



huella

cuadernos de divulgación académica



2

**LA COMUNICACION INTERPERSONAL
COMO MODELO TEORICO DE LAS
COMUNICACIONES HUMANAS.**

por

**JUAN JOSE CORONADO VILLANUEVA
CIENCIAS DE LA COMUNICACION
ITESO**

INTRODUCCION

Es ley inexorable de la vida que lo nuevo suplanta lo viejo y es ley en paleontología que el surgimiento de nuevas tecnologías hace palidecer las antiguas y modifica las costumbres sociales.

Cuando en el paleolítico el hombre inventó el hacha y el azadón de piedra lascada, se hizo sedentario, abandonó sus correrías de cazador nómada y vivió del producto lento de sus cultivos. Cuando inventó el anzuelo moró establemente cabe los mares, ríos y los lagos; cuando descubrió el cobre se hizo artista, cuando descubrió el hierro se hizo guerrero.

¿Y cuando el hombre inventó el radio, el cine, la televisión y la prensa, abandonó las viejas herramientas de la comunicación interpersonal?

Socialmente los medios masivos crearon nuevos y espectaculares modos de comunicarse con los más remotos continentes. Promovieron otras industrias, iniciaron los monopolios de producción de programas, transformaron en potentes las voces en el mercado mundial de productos, modificaron la economía de las naciones, produjeron cultura popular y de mosaico (A. Moles 1972)¹, e hicieron nacer la teoría de la comunicación.

¿Arrinconó el hombre como herrumbroso y caduco el instrumento de la comunicación interpersonal en la práctica y en la teoría?

Hay novedades que eliminan lo obsoleto; pero no en la comunicación humana; la comunicación interpersonal no ha envejecido, ni en la práctica y así, ni en la teoría. Más aún, sigue siendo la novia del mundo y del hombre.

¿La primacía de la comunicación personal prevalece realmente hoy como antes prevaleció?

¿Puede defenderse la primacía teórica de la comunicación personal como prototipo y modelo de las comunicaciones humanas?

En la primera parte de este trabajo examinaremos la práctica y uso de la comunicación interpersonal.

En la segunda parte veremos si puede ser prototipo y modelo teórico de las comunicaciones humanas.

(1) Abraham A. Moles. Sociodynamique de la Culture, Mouton, París, 1971, p. 27-32.

LA COMUNICACION INTERPERSONAL: SU PRACTICA Y USO

Principio General de toda Teoría

Toda teoría se funda en la experiencia. Si entre las experiencias observadas existe una que sea la más frecuente, universal e importante, la teoría debe preferentemente fundarse en ella, como prototipo.

Este principio nos guiará en el estudio de la comunicación interpersonal.

1.- Los Inicios del Concepto de la Comunicación

El hombre aun antes de ser, necesita como condición previa la comunicación personal. La concepción misma es fruto de la más perfecta y completa comunicación interpersonal, la del padre y la de la madre: transmisión de genes por la compenetración de dos seres complementarios en un amor erótico, psíquico y social.

Si examinamos el comportamiento en el tiempo de la infancia, veremos que la comunicación interpersonal es la primera experiencia del hombre-feto dentro del útero materno; existe una comunicación envolvente y táctil durante nueve meses. La comunicación táctil es tierna, continua y transformadora en la etapa fetal y deja sello indeleble en la historia posterior del hombre (Ashley Montagu 1971)¹, y según D. Morris (1973)², sólo cambian las formas táctiles con otras personas en la vida adulta.

Por la paciente enseñanza de los padres se desenvuelve, además de la táctil (Cfr. Sabiduría 7, 1-6), la comunicación visual, la auditiva, la social (L. S. Vigotsky, 1961)³, la simbólica, la sensible, la conceptual, la afectiva, la comunitaria (Jean Piaget, 1955)⁴.

Con personas, por personas, entre personas se forma, pues, el primer concepto completo de la comunicación del individuo. Ese concepto, por ser el primero, es indeleble en el correr de la vida, desde el primer balbuceo hasta el último suspiro y continúa desde la infancia hasta la muerte. Es como el primer vino que da el sabor definitivo al recipiente. Los otros conceptos de comunicación son posteriores y menos fundamentales.

2.- Comparación de la Extensión de las Comunicaciones.

La comunicación masiva ha invadido y se ha popularizado en casi todos los países; pero no en todos los rincones del globo. Sabemos por experiencia que la comunicación oral es anterior a la comunicación escrita y que ésta es menos universal que la hablada. De hecho, los hombres analfabetas son muchos y aún dependen de la comunicación verbal, directa y por presencia.

Sabemos por la historia lingüística que el alfabeto chino, sumerio, egipcio... data aproximadamente del 6 000 antes de Cristo (M. Swadesh, - 1973)⁵, que los conocedores de los abecedarios fueron muy pocos y que aún ahora el porcentaje de hombres sin letras es de cientos de millones (900) en toda la extensión del mundo. Todos ellos están ciegos a la comunicación cultural de libros; pero no a la cultura de la tradición que es oral y personal.

La comunicación interpersonal es la experiencia más universal en todos los pueblos y naciones. Donde no existen medios tecnificados, teléfono, radio, televisión... allí domina totalmente la única experiencia comunicativa interpersonal.

Por otra parte, nos consta que los medios colectivos o telecomunicaciones son de muy tardía invención en el mundo: prensa, siglo XVII (?); radio, cine, televisión, etc., entre los siglos XIX y XX. Mientras tanto, en el mundo la comunicación interpersonal fue vehículo de las tribus, instrumento de la comunicación familiar, y único medio en el gobierno de los pueblos; fue la primera, la única dominadora en el universo entero. Así, pues, la comunicación oral-personal es más extensa geográficamente y más universal.

3.- Frecuencia Cuantitativa y Cualitativa de las Comunicaciones.

¿Podría decirse que cuantitativamente el hombre consumió más horas en la comunicación interpersonal que en otras? No lo sabemos con precisión porque no hay estadísticas exactas; por muestreos entre estudiantes de nuestra universidad ITESO (1977 y 1978) se pudo ver que son aproximadamente nueve horas diarias las empleadas por estudiantes en intercambios personales. El número de horas es superior al número de horas dedicadas a la prensa, a la radio, a la televisión y al cine.

¿Y qué diremos de la frecuencia cualitativa? Para arreglar problemas de gran monta en la vida, ¿qué medios de comunicación usamos con más frecuencia? Por observación ingenua, diríamos que cualitativamente la comunicación interpersonal supera en frecuencia a todas las demás, porque por las transacciones individuales se arreglan los asuntos más importantes en la vida del hombre; en las disputas internacionales y nacionales, en los asuntos de muchos miles de pesos, en los convenios y arreglos industriales, en los asuntos familiares más espinosos, en las decisiones más íntimas del amor y amistad, en los conflictos dentro del hogar, y fuera, en los problemas prematrimoniales y matrimoniales.

4.- El concepto de Transcendencia y la Comunicación Personal

Permítase usar el término "transcendencia" (W. Brugger, 1957)⁶ como un concepto semejante al concepto de "ser", concepto que se presupone, que se infiltra, que condiciona, que es causa de todos los otros conceptos. Similarmente decimos que la comunicación interpersonal es "transcendente" porque es el presupuesto y condición de otras comunicaciones. Detrás de cada micrófono hay hombres que se comunican personalmente antes. Detrás de cada edición periodística se presuponen muchos arreglos interpersonales. Detrás de todas las organizaciones radiofónicas, televisivas, cinematográficas están los empresarios y obreros de los medios, que a base de comunicación interpersonal planean, organizan, ejecutan y valoran sus comunicaciones a distancia.

Todas las comunicaciones tecnificadas son por definición creadoras de "imágenes" o "re-producciones" técnicas e imperfectas de... la vida del hombre, o sea de la comunicación interpersonal. El cine imita los dramas interpersonales, así el radio y la televisión. Mucha de la cultura escrita es sólo narración de los intercambios personales y la información periodística imprime en letras de molde las grandes decisiones nacionales e internacionales, los chismes locales y parroquiales. Gran parte de las comunicaciones culturales son reproducción de los procesos de intercambios individuales: psíquicos, sociales, en dramas, cuentos, novelas cortas y largas... Por análisis de contenidos podría encontrarse la verdad y el alcance de la re-producción de la comunicación interpersonal que imita, copia, imagina, pero jamás iguala a la interhumana vivencial.

5.- Las Comunicaciones que no Siempre Persisten

La persistencia significa permanencia de un mismo valor entre otros valores. Los adelantos tecnológicos cambian costumbres, modifican la cultura y afectan los modos de convivencia social; pero las comunicaciones tecnificadas dejan intacta la experiencia comunicativa entre personas individuales. Ni suprimen la riqueza transmisiva, ni debilitan las significaciones interindividuales, ni eliminan los procesos fundamentales de la personalidad. Aunque se agranden los alcances de las ondas en el espacio y se acrecienta la velocidad, ni mejora radicalmente por eso la comunicación humana —pero tampoco la empeora—, ni en el número de canales humanos usados, ni en el modo de significar, ni en los cambios efectivos. La convivencia social, entre pueblos y naciones, no ha mejorado por la comunicación masiva. Ni los inventos comunicativos tecnificados han fomentado la pacífica convivencia sino que, al contrario, mientras más comunicaciones dizque unitivas de continentes, más rápidamente se transmiten las pugnas políticas, los desacuerdos y las neurosis de guerra, así como la división de ideologías.

Y si el pasado no ha destruido la experiencia de la comunicación interpersonal, se puede con seguridad avizorar el futuro, porque el futuro comunicativo no quitará la racionalidad de la persona, adquirida a base de comunicación interindividual y cimentada durante muy largas centurias por el trato directo con personas.

6.- El Asunto de la Antigüedad Histórica de la Comunicación Personal

La antigüedad en lo humano suele ser signo de lo rancio de las alcurnias y para los científicos significa el origen de la experiencia y el proceso de desarrollo en el tiempo. Al preguntar sobre la alcurnia y antigüedad de la comunicación interpersonal nos enfrentamos con la incertidumbre ante el problema del comienzo del hombre, y ante el comienzo de la comunicación personal. ¿Comenzó a comunicarse cuando fue hombre, o se comunicó para serlo?

A la primera pregunta se responde con el testimonio de fósiles, llamados de "anthropoi", cadáveres petrificados y mudos que sin embargo testifican el avance de la morfología humana, y si bien no sabemos históricamente si fueron personas como nosotros, sólo deductivamente podremos saber que lo fueron cuando probemos que pensaron y reflexionaron. La prueba de su pensamiento y de su reflexión es el descubrimiento de los fósiles junto con el testimonio de sus industrias líticas.

A la segunda pregunta: ¿fueron hombres porque se comunicaron? Los evolucionistas responderían afirmativamente. Yo creo que sí, porque toda comunicación entraña transformaciones de muchas clases hasta llegar a las humanas.

Pero, dejando de lado el problema de la antropogénesis por el fenómeno comunicativo, abordando sólo el problema de la antigüedad del Homo Sapiens (después abordaremos el problema de la comunicación personal) podremos decir que el hombre como persona tiene aproximadamente más de 800 000 años, según la clasificación clásica de los paleontólogos. La fecha es conservadora para los más avanzados investigadores, porque si los antropoides ya son hombres —y hay probabilidades— existen hace 4 millones de años. Richard Leakey (1973)⁷ nos dice: "Me siento confiado en que algún día seremos capaces de seguir los rastros de los fósiles del hombre en las regiones orientales junto al Lago Rodolfo hasta los cuatro millones de años". Y siguen los descubrimientos de fósiles y los científicos encuentran más industrias líticas y se recorren cada vez más atrás en la Prehistoria los límites de la antigüedad del hombre en la tierra. Pero aun contando con los seres admitidos plenamente como hombres, la aproximada fecha de cerca de 800 mil años es seguramente conservadora, e indicadora de su antigüedad.

M. Anthouard (1974)⁸ nos dice que la clase de hombres llamados - "Arcántropos" datan del 800 000; la de los "Paleántropos", del 350 000; la de los "Neántropos", desde los 35 000 hasta los 12 000.

La geología, la estratografía, la arqueología, la paleontología y otras ciencias confluyen en asegurar dos argumentos: la morfología se fue haciendo humana (propia de bípedos, cerebrados, omnívoros) y su comportamiento apareció como la propia de gente inteligente, porque inventaron lo que ningún animal superior pudo. Hicieron instrumentos lascados de increíble habilidad, martillos, hachas, cuchillos, flechas, lanzas. Inventaron el fuego, anzuelos y arpones, adornaron sus utensilios, fabricaron estatuas, bajo-relieves, pinturas en las rocas, construyeron habitaciones, hicieron depósitos de alimentos en previsión del futuro, tuvieron ritos funerarios, simbolizaron la magia, tuvieron miedo de los bisontes, tigres, caballos salvajes y los representaron en cuevas. Supieron de las cacerías "comunitarias" y supieron simbolizar (R. J. Brainwood, 1975)⁹. Pero no sabemos cuándo comenzaron a hablar con lenguajes humanos.

¿Se prueba con todo esto que tuvieron comunicación personal? Sí, porque deductivamente se sabe que tuvieron tradición, enseñanza de industria, entrenamiento en el arte, uso de signos que dan representación visual y significativa a las cosas, y tuvieron incipiente cultura social, la conclusión es obvia: luego tuvieron comunicación interpersonal aquellos seres que además fueron morfológicamente como nosotros. Esqueleto igual, uso de manos igual y cerebro desarrollado (1 350 cm³ aprox.) como el nuestro.

Si la industria, el arte, la cultura ya plenamente históricas, cuando existía la escritura, se realizaron por la comunicación interpersonal con iguales métodos y con iguales resultados, se prueba que la comunicación interpersonal es el medio único de la evolución del hombre como persona. Sumando, pues, los 800 000 años de la Prehistoria y Protohistoria A.C. y los dos mil D.C. resultan 802 000 años de una experiencia de una comunicación que es la primera en el individuo, que no se debilita por otras, que es omnipresente y aun transcendente.

Si la experiencia funda las teorías, no puede haber otra teoría más largamente experimentada que la interpersonal: el laboratorio fue el más largamente empírico.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Ashley Montagu. Touching (The Human Significance of the Skin), Harper & Row, San Francisco, 1971.
2. Desmond Morris. Intimate Behavior, Bantam, London, 1973.
3. L. S. Vigotsky. "Thought and Speech" en Sol Saporta (ed.) Psycholinguistica, Holt, Rinehart & Winston, New York, 1961, pp. 509-537.
4. Jean Piaget. The Language and Thought of the Child, Meridian, New York, 1955.
5. Mauricio Swadesch. El Lenguaje y la Vida Humana, Fondo de Cultura, México, 1973, pp. 56 ss.
6. Walter Brugger. Diccionario de Filosofía, Herder, Barcelona, 1957.
7. Richard Leakey. "Skull 1470" - "New Clue to Earliest Man", National Geographic, June 1973, pp. 819-829.
8. Michel Anthouard. "Les Origines de l'Homme" en L'Anthropologie. Les Dictionnaires Marabout Université Verviers (Belgique), 1974, pp. 480-549.
9. Robert J. Brainwood. El Hombre Prehistórico. Fondo de Cultura, México, 1975.

II

¿ES LA COMUNICACION INTERPERSONAL EL MODELO TEORETICO POR EXCELENCIA DE LAS COMUNICACIONES HUMANAS?

Podría clasificarse como modelo teórico o prototipo, aquel que realiza en plenitud el concepto mismo de la comunicación humana.

Sospechamos que la comunicación personal encierra plenitudes y no creo vana su ubicuidad, su omnipresencia, su persistencia y su antigüedad; éstos son hechos incontestables que se repiten desde la Prehistoria hasta el día de hoy; pero nos indican sólo la excelencia externa de los hechos sin decirnos el por qué podría ser el prototipo. ¿Es la comunicación interpersonal sólo un título de nobleza adquirido por sola antigüedad y por herencia, o por pura costumbre estereotipada; o un título por conquista actual en el rango de lo humano?

Nos vemos precisados a dilucidar si existe en verdad preeminencia intrínseca, y poseemos para ello un criterio: el "hexamorfismo" propio de toda comunicación.

Podremos, pues, afirmar que la comunicación interpersonal es el prototipo o modelo:

- 1.- Si examinamos lo que entraña su acción transmisiva y sus modalidades.
- 2.- Su retro-alimentación, en su aspecto de reciprocidad.
- 3.- Las relaciones que se derivan de ella.
- 4.- Los procesos que entraña.
- 5.- Sus sistemas.
- 6.- Las transformaciones que opera en lo humano.

Advertimos que cuando hablamos de excelencia, connotamos que existe desigualdad (unas son más excelentes y otras menos) y, por ende, jerarquía en la gama inmensa de las comunicaciones humanas. Compararlas, sin embargo, no significa ni devaluarlas, ni menos despreciarlas. La comparación de modelos nos conduce únicamente a la apreciación teórica de la potencia comunicativa y de sus límites. Todas las comunicaciones humanas tienen potencialidades y limitaciones. Compararlas, pues, no es contienda infantil de preferencias (mi juguete es mejor que el tuyo), sino aclaración de principios objetivos que nos ayuden a descubrir la esencia y los grados de las comunicaciones humanas.

Nuestro ensayo va en busca de un modelo teórico de la comunicación interpersonal y de un modelo por excelencia de las comunicaciones humanas.

Suponemos tres ideas demostradas ya en un trabajo más extenso y previo a éste: 1.- La posibilidad de un modelo, aun a pesar de la multiplicidad de tantas teorías; 2.- El hexamorfismo de la transmisión que nos sirvió como modelo de todas las comunicaciones, y; 3.- La desigualdad y gradación comunicativa patente en todo el espectro humano de las comunicaciones.

La Posibilidad de un Modelo

Para cimentar la posibilidad de un modelo comunicativo, sirvieron de base la teoría del "isomorfismo", discutida por Ludwig von Bertalanffy (1974)¹, el "estructuralismo" sustentado por Pouillon (1975)², los debates coleccionados por Roger Bastide (1966)³, por Jean Piaget (1971)⁴, y por otros; "la teoría general de los sistemas" tal como la explica Paul Weiss (1971)⁵, Ervin Laszlo (1966)⁶, y otros más; y el trabajo de Dean Barlund (1976)⁷. Se pudieron así obtener siete requisitos de todo modelo comunicativo.

Los requisitos son muy claros; pero la aplicación de ellos difícil.

Vamos en búsqueda de un modelo:

- 1.- Que sea un ESQUEMA o idea general que se aplique a todas las comunicaciones.
- 2.- Que describa a los actores del drama.
- 3.- Que indique los oficios entre ellos.

Estos tres son esenciales, los cuatro siguientes complementarios.

- 4.- Que exprese gráficamente los tres primeros.
- 5.- Que quie en el estudio de los tres.
- 6.- Que quie fundadamente.
- 7.- Que se aplique flexiblemente en los tres.

La Transmisión como Posible Modelo

El hexamorfismo de la transmisión, como posible modelo teórico de todas las comunicaciones, nació de un análisis inductivo de las comunicaciones y de un examen amplio de las principales teorías de la comunicación (35). La conclusión fue el hexamorfismo propio de toda transmisión: las seis funciones necesarias entre los comunicantes:

- 1) el dinamismo abierto de la acción comunicativa;
- 2) la interacción consecuente;
- 3) la interrelación que vincula a los comunicantes;
- 4) el proceso que entraña el acto transmisivo;
- 5) el sistema que explica la unidad dinámica; y
- 6) las transformaciones que lógicamente se obtienen.

Estas seis modalidades siempre se encuentran en todo acto comunicativo. Son seis funciones necesarias y están interconectadas dialécticamente.

Por estar íntima y lógicamente unidas en la realidad comunicativa se le dió un solo nombre: el hexamorfismo, un neologismo que indica las seis formas de cualquier transmisión y que, según se cree, la esencia de la comunicación.

La Desigualdad y Gradación de las Comunicaciones

Y como existen muchos grados y diferencias dentro de una misma actividad llamada comunicativa, se realizó un análisis semántico de la palabra, del concepto y de esa realidad desigual significada por el uso. Toda esta disquisición se apoyó principalmente en Ludwig Wittgenstein (1961)⁸, por Saugstad (1977)⁹ y en Santo Tomás de Aquino (1937)¹⁰.

Basados en las conclusiones de estos tres estudios previos, se sentaron los principios necesarios para el estudio de la comunicación interpersonal. Tales criterios podrán dilucidar la cuestión de si la personal puede ser modelo por excelencia, por la potencia hexamórfica manifestada en la transmisión de vivencias interpersonales. Eso es lo que ahora intentamos desentrañar.

1.- La Acción Transmisiva y sus Modalidades Específicas.

La acción transmisiva es primordialmente energética, y no hay comunicación que no empiece siendo material. Tal acción será muy rica si usa, en parangón con otras, gran número y variedad de energías en ese dinamismo abierto y transmisivo entre emisor y receptor.

La Transmisión de Señales Interpersonales

Entre personas, abundan las señales meramente informativas-asemánticas (informativas como las entienden Shannon y Weaver, aunque aplicadas al intercambio entre hombres).

Las señales son las modulaciones de una energía al servicio de los comunicantes. Las personas, en la comunicación personal, se valen al menos de seis energías: lumínicas, sonoras, mecánicas y térmicas, odoríferas y gustativas, y las personas las modulan para ver, oír, tocar y gustar a las otras.

La manipulación de los cinco sentidos se logra por un procesamiento emisor-receptor de las señales, elaboradas por la fisiología característica de cada órgano sensorial, registradas por un sistema neurológico diversificado y coordinadas por los dos hemisferios cerebrales.

Por testimonio de los paleontólogos, que históricamente examinan el equipo sensorial del Homo Sapiens, se ve que las antenas receptoras y emisoras de las señales humanas son las más desarrolladas, y son con-

quista del largo proceso de la evolución; asimismo, son superiores a las de los animales más encumbrados en la escala zoológica. Y aunque el águila ve más lejos, el perro huele mejor, el murciélago posee radar, el venado es más rápido, el toro más fuerte, ninguno supera al hombre en la coordinación de las señales sensoriales (W. La Barre, 1954)¹¹. Es principio de la selección natural de Darwin que cada uno tiene los instrumentos que necesita para vivir adecuadamente en su ambiente propio, y el ambiente más propio del hombre es el humano. Consecuentemente, el hombre necesita, para desarrollarse como tal, principalmente: para ver al hombre, sus ojos; para oírlo, oídos; para tocarlo, manos; y narices y lengua para olerlo y gustarlo, porque lo humano es su biosfera propia. Por eso tiene tan alta calidad de antenas: porque ellas tienen la tarea más alta de la comunicación, contribuyen a entender al hombre, lo más grande de la creación.

Lo que Entraña la Transmisión Directa

La primera nota esencial que define el modo de transmisión y la distingue de otras, es que es DIRECTA y, por lo tanto, presencial. La presencia siempre entraña abundantísimos datos. Cuando no hay presencia, como en todas las comunicaciones indirectas, los datos son más reducidos. Por cartas, la comunicación es tardía y reducida a lo escrito, por teléfono no vemos al otro. El radio y la televisión son medios electrónicos los cuales no nos comunican con el hombre, sino con efectos separados del hombre.

La presencia entraña una comunicación plena, fresca e incontaminada, sin obstáculos físicos en la transmisión; y así quíntuplemente efectiva cuando sale y cuando llega a los comunicantes. Supónese una cercanía suficiente para que ambos sujetos estén en contacto directo: se oigan, se vean, se toquen, se huelan y aun se gusten. Al actuar en cercanía, se elimina el aislamiento y activamente se suprime la soledad. La Proxémica, estudiada por Edward T. Hall (1969)¹² y M. L. Knapp (1972)¹³, nos descubre la efectividad y dinamismo de las presencias: la orientación de los interlocutores, su separación física, el alcance de sus ojos, oídos, tacto y olfato por la distancia. Así, mientras más activa es la transmisión entre ambos, más efectiva y rica es la múltiple información en virtud de la presencia.

Lo que Implica la Transmisión Inmediata

El segundo factor esencial de la comunicación interpersonal es la transmisión INMEDIATA. No significa aquí rápida o instantánea, sino comunicación carente de medios ajenos y separados del comunicador (in-sin; mediata-medios). La persona dentro del organismo y en su periferia posee los medios para ser, sin ayuda de nadie, activo emisor y receptor. Usa sus propios canales unidos a él, activados y desarrollados por meca-

nismos muy elaborados que los evolucionistas llaman "autoplastia" - (W. La Barre, 1954)¹⁴, porque son autosuficientes y autocontrolados. Posee incorporados a su organismo y ya plasmados en definitiva, sistemas "captadores" de informaciones, "procesadores" que las asimilan y "ejecutores" de acciones para operar con su ambiente. Por eso los controla a su arbitrio, por su actividad individual los combina, los balancea, los compensa y aún los sustituye. Por la inmediatez y el control de sus canales puede el hombre, aunque sea ciego, o sordomudo, o impedido ocasionalmente en el ejercicio de alguno de los sentidos, o aumentar por entrenamiento su sensibilidad táctil (método Braille), o acrecentar la visiva (en rapidez y precisión), o compensar las deficiencias momentáneas. Este autogobierno homeostático en la comunicación no se da en ninguna de las comunicaciones mediatizadas, que usan canales separados, y ajenos al dominio voluntario de los comunicantes.

Por ser directa e inmediata, la transmisión de señales se torna **MAS SIGNIFICATIVA**, porque existe una relación causal entre la señal y el signo. Por tanto, mientras más señales, más posibilidad de signos y más enriquecimiento del significado de los signos, más posibilidades de combinarlos para fabricar códigos, más medios de expresión en los discursos. Los medios de expresión, de unificación, de relación, de interpretación de datos, aumentan. Y como el hombre es uno, la emisión y recepción de datos se realiza unificando signos y códigos homogéneos y aun heterogéneos, lingüísticos con kinésicos, con visuales, con táctiles no separados sino combinados. Así se convierte al hombre en el ser más expresivo por su lenguaje, por su mímica.

Mediante esa constelación de signos y códigos humanos, las personas poseen también más instrumentos epistemológicos para descubrir las intenciones comunicativas, tienen más caminos para obtener certezas, porque a su alcance tienen los conocimientos intuitivos, los hipotéticos de sospecha y los estrictamente deductivos. Merced a este conocimiento tan multiforme, puede el hombre descubrir los propósitos solapados de los otros y expresar más efectivamente los suyos. Por la multiplicidad de signos y códigos y por la calidad heterogénea de ellos, logra el hombre comunicar los mensajes más efectivamente: más hábiles para describir cosas, más ilustrativos para enseñar, más persuasivos para cambiar las actitudes de los otros. En pocas palabras, por ser directa e inmediata la transmisión de experiencias entre personas, convierte a esta comunicación en la más rica sintácticamente para las informaciones, la más significativa semánticamente para el conocimiento y la más eficaz pragmáticamente para lograr efectos comunicativos.

2.- La Retroalimentación en su Aspecto de Reciprocidad

La acción transmisiva siempre engendra interrelaciones porque busca un término de su acción, y así repugna, aun metafísicamente, una acción

hacia la nada. Pero, cuando examinamos la acción transmisiva interpersonal, nos enfrentamos a una clase de interacción retroactiva vital, mediante la cual la comunicación es de doble dirección, de ida y de vuelta, y es una transmisión intercambiable: RECÍPROCA.

La reciprocidad es la tercera nota esencial de la comunicación interpersonal. En pocas palabras, la retroacción es sucesiva y la capacidad de respuesta, sucesiva y casi instantánea después del primer mensaje. En el hombre se realiza el concepto de reciprocidad vital, el concepto más auténtico de retroalimentación, el concepto de intercambio cibernético (A.G. Smith, 1974)¹⁵ más rico.

Para juzgar la calidad de esta reciprocidad, tenemos que la transmisión, por ser directa e inmediata, ofrece abundantes canales de ida y vuelta en la retroacción, brinda cinco medios de ir y cinco de volver gracias a la presencia mutua. Brinda la facilidad de ir por un canal y responder por otro, de usarlos combinados y de jerarquizarlos, o de suprimirlos al arbitrio, merced al control de las informaciones.

La retroalimentación entretiene simultáneamente muchedumbre de datos personales, y así asegura la redundancia de informaciones, y por la heterogeneidad de signos y códigos disminuye la entropía (medida de desorden en la transmisión) y aumenta el control individual de los comunicantes. Tienen ambos en sus manos el timón de su propia nave a pesar del vaivén inesperado de las olas; eso significa Cibernética (Kubernetes: timonel que controla) porque existe un dominio de sí, aun en lo nutrido de sorpresivos intercambios, por la rapidez de las respuestas, por lo ilustrativo de cada réplica, por la cambiabilidad de los oficios sucesivos de emisor y receptor. Cada cambio es aclaratorio de significados ("explícalo"...), cada respuesta ilumina las interpretaciones ("lo voy viendo..."), corrige los errores ("no es así..."), elimina dudas ("ya capté..."), descubre ("formidable..."), o confirma, o disuelve sospechas en los motivos entrecruzados ("otra cosa creía de tu..."). (M. Wiener, 1973)¹⁶.

Estas retroacciones cibernéticas se explican por la llamada "causalidad circular", muy distinta de la causalidad lineal. En esta última, puesta la causa se sigue en línea recta el efecto; en línea recta porque hay seguridad y casi infalibilidad de predecirlo (así los astrónomos saben de antemano el derrotero exacto de la órbita y la velocidad del cometa Haley; por eso predicen su aparición cada 90 años, y la saben con exactitud de horas, minutos e incluso segundos). En la causalidad circular no ocurre así, porque cada emisión puede o no impresionar a la persona (a veces, un chiste nace llorar; a veces, una palabra seria hace reír). Cuando se dan las respuestas, comienza la interacción progresiva envolvente. La pregunta se formula con tacto y en previsión de posibles respuestas; la respuesta engendra cambios de actitud en el emisor al ver la reacción del receptor.

Así comienza una concatenación de mensajes que instantáneamente se transforman con el diálogo. Las réplicas suscitan acciones interdependientes, las preguntas y respuestas mudan las posiciones psíquicas del emisor y del receptor, cuando las personas confrontan el contenido de los mensajes.

Esta clase de comunicaciones de causalidad abierta, hace brotar del fondo del alma la riqueza de los sentimientos escondidos, de los criterios no explicados, y de las actitudes antes no clarificadas. Brilla, sobre todo, el conocimiento, el razonamiento y los valores de los otros, porque se ponen en juego las señales, las expresiones por signos y códigos, los mensajes completos reveladores de intenciones y motivos. Con razón se dice que a la comunicación por reciprocidad se le aplica la teoría del juego, muy semejante al del ajedrez (C. Cherry, 1971)¹⁷, en donde co-existen diferentes conocimientos de las reglas del juego de ajedrez y además existe la competencia de rivales, que buscan uno y otro dar jaque-mate. En la comunicación interpersonal existen reglas, pero las reglas usadas en este juego son muchas y simultáneas y muy trabajosas, son normas psíquicas, sociales, culturales e individuales. Cuando se dominan bien, se elimina algo o mucho la impredecibilidad de las comunicaciones.

La presencia viva de las personas, la posesión inmediata de autocontroles, la circularidad de los cambios recíprocos nos hacen ver la naturaleza y la diferencia de la comunicación interpersonal con respecto a otras. Sumando las tres cualidades, encontramos en dónde reside la superioridad transmisiva de las comunicaciones interpersonales, y los criterios básicos para apreciar el grado de la presencia (en la comunicación diádica, grupal, teatral), los controles usados y las retroalimentaciones posibles de las comunicaciones, sean personales, sea en las no personales, que son indirectas, mediatas y no recíprocas.

Hemos tratado de lo esencial y característico de la comunicación personal, ahora tratemos de sus propiedades en sentido filosófico.

Los filósofos definen como "propiedades" las notas derivadas de la esencia, las complementarias de ella y, por ende, imprescindibles (la risibilidad del hombre es propiedad derivada de su racionalidad esencial). Creemos, pues, que las interrelaciones, los procesos, los sistemas y las transformaciones, se derivan y desarrollan y van con el sello indeleble de transmisión directa, inmediata y recíproca, y de esta tríloga brota su calidad e intensidad. De la naturaleza de las tres primeras, depende totalmente la calidad de las demás. Expliquémoslas.

3.- Las Relaciones derivadas de las Transmisiones

La acción transmisiva establece y funda las relaciones de los comunicantes necesariamente por la acción directa. Y la riqueza y calidad de la

interacción presencial, determina la abundancia y la intensidad de las relaciones. Por lo contrario, la ausencia de las personas causa otras muy diversas relaciones.

La acción transmisiva supone la relación y la afianza a la vez. Tres nombres suelen dar los autores de la relación: una orientación, una inclinación, una ordenación de los seres vinculados entre sí; y coinciden en decir dónde existe la ordenación de un ser a otro y dónde las relaciones, S. Thomas A. (1937)¹⁸ y W. Brugger (1958)¹⁹. Por ejemplo, por "la generación" el padre (el término de donde) y el hijo (a donde) están relacionados y por eso están prestos a comunicarse, sienten la orientación de los seres, el impulso y aun la necesidad de hacerlo; y si lo hacen, las relaciones se estrechan; y si no, se debilitan las ordenaciones, las inclinaciones de ambos. Lo mismo sucede en el amor de esposos, de novios y de amigos.

Así queda dicho que existen cuatro elementos en la acción transmisiva relacionante: 1) el término de donde, 2) el término hacia donde, 3) la relación misma, y 4) el fundamento de la relación transmisiva.

Por ejemplo, el sexo, el dinero, el poder, el amor, son motivo, fundamento y causa de muchas relaciones. De la multiplicidad de motivos se origina la multiplicidad de relaciones, y de la profundidad de los motivos brota la intensidad de las relaciones. El amor entre sexos es una relación con diferentes motivos: por el sexo, por interés monetario, por complementación de caracteres. De este modo se juzga la calidad de las relaciones.

Por medio de la comunicación interpersonal se originan, se fundan y se acrecientan las relaciones, porque las personas se conocen comunicándose; por el intercambio se descubren y se valoran los sentimientos, se indagan los propósitos, y consecuentemente se engendran las más íntimas y profundas relaciones entre los humanos; las vinculaciones propias de los roles sociales y aun los nexos superficiales.

En la comunicación interpersonal se cimentan todas las relaciones e intercambios en la industria, en el comercio, en la política, en las finanzas. En último análisis, todas las importantes decisiones en los contratos, en las discusiones entre países en conflicto, en la organización y mejoramiento de los negocios, se establecen, se desarrollan y se consolidan en la comunicación interpersonal.

Sociológicamente hablando, los microgrupos, los macrogrupos y aún los megalogrupos, se componen realmente de nexos y relaciones interpersonales que sólo se establecen por comunicación interpersonal, se acrecientan por ella y se destruyen sin ella.

En la actualidad, los investigadores sociales no encuentran masas anónimas, sino organizadas y estructuradas por relaciones interpersonales. Las personas son, en último análisis, las responsables de los vínculos sociales. Las personas son las fomentadoras de los nexos grupales. Ellas son los canales vivos de noticias, los portadores de informaciones, los formadores criterios, los creadores de ideales de los cuerpos sociales. La comunicación da unidad a congregaciones, instituciones, clubs, peñas, conventículos secretos, escuelas artísticas.

Los psicólogos sociales ahora descubren en ellos a los líderes de opinión, a los gate-keepers (E. Katz, 1965)²⁰ y a las redes de comunicación de personas influyentes. Examinan las leyes de la homofilia, destacan las células-personas que dan coherencia y vida a grandes y pequeños cuerpos sociales, llámense grupos religiosos, agrupaciones políticas, consorcios financieros... Y aunque parecen a primera vista masas informes, aglomeraciones sin cohesión, en concreto depende su unidad moral del trato y vinculación de personas relacionadas en estrecha comunicación interpersonal.

Por esta razón, el diagnóstico de la unión o desunión de los grupos sociales debe centrarse en la comunicación con personas con nombre y apellido concretos. Los cambios de opinión, los cambios de actitud se manifiestan, sí, en conglomerados; pero, se modifican por medio de individuos-clave en la estructuración total.

En conclusión, la comunicación interpersonal es la auténtica y profunda causa de todas las relaciones humanas, sean grupales o diádicas.

4.- La Comunicación Supone Procesos

La transmisión de experiencias entre personas es paulatina, por pasos, y supone una serie concatenada de procedimientos en el tiempo y el espacio, graduados, interdependientes y en progresión (como en la revelación de un secreto a otro).

Es como el traslado de contenidos del alma de un individuo a la de otro (de un secreto), en donde se dan ordenadamente procesos materiales (las cadenas lingüísticas y no lingüísticas), procesos mentales (entender el problema) y procesos motivacionales (la disposición de ambos). Por la calidad de los tres procesos: materiales, mentales y motivacionales, se puede saber la calidad de la comunicación.

Los procesos materiales en la acción directa e inmediata hacen que el hombre procese una serie de actos sensoriales que son los puentes físicos para tener acceso físico al otro. Las acciones sensibles se estructuran, se dan autocomposiciones (Gestalts) de datos que se coordinan y unifican, merced a la calidad de un cerebro humano, considerado como un

miembro registrador y coordinador mucho más perfecto que las computadoras.

Por los procesos mentales o cognoscitivos, el individuo procesa los datos sensoriales, los relaciona, los integra y los interpreta. Merced a su potencia lógica, la persona es capaz de elaborar, después de un proceso, ideas más generales, eslabonarlas en juicios, y afianzarlas por los raciocinios en progresión dialéctica, que hace al hombre hábil juez de cosas y personas.

Los procesos motivacionales se procesan por la comunicación. Los motivos se comparten con otras personas, y por intercambios se desarrollan las actitudes humanas. Por la comunicación, el individuo descubre si hay prontitud y propensión psíquica para cambiar criterios, creencias y comportamientos propios y ajenos. Sólo por procesos comunicativos logra el hombre adaptarse, asimilar y acomodarse a todos los ambientes: individuales, familiares y sociales. Su adaptabilidad es la más humana y flexible de todas, porque cuenta con la luz creciente de las ideas de otros y de valores intercambiados con otros. Juzgue el lector si se pueden tener tales facilidades por otras comunicaciones. Por la comunicación interpersonal el hombre aprende gradualmente. Y la enseñanza-aprendizaje es un proceso también progresivo, experiencial y personal, que lo pone en camino de ser experto en la vida.

Sin la comunicación personal, el hombre se frustra en su paulatina maduración. Sin la comunicación personal, la niñez se vuelve triste, su juventud se malogra y su vejez se torna árida.

5.- La Comunicación y la Unión Sistemática

El secreto del éxito de todo proceso comunicativo está en la unión sistemática de él. Se estima que la comunicación es más o menos sistemática cuando unifica, más o menos, todos sus componentes. Evidentemente la acción transmisiva y procesal no puede ser un amontonamiento de procedimientos disparados, sino coordinados en una acción comunicativa. Tiene que tener unidad de componentes, y unidad, orden y secuencia escalonada de factores que contribuyen a la unidad total. La fábrica de canicas es exitosa, si los obreros funden el vidrio, si los capataces lo vacían en los moldes, si recogen y empaquetan el producto, si exponen las canicas al público. Así, todos forman un sistema ordenado. Cada uno tiene su función y cada persona está jerarquizada, como lo está toda actividad comunicativa esencialmente dinámica.

Véase como entre personas la comunicación se escalona por funciones subordinadas, porque no se da el signo sin la función de las señales, no se

da el código sin la función de los signos, no se da el discurso sin la función de los códigos. Y no se da simplemente la comunicación interpersonal sin la función presencial y activa del emisor y del receptor. Resplan-

dece, pues, lo sistemático de la comunicación interpersonal en las interdependencias de cada elemento activo y en las propiedades específicas de sus dinamisismos (A. D. Hall y R. E. Fagen, 1968)²¹. Así sucede que, por las propiedades ondulatorias de la luz, los ojos se activan lumínicamente, se excita el nervio óptico y la señal visual se registra en la parte occipital de la corteza especializada en la visión.

Las propiedades dinámicas y especializadas de cada sentido operan en estricta subordinación causal. Con razón los fisiólogos llaman a los mecanismos interdependientes: sistema sensorial, sistema nervioso y sistema cerebral.

Justipreciando la totalidad y la unidad de un sistema comunicativo como el interpersonal, debemos admitir que es muy sistemático y se puede -comparar a los sistemas de comunicaciones indirectas, mediatas y no recíprocas.

La transmisión de las señales sensoriales es un sistema combinado con tres procedimientos: los físicos, los fisiológicos, los neurocerebrales, que según la escuela de Kohler (1974)²², constituyen un todo Gestáltico perceptivo. Esta integración gestáltica actual fue el producto de millones de años de comunicación y de evolución llamada creadora por H. Bergson (1944)²³.

Los millones de años de práctica de una comunicación evolutiva lograron engendrar sistemas de antenas de captación, sistemas procesadores de datos y sistemas ejecutores, superiores a cualquier sistema comunicativo zoológico (W. J. Smith, 1974)²⁴.

Las señales se unifican y se sistematizan en las primordiales unidades semánticas: el signo verbal y el signo no-verbal, porque los signos no son sino la sistematización de las señales, sean kinésicas o de gestos, fonéticas o lingüísticas, proxémicas, es decir, todos están en relación a las distancias de los emisores y receptores presentes. (R. Harrison, 1974)²⁵.

La expresión de experiencias compartidas entre los hombres presentes se logra por los códigos que, según Saussure, son "sistemas de signos", estructuración de unidades significativas y convencionales.

Los sistemas lingüísticos, combinados con los no-lingüísticos, hacen que el hombre posea herramientas de hecho, las más expresivas y las más unificadas. El lenguaje, la lengua, el dialecto y el idiolecto humanos son cuasi infinitos en combinaciones potenciales y ofrecen amplios recursos a las selecciones concretas individuales (N. Chomsky, 1970)²⁶ para expresar sus vivencias personales a otros hombres.

Y la elaboración de tipos de discursos (Ch. Morris, 1946)²⁷, complejos 19

de códigos ensamblados intencionales, hacen que el hombre pueda comunicar contenidos profundamente humanos: informativos, evaluativos, impulsores a la acción y sistemáticos, sin cortapisas de temas.

Ahora bien, todo este mecanismo de sistemas y subsistemas expresivos adquiere toda la fuerza por la presencia y la participación directa de las personas, porque sólo en la comunicación interpersonal se ensamblan y unifican en una sola experiencia: la expresión presencial, el control inmediato de códigos heterogéneos y la reciprocidad de la retroalimentación. Esta supera en unificación y sistematización a otras comunicaciones radiofónicas, cinematográficas, televisivas y periodísticas.

Pero toda expresión personal no es más que un subsistema al mando de las personas, sólo sirve cuando cumple el oficio de instrumento entre los comunicantes, sólo vale cuando cumple las funciones de interacción expresiva y sólo puede juzgarse expresión apta cuando está acomodada al servicio de las intenciones de las personas. De allí que todos los tres elementos: el emisor, el receptor y el mensaje, forman un todo inseparable, interactivo y funcional. De la combinación dinámica de los tres brota una "cualidad emergente", una nueva entidad dinámica, un acorde irrepetible.

Esa nueva y emergente realidad, es un nuevo fenómeno porque engendra esencialmente un nuevo INTERCAMBIO, una nueva INTERACCION, una nueva COMBINACION, en la que intervienen personas concretas, expresiones concretas y circunstancias concretas. Al unirse, hacen un encuentro nuevo y crean un nuevo acorde, armonioso, compuesto por notas muy diversas que concurre a formar un sistema circunstancial como la confluencia de astros.

Por la calidad de los componentes, personas, por la calidad de las expresiones, por la vinculación sistemática de todas las cualidades, se forma el sistema comunicativo personal. Por el modo de transmisión participativa, vivencial, recíproca, el fenómeno de la comunicación interpersonal se convierte en el más apretadamente sistemático, y el más rico en elementos que opera cambios y así llegamos al punto cimero de nuestro análisis teórico.

6.- La Comunicación Interpersonal y las Transformaciones Operadas en lo Humano.

Quien haya seguido el razonamiento acerca de esas cinco formas interconectadas entre sí, verá que el dinamismo de toda transmisión está preñada de transformaciones. La acción hace brotar las múltiples potencialidades de los individuos cuando están en contacto directo e inmediato. La reciprocidad provoca cambios en los mensajes en continua circularidad. Las relaciones por la comunicación nacen y, por el trato, se fundamentan y se afianzan progresivamente. La transmisión engendra una serie de actos

perceptivos que se convierten en conceptuales y valorales. El encuentro constante con otras personas las une en una misma actividad participativa y las fuerza a cambiar sus señales, sus signos, sus códigos y sus mensajes, y a ponerlos todos al servicio de una interacción mutua. Se forma así nueva constelación ensamblada con la participación de los individuos y la creación de una nueva Gestalt.

La Comunicación interpersonal hace personas

Esta comunicación tiene el poder de hacer personas. La madre hace al hijo en sus entrañas; pero el hijo hace a la madre. La presencia silenciosa de un ser en gestación transforma a la madre no sólo física sino psicológicamente, porque deja en ella el sentimiento de una maternidad histórica imborrable.

Y si alguien duda de la significancia de esa comunicación prenatal, nadie duda de la postnatal. El infante por las caricias maternas comienza a usar sus antenas perceptivas recién estrenadas, las ejercita y las desarrolla. Percibe el olor de la madre y saborea la dulzura de su leche, oye los arrumacos, ve su rostro y siente el calor y el apoyo de su regazo. y Así inicia el desarrollo progresivo de los mecanismos sensorio-motores (Piaget, 1971)²⁸. Paulatinamente aprende a balbucir y formar un idiolecto egocéntrico primero, y un lenguaje social después. Adquiere simultáneamente las habilidades no verbales, los ritos y costumbres del hogar. Luego el infante avanza hacia la niñez, a la juventud: pero siempre conducido por una pedagogía personal, jamás suplible. Los largos años de experiencia previa hacen que la comunicación sea el instrumento de su transformación y madurez, por eso ansía la presencia de los otros para progresar.

La comunicación interpersonal transforma al ser humano en persona.

Por personas el hombre ingresó al seno materno y por personas ingresó al segundo útero de su hogar, y no puede prescindir de las personas para ser humano y vivir en el seno del mundo.

Abraham Heschel (1965)²⁹ nos hace distinguir la diferencia entre ser hombre y ser humano. Desde el primer momento de su concepción todos son hombres porque son potencialmente racionales; pero les falta mucho camino aún para ser actualmente humanos. Les falta aún ejercitar el uso de su razón y de su albedrío. Ser persona es una lenta integración de valores humanos sólo adquiribles mediante el doloroso proceso de la madurez. No todos son personas, aunque todos están en trance de serlo, porque ser persona es ser plenamente humano.

Ser humano es comportarse humanamente, pensar humanamente, valorar humanamente, y no puede ser humano nadie por sí mismo, si no es

por el encuentro directo, inmediato y recíproco de los humanos, de los que son realmente humanos. Solamente ellos lo convierten en humano.

No podría el hombre ni desarrollar su razón, ni aprender a amar, ni alcanzar ideales, si sólo se comunicara con seres desprovistos de razonamiento, carentes de sentimientos y privados de libertad. El cosmos infra-humano ni piensa, ni siente, ni quiere.

Sólo la presencia interiorizada de otros hombres transforma el conocimiento del hombre. Santo Tomás nos habla del conocimiento como un encuentro en el interior de la mente: "El que conoce, tiene en sí mismo la forma de los otros y allí permanece en su alteridad" (1. q. 14 a. 1)³⁰. Conocer a las personas es admitirlas dentro de su recinto mental. Y los huéspedes humanos allí quedan inalterados como testigos de su propia alteridad. Por ser distintos al YO, lo contrastan, lo definen y lo iluminan con su diversidad. Ellos tienen distintos criterios, distintas creencias, distintos deseos. Sólo el parangón de otras formas de ser humanas, distintas a las nuestras, enriquecen a las propias. Sólo este tipo de comunicación íntima hace al hombre persona.

Y el conocerlos es una necesidad imperiosa de la existencia, porque la existencia humana es esencialmente comunicativa. Heidegger (1949)³¹ nos enseña a distinguir entre ser y existir.

El ser hombre denota la definición abstracta del hombre y el existir denota la realización de la definición del hombre en concreto. Existir es, para él, ESTAR-EN-EL-MUNDO (Dasein). ESTAR no indica la presencia de un testigo mudo y observador, sino la presencia activa y participativa con los demás. Estar EN pide que el ser tenga relaciones mutuas, que esté metido EN las interacciones, introducido en el ambiente de los demás, vinculado con el compromiso de conocerlos y actuar con ellos. Por estar allí con los demás, el hombre se sitúa EN EL MUNDO, ocupa un lugar en el conjunto, es parte de una estructura total y es un factor dinámico dentro del sistema. Y ese sistema es un sistema humano. Por eso, existir es un hexamórfico modo de comunicación, un encuentro continuo y transformador con otros hombres.

Sin la comunicación interpersonal, el hombre no podría, ni ser, ni existir. Ella es integradora de la existencia humana. Sin el trato directo con sus congéneres, se hundiría el hombre en un abismo de soledad y caería en la esterilidad más absoluta. No bastan, pues, para la integración auténtica del hombre, ni los efectos culturales, producto del ingenio humano, ni las imágenes o re-producciones del hombre, porque las imitaciones del hombre no son el hombre. El hombre se integra con la presencia real de los demás.

Terminaré con las palabras de Karl Jaspers (1969)³², que confirman lo dicho.

El individuo no puede llegar a ser hombre por sí mismo.

El YO es solamente real en la comunicación con otro YO.

En la soledad, yo me hundo en un triste aislamiento, sólo en compañía con otros puedo yo revelarme por un acto de mutuo descubrimiento. Mi propia libertad sólo puede existir si el otro es también libre.

Aislado o auto-aislado el YO queda como mera potencialidad o desaparece en la nada.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Ludwig von Bertalanffy. General System Theory, George Brazillier, New York, 1974, pp. 80-86.
- 2.- Jean Pouillon y otros. Problemas de Estructuralismo, Siglo XXI, México, 1975, pp. 1-24.
- 3.- Roger Bastide (ed.). Usi e significati del Termine Struttura, Bompiani, Milano, 1966.
- 4.- Jean Piaget. Structuralism, Harper & Row, New York, 1971.
- 5.- Paul Weiss. Hierarchically Organized Systems in Theory and Practice, Hafner, New York, 1971, pp. 1-44.
- 6.- Ervin Laszlo. Introduction to System Philosophy, Harper & Row, New York, 1972.
- 7.- Dean Barlund. Introduction to Theories and Models of Interpersonal Communication (De un trabajo en Xerox, 1975).
- 8.- Ludwig Wittgstein. Philosophical Investigations, MacMillan, New York, 1961.
- 9.- Per Saugstad. A Theory of Communication and Use of Language, Universitetsforlaget, Oslo, 1977, p.l.
- 10.- S. Thomae Aquinatis. Summa Theologica, Marietti, Turini, 1937.
- 11.- Weston La Barre. The Human Animal, The University of Chicago, Press, Chicago, 1954, pp. 85 ss.
- 12.- Edward T. Hall. The Hidden Dimension, Doubleday, Garden City, 1969, pp. 113-125.
- 13.- Mark L. Knapp. Non Verbal Communication in Human Interaction, Holt, Rinehart & Winston, New York, 1972, pp. 186-189.
- 14.- Weston La Barre. The Human Animal, The University of Chicago Press, Chicago, 1954, pp. 89-92, p. 342.
- 15.- Alfred G. Smith. Communication and Cultura, Holt, Rinehart & Winston, New York, 1966, pp. 322-364.

- 16.- Norbert Wiener. The Human Use of Human Beings, Avon, New York, 1973.
- 17.- Colin Cherry. On Human Communication, The M.I.T. Press, Cambridge, 1971, p. 252.
- 18.- S. Thomas Aquinatis. Summa Theologica, Marietti, Turini, 1937.
- 19.- W. Brugger. Diccionario de Filosofia, Herder, Barcelona, 1958.
- 20.- Elihu Katz "The Two-Step Flow of Communication: An Up-to-date Report on an Hypothesis" en Harold Proshansky and Bernard Seidenberg (ed.). Basic Studies in Social Psychology, Holt, Rinehart & Winston, New York, 1965, pp. 196-209.
- 21.- A. D. Hall and R. E. Fagen. "Definition of System" en Walter Buckley (ed.). Modern System Research for the Behavioral Scientist, Aldine, Chicago, 1968, pp. 81-92.
- 22.- Wolfgang Köhler. Gestalt Psychology, Mentor, New York, 1947, pp. 102-122.
- 23.- Henri Bergson. Creative Evolution, The Modern Library, New York, 1944.
- 24.- W. John Smith. "Displays and Messages in Intraspecific Communication" en Shirley Weitz (ed.). Non Verbal Communication, Oxford University Press, London, 1974, pp. 331-341.
- 25.- Randall P. Harrison. Beyond Words: An Introduction to Non Verbal Communication, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1974.
- 26.- Noam Chomsky, Aspects of the Theory of Syntax, M. I. T. Press, Cambridge, 1970, pp. 3-15.
- 27.- Charles Morris. Signs, Language and Behavior, George Brazillier, New York, 1946, pp. 123-152.
- 28.- Jean Piaget. The Construction of Reality in The Child, Basic Book Inc. 1971, New York.
- 29.- Abraham J. Heschel. Who is Man?, Stanford University Press, 1963, pp. 18-32. Stanford, California, 1965.
- 30.- S. Thomae A. Loe. cit.

- 31.- Martin Heidegger. Existence and Being, Gateway, Chicago, 1949, pp. 26-52.
- 32.- "Jaspers: Existenzphilosophie" en Walter Kaufmann (ed.). Existentialism from Dostoevsky to Sartre, Meridian, Cleveland, 1969, p. 147.