

SOCIOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN

Tecnología y procesos comunicativos

I. LA NUEVA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

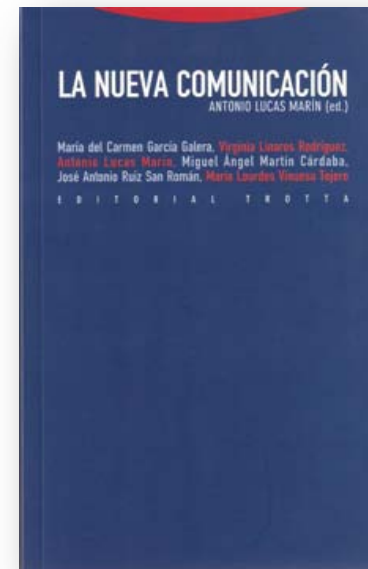
1. *El camino hacia las sociedades industriales avanzadas*
2. *La nueva sociedades informacionales*
3. *Los ordenadores y la evolución e la sociedad informacional*
4. *Internet: la red de redes*
5. *Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación*
6. *El estudio de las comunicaciones: el teléfono móvil*
7. *Más allá de un tratamiento crítico de las nuevas tecnologías*

II. EL ESTUDIO DE LA COMUNICACIÓN: PERSPECTIVA TECNOLÓGICA

8. *La comunicación en las ciencias sociales*
9. *La comunicación personal*
10. *La comunicación mediada*
11. *La comunicación en las organizaciones*

III. LA COMUNICACIÓN DE MASAS

12. *La comunicación colectiva y sus funciones*
13. *Análisis de los medios de comunicación de masas*
14. *Teorías generales y críticas sobre los medios*
15. *Estudios generales sobre los efectos de los medios*
16. *Teorías sobre los efectos de los medios*



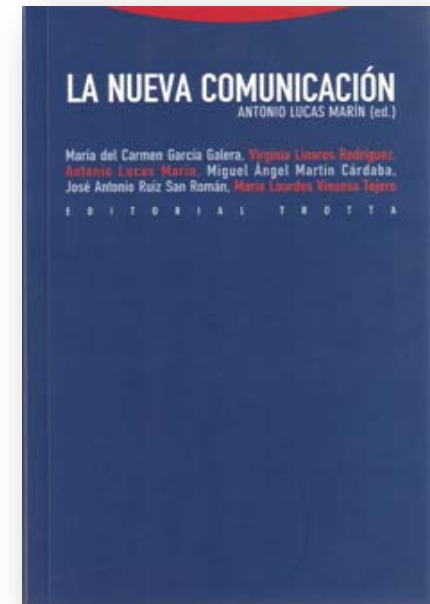
NUEVAS TECNOLOGÍAS Y COMUNICACIÓN POLÍTICA

Curso 2012-2013. Segundo cuatrimestre.

Prof. Antonio Lucas Marín

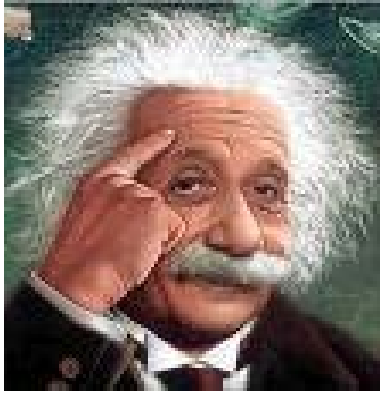
www.antoniloucas.es, correoclasasalm@gmail.com

- I. LA NUEVA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN
 1. *El camino hacia las sociedades industriales avanzadas*
 2. *La nueva sociedades informacionales*
 3. *Los ordenadores y la evolución e la sociedad informacional*
 4. *Internet: la red de redes*
 5. *Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación*
 6. *El estudio de las telecomunicaciones: la sociedad móvil*
 7. *Más allá de un tratamiento crítico de las nuevas tecnologías*
- II. EL ESTUDIO DE LA COMUNICACIÓN
 8. *La comunicación en las ciencias sociales*
 9. *La comunicación personal*
 10. *La comunicación mediada*
- III. LA COMUNICACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES
 11. *La comunicación organizacional*
 12. *Comunicación y trabajo*
- IV. LA COMUNICACIÓN DE MASAS Y COMUNICACIÓN POLITICA
 13. *La comunicación colectiva y sus funciones*
 14. *Análisis de los medios de comunicación de masas*
 15. *Teorías generales y críticas sobre los medios*
 16. *Estudios generales sobre los efectos de los medios*
 17. *Teorías sobre los efectos de los medios*



Capítulo 9

LA COMUNICACIÓN PERSONAL



1. Formas de comunicación
2. La comunicación como proceso: modelo de transacciones simultáneas
3. La comunicación cara a cara: comunicación personal
4. La comunicación no verbal
5. El modelo lineal de comunicación
6. Los modelos circulares
7. Comparación de modelos lineales y circulares
8. Veinticinco propuestas sobre la comunicación humana: un resumen

LA COMUNICACIÓN PERSONAL

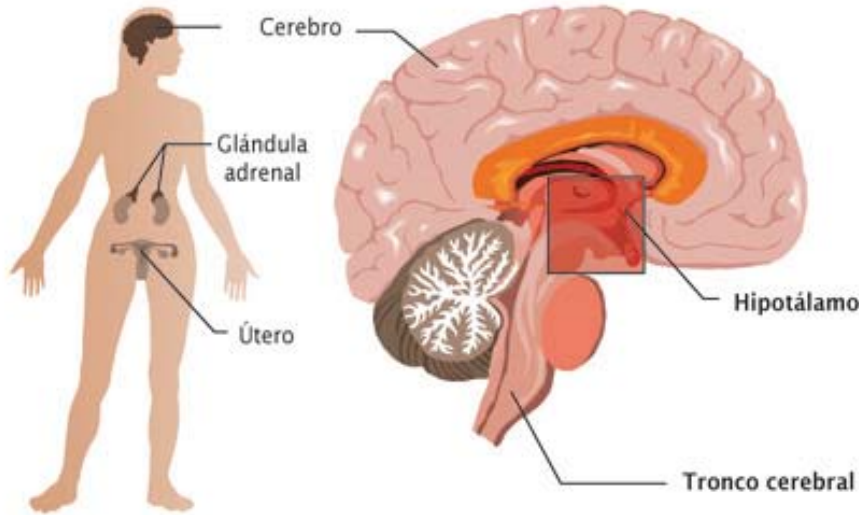
1. Formas de comunicación

- ✓ Intra-personal:
 - ¿Diálogos interiores?
 - Frases e imaginación
 - Necesaria en el proceso de socialización
 - Construcción social de la identidad
 - Motivación para la acción
 - Comunicación materno filial desde el principio
- ✓ Interpersonal: diálogo
- ✓ En grupos pequeños
- ✓ Organizacional
- ✓ Colectiva o masiva o social

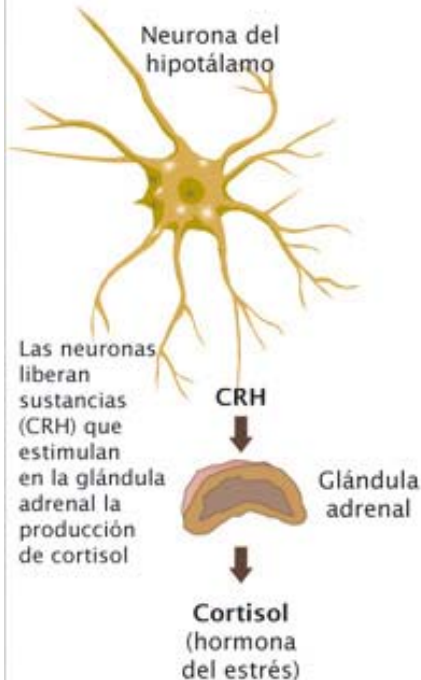


El embarazo reduce el estrés en la mujer

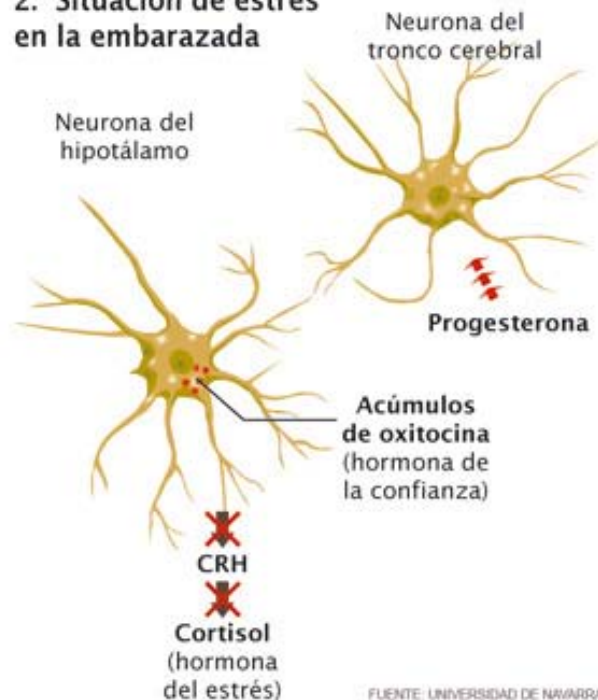
El proceso biológico natural del embarazo reduce el estrés en la mujer, al desactivar la hormona cortisol, y aumenta la confianza, al liberar oxitocina.



1. Situación de estrés



2. Situación de estrés en la embarazada



[VIDEO: Entrevista en TVE 1](#)

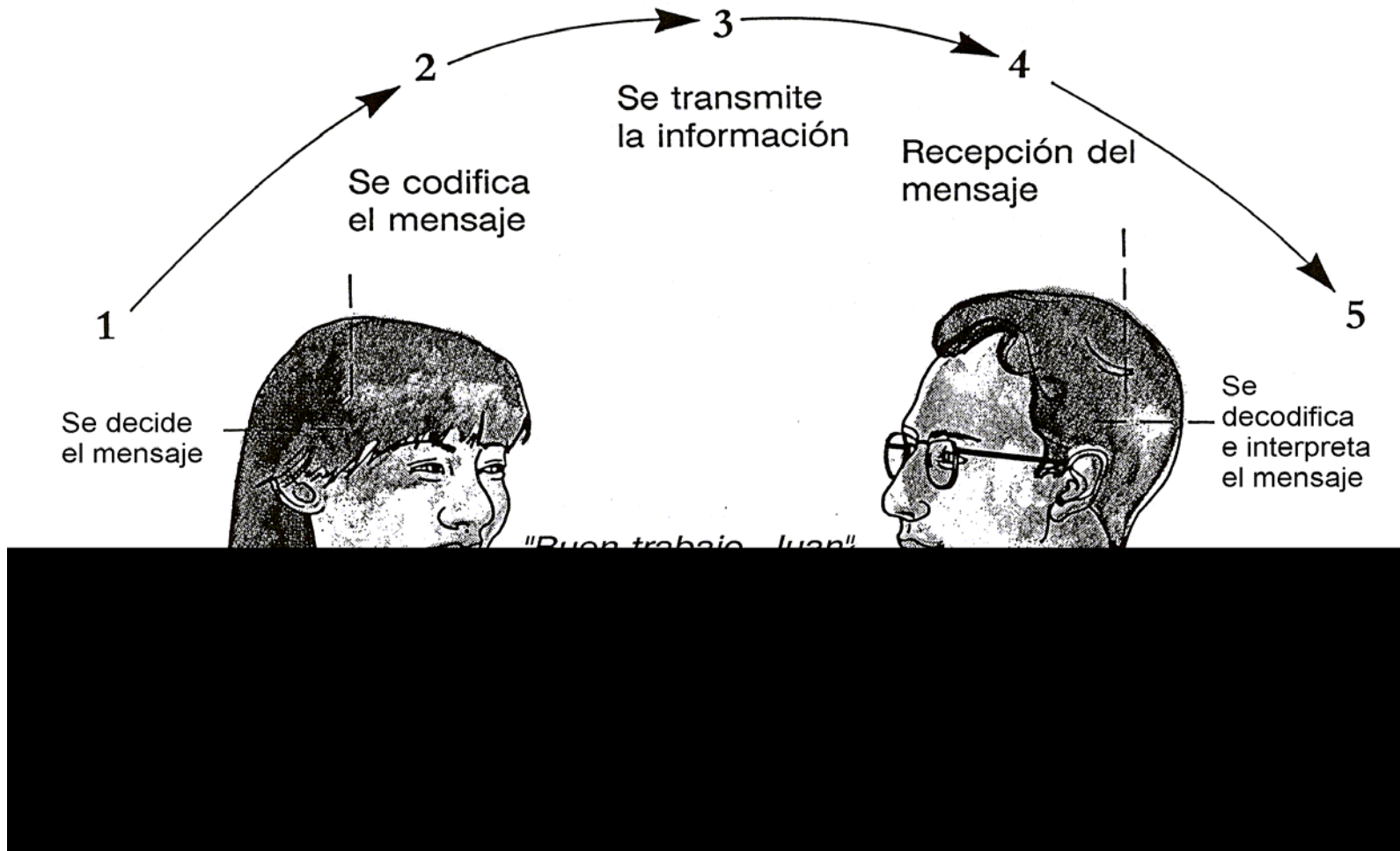


LA COMUNICACIÓN PERSONAL

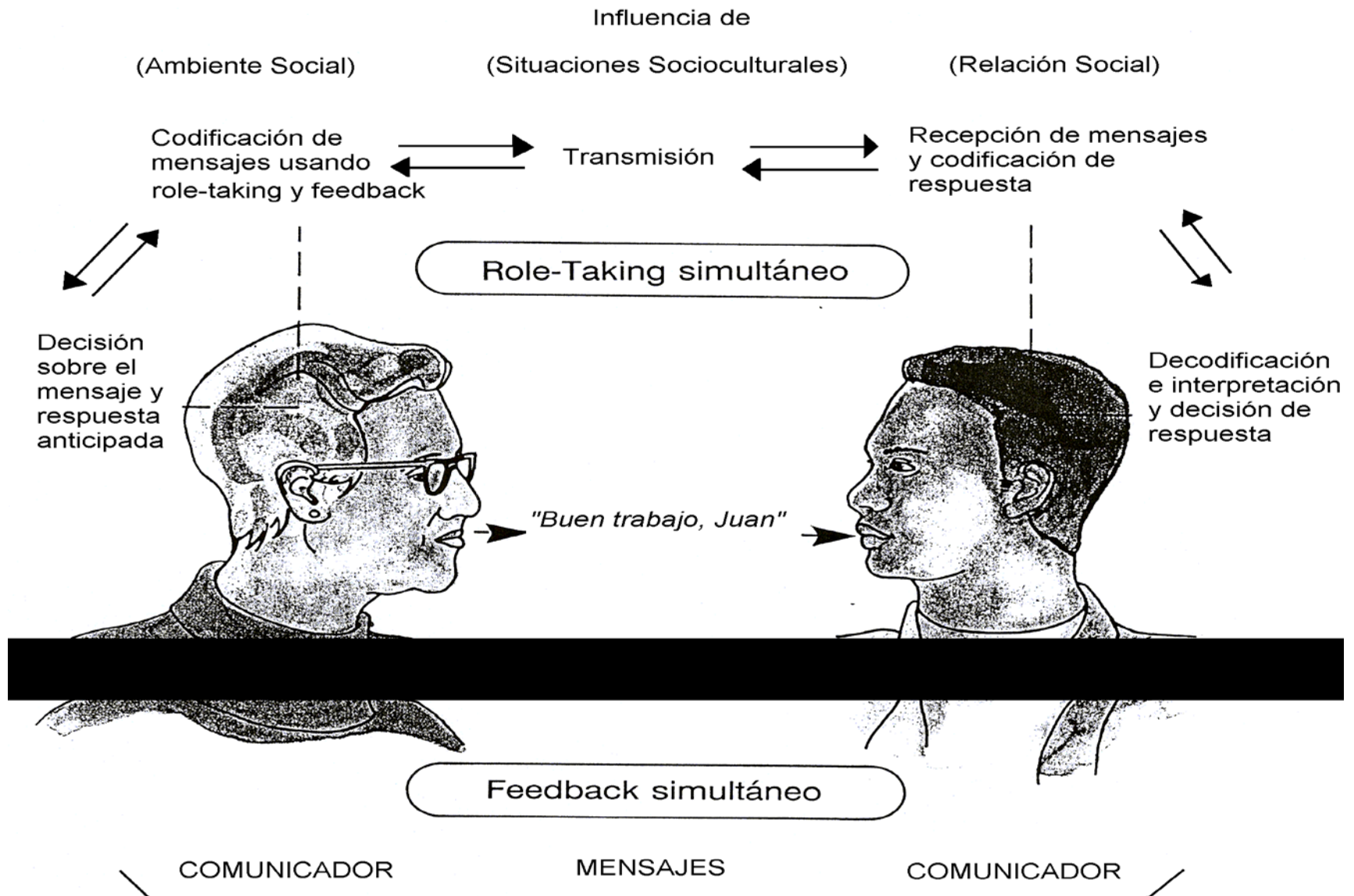
2. La comunicación como proceso

- ✓ La definición de Berlo:
 - “Ida y vuelta de contenido informativo que produce cambios”
- ✓ Un primer modelo: traslado de información, *como* de una cosa:
 - Tres elementos básicos
 - Emisor
 - Mensaje
 - Receptor
 - Cinco acciones básicas: dificultades
- ✓ Se pueden añadir más acciones:
 - Modelo de transacciones simultaneas de DeFleur
- ✓ Nuevos conceptos: para ajustar con precisión el traslado de información
 - Con acuerdos, en que se cede mutuamente
 - Construyendo en el mismo momento los dos
- ✓ Un proceso lleno de obstáculos: aunque aparentemente sencillo
 - Culturales
 - Personales
 - Psicosociales

ETAPAS BÁSICAS EN EL PROCESO DE COMUNICACIÓN



MODELO DE COMUNICACIÓN TRANSACCIONAL



OBSTACULOS AL PROCESO COMUNICATIVO

Culturales: En tanto que puede dificultar el mensaje y su deficiente:

- Conceptualización del mismo
- Formulación
- Selección semántica de los términos empleados
- Inteligencia y comprensión
- Conocimiento del código de comunicación de la propia cultura

Personales:

- Manera de ser o estar, el talante o estilo personal
- La falta de convicción
- El rol desde el que se comunica o se recibe la comunicación
- El marco de referencias, la imagen social...

Psico-sociales:

- Su status social y cierta defraudación de las expectativas de su rol
- La situación, *clima psicológico* desfavorable
- El lenguaje rebuscado, inadecuado
- Experiencias y culturas muy diversas

Estos obstáculos suelen ser comunes al emisor y al **receptor**, con todo, puede añadirse en el caso de este último, tres más específicos de su función:

- La intensidad de la proyección, recibida del emisor
- Los intereses y la motivación
- El umbral de saturación a que se haya llegado en el tema de que se trata



LA COMUNICACIÓN PERSONAL

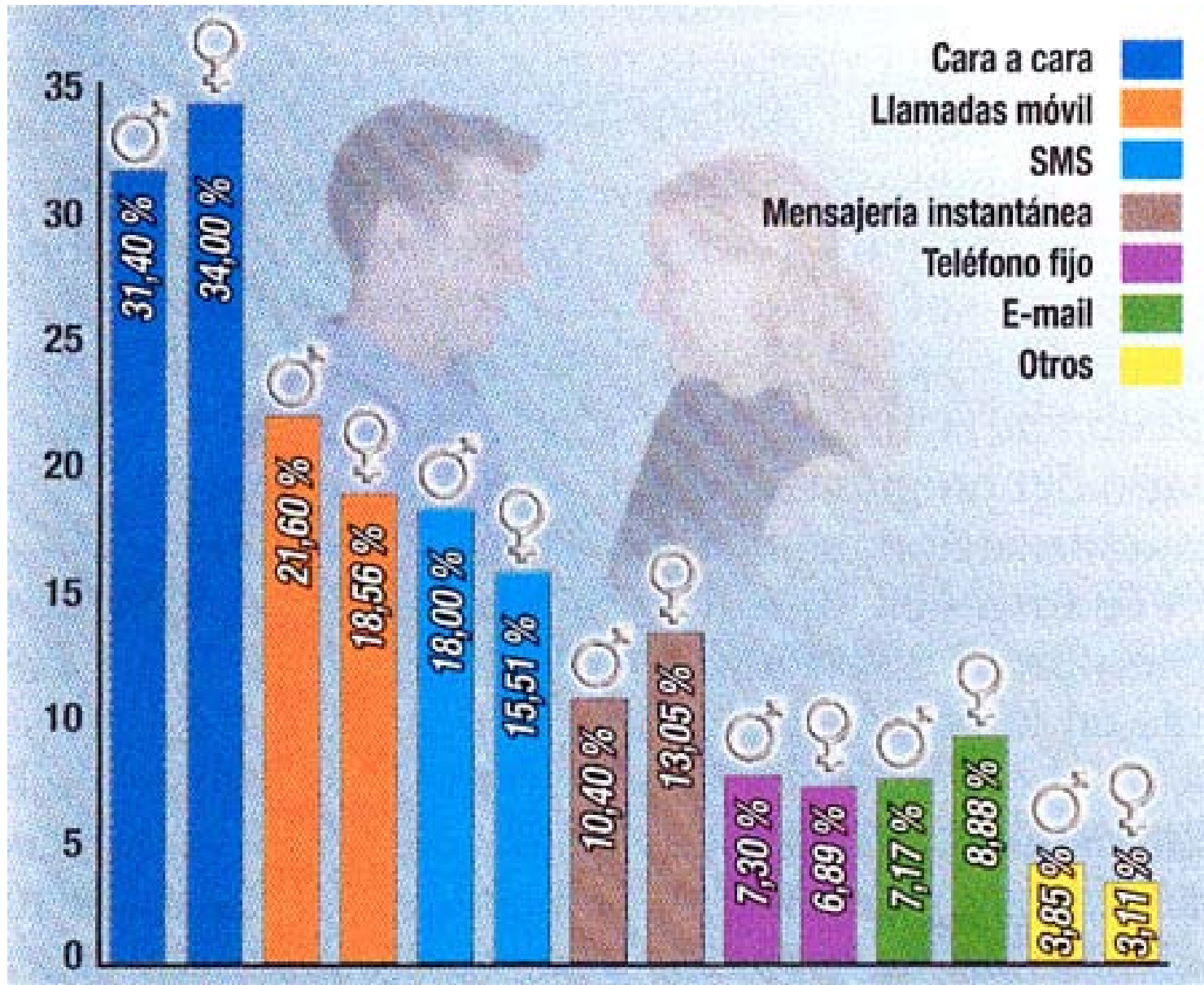
3. La comunicación cara a cara: comunicación personal

- ✓ En función del tamaño
 - Díadas
 - Tríadas
 - Grupos primarios
 - Otros grupos
- ✓ Satisfacer necesidades como objetivo: motivos
- ✓ En función del estatus y otras características personales:
 - Entre iguales
 - Entre superior y subordinado
- ✓ Creciente importancia de la recepción de mensajes
 - Experiencia acumulada: Para escuchar con efectividad
- ✓ Comunicación y dialéctica social:
 - la construcción de la realidad social: actos de comunicación
- ✓ Unas comunicaciones cada vez más mediadas
- ✓ Cambios previsibles por las nuevas tecnología: teléfonos inteligentes

DIEZ CLAVES PARA ESCUCHAR CON EFECTIVIDAD

LAS 10 CLAVES	EL MAL OYENTE	EL BUEN OYENTE
1. Encontrar áreas de interés.	Desconecta ante temas áridos.	Esté atento a las oportunidades. Pregunta: ¿Qué puede haber de interesante para mi?
2. Juzgar el contenido, no la forma.	Desconecta si la forma es aburrida.	Juzga el contenido, pasa por alto errores de forma.
3. Mantener la atención.	Trata de comenzar discusiones.	No juzga hasta una comprensión completa.
4. Escuchar las ideas.	Escucha hechos.	Escucha los temas fundamentales.
5. Ser flexibles.	Toma muchas notas utilizando un único sistema.	Toma pocas notas, utiliza 4 o 5 sistemas diferentes, dependiendo del conferenciante.
6. Esforzarse es escuchar.	Su atención es falsa.	Trabaja con intensidad; muestra actividad corporal.
7. Evitar distracciones.	Se distrae fácilmente.	Evita distracciones: sabe cómo concentrarse.
8. Ejercitar la mente.	Se resiste ante materias difíciles. Busca materia fácil.	Utiliza materias difíciles con el fin de ejercitar su mente.
9. Estar abierto a nuevas ideas.	Reacciona ante palabras que afectan a su sensibilidad.	Va más allá de las palabras. Interpreta su significado.
10. Prestar atención al hecho de que pensar es más rápido que hablar.	Tendencia a distraerse con los premiosos.	Pesa la evidencia; escucha entre líneas.

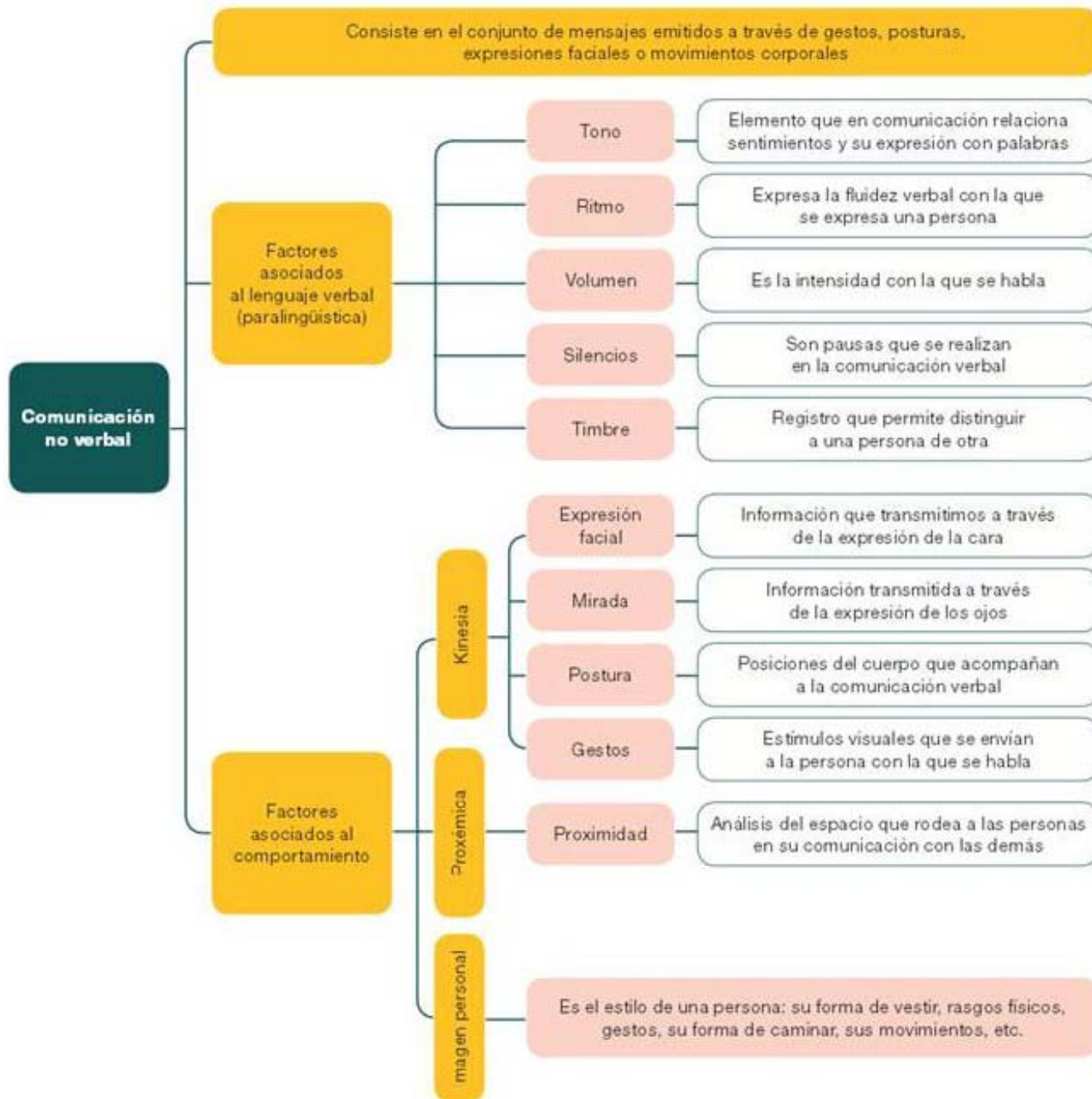




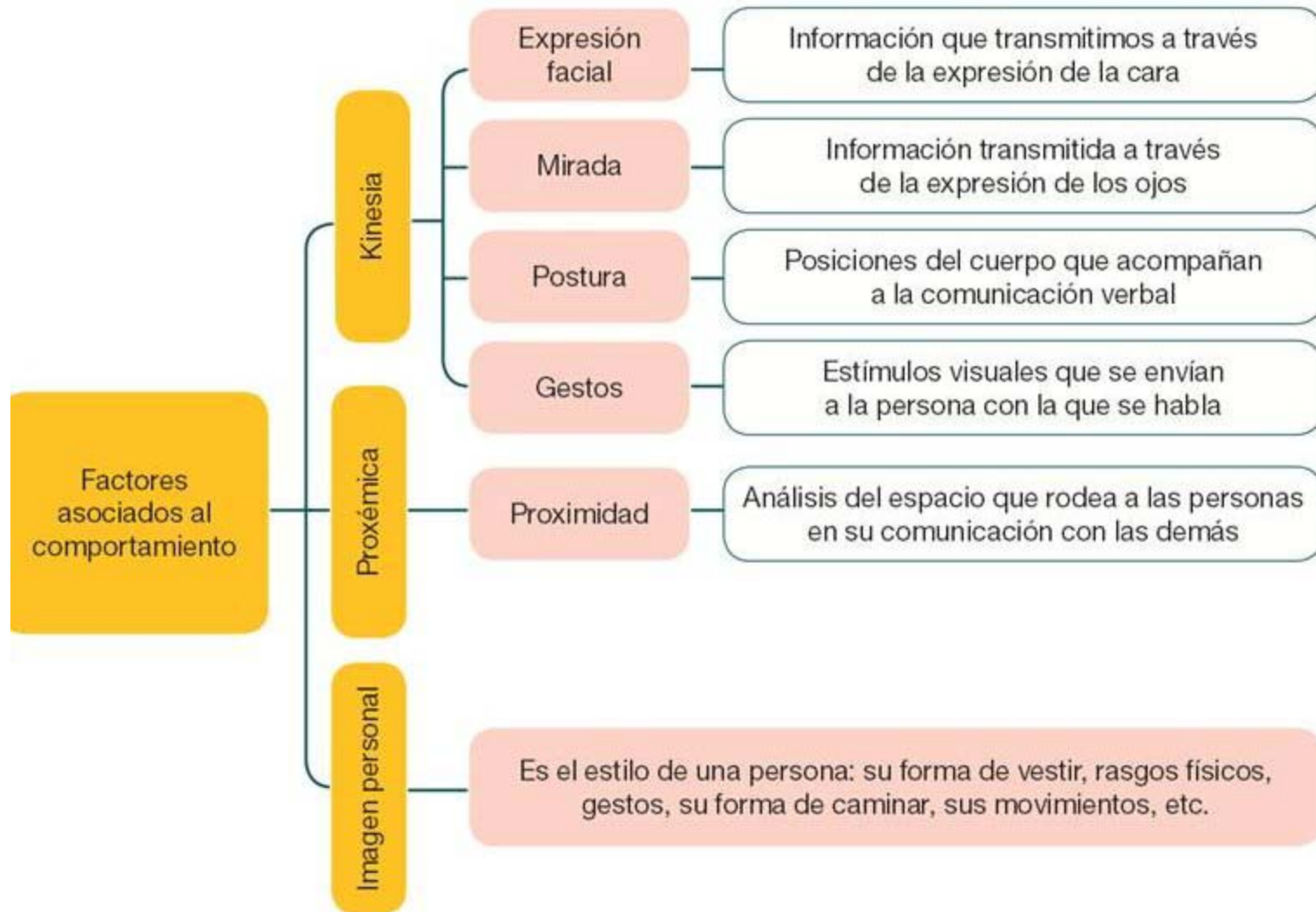
LA COMUNICACIÓN PERSONAL

4. La comunicación no verbal

- ✓ El paralenguaje: para apoyar, enviar o complementar estados emocionales
- ✓ No solo “hablamos” con palabras:
 - El cuerpo: Gestos, Posturas, Vestidos, Apariencia, Movimientos..
 - La cara: Expresiones generales, Ojos, Boca, Ceño, Pelo...
 - Otros factores: Espacio y Distancia, Tiempo dedicado...
 - Intencional o no; Consciente o no consciente
- ✓ Una sistematización del comportamiento comunicativo:
 - Kinesia, Proxémica e Imagen personal
 - Funciones de la comunicación no verbal
- ✓ Algunos ejemplos:
 - Generales en figuras, posturas y miradas
 - Concretos
- ✓ El principio de inmediatez: se busca cercanía con las cosas o personas que se prefieren
 - Invertir el proceso: la cercanía favorece las preferencias: el ejemplo de IDOM
 - El ejemplo de los políticos saludando a todos







**Funciones
de la
comunicación
no verbal**

- Enfatizar al lenguaje verbal
- Expresar sentimientos y emociones
- Sustituir palabras
- Orientar la forma en que el mensaje verbal debe ser interpretado
- Contradecir la comunicación verbal
- Regular la comunicación



FIGURAS, POSTURAS Y MIRADAS

La figura

Es muy importante la primera impresión debido al aspecto general personal, esto incluye:

- Vestimenta, adecuada al acontecimiento, que incluye pulcritud, belleza, simpatía
- Expresión verbal , manifestación clara de nivel cultural y estrato social

La postura

Importa observar e interpretar la postura general del cuerpo, la postura de algunos de los miembros y la postura del cuerpo con relación a otros. Algunas posturas muy universales suelen llevar una determinada carga o mensaje:

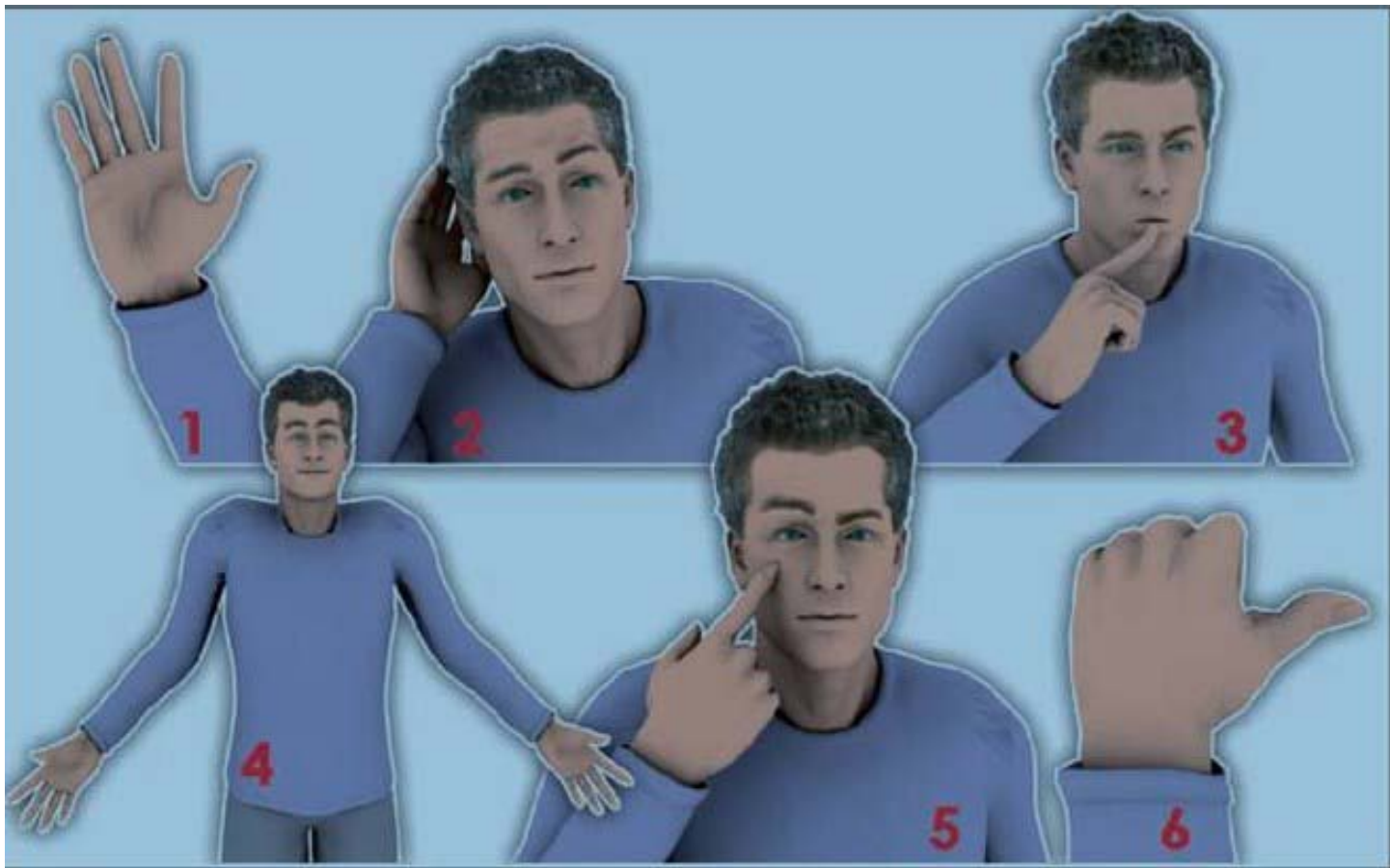
- Acercamiento o inclinación hacia adelante (atención, interés, intimidad)
- Distanciamiento de otro u otros (rechazo, marginación)
- Espaldas extendidas, cabeza y tronco levantados (orgullo, arrogancia)
- Cabeza flexionada sobre el tronco, espaldas caídas (depresión, disgusto, decaimiento)

La mirada

El elemento no verbal más expresivos es la cara, en especial la mirada. Con ella:

- Damos y recogemos información
- Canalizamos la conversación
- Damos prioridades, jerarquizamos a personas, creamos líderes y marginados
- Expresamos nuestra actitud ante el otro
- Reflejamos el grado de atención al otro y la percepción del otro hacia nosotros







Los ojos

El acto de mirar inclinando la cabeza hacia delante con la frente como “visera”, es análogo a proteger los ojos del sol para favorecer una mejor visión y otear el panorama. Este acto indica resguardo o suspicacia. Quien mira “bajo visera” se ha puesto en guardia, se encuentra vigilante o amenazante.



Los gestos faciales

Las expresiones faciales no han evolucionado al azar son un arma para responder a los estímulos que el ser humano percibe del exterior.



Las sonrisas de auténtica

Se distinguen por la activación involuntaria muscular. Empuja las comisuras de los labios hacia arriba. Se forman arrugas pequeñas en las comisuras externas de los ojos. Se produce una hondonada debajo de los ojos por la contracción de los párpados inferiores y las mejillas. Al mismo tiempo, las cejas bajan levemente...





LA COMUNICACIÓN PERSONAL

5. El modelo lineal de comunicación

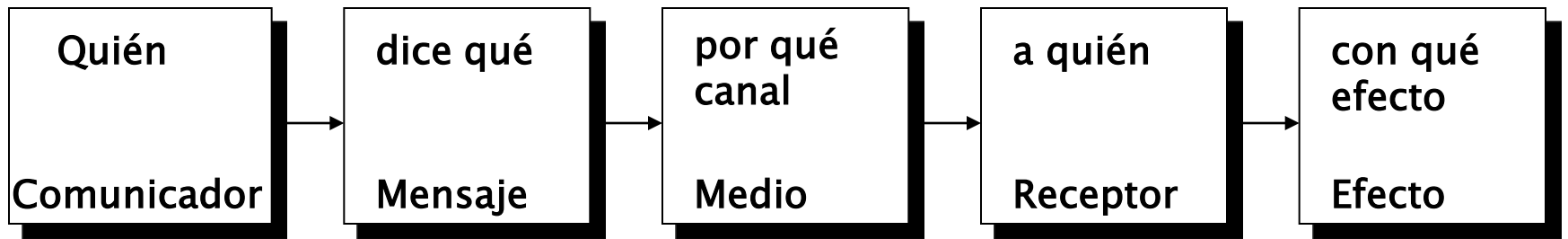
- ✓ La aproximación de Lasswell: un modelo inicial
- ✓ Nos señala los elementos o partes a estudiar
 - Emisor
 - Mensaje
 - Canal
 - Receptor
 - Efecto
- ✓ Modelo de Shannon y Weaver:
 - Fuentes de información y de ruido
 - Insiste en la conveniencia de ser precisos
 - Considera que comunicar es trasladar información
- ✓ Pero es necesario tener en cuenta que:
 - Las dificultades están en las personas no en las palabras
 - No es conveniente insistir en el: -"Ya te dije..."

LA COMUNICACIÓN PERSONAL

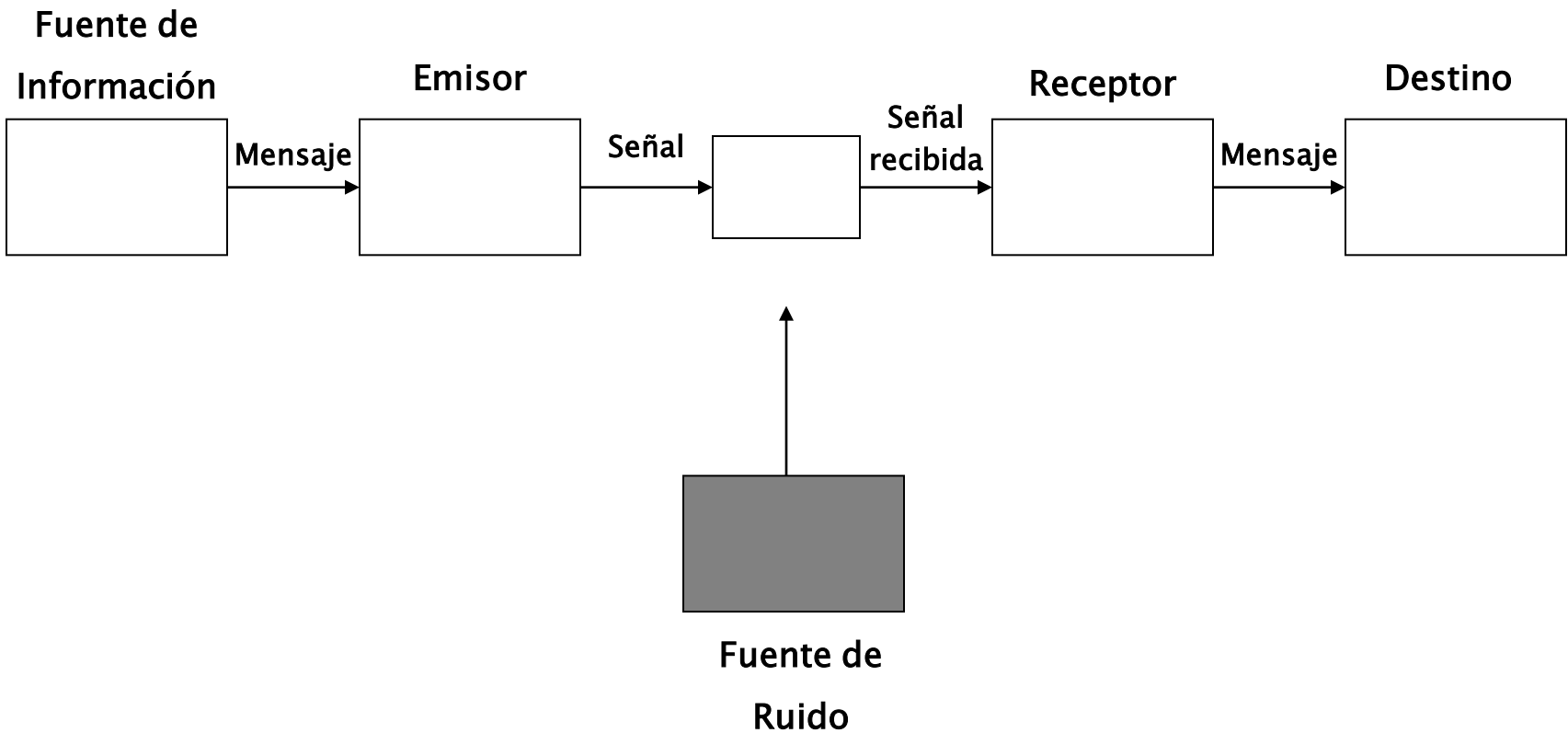
6. Los modelos circulares

- ✓ Ideas de Berlo con las de Schramm y las DeFleur:
 - Un resumen del modelo
- ✓ Insistir en la ida y la vuelta: en las dificultades del ajuste: el contexto
- ✓ Las relaciones específicas: *Role taking, Feedback, Relación social y Relaciones anteriores*
- ✓ La circularidad no es absoluta, el tiempo transforma el círculo cerrado en:
 - Espiral abierta o helicoidal: un nuevo modelo:
 - *Pequeñas mentiras*
 - El Rector de Harvard y la catedrática de matemáticas
 - Un caso: film *Orgullo y Prejuicio*

MODELO DE LASSWELL

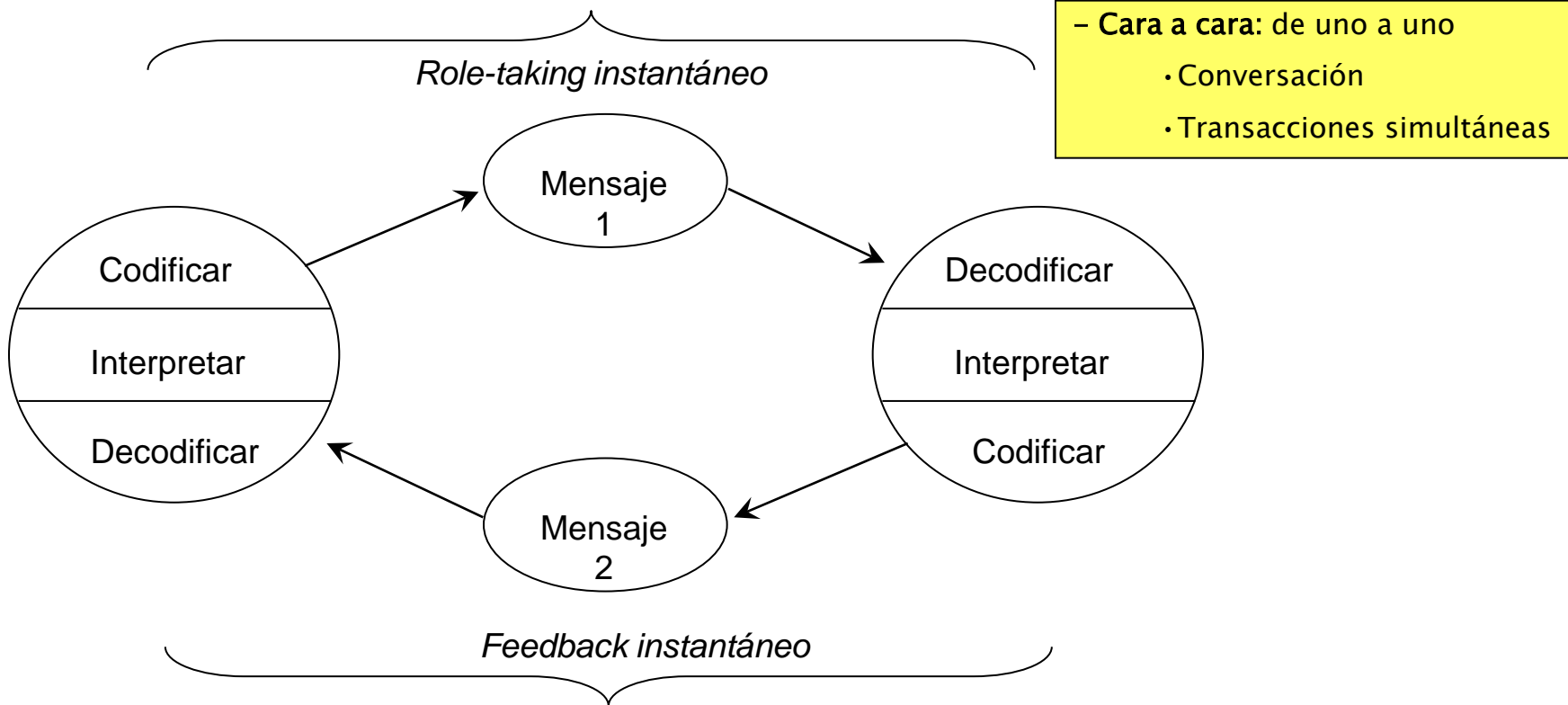


MODELO DE SHANON Y WEAVER



MODELO DE COMUNICACIÓN CIRCULAR

Ambiente físico, socio-cultural, y relación social establecida



Influencia de las comunicaciones anteriores

- Realidad realísima: yo, aquí, ahora
- Role-taking y feedback espontáneos
- Ineludible
- Irreversible

- Siempre contextual
- Cierta confusión de emisor y receptor
- Insiste en la importancia de escuchar
- Resalta los elementos no verbales

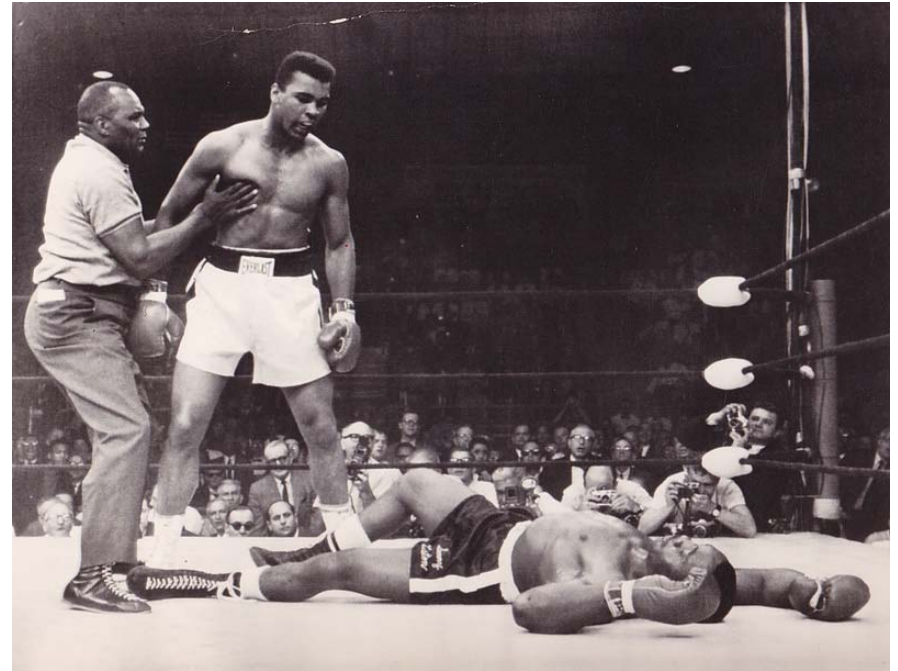


IMPORTA EL CONTEXTO

La frase “Mejor es dar que recibir” tiene un significado diferente según el contexto en que se pronuncie

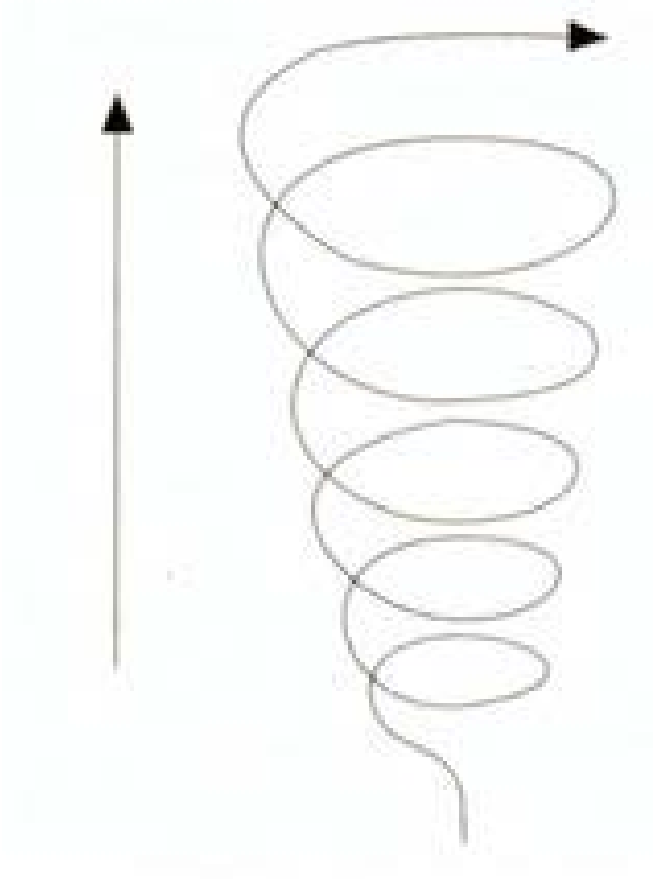
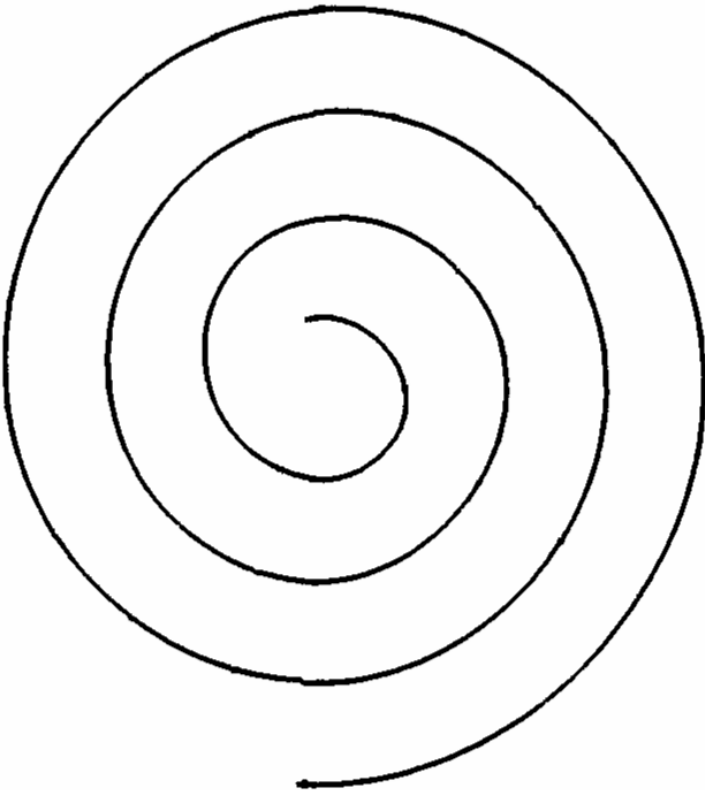


Madre Teresa



Cassius Clay

MODELO DE COMUNICACIÓN HELICOIDAL





MUSIC FROM THE MOTION PICTURE

PRIDE & PREJUDICE

MUSIC BY DARIO MARIANELLI & PERFORMED BY JEAN-YVES THIBAUDET



LA COMUNICACIÓN PERSONAL

7. Comparación de modelos lineales y circulares

- ✓ Diferentes temas:
 - Asunción básica
 - Ventajas
 - Inconvenientes
 - Efectos
 - Autores
- ✓ Modos de comunicación
- ✓ Estilos de mando, más allá del grupo pequeño

8. Veinticinco propuestas sobre la comunicación humana:

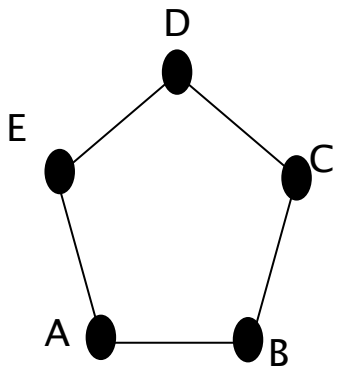
- Un resumen

MODELO S DE TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN

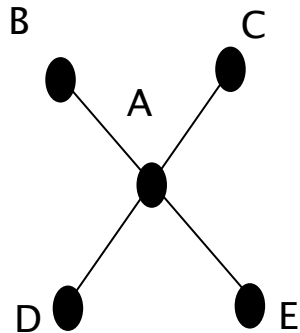
	LINEAL	CIRCULAR
ASUNCIÓN BÁSICA	Transporte Expresión efectiva= comunicación efectiva	Ida y vuelta de contenido Comprensión= Comunicación efectiva
VENTAJAS	Hace ser precisos al dar la información Une comunicación y acción	Conecta con una predisposición natural Es más precisa la comunicación
INCONVENIENTES	Confunde la comunicación con la información Se ve al receptor como pasivo Se ve los mensajes como significados	Hace creer que la comprensión lleva al acuerdo Hace a la comprensión el fin de la comunicación Lentitud
EFFECTOS	Sobre la audiencia: Modelo: E ---> R	Sobre emisor y receptor: Modelo: E <---> R
AUTORES	Lasswell (Descriptivo) Shannon y Weaver (Matemático)	Schramm (Personal y de masas) DeFleur (Simultáneo)



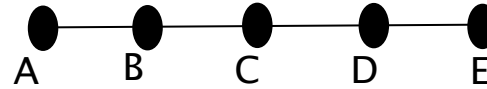
LOS MODOS DE COMUNICACIÓN



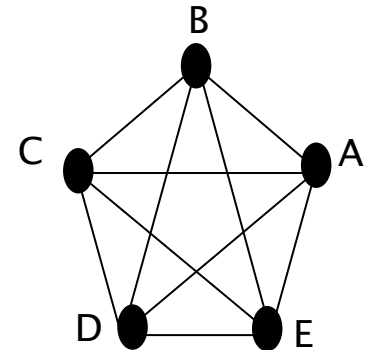
CIRCULO



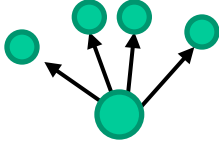
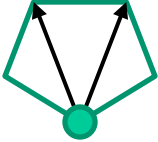

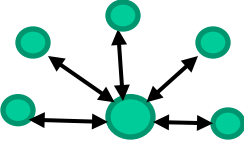
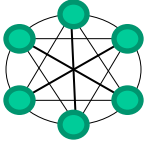
RUEDA



CADENA



TOTAL

ESTILOS DE LIDERAZGO	Autoritario	Paternalista	Individualista	Consultivo	Participativo
Organigrama					
¿Quién toma la decisión?	El líder	El líder teniendo en cuenta al grupo	Nadie. Cualquiera o alguien ajeno al grupo	El líder basándose en el grupo	Todos. La mayoría
Tipo de relaciones	Sumisas	Dependientes	Anárquicas	Organizadas según normas del grupo	Dinámicas
Rapidez de decisión	Automática	Condicionada	Casi nula	Variable	Lenta
Rapidez de ejecución	Delegada	Condicionada	Individual	Rápida	Muy rápida
Tipo de control	Rígido y Jerárquico	Persuasivo	Ninguno	Flexible y Organizado	Autocontrol
Intereses dominantes	Los del líder	Los del grupo interpretados por el líder	Individuales	Mayoría	El grupo
Experiencia	El que dirige Nadie	El que dirige	Nadie	El líder y el grupo	Todos
Personalidad del líder (un rasgo típico)	Dominante	Ambivalente, Autoritario y bonachón	Pasivo	Coordinador y Estimulador	No hay líder, pero sí liderazgo
Comunicación	Unidireccional. Descendente	Descendente y Ascendente	Caótica	Ascendente y Descendente	Sobre todo Ascendente
Grado de participación	Nulo	Escaso, mal distribuido	Anárquica	Regulado	Total



25 PROPUESTAS SOBRE LA NATURALEZA DE LA COMUNICACIÓN

1. La comunicación humana ocurre cuando una persona responde a un mensaje y le asigna un significado. Exige la interacción al menos de dos personas, ambas con una mínima actividad.
2. La comunicación es un proceso dinámico y continuo. Es una ida y vuelta de contenido informativo que produce cambios. La múltiple circularidad permite que la información disponible en la mente de una persona vaya coincidiendo o ajustándose con la que hay en la mente de la otra.
3. Los seres humanos no pueden no comunicarse. Los intentos de no comunicarse suponen una cierta forma de comunicación.
4. En la comunicación humana, enviamos y recibimos simultáneamente muchos mensajes en diferentes niveles.
5. La comunicación está ligada al contexto físico y social, al igual que a la relación social establecida entre los comunicantes, y es irreversible.
6. La comunicación humana es un proceso de negociación, donde hay transacciones. Hay un toma y daca que supone acuerdos.
7. La comunicación humana es la herramienta básica que utiliza la gente para desarrollar un sentido de comprensión a cerca de las personas y las situaciones.
8. Todas las personas son únicas, y también lo son sus percepciones de la realidad y sus creaciones de significado.
9. Los significados están en las personas, no en las palabras, los objetos o las cosas.
10. Los significados que creamos tienen valor de información para nosotros, hasta el punto de que nos ayudan a comprender, interpretar y predecir los fenómenos.
11. La información se deriva de las experiencias que tenemos y los significados que creamos al responder e interpretar mensajes.
12. Cada mensaje que las personas se envían entre sí tiene una dimensión de “contenido” y una de “relación”.

13. La comunicación personal muestra respeto por la persona y tiende a ser una forma humanizadora de interacción.
14. La comunicación “objetiva”, considerada como tal, muestra una falta de respeto por la persona y tiende a ser una forma de interacción deshumanizadora.
15. La retroalimentación, comunicación de retorno o feedback ayuda a clarificar o ajustar el contenido de la comunicación entre las personas.
16. Las reglas de interacción se aprenden a través de la “metacomunicación”.
17. La comunicación verbal se podría decir que es una forma “digital” o precisa de comunicación y es más efectiva para comunicar información de “contenido”.
18. La comunicación no verbal es una forma “analógica” o bruta de comunicación y es más efectiva para comunicar información de “relación”. Con frecuencia es muy precisa, estandarizada y rápida.
19. El idioma es un fenómeno o instrumento comunicativo emergente, que se perfecciona.
20. La comunicación verbal y la no verbal se dan juntas, en una unidad inseparable, aunque puede predominar una de ellas en una comunicación concreta.
21. En el estudio de la comunicación se puede considerar la existencia de diferentes niveles de complejidad y amplitud: intrapersonal, interpersonal, en grupos pequeños, en organizaciones y en toda la sociedad.
22. Al iniciar la comunicación el emisor de un mensaje busca la eficacia, tomando el papel del otro (role taking), se pone en su lugar.
23. La comunicación se apoya, con frecuencia, en comunicaciones anteriores.
24. En toda comunicación se envían mensajes, pero también se reciben, hay que escuchar. No tener en cuenta lo segundo es una importante fuente de problemas.
25. La comunicación es un elemento fundamental tanto en el proceso de socialización, por el que se adquiere la cultura, como en la construcción de la realidad social. Por eso los problemas o las dificultades individuales de comunicación son siempre importantes.



Materiales interesantes

Videos

- **Comunicación no verbal (0'44)**

<http://www.youtube.com/watch?v=wb2hYjUSI58&playnext=1&list=PL547193FECE0171BD&index=3>

- **Lenguaje no verbal (0'56)**

<http://www.youtube.com/watch?v=6n6JQjWttio&feature=related>

- **Tipos de comunicación (3'06)**

http://www.youtube.com/watch?v=Zh8z7mqu_Lw&feature=related

Paginas Web

- **Comunicación no verbal**

<http://ignaciosantiago.com/wp-content/uploads/2012/11/Comunicaci%C3%B3n-no-verbal-McGraw-Hill.pdf>

- **Modelos de comunicación**

<http://www.efdeportes.com/efd143/redes-y-modelos-de-la-comunicacion-en-el-contexto-deportivo.htm>