sus propios mejores amigos y más grandes promotores. Ellos son los participantes, los iniciadores, los facilitadores que hacen mover la maquinaria social y sacan la porción más grande de cualquier premio que se esté repartiendo en la sociedad.

Las personas que gozan de alta autoestima en la vida, no se desconciertan ante las críticas, ni se sienten destruidas ante el rechazo.

^{11/} Interiano Carlos. Op. Cit. Pág. 26

En cambio, la persona que tiene una falsa auto imagen parece estática; es más pasiva, persuasible y menos popular. Esta persona es demasiado sensible a dificultades para aceptar elogios. Estas personas son más neuróticas que aquellas con alta autoestima; y para mantener su equilibrio emocional - aunque sin solucionar su conflicto - se valen de distintos mecanismos defensivos y así, la comunicación no puede darse abiertamente.

2.7.2 Los Mecanismos de Defensa:

Ya quedó apuntado anteriormente que la falta de autoimagen genera susceptibilidad al fracaso y sensibilidad a las críticas negativas. Este capital de frustraciones genera, a su vez, un estado de angustia insoportable para el Yo; entonces el Yo se las arregla de algún modo para mitigar su angustia. Se vale de una serie de recursos psicológicos que han sido llamados "mecanismos de defensa del Yo", que todos los días se utilizarán a nivel inconsciente, pero que, en el fondo no solucionarían el conflicto subyacente, y por añadidura crean nuevas dificultades en la adaptación del sujeto a la sociedad, no se suprimen las causas, ni se suprime el dolor.

Por ejemplo: si un individuo proyecta su mordacidad y su espíritu de crítica destructiva sobre los demás, con esto puede librarse momentáneamente de una incomodidad interior cargando a los demás con sus propios defectos. Pero desde el punto de vista psicológico esto no es, sino un mecanismo de alivio, como un analgésico que va al fondo de la cuestión.

Todos los sujetos desempeñan papeles sociales bien definidos, se es actor en el gran teatro del mundo, se juegan ciertos juegos, se usan ciertas máscaras, se camina por las calles y por los salones llevando defensas parecidas a las "defensas" (parachoques) que llevan los automóviles: mecanismos destinados a mantener a cierta distancia los aspectos más vitales de nuestra personalidad.

La cultura de América Latina es tan compleja, tan competitiva y a veces tan hostil que cierta dosis de ocultamiento es connatural, se siente que al descubrirse del todo es como desnudarse psíquicamente sería exponerse demasiado.

El concepto social que se ofrece de ordinario es tan importante que se percibe como riesgo profesional y como vergüenza potencial el que los demás lleguen a saber la verdad completa de lo que se es.

Ciertamente, todos hacen uso de estos mecanismos defensivo y no hay en ello la menor anomalía psicológica. Los problemas comienzan cuando el uso que se hace de semejantes mecanismos es excesivo, entonces es cuando se originan formas de conductas patológicas.

Antes de entrar en detalles, se presentan cinco clasificaciones de los mecanismos defensivos de autores distintos, que para el presente estudio se han consultado, aunque en la exposición no se ajustan por razones pedagógicas estrictamente a ninguno de los esquemas.

Ana Freud, habla se refiere a dos grandes clasificaciones, que son:

a) Defensa contra la angustia:

1. "Represión
2. Regresión
3. Cuadros de Reacción
4. Aislamiento
5. Necesidad de deshacer lo hecho
6. Proyección
7. Introyección

8. Viraje contra la propia persona
9. Inversión a lo opuesto
10. Sublimación (transferencia de la meta del instinto)

b) Defensa contra los disgustos y peligros exteriores:

1. El disimulo en la imaginación
2. El disimulo en palabras y actitudes
3. La coartación del Yo". ^{12/}

Clasificación de Franz Alexander:

1. Represión
2. Supercompensación
3. Racionalización
4. Sustitución y desplazamiento
5. Identificación
6. Sublimación
7. Proyección
8. Conducta provocativa
9. Volver los sentimientos contra uno mismo
10. Defensa contra los sentimientos contra uno mismo
11. Aislamiento
12. Regresión
13. Defensa contra los sentimientos de culpa
14. Conversión". ^{13/}

^{12/} Bohm, E. "Manual del Psicodiagnóstico de Roschach". Editorial Morata, S.A. Madrid, 1997. Pág. 260

^{13/} Gutiérrez Córcoles, R. "Temas de Psicología Médica. Editorial Marova. Madrid, 1974. Pág. 180

José Luis Pinillos clasifica los mecanismos defensivos de la siguiente manera:

1. Justificación
2. Proyección
3. Identificación
4. Reacción o formación reactiva
5. Disociación
6. Teorización excesiva
7. Represión
8. Sustitución
 - Sublimación
 - Compensación
 - Supercompensación". ^{14/}

Clasificación de Landaver:

1. Represión
2. Aislamiento
3. Desplazamiento
4. Sustitución
5. Formación Reactiva
6. Proyección
7. Racionalización". ^{15/}

^{14/} Pinillos, J. L. Op. Cit. Pág. 20

^{15/} Landaver, T. K. "Psicología". Editorial McGraw-Hill. México, 1974. Pág. 89

Vallejo Nájera, al hablar de la dinámica del delirio paranoide menciona cuatro mecanismos psíquicos (presentes también en personas psíquicamente normales), cuya exageración patológica nutre los delirios, según se presenta a continuación:

1. Proyección
2. Racionalización
3. Ilusiones amnésicas
4. Interpretaciones deformadas". ^{16/}

A continuación se describen otros mecanismos de defensa:

a) Represión:

Ana Freud explica cómo el ser humano tiene la capacidad para reprimir o bloquear las experiencias que de un modo y otro, percibe amenazantes para su Yo, los relega, sin advertirlo, al subterráneo oscuro de la inconsciencia.

Si la persona reprime algo es porque de momento no es capaz de afrontar la realidad. Desenmascarar el engaño equivaldría a lesionar su propio Yo, más de lo soportable y la psique protesta y se prepara ante el asalto.

Para explicar este punto, se toma una crónica policiaca que reporta un caso macabro, acaecido en México, en 1972: Un marido mató a su mujer a machetazos, enfurecido... ¿Por algún delito? ¿Por una infidelidad infraganti?... No, porque ella no le llevó el periódico a la mesa del desayuno en el momento en que él lo quería.

^{16/} Vallejo Nájera, J. A. "Introducción a la Psiquiatría". Editorial Científico-Médica. Barcelona, 1977. Pág. 25.

Tal desenlace no fue más que el último episodio de una larga cadena de agresividades téticamente reprimidas. La brutalidad salvaje, en casos como este, es la gota que derrama el vaso ya harto; la chispa que causa la explosión de un material inflamable bien hacinado, el desahogo de una tensión que ya resulta insoportable.

“La raíz del asunto estuvo en un manejo que aparentemente era razonable, de la temprana agresividad del hombre ante ciertas actitudes de la mujer. En nuestro caso concreto, el baño hogareño poseía un calentador de poca capacidad. Como la mujer se estaba en la ducha más de la cuenta, cuando llegaba el marido, el agua le tocaba casi fría. El se molestaba ante la poca consideración de ella, pero disimulaba. Y, a la larga, el vapor reprimido estalló”.^{17/}

Si un niño aprende que los hombres no lloran, reprimirá el dolor que eventualmente le produce una herida. Nuestra sociedad convencional nos ha enseñado a ignorar ciertos sentimientos negativos, para conservar un clima de serenidad, de armonía y de buena educación, porque las personas educadas no se permiten desahogos violentos o triviales. Pero la argumentación no es válida: pretender controlar los sentimientos negativos, ignorándolos, es como pasar el tiempo o hacemos los tontos con nosotros mismos.

En un plano semiconsciente, únicamente se suele gastar el tiempo, esfuerzos y energías en ignorar los sentimientos y, la ignorancia llega muy a menudo hasta la represión. Se pretende enterrar como si estuviera muerto, algo que está agresivamente vivo. ¡Que cosa más triste es sepultar a un vivo! No existen los precipicios, porque los precipicios regularmente no gustan, es tanto como razonar: hay colores que molestan, entonces se encuentra todo se ve gris, incluyendo los semáforos del tráfico urbano.

^{17/} Rodríguez, M. y De la Fuente, J. Op. Cit. Pág. 77.

Aquí está la problemática: los sentimientos, positivos o negativos, juegan una parte importantísima en la vida porque "son la elevación de la temperatura psíquica; en un modo análogo a la fiebre corporal, dicen algo respecto a nosotros mismos; son síntomas de variaciones de fondo en el metabolismo vital. Nada se gana ignorándolos".^{18/}

"Los impulsos reprimidos tratarán de hacerse nuevamente conscientes, presionando desde el fondo de la inconsciencia; entonces, surgen dos salidas:

- a) reforzar esa represión por medio de otros mecanismos de defensa adicionales;
- b) buscar una solución aceptable para la propia conciencia moral, para que el impulso encuentre salida y gratificación de un modo inofensivo".^{19/}

Los siguientes mecanismos defensivos del Yo sirven a los fines de a) y b) antes apuntados:

b) Formación Reactiva:

La formación reactiva consiste en llevar a cabo un acto de carácter opuesto al que el impulso apunta. Gracias a este mecanismo, la persona oculta a sus propios ojos y a los de los demás, su realidad psíquica. Sin que esta persona se proponga ser hipócrita, su comunicación con las otras personas está viciada de raíz, sus mensajes salen al aire ya deformados y tergiversados.

^{18/} *Idem.* Pág. 77.

^{19/} Rodríguez, M. y De la Fuente, J. *Op. Cit.* Pág. 77

Por ejemplo, hay personas que aparecen dogmática, intransigentes que alardean de su infalibilidad; en el fondo se trata de personas inseguras; es decir, todo lo contrario de lo que aparentan. Una madre excesivamente tierna y solícita podrá aparecer, ante un análisis profundo como una persona que se defiende de inconfesables sentimientos de hostilidad y de rechazo hacia su propio hijo.

Individuos que se erigen como defensores de la moral y del pudor son probablemente víctimas de sentimientos y complejos de culpa; son personas acosadas por tentaciones lúbricas y por problemas sexuales. Un hombre puede manifestar una actitud de exagerado altruismo hacia una persona, para supercompensar los impulsos agresivos que alberga en su inconsciente contra ella. Por lo mismo, una manifestación de dureza contra una persona puede ocultar una inconfesada tendencia amorosa que no se quiere reconocer. Muchos jóvenes delincuentes, con su valentía o machismo, no hacen más que compensar cierto déficit.

Las conductas exageradas en un sentido, pues suelen delatar inclinaciones mal reprimidas hacia el extremo opuesto, o sea que, detrás de una actitud exagerada se oculta, de ordinario, un impulso contrario. El que es fuerte no necesita demostrarlo.

c) Conducta Provocativa:

La conducta provocativa tiene lugar cuando no se quiere aceptar que se dé un impulso que tiende a satisfacer al individuo, que de algún modo incite a otra persona para que parta de ella la iniciativa de hacer algo negativo para luego justificar la conducta que le dicta dicho impulso.

Así se justifica "a posteriori", es decir, se racionaliza; por ejemplo, si se odia a alguien y se le provoca para ser atacado se podrá descargar el odio en legítima defensa.

d) Desplazamiento:

El desplazamiento es otro mecanismo de defensa que falsea buena parte de los mensajes y malogra la comunicación.

El individuo se encuentra ante disfraces que despistan la intención de los demás actores y de los observadores, ocultando el sentido de lo que pasa. Se trata de sustituir un acto que sería censurable, ya que es dictado por los bajos instintos, por otro acto menos censurable.

Así, un impulso dirigido hacia una persona se convierte en un fuerte puñetazo sobre la mesa o en una patada a la puerta. En el caso del desplazamiento, desviar la dirección de un impulso que apunta a un objeto que resulte aceptable por la conciencia.

El programa de televisión Chespirito demuestra claramente este mecanismo cuando don Ramón es agredido por doña Florinda y, ante la imposibilidad de vengarse personalmente, desplaza la agresividad en su sombrero, lanzándolo furiosamente al suelo y pisoteándolo.

Así también, el odio al padre, se convierte en odio a su obra, sus libros, sus ideas, etc. El niño desplaza un impulso agresivo dirigido hacia la madre lo convierte en odio a la niñera que le acaba de pegar. El sargento descarga su agresividad hacia su capitán (del que acaba de recibir una reprimenda), contra los soldados. En un encuentro de boxeo, un espectador que se ha identificado con uno de los boxeadores, grita frenético a su ídolo ¡mátalo! ¡aniquílalo! Y lo que ocurre, posiblemente, es que descarga en el boxeador desconocido la rabia que alberga contra un contrincante que le ganó un negocio.

Un catedrático critica con insistencia la voz de un colega refutado en sus logros académicos y, lo que sucede es que envidia, no la voz – que puede ser un rasgo insignificante – sino la inteligencia y las conquistas profesionales de su colega.

Una pareja discute acaloradamente porque el gato lamió los platos o porque el perro se subió a la cama y durmió en ella. La verdad es que riñen porque se sienten distanciados y envenenados quizá por sospechas de infidelidad, pero no se atreven a tomar el toro por los cuernos.

e) Viraje contra la propia persona:

Cuando no se puede aceptar que se den impulsos o sentimientos contra un ser querido, entonces, se vuelve la agresividad y odio hacia sí mismo. Ejemplo: una madre que es desobedecida o agredida por su hijo, se despertarán en ella sentimientos de odio e impulsos agresivos inconscientes hacia él. Pero como conscientemente no puede soportar el odio al hijo, vuelve contra sí misma esos sentimientos e impulsos, y se suicida.

f) Regresión:

Regresar es volver atrás. La regresión psicológica consiste en adaptar actitudes que corresponden a una edad anterior.

Hay niños que viven apegados a la falda de la madre, que sólo buscan compañeros menores para jugar y no saben hacer nada solos, siempre prescinden de la ayuda de un adulto, aunque ya tengan edad como para manifestar cierta independencia. Para estos niños crecer es difícil, porque el crecimiento constituye una amenaza que no consiguen enfrentar, les falta seguridad para trasponer una etapa en la cual a cambio de la pasividad, reciben una total protección.

Estos niños no están preparados para enfrentar situaciones diferentes y se resisten ante cualquier cambio en su vida. Las nuevas amistades, el ingreso a la escuela, el nacimiento de un hermano, etc., todo representa una amenaza ante la cual se obtienen reacciones de distintos matices: agresividad, accesos de llanto, caprichos, anorexias, algunos no duermen bien; retornan, pues, a actitudes más infantiles, refugiándose en ellas porque aún no tiene la seguridad y madurez necesarias para encarar su realidad.

Aunque estrictamente se refiere a los niños, se hace la salvedad que este mecanismo defensivo no es propio del niño, el adulto también regresa a una etapa infantil cuando se siente incapaz de afrontar ciertos obstáculos.

Se dan casos de señoras que ante la incapacidad de sostener un diálogo franco y abierto con su cónyuge, prorrumpen en caprichos o llantos para obtener de su marido los mimos que recibía cuando era niña; y hombres que ante un conflicto con la consorte, corren a abrigarse bajo los consejos y protecciones de la madre. Cuántos adultos hay que aún no han roto el cordón umbilical con su madre.

g) Defensa contra los sentimientos de culpa

Consiste en buscar el sufrimiento o castigo para pagar un delito cometido. Una persona puede sacrificarse desmesuradamente por su prójimo, no por razones altruistas, sino para borrar algún sentimiento de culpabilidad, que tendencias prohibidas despertaron en ella.

Igualmente un hombre confesaba que había ingresado al Cuerpo de Bomberos Voluntarios, para expiar las faltas cometidas cuando solía emborracharse.

h) Conversión:

Reacción de conversión es la transformación inconsciente de conflictos intrapsíquicos, cuya expresión provoca intensa angustia, en síntomas somáticos que los expresan de modo simbólico y permiten eludir sus consecuencias.

El núcleo dinámico de reacción de conversión, está en la angustia provocada por determinados contenidos de consciencia; y el individuo se defiende remitiéndolos al subconsciente, pero allí conserva su potencia dinámica y la pugna entre su tendencia por aflorar a la consciencia y la represión que intenta impedirlo, encuentra una solución de compromiso en la expresión simbólica en síntomas somáticos, que por una parte descarga y alivia la tensión subconsciente que "satisface simbólicamente", y por otra parte, este lenguaje simbólico es lo suficientemente complejo para que su significado quede oculto a la consciencia, quedando así satisfechas las motivaciones de represión.

El inconveniente de la reacción de conversión es el "precio demasiado alto que se paga". La producción de síntomas somáticos graves, "de la reacción de conversión es preciso conservar dos nociones fundamentales:

- 1) Que los síntomas corporales son expresión y sustitución de tensiones psíquicas internas.
- 2) Que estos síntomas tienen no sólo la etiología, sino un significado simbólico y una finalidad; existe no sólo "por algo" (ejemplo: la parálisis histérica de un enfermo, le imposibilita perseguir a su mujer y al amante con quien se ha fugado y matarlos, como sus impulsos lo exigen pero su consciencia lo impide. La parálisis sirve de solución de compromiso entre las dos tendencias opuestas, justifica ante su subconsciente el no cumplir la venganza y tranquiliza a su consciencia de que no la llevará a cabo).

La metamorfosis de las reacciones de conversión es compleja, y las expresiones somáticas que pueden adoptar un mismo conflicto interno, siendo de variedad infinita: las cegueras, sorderas, afasias, tartamudeos, ataques, enúresis, encopresis, úlceras, parálisis, etc., no existe un diccionario que permita traducir sistemáticamente que una ceguera, por ejemplo "significa" que la enferma se defiende con ella de ver escenas incestuosas que subconscientemente desea; éste es un significado posible, pero puede tener otro cualquiera que es preciso descifrar individualmente con el estudio de cada enfermo.

i) Proyección:

La proyección es uno de los mecanismos más frecuentemente utilizado. Consiste en atribuir a otra persona las tendencias que se dan en mí y de las cuales no tengo conciencia; el yo, es incapaz de aceptarlas, la atribuye a otro y niega que le pertenezca. Ejemplo: beber antes del almuerzo unas copas de licor, arguyendo que es para que no haga mal la comida, la verdad es que se bebe porque gusta el licor.

Se lucha a capa y espada para que castiguen a una persona que causa una ofensa que lo único que le preocupa es que se haga justicia; la verdad es que la preocupación del castigo se debe al deseo de venganza. No se tuvo éxito en un certamen y se pretende demostrar que los miembros del Jurado no estaban a la altura de las creaciones, ni podría valorizar las dimensiones profundamente; la verdad es que se culpa al Jurado porque lesiona el yo, al reconocer la mediocridad. Un niño con su abuelo en el parque zoológico, ante la jaula del león, oye rugir al animal, tiene miedo y dice: vámonos abuelito porque tienes miedo.

j) Racionalización:

La racionalización consiste en que la persona justifica las acciones que han sido motivadas por un impulso, y por medio de la razón se engaña a sí misma. Por ejemplo: todo cuanto hace una persona que satisface la competencia, por tanto supone una amenaza para otro sujeto por censura a los ojos de los demás, después se racionaliza; es decir, se justifica la acción que se trata de un vanidoso, de un petulante, que ha querido perjudicar a otro sujeto.

Otro ejemplo: con frecuencia en la adolescencia, lo que ocurre cuando un caballero enamora a una señorita y no es correspondido; para minimizar su frustración se justifica diciendo: yo por molestar la enamoré.

El mensaje que transmite al individuo que racionaliza es engañoso; pero no se trata de un fraude consciente: el primer engañado será el mismo sujeto, y será también el primero en protestar la acusación de falsedad.

k) Ilusiones Mnésicas:

Así como la ilusión es una percepción deformada, la ilusión mnésica es la deformación de un recuerdo. El sujeto con un delito de persecución "recuerda" que ya hace meses determinadas personas le saludaron de un modo especialmente frío.

l) Interpretaciones Deformadas:

Consiste en dar una interpretación falsa de un hecho que se percibe o recuerda adecuadamente. Ejemplo: un hombre suspicaz ve acercarse por la acera opuesta, a un matrimonio que conoce y que pasan enfrascados en su conversación sin verla e

“interpreta” que han hecho el simulacro de no verle y le han suprimido el saludo con la intención de humillarle.

2.7.3 La Docena Sucia:

Bajo el epígrafe de “docena sucia” entiéndase los doce obstáculos que han sido acertadamente analizados por el doctor Thomas Gordon. Tales obstáculos reducen, inhiben o detienen por completo el proceso bilineal de la comunicación.

Las doce clases de respuestas verbales son exactamente las que los terapeutas han aprendido a evitar en su trabajo como facilitadores de crecimiento, ya que tales mensajes hacen que la persona se sienta culpable e inadecuada, reduciendo su amor propio, hacen que se ponga a la defensiva provocándole resentimiento, también que se sientan inaceptadas.

A continuación se presentan las doce categorías de respuestas verbales que analizan los riesgos según categoría:

a) Ordenar, Mandar:

Los mandatos le dicen a la persona que sus sentimientos, necesidades o problemas no son importantes y que debe acatar lo que su interlocutor siente o necesita. Ejemplo: No me importa si ya te cansaste; quédate aquí hasta que terminemos la tarea.

De ordinario, este imperativo – que puede tener un cariz de amenaza –, y que proviene de alguien más fuerte, provoca miedo hacia el poder de esa persona que ordena y hace que la persona a quien se le da el mandato se sienta enojada o resentida,

puede ocasionar que exprese sentimientos hostiles, que se defiendan, se resista, ponga a prueba la voluntad de la persona que le ordena, o bien, que haga berrinche.

b) Advertir, Amenazar:

Estos mensajes son sinónimos de mandar, ordenar y dirigir, pero se agregan las consecuencias de la negación a cumplirlos. Ejemplo: "Sirveme pronto la cena o te daré tu merecido".

El amenazado siente que no se le respetan sus necesidades o deseos. Ejemplo: Tienes diez minutos para ir al mercado, si te tardas más, ya no me encontrarás en casa.

Esto hace que la persona se sienta temerosa y sometida. Al igual que las órdenes y los mandatos, tales advertencias y amenazas evocan hostilidad. Además, algunas veces se sienten tentados a ejercer lo que se les ha dicho que no hagan, sólo para ver si materializan las consecuencias prometidas por la persona amenazadora.

c) Sermonear:

Es un mensaje moralizador, se le dice a la persona que no hay confianza en su juicio, que lo mejor sería que aceptara lo que los demás consideran correcto.

Estos mensajes hacen sentir a la persona el poder de la autoridad, la obligación o el deber extremos. Por lo general, la persona responde a los "deberías y tendrías" resistiéndose o defendiendo su postura con mayor fuerza.

Estos mensajes producen sentimientos de culpa, a la persona de que es "mala". Ejemplo: No deberías hacer cosas que te avergüencen.

Implican que no se tiene fe en la capacidad de la persona para formarse opiniones, hacer críticas o sostener valores propios. Ejemplo: Deberías respetar a tus mayores.

d) Aconsejar:

Los consejos comunican una actitud de superioridad (sé lo que te conviene más), lo cual es particularmente irritante.

No hay peor cosa que dar un buen consejo. Los consejos crean dependencia, no dejan que la persona piense por sí misma y hacen que vuelva la mirada hacia "autoridades" externas para encontrar las respuestas en todas las situaciones tensas.

2.7.4 El Bloqueo Afectivo:

El bloqueo afectivo hay que buscarlo en la actitud programadora de los padres y demás personas que influyen en la vida del niño.

El Dr. Albert Ellis, creó la terapia racional emotiva, ha hecho estudios interesantes a este respecto y el Lic. Alejandro Aguirrezábal con bastante sencillez y elocuencia fina, ha sabido resumir dichas ideas en su obra "Hacia la Vida". He aquí a continuación la descripción de tales actitudes.

2.7.4.1 Los Modelos Paternos:

Los Modelos Paternos son excepcionalmente importantes en la vida del niño, porque el niño normalmente tiende a identificarse con sus padres y a imitarlos en muchos aspectos importantes.

Los padres pueden tomar acciones fuertes inconscientemente que sus hijos adquieren graves sentimientos adversos frente a ellos mismos. Y los que convierten las frustraciones en catástrofes tienden a criar despojos humanos, que cuando lleguen a adultos, se comportarán de la misma manera. Si durante los primeros años de vida se le inculca al niño que la inteligencia y la belleza son rasgos dignos de él, tenderá considerarse como bueno y adquirirá un concepto favorable de sí mismo; si se le inculca que él es feo y tonto, tenderá a contemplarse a sí mismo como malo y a empobrecer el concepto de sí mismo.

La inteligencia que se tenga o la estupidez; la belleza o la fealdad que posea en la realidad un sujeto, no tiene necesaria relación con el concepto que tenga de sí mismo en estos aspectos, porque puede que haya sido influido a su favor o en su contra por las actitudes de los demás; y sin quererlo acepta las opiniones que los demás tienen de él, aunque estas opiniones resulten incorrectas y objetivamente aceptables.

2.7.4.2 El Rechazo Precoz:

Los padres que rechazan al niño están inculcando consecuentemente sentimientos de inferioridad, porque le dicen al niño que no le aman y que no le ayudarán en aspectos importantes, etc.

Un niño no puede o no sabe valorarse debidamente, máxime si los miembros de su familia que son los primeros que tendrán que aceptarlo lo subestiman. Es muy importante tomar en cuenta que es frecuente el rechazo hacia los hijos, cuando los padres hacen comparaciones muy marcadas entre los mismos posponiendo en atenciones y cariño a alguno de ellos.

El rechazo precoz de los demás hacia los niños, sobre todo por parte de los padres o encargados tiende a fomentar el rechazo de sí mismos, lo que conduce a la neurosis

ya que el niño por naturaleza es más sugestivo y aprende a apreciarse así mismo en la medida que siente que es apreciado por los demás.

2.7.4.3 La Perfección:

Enseñar al niño que sea perfecto es una de las formas de crítica más sutil y radical, porque ninguno es ni podrá ser perfecto. El excesivo empeño de ser perfecto conduce inevitablemente a la desilusión y el odio de sí mismo.

Los perfeccionistas tienden a sentirse buenos o mejores que los demás, en todo lo que aprenden o realizan, lo cual es imposible. Situar en el apremiante deseo de ser perfecto o mejor sería lo mismo que colocar al niño en una condición traumatizante, que se ha de traducir en ideas irracionales, fomentando una conducta neurótica, perjudicial para su crecimiento personal.

2.7.4.4 Las Críticas:

Los regaños y críticas de los padres son interpretados por los niños como desaprobación hacia todo lo que hacen.

Máxime cuando constantemente están diciéndole que es malo lo que hace, que es un niño que no tiene remedio, porque no atiende órdenes o sugerencias; situación que aunque le expliquen que dichas correcciones las hacen por su bien o justifiquen su modo de proceder, el niño refleja la falta de aprobación y de confianza que se tiene de él, por lo general esto repercute en su futuro, ya que no le permitirá tener confianza en sí mismo.

2.7.4.5 La Capacidad de Competir:

Unido al factor anteriormente descrito, existe en nuestra sociedad dentro del perfeccionamiento educativo de nuestros hijos, la educación para la competición se le enseña al niño que tiene que ser mejor que los demás niños y debe triunfar más; es imposible que eso suceda porque son muy pocos los que estadísticamente pueden superar a los demás en todo.

Millones de niños como resultado tratan frenéticamente de colocarse a la altura de los grandes hombres, de los campeones, de los millonarios, etc., en su mayoría al constatar su derrota terminan sintiéndose contrariados e inconformes.

2.7.4.6 Sobreprotección:

La sobre protección es el factor polar del rechazo. Hay niños que están acostumbrados a la sobreprotección porque se les sirve todo en bandeja de plata, cuando ya son adultos llegan a creer que las cosas tienen que ser como a ellos se les ocurra, además no intentan hacer nada por sí mismos.

Este tipo de niños no se ejercitan en correr riesgos, en experimentar o llevar a cabo sus ideas, no tienen iniciativa, es decir se convierten en ineptos sin decisión. Cuando sienten que el mundo no les protege y que son ellos los que tienen que valerse por sí mismos, se sienten solos e incapaces de luchar y experimentan profundos sentimientos de inferioridad.

Toda adaptación a los aspectos de la vida requiere estudio, práctica y esfuerzo. En la adolescencia se afirma la personalidad, pero si se ha tenido poca o ninguna experiencia previa en la adopción de decisiones, se encuentra el muchacho con un camino arduo y difícil por recorrer.

A estas dificultades se suman otras muy importantes. Tales como por ejemplo: Rodea al joven mucha gente que ha sido educada de manera distinta a la suya y que además ha tenido experiencia y práctica en la cotidianidad de la vida, hacen las cosas con seguridad y dominio propio, se abren paso sin dificultad por caminos que para el joven inexperto, están repletos de vallas insuperables.

La sobreprotección conduce a emociones desordenadas como el odio y la incapacidad para tolerar la frustración, el sobreprotegido pierde la confianza en sí mismo y se niega a aceptar las frustraciones y molestias de la vida, volviéndose extremadamente irritable y hostil.

El hecho es que desde niño no aprendió a aceptar las realidades de la vida, por lo que al enfrentarse solo a la misma, no sabe como manejar las distintas situaciones que por ende se dan.

2.7.4.7 Tabúes Innecesarios:

Este factor es uno de los más importantes y de los principales motivos de inseguridad producida en los individuos. Por creerse culpable de haber hecho algo erróneo o perverso en lugar de enmendar el error para sentirse mejor. Cuando mayor es el número de cosas que se le ha enseñado al niño como malas, más tabúes tiene y más culpable y abrumado ha de sentirse por sentimientos de ineptitud.

Entre los seres humanos existen demasiados tabúes sexuales, sociales, raciales, religiosos y de otra índole, que aunque tal vez tuvieran algún sentido en otras épocas, hoy día están fuera de lugar. Sin embargo, hay tanta gente neurotizada, que se siente desordenadamente culpable y que se aborrece así misma.

2.7.4.8 La Frustración:

Dar al niño todo lo que desea sin merecerlo, lo induce a eludir las responsabilidades de la vida, no darle nada es frustrarlo, situación que puede hacerle tomar una actitud negativa e irreal.

El ser humano es un animal netamente limitado, es capaz de tolerar mucha frustración pero de tanta presión, llega al punto de derrumbarse. Igualmente puede suceder con respecto al niño de corta edad, que no soporta las frustraciones que le provoca la corrección demasiado rígida.

En circunstancias profundamente frustrantes, el niño podrá ser obligado a emprender actividades que no le agradan, pero perderá la confianza en sí mismo y engendrará sentimientos de hostilidad.

2.7.4.9 Hostilidad Reprimida:

Se trata de un tipo de frustración que muchos individuos no soportan. Surge cuando odian violentamente a alguien o a algo, pero se sienten obligados a suprimir o reprimir esta hostilidad.

El odio reprimido tiene una dinamicidad extraordinaria, engendra turbulencias interiores muy fuertes y conduce a la transferencia de la agresión hacia otras personas o cosas, o bien, a un estallido final y violento de los sentimientos.

Según estudios realizados por psiquiatras, psicólogos y sociólogos, el mundo moderno es una máquina generadora de enfermos mentales y paradójicamente, cada vez es menos apto para integrarlos en su seno.

Posteriormente se describe una muestra de la influencia peyorativa de la sociedad actual, en donde se multiplican las relaciones secundarias, es decir, de papel a papel, en el cual se desvanece el genuino contacto humano.

El hombre moderno vive sumergido en organizaciones de hombres. La cantidad de personas dedicadas a actividades de transformación y de servicio aumenta a costa de actividades de producción agropecuaria y minera.

Existen en el momento actual, circunstancias muy especiales que agudizan el problema de la comunicación llegando al paroxismo.

Las circunstancias que originan el trágico aumento de las perturbaciones mentales son:

2.7.5 Explosión Demográfica:

Quizá el monstruo más alarmante de nuestro hoy sea la explosión demográfica. Durante siglos la gráfica de la población mundial permaneció casi estable, aumentando muy lentamente, luego, con el advenimiento de la medicina científica y la reducción de la tasa de mortalidad, la curva empezó a ascender precipitadamente y a salirse de la gráfica, con un subida casi vertical en la actualidad.

Según Corona J. Lafarga y J. Gómez Del Campo, indican en el Desarrollo del Potencial Humano, que "mediante una estimación conservadora, la población de los países más desarrollados aumentará en un 90% durante los próximos 50 años; pero que en el mundo subdesarrollado en donde se incluye Guatemala aumentará un 24 % .

Todas las predicciones indican que en las décadas venideras, los países más desarrollados se volverán cada vez más ricos, porque serán capaces de manejar su

problema de población, mientras que los países subdesarrollados tendrán serios problemas de racionamiento.

De lo anterior se deduce que la explosión demográfica es un fenómeno social que incide directamente en dos sub-problemas.

a) La Aglomeración Urbana:

Como la población va aumentando en proporciones considerables, no queda otro remedio que aglomerarnos cada vez más estrechamente juntos, no se puede tener el lujo de ocupar más espacio, disfrutar de áreas verdes ni de zonas recreativas, y esto, lamentablemente, tiene resultados sumamente nocivos; el mal alojamiento es fuente de conflictos y de nerviosismo. La falta de espacio y el amontonamiento privan al alojamiento moderno de su función de concha protectora y de un lugar de expansión.

Los complejos habitacionales de idéntica apariencia y frecuentemente fea constituyen un cuadro absolutamente despersonalizado que se convierte en fuente de tristeza.

b) La Alimentación Deficiente:

Al crecer desmedidamente la población, es natural que los pueblos - los subdesarrollados, por supuesto- tendrán cada vez menos comida. No sólo habrá un descenso cuantitativo, sino también cualitativo, por lo que la penuria y la alimentación defectuosa, son factores de degeneración del sistema nervioso y de psiquismo.

2.7.6 La Cotidianidad:

“La sociedad de consumo basada en el provecho, es la negación de toda libertad”
20/

La cotidianidad acaba por convertirse en una cadena que aliena al hombre.

En Latinoamérica no hay nada, ni siquiera la satisfacción de los deseos, que no sea generadora de insatisfacciones, porque lo normal es que cuando una persona ha satisfecho una necesidad mediante la consecuencia del incentivo adecuado, se produce inmediatamente otra necesidad.

Y esta situación es la que ha sabido aprovechar, con delicada astucia la publicidad, inventando nuevos productos, nuevas modas, ventas a plazos, etc. con ello sólo se ha logrado la génesis de necesidades y deseos insatisfechos en la persona consumidora.

Todos desean estar a la altura de todos, y esto necesariamente ha traído otras circunstancias, tales como: la proliferación de actividades masculinas y femeninas, alargamiento de distancias, etc. lo que viene a provocar que el tiempo ahora se sienta más corto que antes, y esta agitación causa angustia.

Asimismo, los horarios se hacen incompatibles, lo que ha reducido mucho la convivencia entre padres e hijos y aun entre esposos, hay casos reportados de parejas que trabajan de sol a sol, sólo pueden verse en la noche y con pocas energías para comunicarse porque están cansados.

²⁰ / Ives Paul, M. “El equilibrio de la Personalidad”. Editorial Mensajero Bilbao, 1973. Pág. 18)

Los hijos de estas parejas no miran a sus padres, porque cuando éstos se van al trabajo en la mañana, aquellos aún no se han levantado, para rematar la situación los fines de semana, estas parejas los aprovechan para realizar estudios en alguna universidad. De esta cuenta, con quienes menos se conocen es con su propia familia.

2.7.7 Los Sistemas Modernos:

Los sistemas modernos son con frecuencia, generadores de tensión nerviosa. Como ejemplo se puede mencionar el trabajo en cadena, la planificación en gran escala a base de computadoras etc. que ha originado una reducción del significado del trabajo humano, tornándose, la actividad industrial, más forzada y agotadora desde el punto de vista nervioso.

El trabajo llega a ser en ese sentido completamente impersonal. Las personas no se comunican, sólo se empeñan, exclusivamente, en realizar sus cosas. Otro ejemplo de comportamiento impersonal lo constituyen los nuevos sistemas de compraventa en los supermercados.

Con todo esto se percibe una ansiedad por aniquilar al hombre y sustituirlo por máquinas. En sustentación de esta idea, cabe mencionar los bailes modernos, en donde no solo ya no hay contacto humano de pareja a pareja, sino que hay predilección por un disco a cambio de un grupo musical en vivo. A este respecto existe una broma que puede resultar cierta "Te aseguro que dentro de cinco años, cada quien estará bailando con un robot y a todos les parecerá natural".

Con esta serie de comportamientos, lo único que se hace es caminar con paso firme, hacia la marginación y a una especie de esquizofrenia social, de masificación y mecanización.

2.7.8 La Emigración o Movilidad:

Las emigraciones constituyen otro problema del mundo moderno, para el que se instale en un nuevo país, en una nueva región, o en la ciudad procediendo de las zonas rurales.

El emigrante tiene un periodo de adaptación en este tipo de cambios que no siempre queda coronado con el éxito, por las diferentes costumbres, los idiomas, las creencias, la cultura y las tradiciones, por lo que se crea un complejo de desarraigo que puede ser grave.

La movilización geográfica parece ser un estilo de vida en los norteamericanos, "cerca de 40 millones de norteamericanos cambian residencia al menos una vez al año.

El norteamericano promedio se muda más o menos 14 veces en su vida. La consecuencia de esta movilidad es un aumento sustancial de habitantes que sufren pérdida de comunidad, identidad y continuidad. Estas pérdidas contribuyen a un sentido deterioro del bienestar, tanto para los individuos como la sociedad.

Y, ¿qué pasa con los niños? ¿Cuál es el impacto en los millones de niños que son trasladados de un sitio a otro sin voz ni voto en la decisión? ¿Qué precio emocional pagan por las amistades rotas y el cambio de sitios y caras conocidas, por la incertidumbre de la novedad? Y, ¿Quién reemplazará a la abuela?

Para ahondar un poco más en el asunto se transcribe el caso de Woody Allen, una estudiante de bachillerato, víctima de esta movilidad: "...cuando crecí, las cosas empeoraron. Cada año asistí a una escuela diferente a la del año anterior. Eramos pobres y eso se reflejaba en mí: así que muchos chicos no querían aceptarme hasta que me necesitaran y después de que me usaban, yo simplemente esperaba hasta que me

necesitaran de nuevo. Me sentí como una pelota de fútbol en un partido de baloncesto. Me estaba metiendo en un cascarón y cada nueva escuela hizo cerrar más la abertura, hasta que en la mitad del bachillerato se cerró completamente". (Zimbardo, P.: Op. Cit. Pág. 55).

Se ha demostrado que "niños que han sufrido movilidad geográfica, en general, tienden a describirse como "diferentes", "raros", "extraños" y "solitarios". También se identifican más con los adultos que con los demás niños"

2.7.9 Los Medios de Información:

Los medios de información moderna – los periódicos, la radio y la televisión- son igualmente una fuente de angustia. Su instantaneidad, su enorme difusión, la dramatización que ponen en juego para atraer la atención del lector o del oyente, forzan una participación constante en todos los males que azotan a la humanidad en todos los rincones del mundo, y en los que la amenazan con hechos diversos, concretados en las guerras y en los peligros atómicos.

2.7.10 El Ruido

El ruido es una de las compensaciones del progreso técnico. En una gran ciudad, el ruido es permanente. Teje un telón de fondo sonoro que envuelve no solamente todas las actividades, sino también el descanso; y el descanso en medio del ruido es de baja calidad, no relaja verdaderamente.

Por supuesto que se dan excepciones en los casos de susceptibilidad personal; pero en términos generales, la persona no llega a acostumbrarse al ruido, por el contrario, sufre cada vez más.

Por otro lado, resulta nocivo al trabajo y lo hace más penoso. El esfuerzo de concentración es mayor y los errores cometidos engendran angustia.

En la medida en que las circunstancias que se señalan como propias del pensamiento concreto, se presentan de forma acusada en determinada zona de la población, es lógico que fenómenos, tales como la superstición, el prejuicio y el autoritarismo, encuentren en ella terreno propicio para su desarrollo.

Cabe aclarar que no todas las personas incultas son supersticiosas y racistas, ni tampoco todas las personas que pertenecen a las clases económicamente inferiores carecen de cultura.

Evidentemente, esto no es así, según investigaciones de diversos autores, una gran mayoría de personas incultas poseen características salientes, que pueden resumirse así: no pueden distinguir claramente entre medio y fines, ni adoptar puntos de vista hipotéticos; tiende a la simplificación de los hechos sin indagar sus causas, emitiendo, por ello, juicios morales tajantes. Además, no distinguen bien el límite entre su Yo personal, las actitudes y la conciencia de grupo. Se portan sumisos con los que están encima de ellos, y dominantes respecto de los inferiores.

CAPÍTULO III

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

**“El segundo sol de hombre
es la Investigación”
(Heráclito)**

Con el propósito de determinar los **Índices de Comunicación Interpersonal en el Proceso de la Comunicación Social**, se tomó en cuenta el test **Actitudes Verballizadas** diseñado por Francois Richaudeau.

Dicho test sirvió de base para el trabajo de campo, que tuvo como objetivo medir los **índices de comunicación en tres áreas: bueno, regular y malo.**

La información que se obtuvo, es el reflejo de la realidad de una comunicación interpersonal superficial.

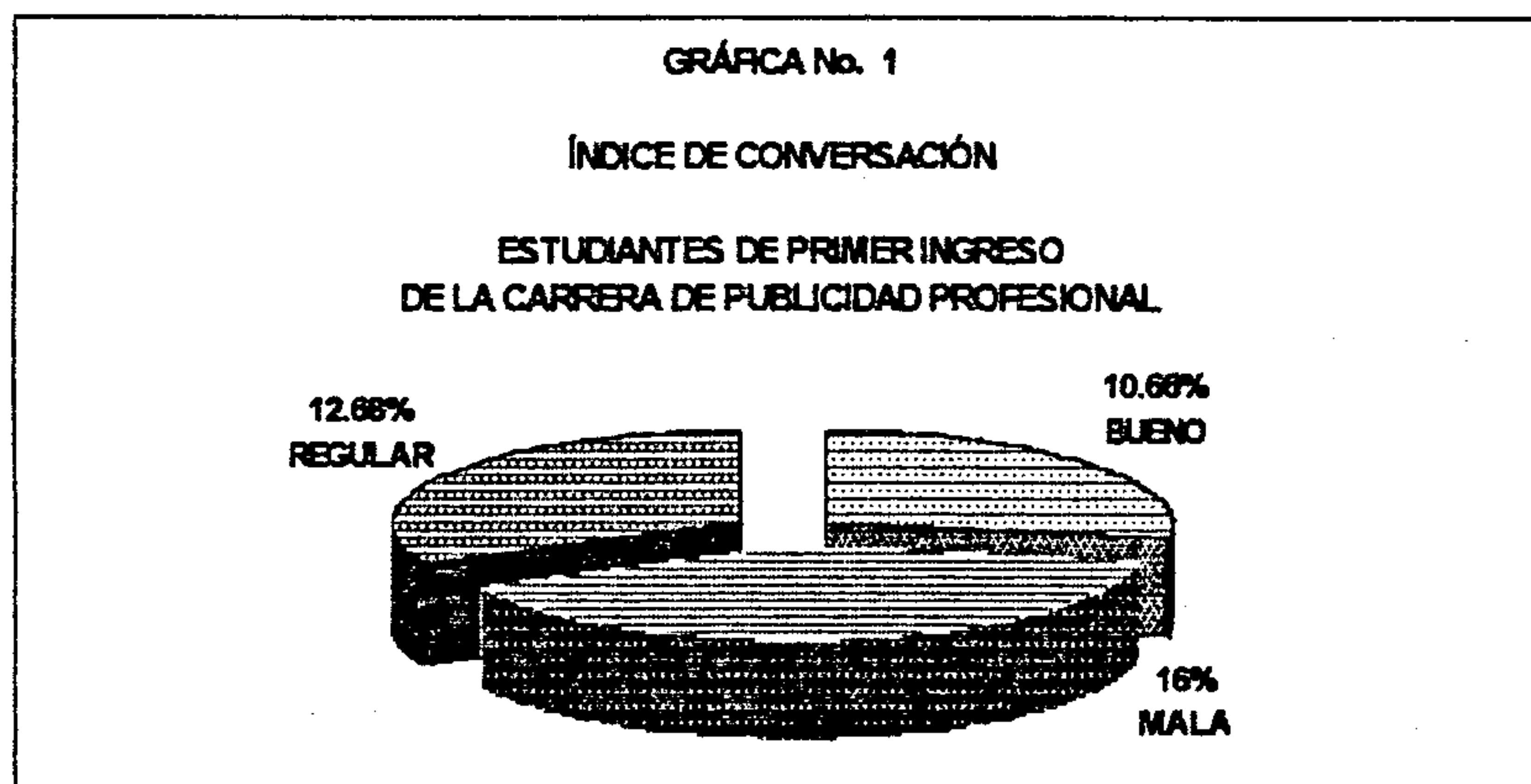
El test consta de 40 preguntas, mismas que se encuentran organizadas con las literales a, b y c en su mayoría, y en su minoría a, b, c, y d, tomando en cuenta que literal d, es un distractor por lo tanto, no mide ningún índice de comunicación. A eso obedece que aparezca en algunas preguntas no en todas.

El instrumento está redactado en términos sencillos con 40 reactivos de selección múltiple, donde el probando eligió la respuesta que más se aproximó a su comportamiento habitual.

Luego en el cuadro de registro y clasificación de las respuestas, se trabajaron todas los tests, después se homogenizaron todas las respuestas y se organizaron con

base a índices bueno, regular y malo para desarrollar la presentación de la investigación del tema objeto de estudio.

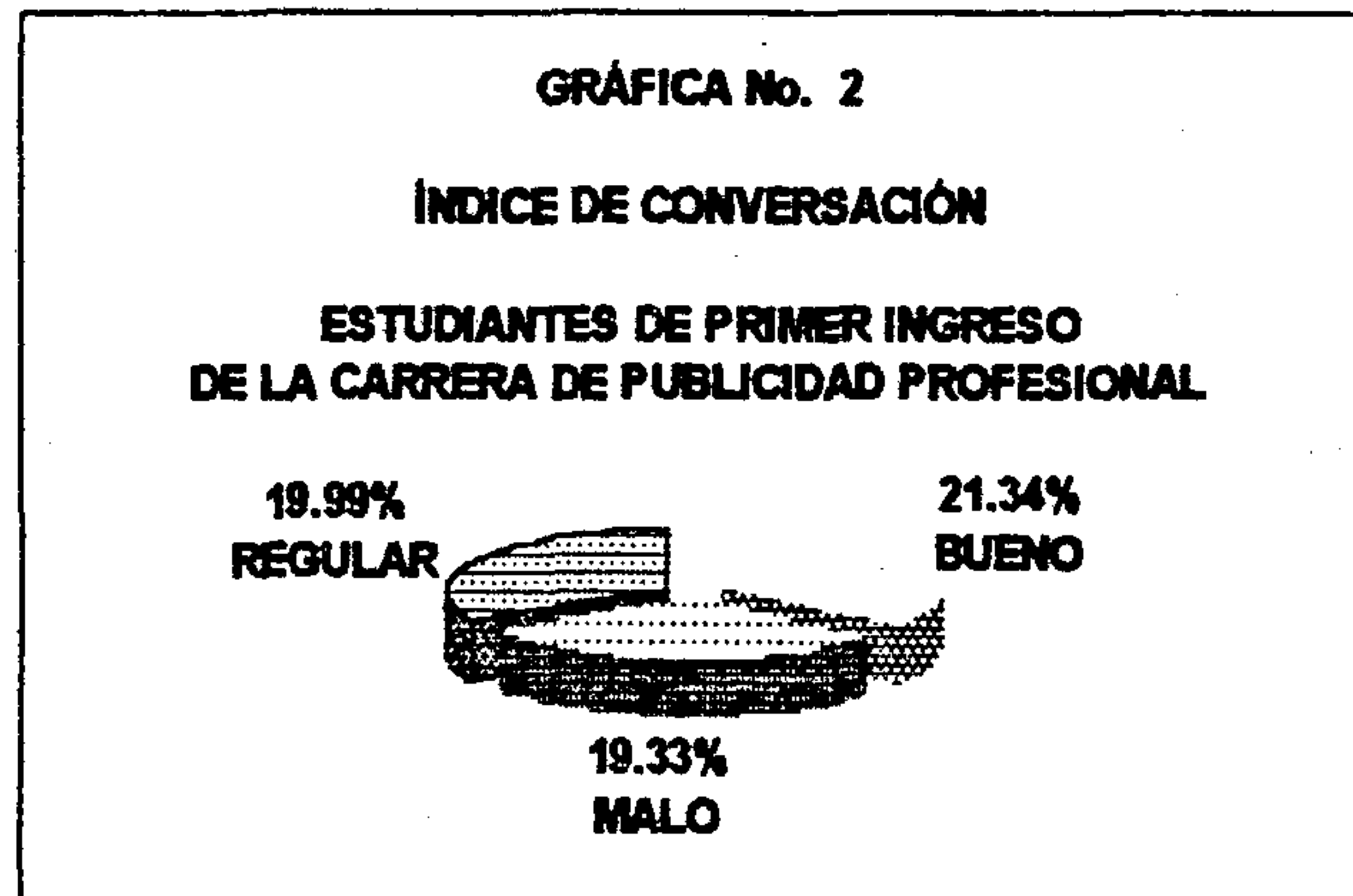
A continuación se presenta los resultados del estudio de campo que se obtuvieron, el sustrato principal lo constituye el problema investigado:



Dentro de la población entrevistada en la carrera de Periodismo Profesional se pudo establecer que el 12.68% sostienen una comunicación interpersonal regular, porque como son de primer ingreso no han logrado adaptarse al medio universitario.

El 16.0% manifiesta que no hablan con otros/as o que hablan muy poco, se presume que por ser de primer ingreso, aún no tienen confianza entre ellos mismos, ya que el estar en las aulas universitarias el cambio es radical, además que se han graduado en diversas carreras de nivel medio y en distintos establecimientos, lo que denota un índice malo de comunicación.

Y el 12.68%, según las respuestas analizadas se percibe que si sostienen una buena comunicación interpersonal, tal vez porque son más sociales e introvertidos.

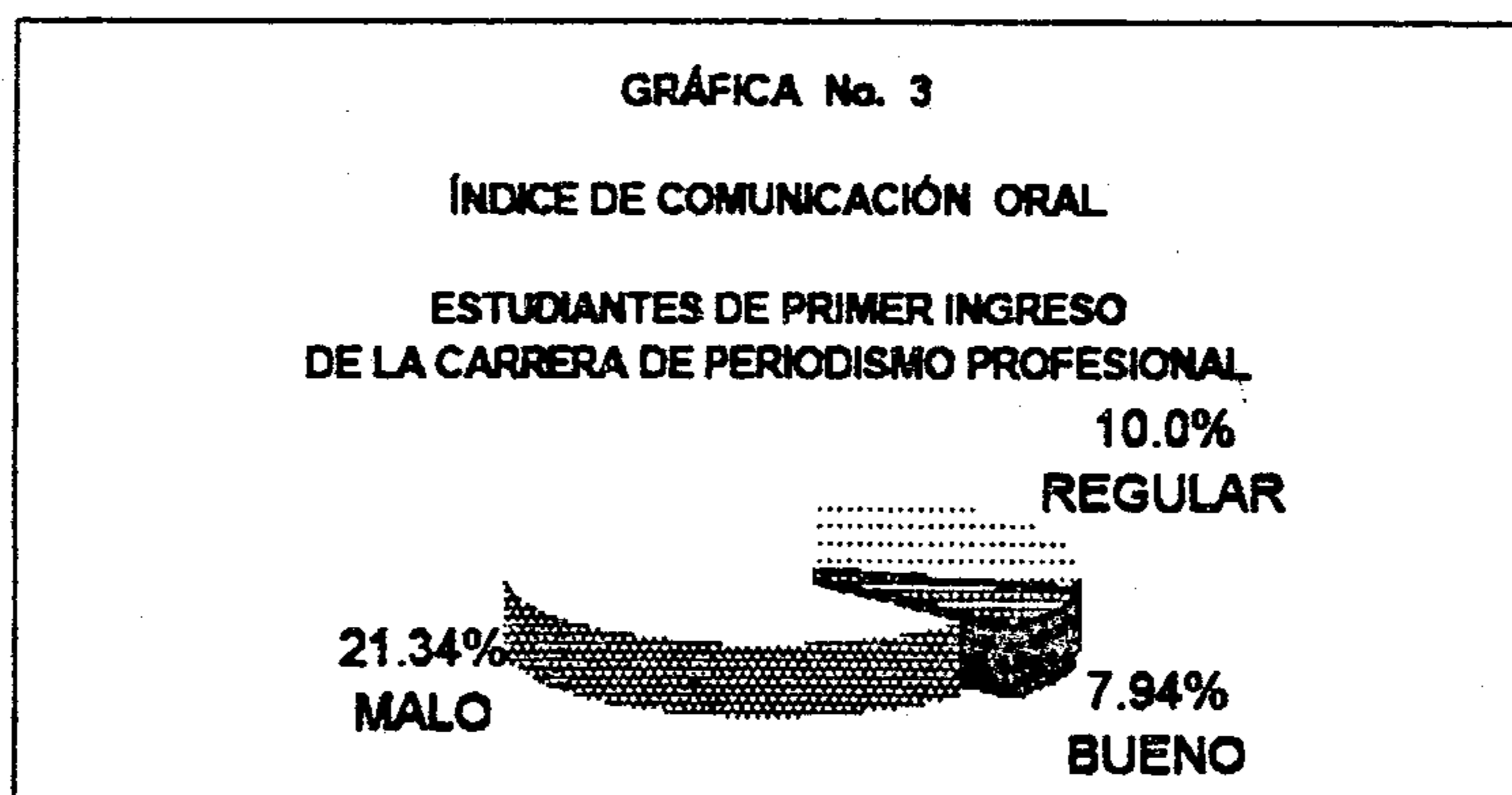


Según se presenta en la gráfica No. 2, la población entrevistada en la carrera de **Publicidad Profesional** se tiene que el 19.99% por diferencia de caracteres, no tienen una comunicación interpersonal buena, por lo que se ha colocado como un índice regular porque siempre hay personas que les gusta hablar más que otras, probablemente por liderazgo o buscar protagonismo.

Otro grupo que hace el 19.33% tienen una conversación mala, situación que refleja falta de madurez y experiencia, o también por indiferencia y despreocupación de cultivar el compañerismo y la amistad.

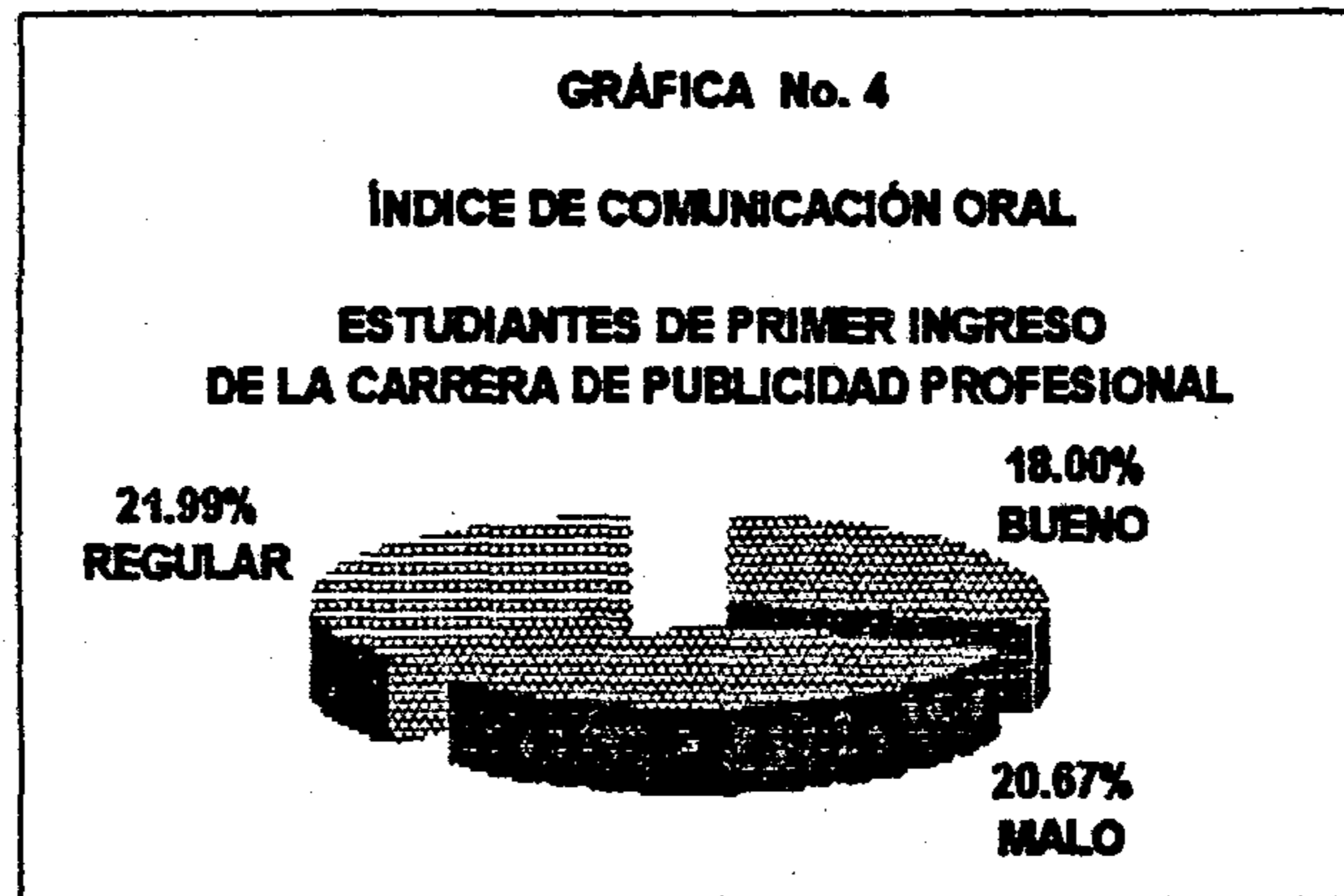
Y solamente el 21.34% indica que tanto el interlocutor y el entrevistado conversan con el tiempo compartido, probablemente porque también comparten ideales, intereses y medio ambiente social y laboral, lo que puede asignarse el índice de bueno.

Haciendo una reflexión comparativa entre los porcentajes de las repuestas varían un poco, diferencia que no es representativa, lo que denota que en ambas carreras hay que promover las relaciones interpersonales positivas entre los estudiantes de primer ingreso a manera de que logren alcanzar una buena comunicación sin barreras.



La investigación al respecto del índice bueno de comunicación oral es del 7.94%, entre la población de primer ingreso de la carrera de **Periodismo Profesional**, también se puede observar que el 10.0%, se puede clasificar en el índice regular, ya que le dan más importancia al ambiente agradable.

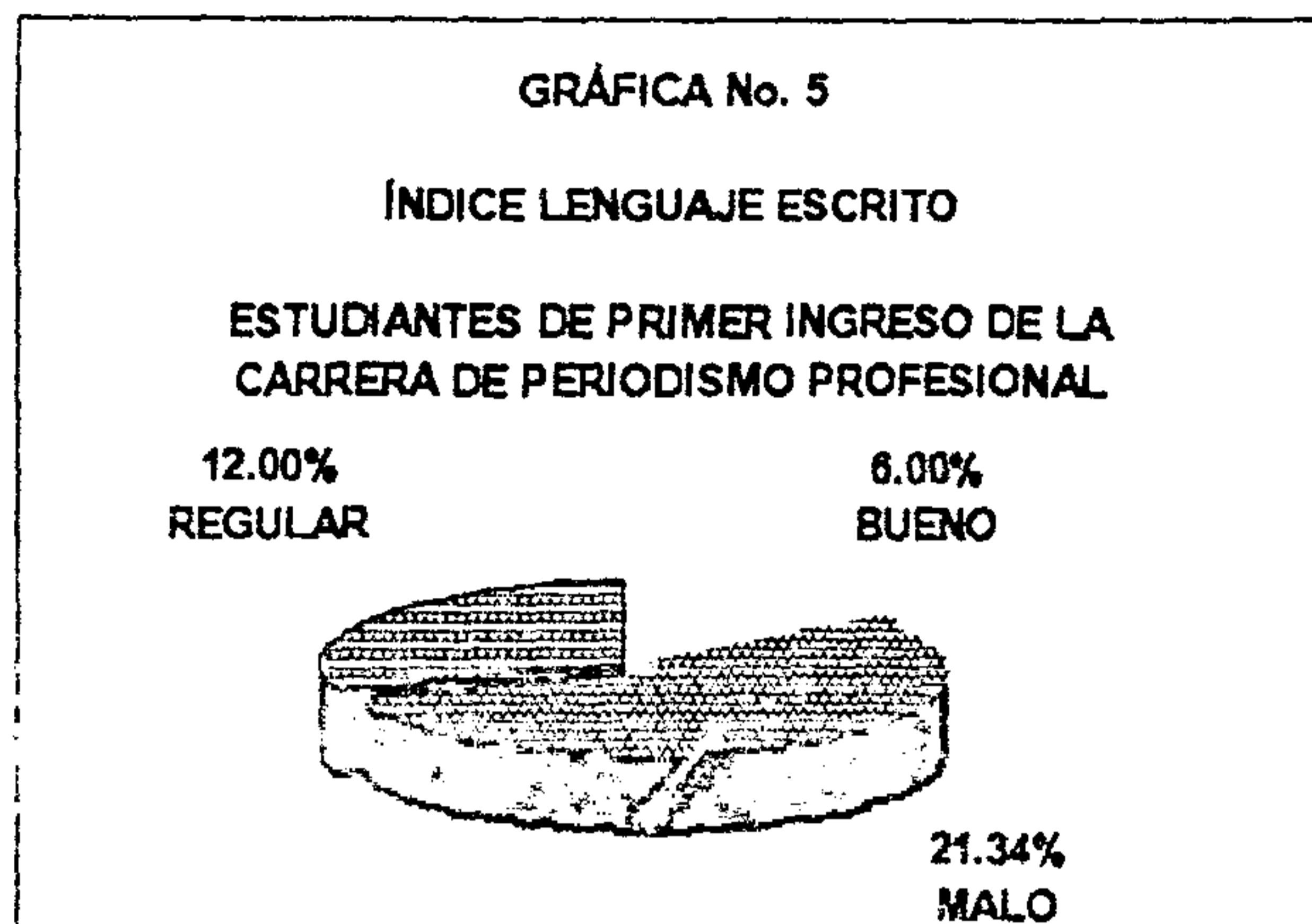
El 21.34% en el índice malo ya que mantienen una comunicación solamente con un grupo reducido, lo que se puede llamar relaciones interpersonales selectivas.



Fue importante conocer que los estudiantes de primer ingreso de la carrera de **Publicidad Profesional**, un 18% revela que su comunicación oral es muy buena, porque se sienten inmersos en su círculo social y no suelen tener problemas al interactuar con sus compañeros de grado.

En cambio el 20.67% no, lo que los coloca en índice de mala comunicación, suelen escoger sus amistades y compañeros, lo que no les permite tener una buena comunicación interpersonal.

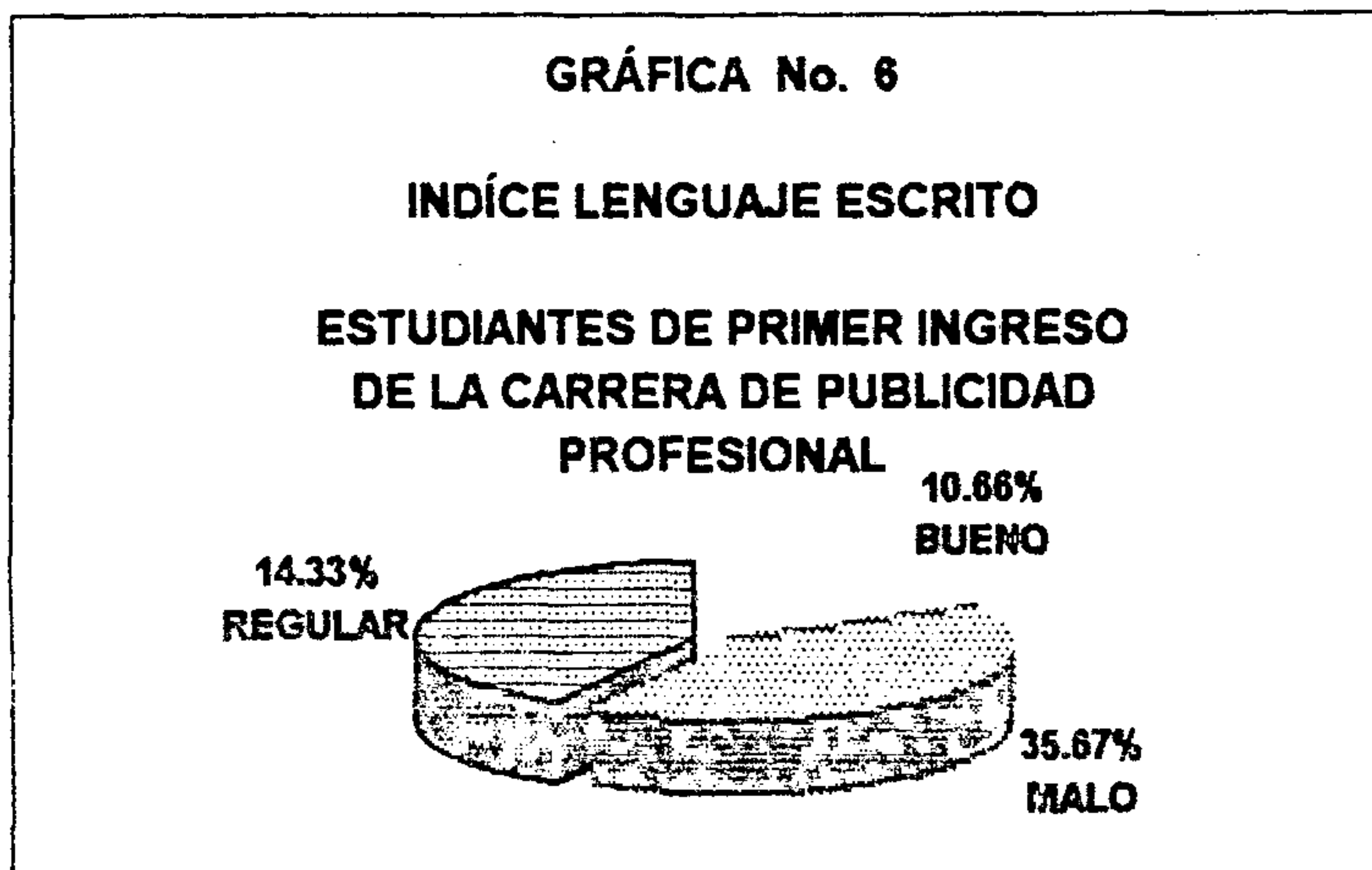
Sin embargo el 21.99% se le coloca en el índice regular, llama la atención que los porcentajes entre el grupo clasificado con el índice bueno, malo y regular, sea casi el mismo con pocos puntos de diferencia que no son representativos, lo que denota que promoviendo las buenas relaciones interpersonales a nivel social como estudiantil entre ellos, se podrá lograr una mejor comunicación interpersonal social, que será beneficiosa para los futuros profesionales principalmente en el campo que desean desenvolverse.



El 21.34% de los entrevistados en la carrera de **Periodismo Profesional** se pudo constatar que el índice malo predomina.

Pero el 12% son más aptos para escuchar que para participar en una conversación, lo que no permite sostener una relación interpersonal adecuada, por lo que se les ubica en el índice de regular, ya que la misma debe ser de doble vía.

Y solamente el 6%, se encuentra en el índice de bueno.

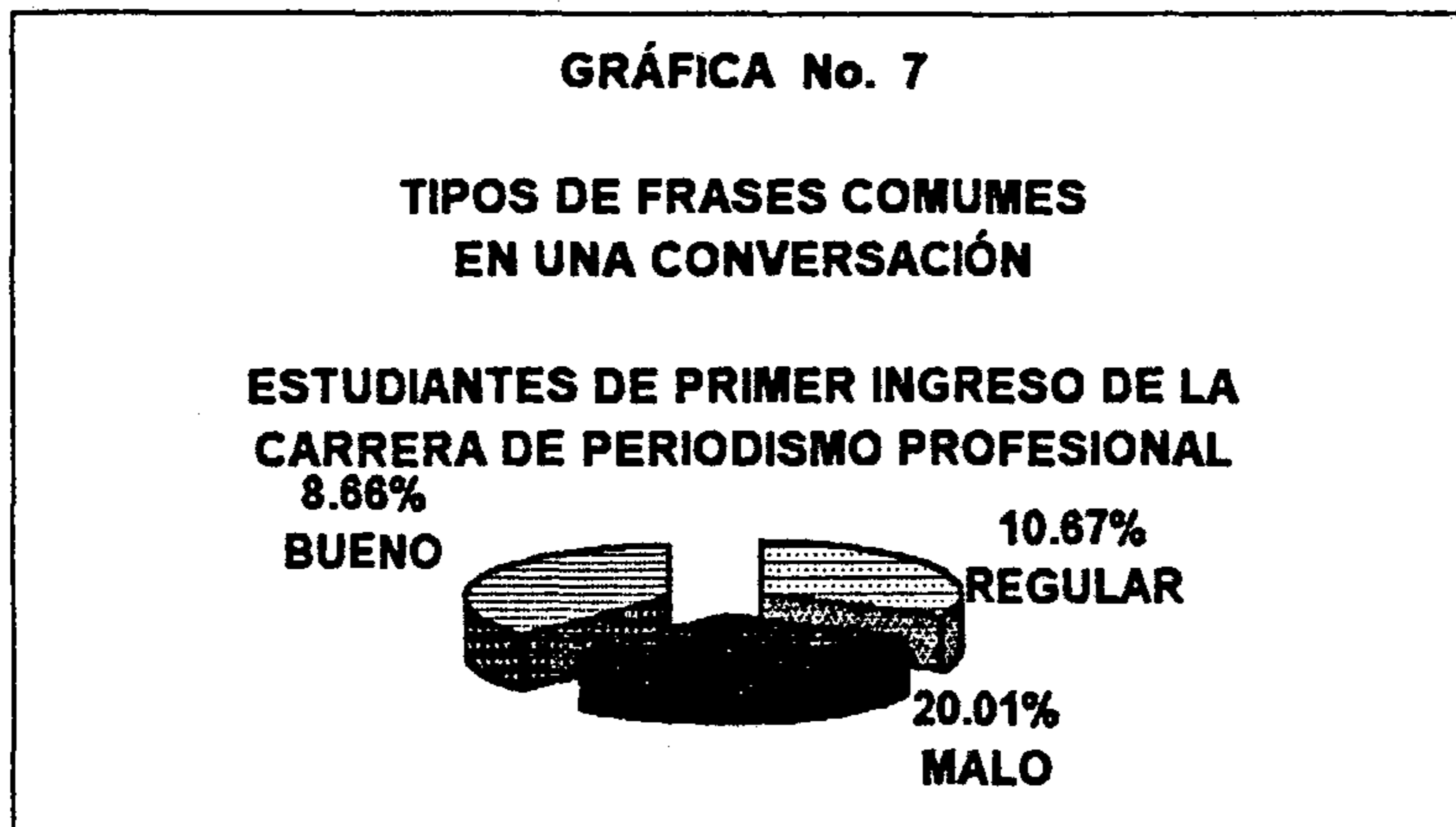


La presente gráfica muestra que el 35.33% de los entrevistados en la carrera de **Publicidad Profesional**, utilizan un lenguaje literario con muchas explicaciones al escribir, por lo que se les ubica en el índice malo.

Sin embargo el 14.67, escriben un poco más de lo indispensable situación que indica una comunicación regular.

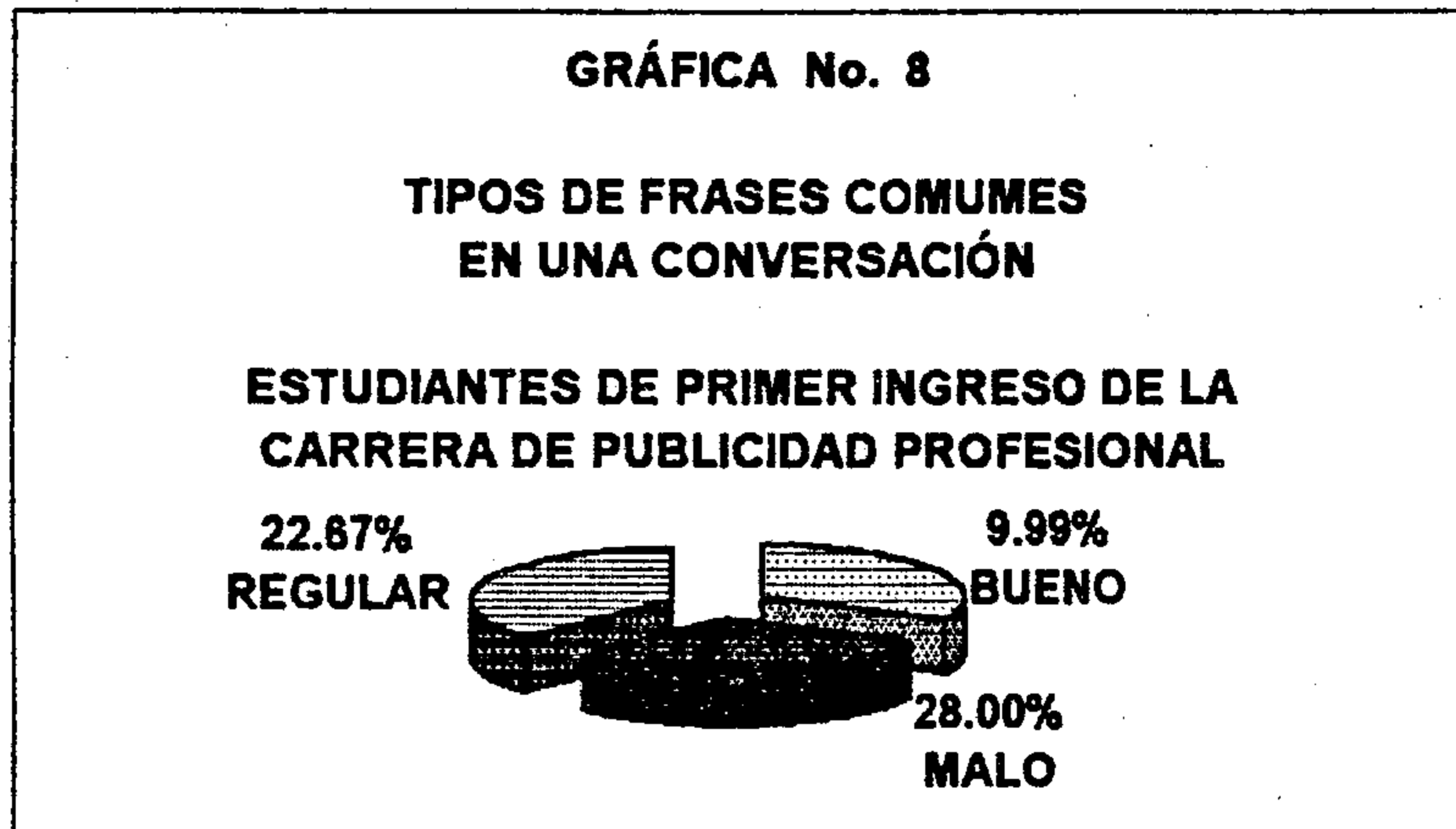
Y solamente el 10.66%, ya que utilizan un lenguaje sencillo y preciso.

Comparando los resultados de la investigación es necesario hacer notar que en ambos grupos sujetos de estudio, predomina el índice malo.



Por medio de las respuestas con relación a los tipos de frases comunes en una conversación se pudo determinar que el índice malo, regular y bueno se encuentran dentro del mismo rango, ya que en el índice bueno se tiene el 8.66%, por utilizar frases cortas; en el regular 10.67%, utiliza frases medianas y en el malo el 20.01% porque utilizan frases bastante largas.

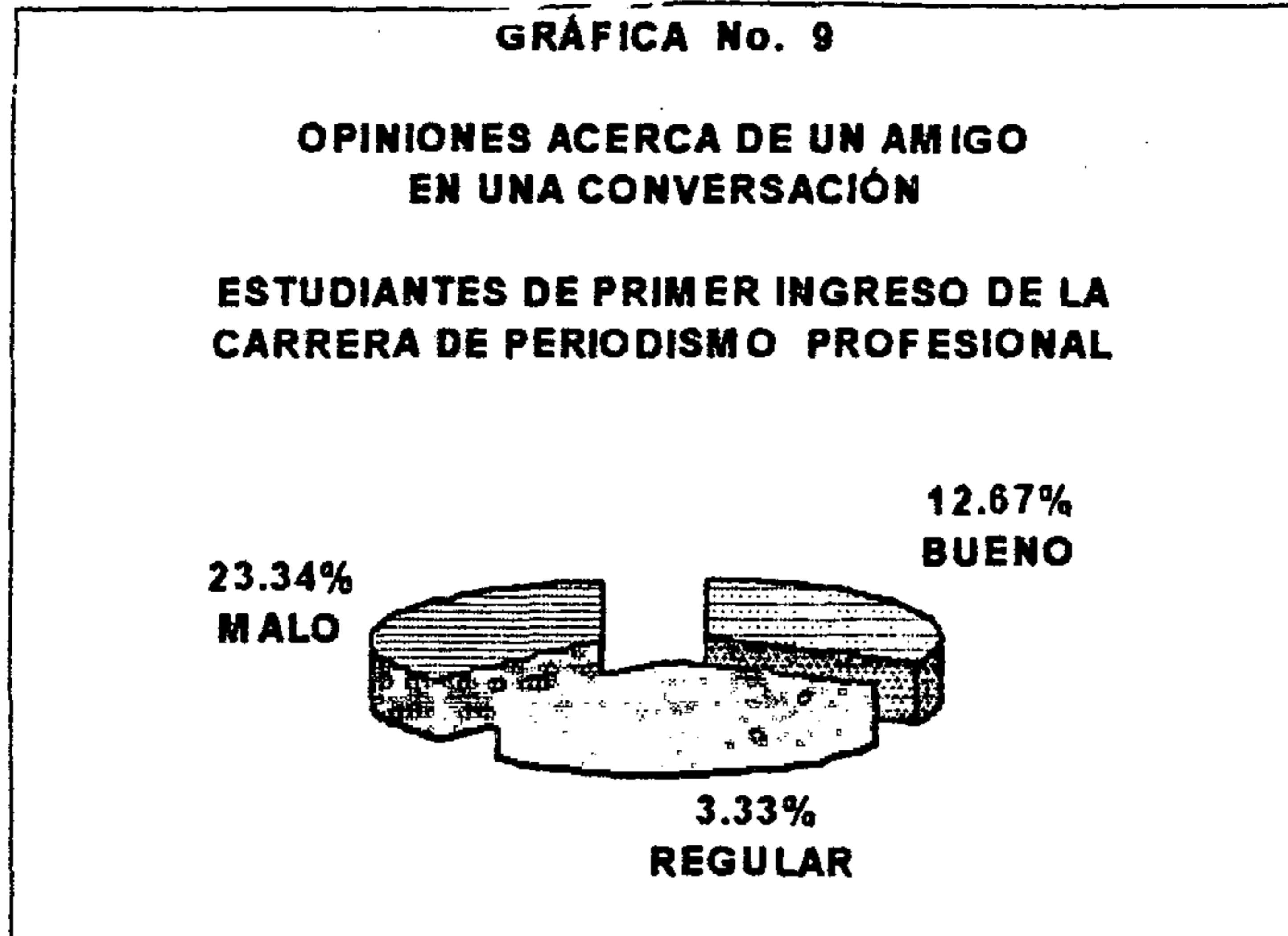
Estos índices demuestran que el Proceso de la Comunicación Social, aunque no de la misma forma pero se da, entre los estudiantes.



En el caso de los estudiantes de Publicidad, las respuestas con relación a los tipos de frases comunes en una conversación, se pudo establecer que dentro de los índices el más alto es el malo con un 28.00%; y el regular con un 22.67% y solamente el 9.99%, se puede considerar como bueno.

Analizando los datos recopilados en ambas carreras, es necesario resaltar que los índices porcentuales defieren mucho una de otra, ya que en Periodismo tienen poca diferencia entre sí; y en Publicidad el más alto es el malo.

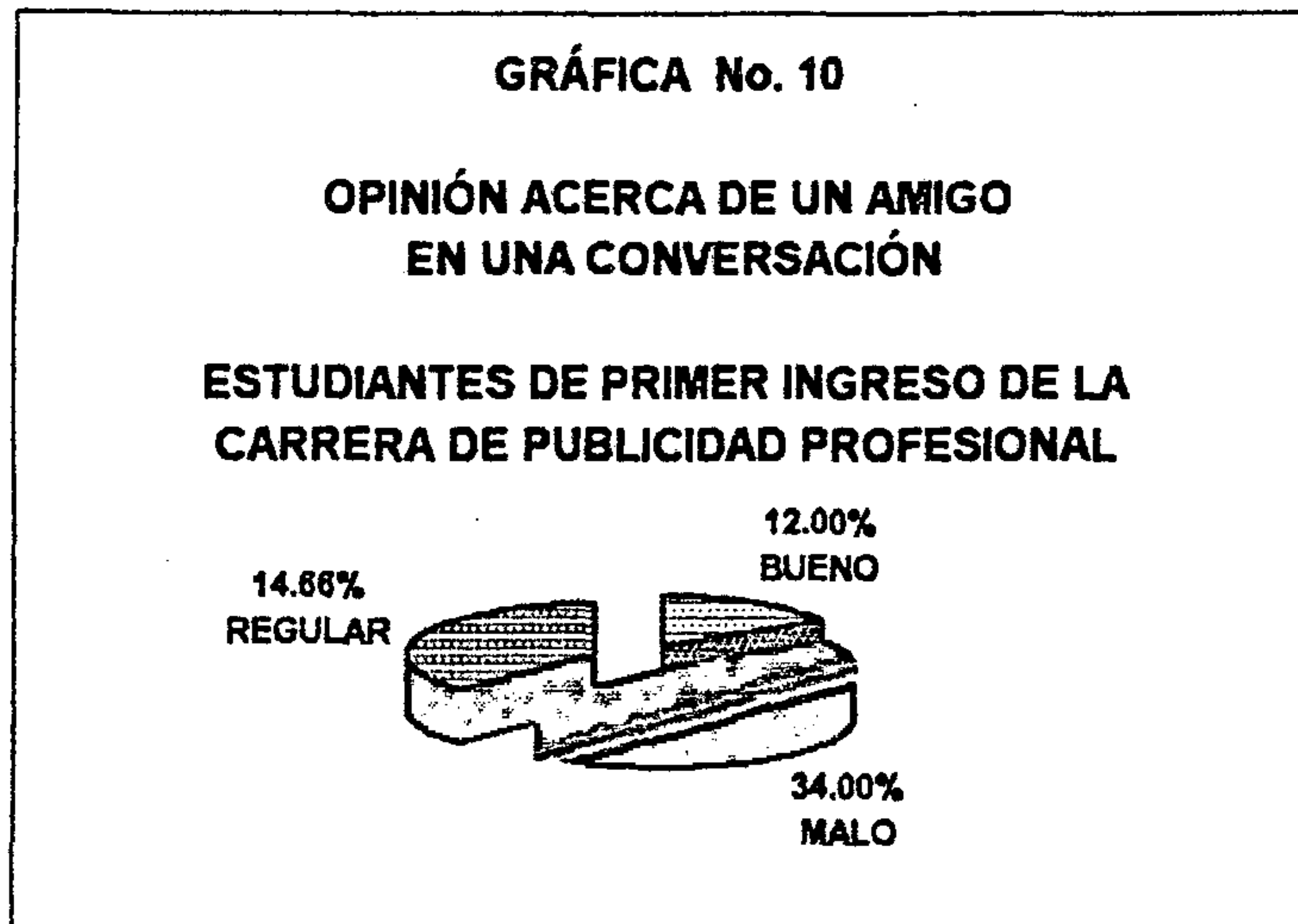
Lo que incide en las dificultades que presenta el Proceso de Comunicación Social interpersonal, entre los estudiantes.



Es primordial resaltar que el índice más alto es de 23.34% malo, porque en la pregunta opinión acerca de un amigo en una conversación indicaron preocupado y diferente, lo que indica la deficiencia existente dentro del Proceso de Comunicación Social.

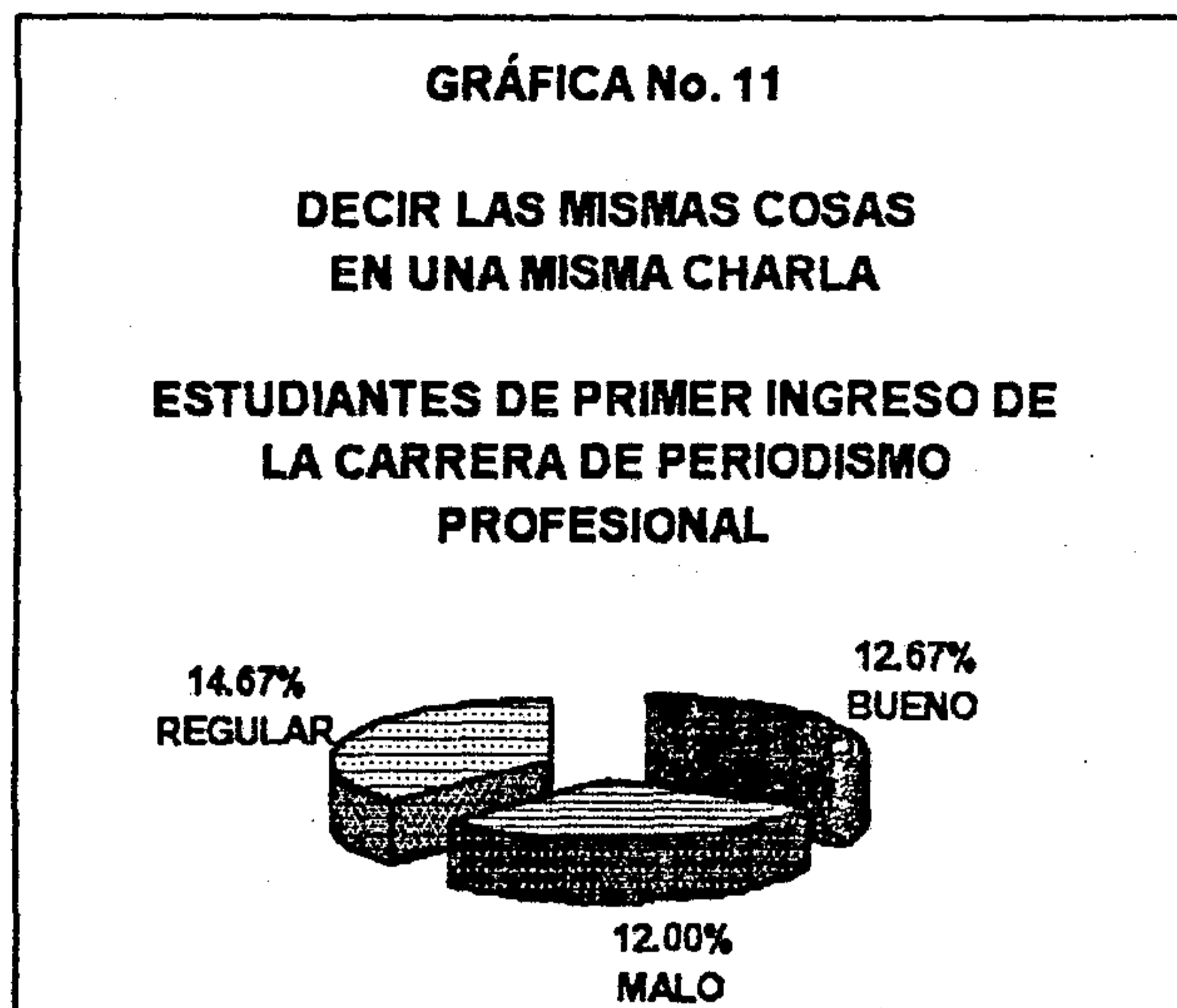
El índice bueno es el 12.67%, y que en la conversación con su amigo, éste se comporta atento con naturalidad; y solamente el 3.33% es regular, ya que ambos se comportan relajados y en el mismo plan.

Por lo mismo, la Escuela de Ciencias de la Comunicación, debe poner principal interés, porque en el medio estudiantil se promueva el buen Proceso de la Comunicación Social.



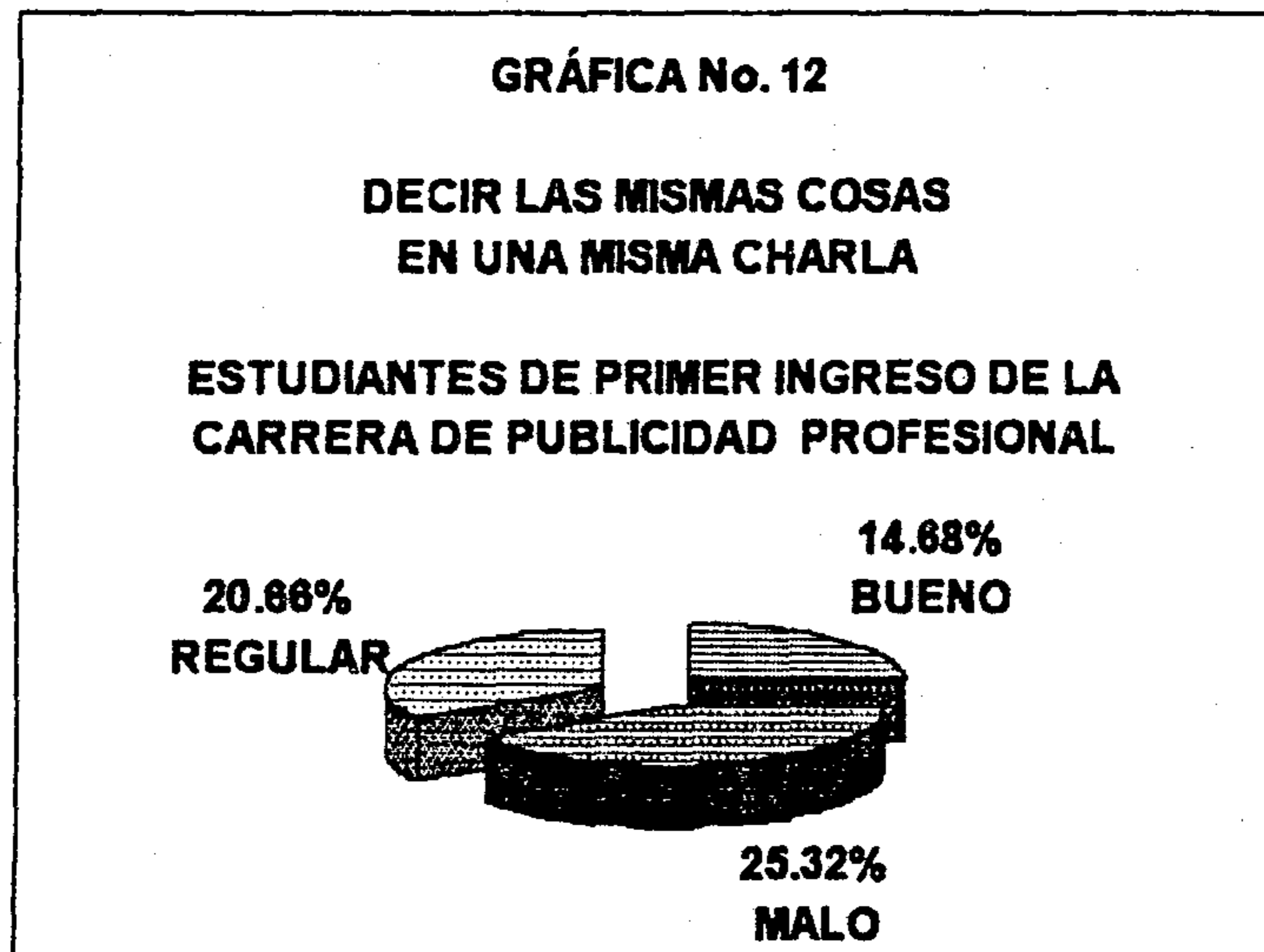
En el caso de los estudiantes de primer ingreso de la carrera de Publicidad, se logró determinar que el porcentaje más alto se refiere al índice malo con un 34%, el índice regular con un 14.66%; y el índice bueno con el 12%.

Estos datos difieren mucho entre la población entrevistada de la carrera de Periodismo, lo que significa que en esta carrera, hay que hacer mayor énfasis en el Proceso de la Comunicación Social.



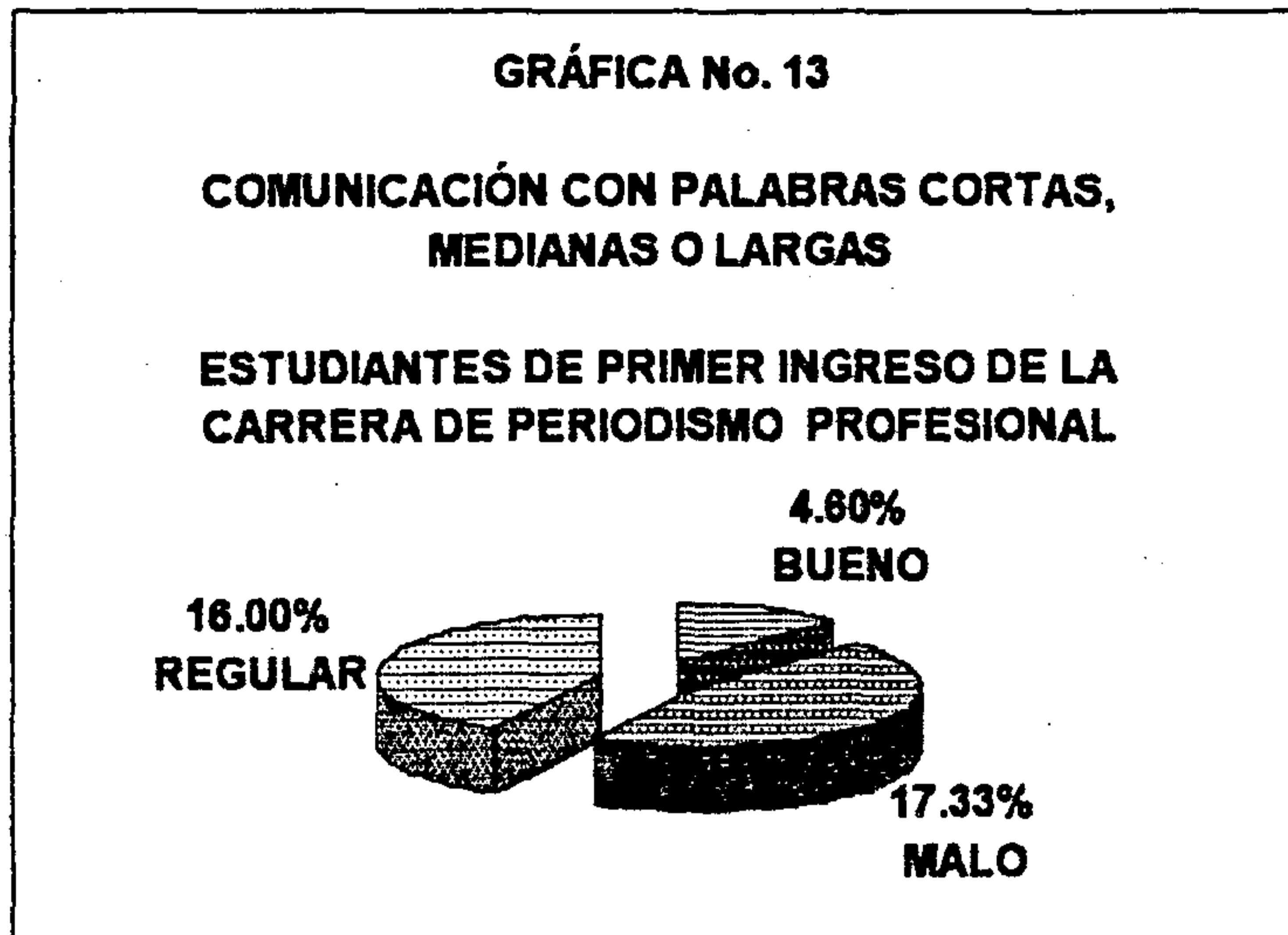
El índice que predomina es el regular con un 14.67%, ya que es el grupo que contestó que pocas veces dicen las mismas cosas durante una charla; el grupo del índice malo es el 12.0% porque a menudo utilizan las mismas palabras; y el índice bueno que asciende al 12.67%, ya que coinciden en que nunca repiten lo mismo.

Con los porcentajes de estas respuestas se puede ver que el Proceso de la Comunicación, se da en los índices tomados para el análisis respectivo.



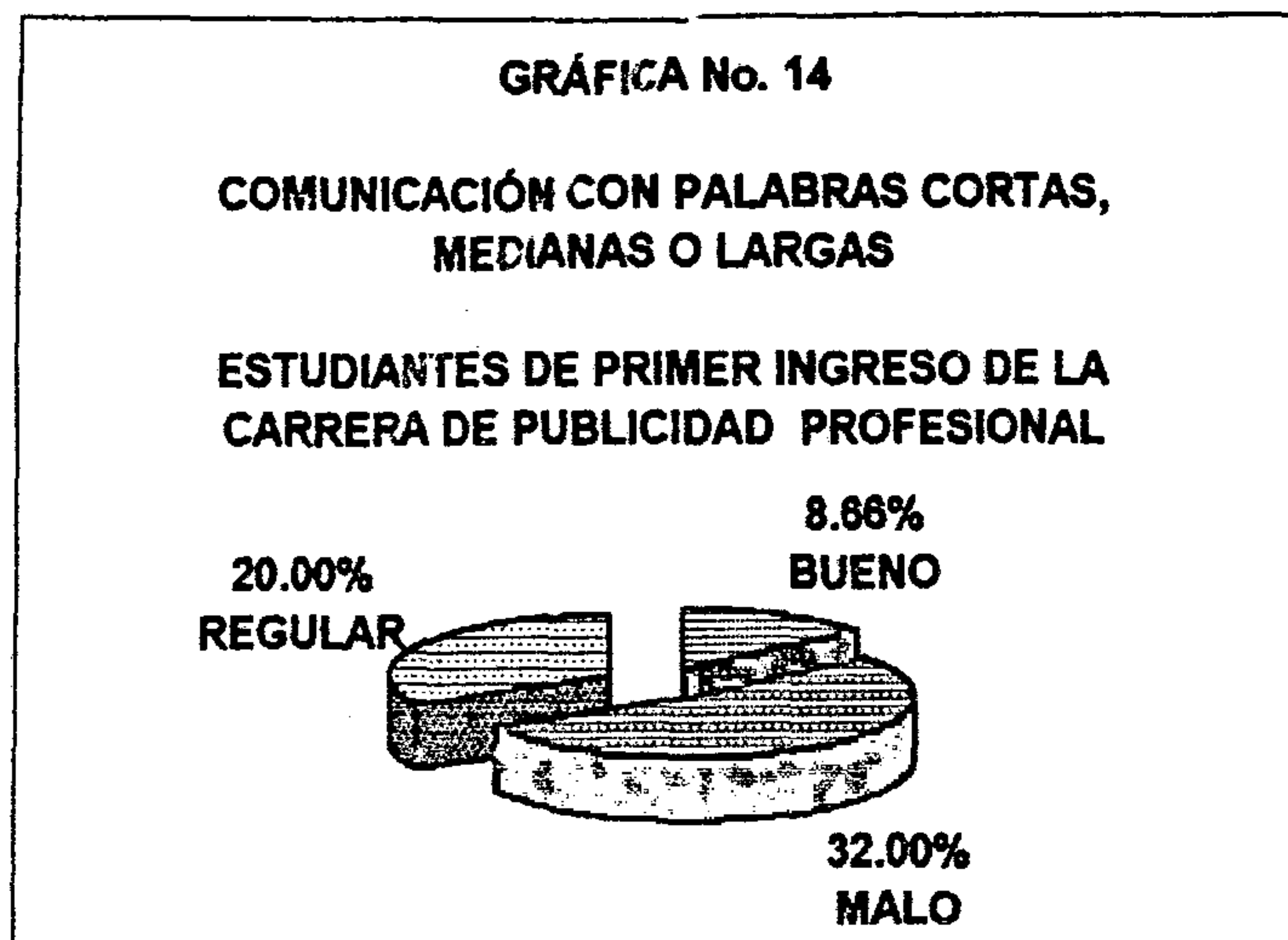
El 20.66%, corresponde al índice regular, porque casi nunca utilizan las mismas palabras; el 25.32% al índice malo porque constantemente están repitiendo las mismas cosas; y el 14.68% al bueno, porque pocas veces mencionan las mismas cosas.

Aunque los el índices malo y regular pueden mejorar, se hace necesario promover la comunicación social interpersonal, entre los estudiantes de Ciencias de la Comunicación.



En base a los resultados es de darse cuenta que el 17.33% es el índice malo ya que contestaron que la comunicación que utilizan lo hacen con palabras largas; el 16.0% en el índice regular porque utilizan palabras medianas y en el índice bueno con 4.6%, ya que en este grupo utilizan palabras cortas, y esto hace que la comunicación sea más fluida.

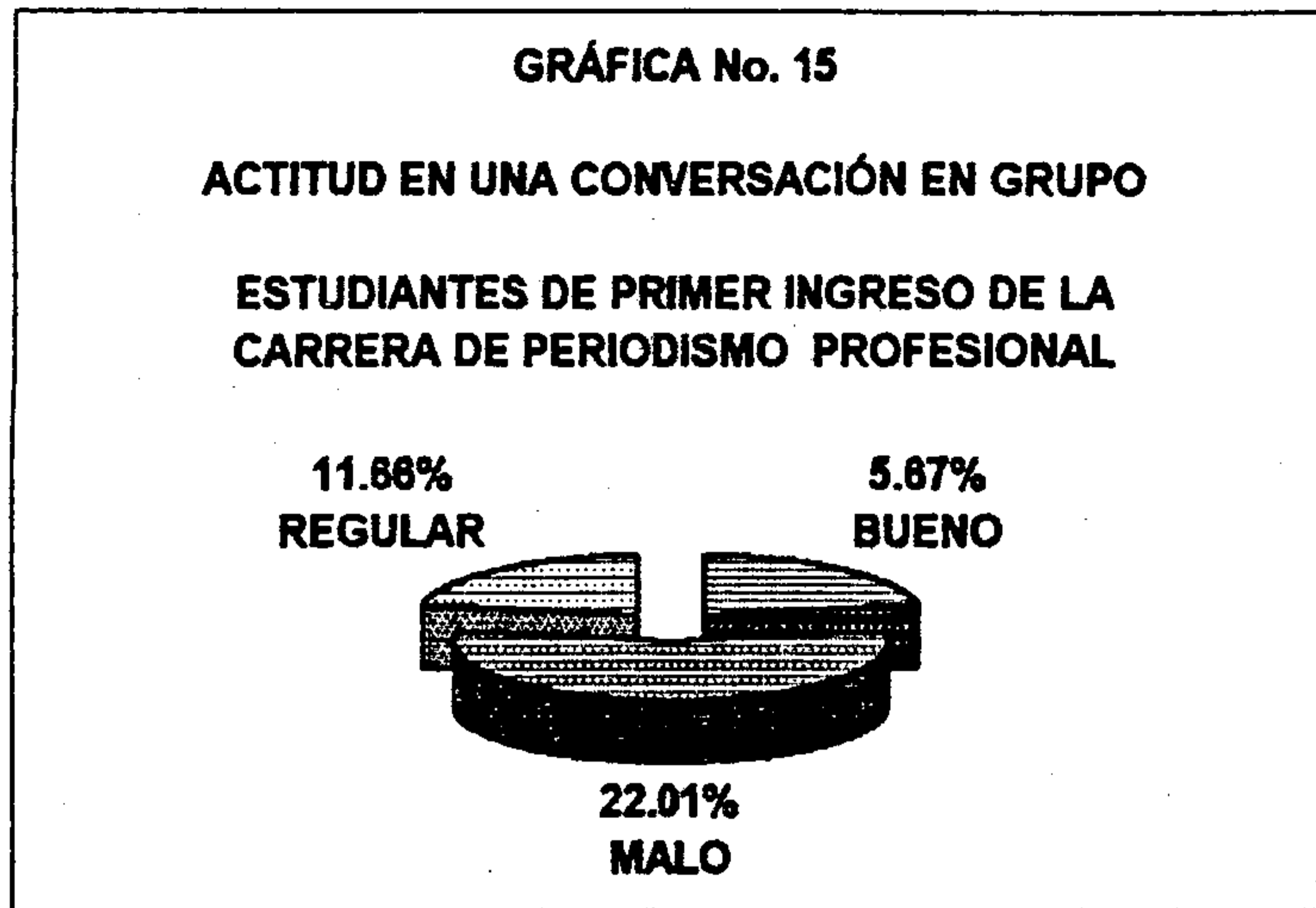
Es de considerarse esta situación que por ser una carrera eminentemente social, encaminada a informar a la población en general, deben de manejar en su léxico normal palabras cortas, pero entendibles,



El 32.0% de la población tomada para muestra de la investigación está clasificada en el índice malo; el 20% regular y el 8.66% bueno.

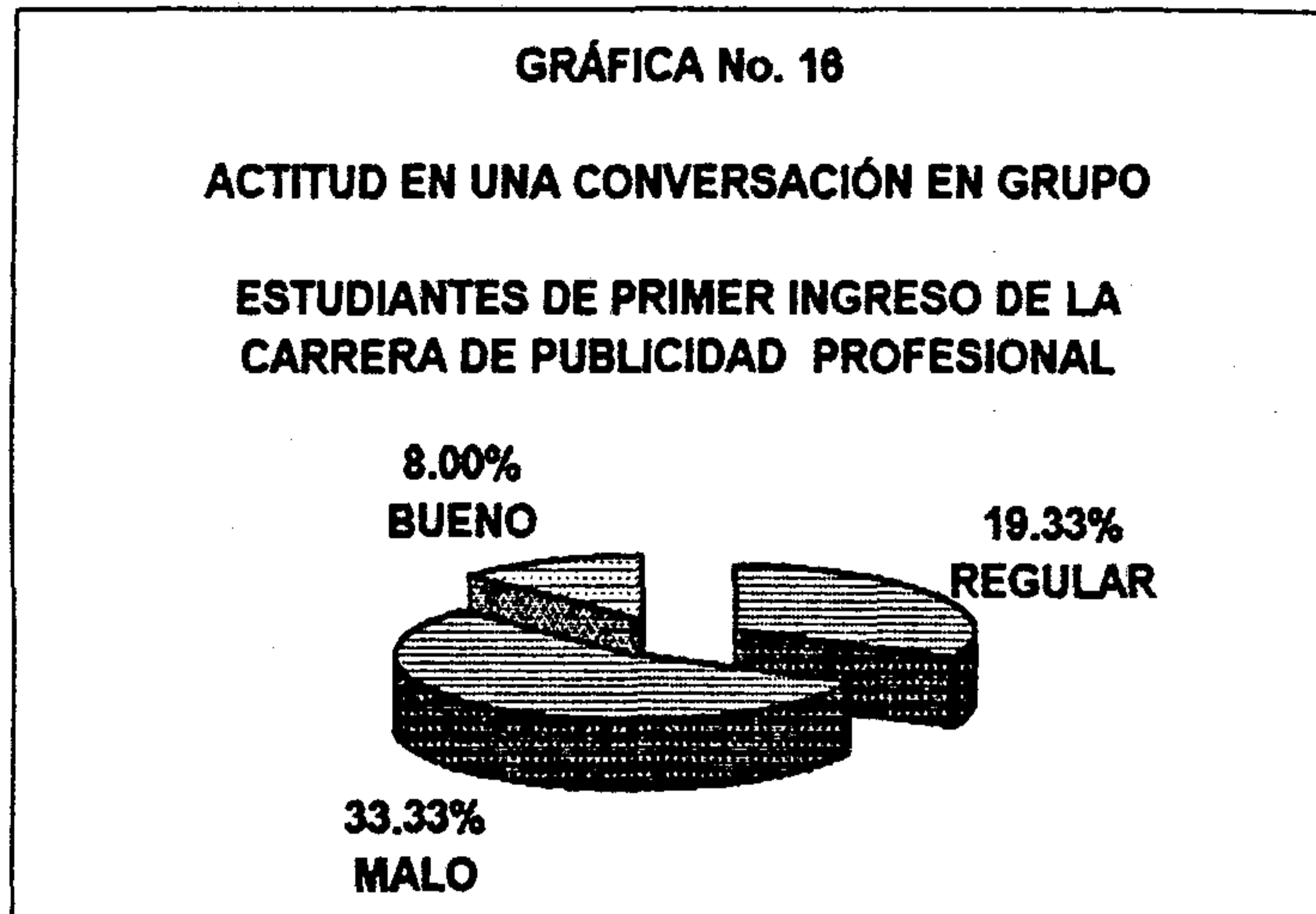
Estos datos reflejan que siendo muy bajo el porcentaje del índice bueno, hay que mejorar dicha comunicación interpersonal, a manera de que los estudiantes aprendan y practiquen la comunicación con palabras cortas.

En ambas carreras se puede decir que los índices son similares, lo que cambia en sí es el porcentaje nominal, pero eso se debe a que en la carrera de Periodismo se tomó una muestra más pequeña que en la carrera de Publicidad, pero realmente se encuentran en la misma situación con respecto a la comunicación social interpersonal.



Se tiene que en la carrera de Publicidad el 22.01% el índice es malo, porque durante la conversación no hablan casi nunca; en el 11.66% es regular, porque dentro de la conversación hablan de vez en cuando; y solamente el 5.67 es bueno, porque hablan más a menudo.

Tomando en cuenta estos índices se puede decir que siempre los extremos en las actitudes que se toman, no es bueno, pero por efectos de índices establecidos quedaron como se menciona anteriormente.



Por medio de la presente gráfica se da a conocer que el índice malo predomina con un 33.33%, utilizan durante la conversación; le sigue el índice regular con un 19.33% y al final el bueno con un 8.0%.

Tomando en cuenta estos índices, dichos grupos cuando realizan una conversación en grupo, se da en diferentes atmósferas, porque unos platican demasiado, otros muy poco y un tercero casi nunca. Lo que significa que no existe una comunicación interpersonal positiva.

Entre ambos grupos sujetos de estudio, no es mucha la diferencia existente con relación a sostener una comunicación interpersonal eficaz, ya que los índices hablan por si solos.

CONCLUSIONES

- El test Actitudes Verbalizadas permitió medir los índices bueno, regular y malo existente entre los/as estudiantes de Periodismo y Publicidad de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos.
- La hipótesis fue comprobada, ya que efectivamente se logró establecer que entre los estudiantes de primer ingreso, la comunicación es superficial, porque los resultados de la investigación alcanzaron una clasificación de bueno, regular y malo.
- Dentro de los índices el malo predomina en todas las respuestas en ambas carreras, el regular en un porcentaje intermedio y por último el índice bueno con el tanto por ciento más bajo.
- La comunicación a nivel interpersonal es un efecto del proceso de masificación, y, a la vez es una causa importante en la realización y encuentro de las personas consigo mismas.
- El Proceso de la Comunicación está constituido por varios elementos que dependiendo el lugar que ocupen adoptan ciertas características buena, regular y mala.
- La falta de una comunicación eficaz no sólo se da por las distintas funciones que esta desempeña, sino que realmente es un problema social en la actualidad, cuyos efectos nocivos desembocan en diversos ámbitos de la vida diaria, en el medio familiar, social y estudiantil.

- Durante la investigación de campo y bibliográfica se pudo establecer que existen muchos factores, que no permiten sostener una comunicación efectiva por varias Barreras tales como: barreras físicas, fisiológicas, psicológicas, semánticas, culturales y lingüísticas.
- Las Barreras que principalmente afectan el desarrollo de la comunicación son: la falsa autoimagen, consecuencias de represión, de defensa, de proyección, malas interpretaciones del idioma, etc. Aunque se logró establecer que la educación formal y la no formal tienen mucho que ver en la formación de los individuos desde pequeños para que logren tener una comunicación interpersonal efectiva dentro del medio en que se desenvuelvan.
- Con base en el estudio realizado sobre el Análisis de los Índices de Comunicación Social, entre los estudiantes de primer ingreso de la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se logró establecer que es deficiente ya que en ninguna de las respuestas a las preguntas requeridas, se llegó al 100% de una comunicación efectiva.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que en todos los cursos impartidos en las diferentes carreras que se imparten en la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se promuevan las relaciones interpersonales efectivas entre todos los alumnos y catedráticos, incluyendo personal administrativo.
- Que la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, participe en alguna medida en la promoción y educación de las población guatemalteca, de la mejor manera de lograr una eficiente comunicación interpersonal.
- Que dentro del proceso enseñanza - aprendizaje se incorporen trabajos de investigación, talleres, cursillos, trabajos en equipo, etc., que permitan que todos los estudiantes mantengan una comunicación vivencial, ya que los trabajos individuales no ayudan al intercambio de experiencias para el crecimiento personal.
- Se hace necesario que profesionales en Ciencias de la Comunicación se interesen por realizar estudios de investigación acerca de las Barreras de la Comunicación, a modo de involucrarse en alguna medida en la resolución de dicho problema.

BIBLIOGRAFÍA

1. **ALBIZÚREZ PALMA, Francisco.**
1997 "Manual de Comunicación Lingüística". Editorial Universitaria.
Guatemala.
2. **ALZAMORA, Margot.**
1982 "La Comunicación Hoy". Editorial Piedrasanta. Segunda
edición. Guatemala.
3. **ARMAS, Daniel.**
1991 "Diccionario de la Expresión Popular Guatemalteca". Editorial
Piedrasanta. Guatemala.
4. **ÁVILA, Raúl.**
1978 "La Lengua y los Hablantes". Editorial Trillas. México.
5. **BAENA, Guillermina y Sergio Monterroso.**
1991 "Tesis en 30 Días". Editores Unidos Mexicanos. México.
6. **BOHM, E.**
1977 "Manual de Psicodiagnóstico de Roschach". Editorial Morata,
S. A. Madrid.
7. **CABEZAS Horacio.**
1990 "Sugerencias para la Presentación de Trabajos Académicos".
Académicos". Editorial Universitaria. Guatemala.

8. **CASTAÑEDA YANES, Margarita.**
1979 "Los Medios de la Comunicación y la Tecnología Educativa".
Editorial Trillas. México.
9. **DEFLEUR, Melvin. L. Ball**
1986 "Teorías de la Comunicación de Masas". Editorial Paidós.
Barcelona.
10. **DE LA MOTA,**
1998 Ignacio H. "Diccionario de la Comunicación. Televisión,
Publicidad, Prensa y Radio". Tomo I y II. Editorial Paraninfo.
Madrid.
11. **ENCICLOPEDIA Práctica del Estudiante.**
1983 "Lingüística General". Lengua y Literatura, Tomo VI. Editorial
NAUTA. Barcelona, España.
12. **L, FRANCOIS.**
1989 "Test de Actitudes Verbalizadas". Universidad de Pensilvania.
U.S.A.
13. **GUTIÉRREZ CÓRCOLES, R.**
1974 "Temas de Psicología Médica". Editorial Marova, Madrid.
14. **INTERIANO, Carlos.**
1995 "Semiología y Comunicación". 3ra. Edición. Editorial
Universitaria. Guatemala.

15. **IVES, Paúl M.**
1973 "El Equilibrio de la Personalidad". Editorial Mensajero. Bilbao.
16. **LAFARGA, Corona J. Y J. Gómez de Campo.**
"Desarrollo del Potencial Humano". Aportaciones de una
Psicología Humanista. Volumen I. Editorial Trillas, México.
17. **LANDAVER, T.K.**
1974 "Psicología". Editorial Mc Graw-Hill. Canadá.
18. **LEWANDOWSKI, Theodoro**
1992 "Diccionario de la lingüística". Tercera Edición. Editorial
CÁTEDRA, S.A. Madrid.
19. **MALESKC, Gerard.**
1987 "Sociología de la Comunicación". Editorial Época. Ecuador.
20. **MICROSOFT, Corporation.**
1998 Enciclopedia Encarta.
21. **PARDINAS P., Mario.**
1990 "La Psicología y su Aplicación". Nuevo Signo. Madrid.
22. **PEDRONI, Ana María.**
1995 Acercamiento Didáctico de la Semiología. Tesis Escuela de
Ciencias de la Comunicación. Universidad de San Carlos de
Guatemala.

23. **PRIETO, Daniel.**
1985 "Diagnóstico de Comunicación". Manuales Didácticos No. 10.
Editorial CIESPAL. Quito, Ecuador.
24. **PINILLOS, J. L.**
1969 "La Mente Humana". Salvat Editores, S. A. España.
25. **SAUSSURE, Ferdinand.**
1990 "Curso General de Lingüística". Editorial CÁTEDRA. España.
26. **VALLEJO NÁJERA, J. A.**
1977 "Introducción a la Psiquiatría". Editorial Científico Médica.
Barcelona.
22. **VIDALES DELGADO, Ismael.**
1994 "Teoría de la Comunicación". Editorial Limusa Noriega.
México.
23. **WARREN, Howard C.**
1984 "Diccionario de Psicología". Editorial Fondo de Cultura
Económica. México.

ANEXOS

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

A

AISLAMIENTO

Incomunicación. Tendencia opuesta al intercencionismo en política internacional.

AMBIENTE

En la representación dramática decorado y utillaje que informan que medio o en que transcurre la acción y la identificación en todos los aspectos para complementar, para hacerla más comprensible. En la radio, conjunto de sonidos, voces, efecto o música que sirve de fondo o de identificación as una acción determinada. En que la gráfica sonora o en ambas de mensaje publicitario, rodea el artículo que se anuncia y se sitúa en la circunstancia del lugar, espacio y tiempo en el consumo del mismo, hace más perentorio el deseo de su adquisición y disfrute.

ANÁLISIS

Distinción y separación de las diferentes partes de un todo, hasta llegar a conocer los pormenores de cada una de ellas en sí mismas y en relación con los demás.

ANTAGONISMO

Contrariedad, rivalidad, oposición sustancia, especialmente en doctrinas y opiniones.

ARMONÍA

Elección adecuada de las palabras y su correcta ordenación en la frase publicitaria para producir un efecto grado en su recepción que haga más efectivo el mensaje de que es portadora. Combinación estética y equilibrada de los colores, tonos y matices, en cine, radio y televisión. La adecuada de sonidos simultáneos y diferentes pero acordes.

C

CANAL

Factor del proceso de la comunicación que constituye el soporte físico de la transmisión del mensaje a través del medio por el cual son transmitidas, debidamente codificadas las señales que lo componen, de acuerdo con las circunstancias del citado medio. También banda de frecuencia ocupada por una emisora de radio o televisión así como nombre, que seguido del número que la distingue denomina a la emisora de la televisión.

CÓDIGO

Signos y símbolos debidamente estructurados para formular y comprender mensajes secretos. También sistema de signos que permiten formular y comprender un mensaje y protegido en su defunción. Factor necesario para su producción e interpretación. Leyes de obligación, cumplimiento y normas libremente aceptadas por una profesión o actitud.

D

DEFORMACIÓN

Hacer deforme un hecho, deformación profesional, apreciación errónea de los hechos de vida a las costumbres adquiridas por el ejercicio de una profesión.

E

EMISOR

Factor del proceso de la comunicación que constituye, al tiempo la fuente del mensaje, llamado también codificador, que elige por ello ciertas señales de un código que combinadas debidamente producen la información pertinente.

Equipo generador de las ondas hertzianas en la estación de origen y que hace posible la comunicación radiofónica y televisiva. En la comunicación la fuente del mensaje, su creador y productor.

EMISIÓN

Estado de ánimo caracterizado por una conmoción orgánica consiguiente a los que produce fenómenos bicercales que percibe el sujeto emocionado y con frecuencias se traduce en gestos, actitudes u otras formas de expresarse.

COMPLEJO

Combinación de ideas, tendencia y emociones que permaneces en la subconciencia, pero que influyen en la personalidad del sujeto y a veces determinan su conducta.

COMPORTAMIENTO

Conducta, manera de portarse de un medio o de un comunicador así como el del público en cuanto consumidor, y que en este caso su conocimiento constituye un elemento para futuras estrategias.

COMUNICACIÓN

Es un fenómeno eminentemente social en el cual dos personas emiten y reciben ideas, sentimientos, etc., esperando una respuesta efectiva.

CONFLICTO

En el proceso dramático nudo cergumental y la parte mas importante de toda representación, sonora y audiovisual, también el que se plantea en un comunicador cuando se enfrenta con un tema contrario a sus principios morales, religiosos, políticos y sobre el que debe informar o comentar.

CONTEXTO

Serie del discurso, tejido de la narración, hilo de la h historia también conjunto de datos y circunstancias sociopolíticas, culturales y económicas que condicionan su comportamiento lingüístico.

F

FANATISMO

Tenaz preocupación, con apasionamiento desmedido por algo, en especial creencias políticas y religiosas.

FRUSTRACIÓN

Propósito fracasado de una campaña de opinión al no alcanzar el objetivo previsto,

I

IDENTIDAD

Correspondiente a una persona o cosa y que la distingue y la diferencia de las demás .

IDENTIFICACIÓN

Respecto a la actitud humana, la aceptación con adopción de modos de conducta característicos de otra persona a la que se admira documento acreditativo de la profesionalidad d un comunicador.

IDEOLOGÍA

Conjunto de ideas fundamentales que caracterizan el pensamiento de una persona colectividad, época, movimiento cultural o político, etc., y no actual ante el mundo y la vida en un medio en que orienta sus opiniones y labor informativa.

ELOGIO

Testimonio positivo de los méritos que concurren en una persona, intuición o cosa muy cercana al paneserico.

EQUILIBRIO

Ecuanimidad, mesura y sensatez en los juicios y comentarios. Disposición de todos los elementos básicos en una escena de acuerdo con su importancia en la composición de la misma. También disposición y armonía de las diferentes partes que intervienen en la composición de una página o de un anuncio y que puede ser asimétrico, simétrico y libre.

ESTEREOTIPO

Elise fundido vertiendo el metal liquido en una matriz obtenidas en un cartón especial por la presión de la calandra sobre el molde tipográfico o forma. Constituye una de las modalidades más económicas de las élises duplicados y es el sistema de impresión en rotativa que aguanta mayor numero de ejemplares en una tirada. Tendencia a aceptar imágenes no comprobadas respecto a grupos étnicos culturales, nacionales, etc., conforme a patrones que se le crean en la instancia y la instancia y le van cultivando posteriormente con idéntico criterio.

ESTÍMULO

Cualquier cambio de energía que excita a la audiencia que le contiene y produce una respuesta o un cambio una respuesta o un cambio de actitud o conducta.

IDIOLECTO:

Conducta lingüística de un hablante individual: "La totalidad de los hábitos lingüísticos, de una persona en un tiempo dado".

"Conjunto de particularidades lingüísticas, individuales, profesionales, sociales, territoriales y psicológicas que se dan normalmente en el plano fonético y léxico-estilístico (Martineet).

Partiendo de que nada más que los diferentes individuos tiene una existencia real, ante lo cual géneros y clases son síntesis y distinciones de la razón humana.

H. Paúl quiere distinguir tantas lenguas como individuos hay.

Todo dialecto, toda lengua de grupos es ya una abstracción en cada momento se hablan en cada comunidad lingüística.

"Tantos dialectos como individuos hablantes existen".

INFORMACIÓN

Acción y efecto de informar como de informarse tendente a reducir o anular la incertidumbre. Comunicación o adquisición de conocimientos que permite ampliar o precisar las que se posee sobre una materia y muy concretamente sobre los hechos que se procesan cada día en el mundo respecto a todas las actividades del humano, materias en resolución con algo que sucede y que tienen especial interés para el público, comunicarse de la forma mas inmediata y a partir de cuyo conocimiento y asimilación es cuando surge la comunicación

INNOVACIÓN

Proceso de cambios introducido, novedades.

INTERPRETACIÓN

Arte específico del autor. Se conoce con este nombre el organismo donde se agrupan los actores de radio y televisión, en la acción y departamento de realización de las emisoras y estudios cinematográficos, así como el estudio correspondiente destinado a su trabajo habitual.

INTROVERSIÓN

En cinematografía, proceso para obtener una imagen positiva sin necesidad de pasar por el negativo. Lo que en televisión se consigue a través del inversor electrónico.

L

LENGUA

Sistema de signos estructurado en relaciones y diferencias que debe ser concebido como un conjunto funcional de medio, tiene como fin la comunicación y la expresión cuyas funciones corresponden a la existencia del hablante, siendo las principales la comunicativa y la poética, sistema de signos estructurados en relaciones y diferencias para la comunicación y expresión verbal, especialmente social e independiente del individuo, propio de un pueblo o nación común o varios. También sistema lingüístico que se caracteriza por estar plenamente difundido por ser vehículo de una cultura diferenciada y en ocasiones por haberse impuesto en otros sistemas lingüísticos.

LIMITABLE

Dicese de una de las principales características de las ediciones de arte y bibliografía, la de la necesaria limitación como se hace constar con exactitud en la declaración de la numeración correspondiente.

LIMITAR

Establecer la duración o extensión de un mensaje para que se ajuste a un tiempo o espacio fijado de ante mano.

M

MANIPULACIÓN

Tendenciosa: La de información que conduce irreversiblemente de escepticismo del receptor y anula en la toma de conciencia ante la misma y ante la sociedad.

MANIPULAR

Intervenir con discreción y habilidad en la redacción de un mensaje o en su presentación, para suavizar y omitir algunos hechos y acentuar otro o incluirlos siendo inexistentes.

MENSAJE

Secuencia de signos o señales contruidos según unas reglas combinatorias precisas, que un emisor envía a un destinatario a través de un canal cuya forma resulta

de la naturaleza de los medios empleados para la comunicación y del código utilizado. Factor del proceso de la comunicación constituido por un enunciado o varios, que forma el emisor por un enunciado o varios, que forma el emisor mediante la selección correcta y combinación acertada de los signos del código lingüístico. En la moderna comunicación de masas, aportaciones religiosas, políticas, sociales, intelectuales, morales o estéticas de una persona, doctrina u obra transmitida por una obra intelectual y artística y a través de un medio masivo de un conjunto de señales, signos o símbolos que son objeto y principalmente el contenido de esa comunicación cualquiera que sea la forma en que se exprese: artículo, noticia, comentario, guión de cine, radio, televisión, etc., y cualquiera que sea el medio por el que se difunda.

MORDAZA

Pañuelo o instrumento que se aplica a la boca para impedir el habla (Sinónimo Silencio).

MORDAZMENTE

Con mordacidad.

MORDACIDAD

Calidad de mordaz o áspero.

P

PARADIGMA

Conjunto de formas flexivas que toma una unidad léxica, o conjunto de unidades léxicas que pueden aparecer y ser intercambiables entre sí en un determinado contexto.

En la gramática tradicional se utiliza este término para designar al conjunto de formas flexivas que toman las palabras que presentan flexión, es decir, variaciones en su forma: la conjugación en el verbo; la declinación en sustantivos, pronombres y adjetivos en las lenguas que presentan la categoría de caso... Así: -ré, -rás, -rá, -remos, -reís, -rán constituyen el paradigma del futuro de indicativo de cualquier conjugación.

En la lingüística moderna se designa con este nombre al conjunto de unidades que pueden aparecer e intercambiarse en un contexto determinado. Toda unidad lingüística mantiene dos tipos de relaciones en la lengua: paradigmáticas y sintagmáticas.

En El niño ... un cuento, pueden ser compatibles palabras como lee, escribe, mira, comenta, ilustra..., todas ellas mantienen entre sí una relación paradigmática, son intercambiables porque tienen algo en común, el ser verbos; al mismo tiempo, cada una de ellas excluye a las restantes.

Cualquiera de estas formas verbales que se incluyera en ese contexto, entablaría con el resto de las palabras que lo forman una relación sintagmática. Las relaciones paradigmáticas son in absentia, es decir, potenciales, mientras que las sintagmáticas lo

son in praesentia. Jakobson ha estudiado todas estas relaciones sobre dos ejes: la sintaxis se ocupa del eje de la concatenación, la semántica del eje de la sustitución; el eje de la sustitución es el eje paradigmático.

Éste está constituido por las relaciones virtuales entre las unidades lingüísticas que pertenecen a una misma clase morfosintáctica o semántica, mientras que el sintagmático es el eje de las combinaciones.

PERSISTENCIA

Insistencia de un medio o de un comunicador sobre un mismo tema con un objeto concreto.

PERSONALIDAD

Cualidades físicas, mentales, morales y sociales del individuo tal y como se manifiestan a los demás en su actuación social y que la distingue de los restantes, también persona de relieve que se destaca en una actividad o en un ambiente social.

PREDISPOSICIÓN

Respecto a la información, idea preconcebida existente en el receptor sobre el tema de que aquella trate y se influye poderosamente en el efecto que puede lograr.

PREJUICIO

Actitud emocional, hostil o favorable hacia alguien o algo que no debe existir en el comunicador, cuya principal virtud debe ser la objetividad.

R

RACIONALISMO

Doctrina filosófica cuya base es la omnipotencia e independencia de la razón humana.

RECEPTOR

En comunicación el que recibe y codifica el mensaje recibido a través de un medio y que es sinónimo del lector, oyente, espectador, televidente, a todos los cuales engloba como parte de la audiencia.

REDUNDANCIA

Cierta repetición de la información, contenida en un mensaje que permite reconstruir su contenido a pesar de la pérdida de una de sus partes. Sinónimo de repetición o exceso de ornamentos de estilo en la retórica tradicional.

REGRESIÓN

Figura sintética, consistente en reformar al final de una frase algunas palabras temáticas que expliquen sus significados o las numeren en orden inverso.

RUIDOS

Son las interferencias que hay en un receptor y un emisor, todas aquellas interferencias que van a impedir el ruido al flujo de mensajes al perceptor y un comunicador o emisor.

RUIDOS DE LA COMUNICACIÓN

Son todas las barreras o interferencias que impiden un libre flujo de mensajes entre un comunicador y un receptor.

S

SENSIBILIDAD

Propensión natural que el hombre al dejarse llevar de los efectos de comparación de humanidad y ternura. También, calidad de una micrófono de acuerdo con la cantidad de tensión que produce en relación con la presión acústica que recibe, referido a la captación de señales de sonidos muy débiles.

SUBLIME

En sentido figurado, se emplea apilado a cosas morales o intelectuales excelsas eminentes y dícese especialmente de las concepciones mentales y de las producciones literarias y artísticas o de lo que en ellas tiene por caracteres distintos, grandezas y sencillez admirable.

T

TENSIÓN

Estado anímico de excitación, de impaciencia, esfuerzo o exaltación, producida en determinadas circunstancias o actividades como la atención, la espera, la creación intelectual, la artística literaria y que ésta última marca el momento culminante de la situación narrativa al que sigue su solución.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

TEST ACTITUDES VERBALIZADAS

1. ¿Por qué medio se entera de las noticias?
 - a. La televisión
 - b. La radio
 - c. Los periódicos
 - d. Las noticias no me interesan

2. ¿Qué ocurre durante una conversación entre usted y otra persona?
 - a. Entre mi interlocutor y yo, el tiempo que hablamos está igualmente repartido.
 - b. Yo hablo más a menudo.
 - c. Mi interlocutor habla más a menudo.
 - d. Yo hablo muy poco.

3. ¿Qué opina usted de la literatura moderna?
 - a. Me gusta.
 - b. Esos textos me parecen incomprensibles, pero a veces intento leerlos.
 - c. Es una trampa de falsos intelectuales para lectores tontos.
 - d. No he leído nunca nada de eso.

4. Fuera de sus estudios. ¿Suele recibir confidencias?
 - a. Sí. Muy a menudo.
 - b. Sí. De vez en cuando.
 - c. Casi nunca nada de eso.

5. Para que una comunicación oral sea más eficaz a qué le de más importancia.
 - a. A las exposiciones lógicas y bien construidas.
 - b. El lenguaje simple.
 - c. Al ambiente agradable.

6. ¿Por que razón elige principalmente sus lecturas o emisiones de radio y televisión?
 - a. Por fidelidad de autores.
 - b. Porque los temas me interesan.
 - c. Porque los temas son nuevos para mí.

7. Durante una conversación alguien quiere hablar, pero hay otro que le corta la palabra. Usted se las arregla para preguntarle a ese alguien lo que quería decir?
 - a. No. no pienso así.
 - b. Tengo ganas, pero no me atrevo
 - c. Sí. Muy a menudo.

8. Para usted, quién es en general, el buen conferencista?
 - a. El que lee íntegramente la exposición.
 - b. El que utiliza en parte sus apuntes.
 - c. El que improvisa a lo largo de su exposición.

9. ¿Qué tipo de lenguaje utiliza para dar instrucciones escritas a sus amigos o compañeros de grupo?
 - a. Un lenguaje sencillo y preciso.
 - b. Un poco más que las palabras indispensables.
 - c. Un lenguaje casi literario con muchas explicaciones a veces inútiles

10. Si usted tiene previsto pasar la tarde leyendo un libro o mirando la televisión y, a última hora, le invitan a una reunión unos amigos muy simpáticos. ¿Qué actitud adopta?
- Mantengo mi plan.
 - Generalmente, tomo la decisión en ese momento.
 - A menudo acepto esta invitación.
 - Siempre acepto éstas invitaciones.
11. ¿Qué ocurre cuando escucha una conferencia?
- Soy sensible a los ruidos exteriores a la sala y a las reacciones del auditorio.
 - Son sensibles solamente a las reacciones del auditorio.
 - Me da igual.
12. ¿Qué prefiere hacer para explicar una nuevo tema?
- Hacer una exposición oral.
 - Preparar un montaje audiovisual o buscar gráficas adecuadas.
 - Combinar las dos alternativa.
13. ¿Cómo permanece usted cuando da una conferencia o charla?
- Sentado.
 - De pié.
 - Según.
14. En un texto destinado a ser leído, en dónde considera que las palabras importantes deben colocarse?
- Al principio de la frase.
 - En medio de la frase.
 - Al final de la frase.

15. Generalmente, ¿cómo lee los textos?
- Lentamente, leyendo varias veces las frases mal entendidas.
 - Con una velocidad media.
 - Rápidamente.
16. ¿Cuál es su actitud frente al cine?
- Voy muy a menudo.
 - Prefiero ver las películas de la televisión.
 - No me interesan las películas, ni en cine, ni televisión.
17. ¿Cuál cree usted que es la frase que se entiende y que se memoriza?
- La que no tiene una serie de enumeraciones.
 - La que tiene la estructura más sencilla.
 - La que tiene muchas complicaciones gramaticales.
18. Cuando usted participa en una cena con amigos e interviene en la conversación. ¿Qué es lo más corriente que ocurre?
- Nadie parece oírme.
 - Los que están cerca de mí me escuchan con cierta atención.
 - Todo el mundo se calla para escucharme
19. En una reunión de amigos y mientras está hablando, si vacila al hablar, tiende usted a pararse?
- Sí me ocurre.
 - No me ocurre nunca.
 - No me doy cuenta.

20. Con qué tipo de frases piensa usted, que generalmente es necesario expresarse?
- Con frases cortas.
 - Con frases medianas.
 - Con frases bastante largas.
21. ¿Qué ocurre cuando lee o escucha una exposición?
- Tengo la impresión de haberlo entendido antes del final me aburro.
 - Tengo la impresión de haberlo entendido, pero prefiero escuchar o leer el final.
 - Tengo que esperar hasta el final para estar seguro de haberlo entendido.
22. Cuando mantienen una conversación con un amigo, cómo el parece él a usted?
- Preocupado y diferente.
 - Atento, pero natural.
 - Muy relajado y en el mismo plan que yo.
23. ¿Usted se dedica a leer libros?
- Sí una vez o más a la semana.
 - Sí, una vez o más al mes.
 - Pocas veces o nunca.
24. ¿Qué ocurre en el transcurso de una conversación?
- Le corto la palabra, frecuentemente a mi interlocutor
 - Le corta la palabra muy excepcionalmente.
 - Nunca le interrumpo.

25. ¿Qué ocurre cuando escribe un texto?
- Lo hago de un golpe, sin borrar ni cambiar nada.
 - Lo arreglo mucho.
 - Lo vuelvo a escribir completamente una o varias veces.
26. Cuando usted da una conferencia o charlar, ¿Con qué frecuencia emplea la expresión "como todos ustedes saben"?
- De vez en cuando.
 - Una o dos veces.
 - Nunca.
27. Generalmente, ve la televisión?
- Todos los días.
 - A veces.
 - Muy poco o nunca.
28. En una charla, dice usted las mismas cosas?
- A menudo.
 - Pocas veces.
 - Nunca.
29. ¿Qué clase de críticos literarios prefiere?
- Los que resumen el libro.
 - Los que explican por qué les gusta o no, el libro.
 - Los que hablan del libro.
30. Cuando se comunica, qué le gusta emplear más?
- Palabras cortas.
 - Palabras medianas.
 - Palabras largas.

31. ¿Qué ocurre durante una conversación en grupo?
- Hablo muy a menudo.
 - Hablo de vez en cuando.
 - No hablo casi nunca.
32. Si ha comprado un libro cuyo tema le interesa. ¿En qué forma lo lee?
- Lo leo hasta el final, aunque me decepcione.
 - Dejo de leerlo si me decepciona.
 - A veces lo leo todos: otras veces leo partes, o no lo leo, según lo que me apetezca.
33. Cuando usted da una conferencia o charla, emplea la expresión "si ustedes quieren?"
- A menudo.
 - A veces.
 - Nunca.
34. En el uso que hace de su tiempo, deja algo para leer?
- Sí, muy a menudo
 - Mis actividades no me permiten leer frecuentemente.
 - La radio, la televisión, las conferencias y los seminarios reemplazan a la lectura.
35. Si usted da una conferencia ante un público elegido, emplea palabras nuevas y muy técnicas?
- A menudo.
 - De vez en cuando.
 - Casi nunca.

31. ¿Qué ocurre durante una conversación en grupo?
- Hablo muy a menudo.
 - Hablo de vez en cuando.
 - No hablo casi nunca.
32. Si ha comprado un libro cuyo tema le interesa. ¿En qué forma lo lee?
- Lo leo hasta el final, aunque me decepcione.
 - Dejo de leerlo si me decepciona.
 - A veces lo leo todos: otras veces leo partes, o no lo leo, según lo que me apetezca.
33. Cuando usted da una conferencia o charla, emplea la expresión "si ustedes quieren?"
- A menudo.
 - A veces.
 - Nunca.
34. En el uso que hace de su tiempo, deja algo para leer?
- Sí, muy a menudo
 - Mis actividades no me permiten leer frecuentemente.
 - La radio, la televisión, las conferencias y los seminarios reemplazan a la lectura.
35. Si usted da una conferencia ante un público elegido, emplea palabras nuevas y muy técnicas?
- A menudo.
 - De vez en cuando.
 - Casi nunca.

36. Está de moda últimamente hacer grupos de encuentros y seminarios. ¿Usted asiste a ellos?
- a. Asisto a menudo.
 - b. Me gustaría asistir por curiosidad.
 - c. Me parece que tengo cosas más importantes que hacer.
37. ¿Qué ocurre durante una conversación?
- a. Me cortan a menudo la palabra.
 - b. No me cortan casi nunca la palabra.
 - c. Dejo a veces frases sin acabar.
38. Actualmente existen muchas novelas "rosas". ¿Qué opina usted al respecto?
- a. Me gustan mucho.
 - b. No me gustan, pero comprendo a la gente que las lee.
 - c. Son reflejo de un nivel intelectual muy bajo. Los editores deberían reducir su producción.
39. ¿Qué tipo de palabras cree usted que debe usar un buen escritor?
- a. Palabras corrientes.
 - b. Palabras raras.
 - c. Palabras clásicas.
40. ¿En qué momento ve la televisión en familia?
- a. Durante las comidas.
 - b. A veces durante las comidas.
 - c. Muy raramente durante las comidas o nunca.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

RESPUESTAS AL TEST ACTITUDES VERBALIZADAS

ESTUDIANTES DE PRIMER INGRESO

Carrera Periodismo: ___ Publicidad: ___

Pregunta No.	A	B	C	D
01				
02				
03				
04				
05				
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				

Pregunta No.	A	B	C	D
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				