

## CAPÍTULO 2. INTRODUCCIÓN AL PARADIGMA FUNCIONALISTA

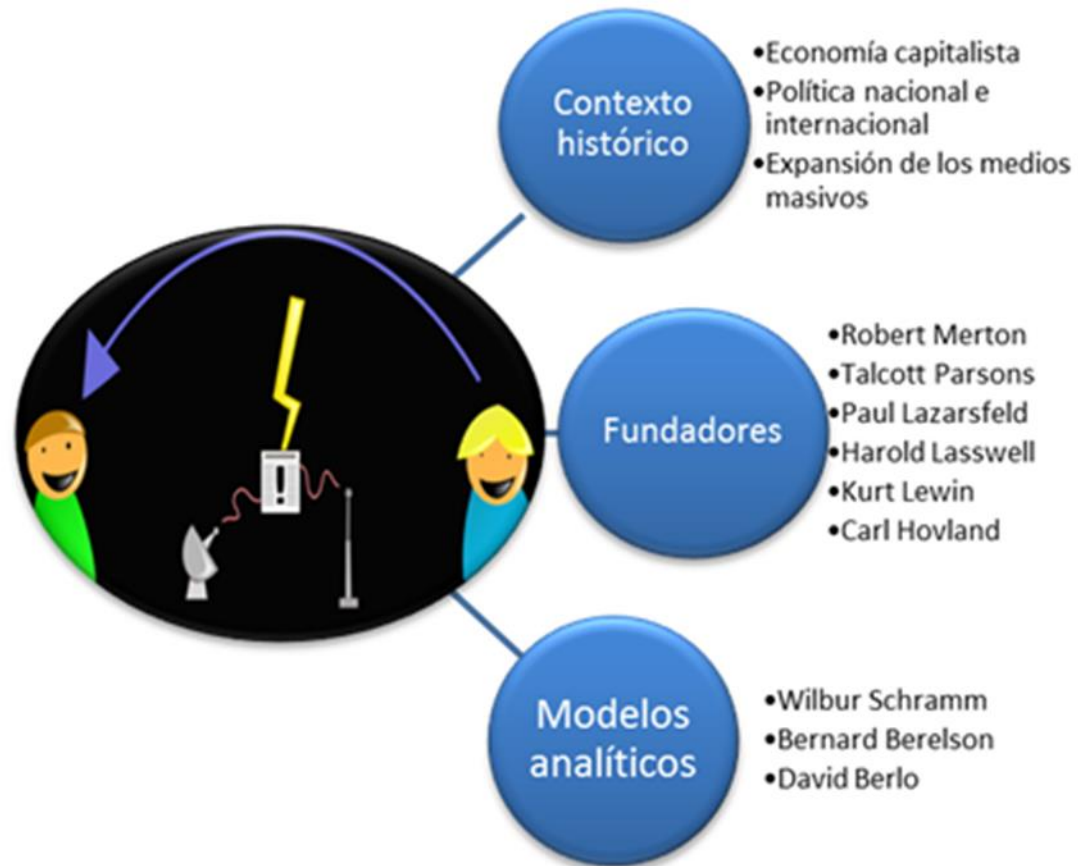
### OBJETIVO GENERAL DEL CAPÍTULO 2:

El alumno revisará los fundamentos epistemológicos, teóricos y metodológicos del paradigma funcionalista norteamericano, reconociendo en sus bases históricas la orientación pragmática de sus teorías y modelos, para el análisis de los intercambios comunicativos bajo las premisas del mantenimiento y estabilidad de los sistemas sociales, sus agentes y funciones.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Se conocerán los modelos de Comunicación desprendidos del funcionalismo norteamericano para comprender a la comunicación como un proceso donde sus elementos se interrelacionan cumpliendo funciones específicas, y al mismo tiempo comprender el abordaje teórico a partir del cual se estudian los procesos comunicativos.
- Comprender la recepción de mensajes como procesos mediados por diversos factores e instituciones para verificar la construcción de sentidos y significados que las audiencias hacen de mensajes mediáticos y no mediáticos, y proyectar objetivamente las implicaciones recíprocas del trabajo profesional del comunicador en relación con sus audiencias.

RED CONCEPTUAL DEL CAPÍTULO 2. INTRODUCCIÓN AL PARADIGMA FUNCIONALISTA



ESQUEMA 4. EL PARADIGMA FUNCIONALISTA DE LA COMUNICACIÓN. ELABORACIÓN PROPIA

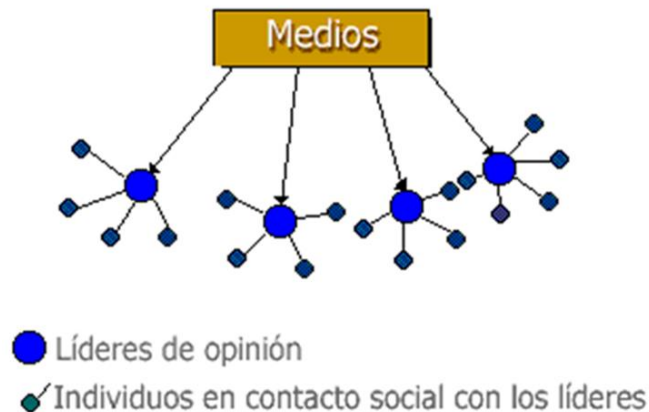
## **ASPECTOS CLAVE DEL CAPÍTULO:**

- **Publicaciones, instituciones y protagonistas de la fundación de la Ciencia de la Comunicación.**
- **Temáticas pioneras: Estudios de publicidad, propaganda, opinión pública, efectos de los medios masivos.**
- **Elementos de los procesos de comunicación**
- **Modelos teóricos y analíticos para el análisis de la Comunicación**
- **Teorías interdisciplinarias: corrientes sociológicas, psicosociales, semiológicas o antropológicas.**
- **Análisis de contenido, de audiencias y efectos.**

## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

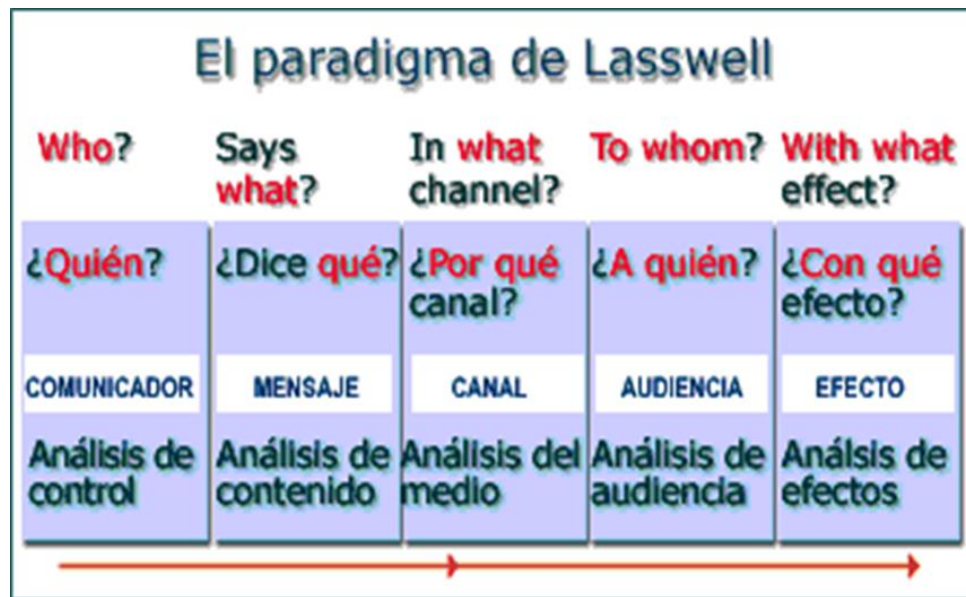
- Aplica el modelo teórico del “Flujo de comunicación en dos pasos” que postularon Paul Lazarsfeld y Elihu Katz, en un fenómeno de comunicación que ocurra en tu entorno próximo reproduciendo el modelo y escribiendo las características y condiciones del intercambio de información entre los agentes del modelo, así como reflexionando sobre la importancia de los líderes de opinión y la comunicación interpersonal y horizontal.

Teoría del 'two-step flow of communications'  
(Lazarsfeld y Katz, 1955)



**ESQUEMA 5.** EL FLUJO DE LA COMUNICACIÓN EN DOS PASOS. FUENTE: Portal “Infoamérica. Revista Iberoamericana de Comunicación”. Consultado en: [www.infoamerica.org](http://www.infoamerica.org)

- Estudia el modelo teórico que representa al denominado “Paradigma de Lasswell”, considerado como uno de los primeros enunciados científicos de la Comunicación como campo de conocimiento. Responde: ¿el paradigma sigue vigente bajo las condiciones actuales de los procesos de comunicación en la era digital?, ¿cómo aplicaría este paradigma frente a fenómenos comunicativos como las interacciones entre los usuarios de redes sociales como Facebook y Twitter?



**ESQUEMA 6. EL PARADIGMA DE LASSWELL.** FUENTE: Portal “Infoamérica. Revista Iberoamericana de Comunicación”. Consultado en: [www.infoamerica.org](http://www.infoamerica.org)

## SUGERENCIAS PARA LA EVALUACIÓN:

- Realización individual de un cuadro sinóptico que exponga los principales modelos teóricos de la Comunicación desarrollados por los paradigmas pioneros de esta disciplina científica. Deberá referir las características de los modelos, los componentes del proceso comunicativo que abordaron, sus autores, un ejemplo de su aplicación o de los temas con los que se aplicaron y una reflexión escrita aparte sobre los alcances y limitaciones que los alumnos encuentran a modelos teóricos específicos. Se entregará en papel doble carta, con un mínimo de diez entradas y un anexo con las reflexiones y las referencias bibliográficas de textos en esta antología y otras fuentes bibliográficas o mesográficas.

## RESUMEN DEL CAPÍTULO 2:

- Los textos seleccionados para el Capítulo II revisan los fundamentos del paradigma del Funcionalismo norteamericano, el cual permite abordar la Comunicación en sus múltiples niveles, así como caracterizar los tipos de intercambios comunicativos que van desde el intrapersonal, el interpersonal, grupal y colectivo, hasta los que conciernen a la comunicación institucional o social, masiva y global.
- Esta revisión acentúa el carácter pragmático de la investigación desarrollada por autores norteamericanos de mitad del siglo XX, y cuyos enfoques teóricos han sido actualizados en el campo académico adaptando a cada época y circunstancia que demarca a la comunicación mediática y no mediática, verbal y no verbal, su acento por la eficacia, funcionalidad, y apego a las nociones de orden, control social y orientación al bien común y al propósito racional.

- En la revisión de los fundamentos teóricos y metodológicos del paradigma funcionalista de la Comunicación se reconocerán las aportaciones teóricas y metodológicas de autores y obras fundadoras: Paul Lazarsfeld, Harold Lasswell, Kurt Lewin, Carl Hovland, así como de quienes aportaron otros modelos teóricos como Wilbur Schramm, David Berlo, Bernard Berelson, Maxwell McCombs, Elihu Katz, Jay Blumler, que abordaron las temáticas del establecimiento de agenda, los usos y gratificaciones, el flujo de comunicación en dos pasos, los líderes de opinión y en general los procesos de significación en relación con las funciones sociales, sus agentes y el orden y estabilidad de los sistemas, así como de la interacción comunicativa en ellas.

## **CAPÍTULO 2.**

### **TEMA: 2.1. Contexto histórico – académico del Funcionalismo en Comunicación.**

Reconocimiento de una de las principales influencias en la emergencia del estudio científico social de la Comunicación, la de Talcott Parsons, quien junto con Robert Merton establecen la influencia de las teorías sociológicas tanto de nivel macro como de alcance intermedio. También la identificación de supuestos clave como las de estructuras, funciones y normas en los sistemas sociales.

## **LECTURA #5**

PARSONS, Talcott: “El concepto de sociedad: Los componentes y sus relaciones recíprocas” en *La sociología estadounidense. Ensayos y textos*, (PÁEZ DÍAZ DE LEÓN, Laura, editora), México, UNAM – ENEP Acatlán, 2001. pp. 285-316.

La influencia determinante de este teórico social contemporáneo tanto en Estados Unidos como en otras partes del mundo, ya sea con su trabajo propio o con el de sus discípulos<sup>4</sup> además de la ejercida como presidente de la *American Sociological Society* contrasta con el silencio que durante toda su carrera mantuvo en relación con los problemas sociales, económicos, políticos y militares, como dice Gouldner "subsiste la paradoja de que su obra parece separada del mundo que lo rodea [...] de los problemas de su tiempo [...] no gira alrededor de su sociedad, ni siquiera en torno a la sociedad industrial [...] aunque no debemos confundir distanciamiento con irrelevancia.<sup>5</sup> Por otra parte, cabe mencionar algunas dificultades que se presentan con la lectura de la obra de Parsons, dejando ya de lado el señalamiento de la ausencia de algún dato concreto, sea histórico, económico o social, la dificultad que se añade es una excesiva conceptualización en el marco de un lenguaje oscuro y carente de cualquier intención de comunicación. La selección del texto que se verá a continuación no está exento de estas dificultades de lectura.

El texto que hemos seleccionado "El concepto de sociedad: los componentes y sus relaciones recíprocas" correspondiente a la obra *La sociedad: perspectivas evolutivas y comparativas* publicada en 1966, representa un aspecto central del complejo análisis sistémico formal de su sociología. En este texto es además donde dedica un apartado para discutir cuestiones de cambio social aunque se trate de un paradigma de cambio evolutivo.<sup>6</sup> El enfoque funcionalista estructural parsoniano se centra más en los sistemas que en los actores, (esto le ha valido a su teoría la etiqueta de macrosociología), por tanto la cuestión de desplaza hacia las formas en las que el sistema controla al actor y no hacia los modos como los actores crean y mantienen este sistema. Se entiende porque aquí sistema social y sociedad no son sinónimos. La sociedad es un sistema social específico.

Por último agregamos que el modelo de cambio social parsoniano es eminentemente biológico. Su paradigma del cambio evolutivo contempla un proceso de diferenciación que se manifiesta a medida que la sociedad evoluciona, pero este proceso para que resulte exitoso requiere estar acompañado de una adaptación ascendente. Este modelo nos hace suponer que a medida que la sociedad evoluciona aumenta su capacidad para solucionar sus problemas.

que en todo el volumen está destinado a introducir elementos básicos para la comprensión de lo seleccionado, no queremos dejar de señalar que Alexander en todo su ensayo no repara en esas *diversas razones* que motivaron el desplazamiento de la sociología hacia Estados Unidos

<sup>4</sup> Los discípulos más sobresalientes de Parsons han sido: Roberto Merton, Kingsley Davis, Robin Williams, Wilbert Moore, Neil Smelser, entre otros.

<sup>5</sup> Gouldner, *op. cit.*, pp. 160. La tesis de Gouldner es mostramos, poniendo como ejemplo una obra del primer periodo, *La estructura de la acción social* publicada en 1937 como un "manifiesto conservador".

<sup>6</sup> El carácter extremadamente abstracto y la forma concreta de expresión escrita de T. Parsons hacen casi imposible la tarea de ofrecer una síntesis o algunas líneas generales del contenido de sus temas.

## EL CONCEPTO DE SOCIEDAD: LOS COMPONENTES Y SUS RELACIONES RECÍPROCAS

Talcott Parsons

Como lo indicamos, la sociedad es un tipo especial de sistema social. Consideramos el sistema social como uno de los subsistemas primarios del sistema humano de acción, siendo los otros el organismo conductual, la personalidad del individuo y el sistema cultural.<sup>7</sup>

### PATRÓN CONCEPTUAL GENERAL DE ACCIÓN

La acción consiste en las estructuras y los procesos por medio de los que los seres humanos constituyen intenciones significativas y con mayor o menor éxito, las aplican en situaciones concretas. La palabra "significativo" implica el nivel simbólico o cultural, de referencia y representación. Las intenciones y la aplicación, en conjunto, implican una disposición del sistema de acción —individual o colectivo—, para modificar su relación con su situación o ambiente, en un sentido deseado.

Preferimos el término "acción" al de "conducta", debido a que no nos interesamos por los eventos físicos de la conducta, por sí mismos, sino a sus patrones, sus productos significativos ordenados en un patrón (físicos, culturales y de otras índoles), que van de los implementos a las obras de arte, y los mecanismos y procesos que controlan ese establecimiento de patrones.

La acción humana es "cultural", debido a que los significados y las intenciones relativos a los actos se constituyen de acuerdo con sistemas simbólicos (incluyendo los códigos por medio de los que operan en patrones), que se enfocan generalmente en lo universal de las sociedades humanas, que es el lenguaje.

Hay un sentido en el que toda acción es de los individuos; sin embargo, tanto el organismo como el sistema cultural implican elementos esenciales que no pueden investigarse al nivel individual.

<sup>7</sup> Al seguir la exposición, puede que le resulte útil al lector consultar las tablas 1 y 2, a fin de observar la representación gráfica de las interrelaciones entre los sistemas.

Para el organismo, la referencia estructural primordial no es la anatomía del organismo particular, sino el *tipo de especie*.<sup>2</sup> En realidad, este tipo no se actualiza, sino que funciona a través de las constituciones genéticas de organismos individuales únicos, que implican tanto combinaciones variables de los materiales genéticos característicos de la especie como los efectos de las diferentes condiciones ambientales; no obstante, por importantes que sean las variedades individuales para determinar una acción concreta, son los patrones comunes de los grandes grupos humanos —incluyendo su diferenciación en dos sexos— los que constituyen el substrato orgánico masivo de la acción.

No sería correcto decir que la constitución genética de un organismo se ve modificada por la influencia ambiental. En lugar de ello, la constitución genética comprende una "orientación" general que se desarrolla en estructuras anatómicas específicas, mecanismos fisiológicos y patrones conductuales, al interactuar con factores ambientales, durante la vida del organismo. Los factores ambientales pueden analizarse dentro de dos categorías: en primer lugar, los responsables de los elementos no hereditarios del organismo físico; en segundo, los responsables de los elementos aprendidos de los sistemas conductuales, que constituyen la categoría en la que enfocaremos nuestra atención. Aun cuando un organismo puede ser, desde luego, capaz de aprender en ambientes inmediatos, desprovistos de otros organismos actuantes, la teoría de la acción se interesa primordialmente por el aprendizaje en el que otros organismos de la misma especie constituyen la característica más importante del ambiente general.

Los patrones culturales simbólicamente *organizados*, como todos los demás componentes de los sistemas vivos, han surgido naturalmente por medio de la evolución; sin embargo, el nivel lingüístico humano de su desarrollo es un fenómeno totalmente exclusivo del hombre. La capacidad para aprender y utilizar el lenguaje claramente depende de la constitución genética especial del hombre, como lo han demostrado los fracasos en todos los intentos hechos para enseñar el lenguaje a otras especies (sobre todo a los primates y los pájaros "parlantes").<sup>3</sup> No obstante, sólo esta capacidad general está determinada genéticamente, y no los sistemas simbólicos específicos que se aprenden, los que en realidad, se utilizan y desarrollan, dentro de grupos humanos específicos.

Además, a pesar de la gran aptitud de los organismos humanos para aprender y, en realidad, para crear elementos culturales, ningún individuo puede crear un sistema cultural. La principal organización de patrones de los sistemas culturales cambia solamente a lo largo de periodos de muchas generaciones y los comparten siempre grupos relativamente grandes, nunca son especiales para uno o unos

<sup>2</sup> Podemos citar como buenas revisiones modernas de la biología evolutiva: *The Meaning of Evolution*, de George Gaylord Simpson (New Haven: Yale University Press, 1950); y *Animal Species and Evolution*, de Ernst Mayr (Cambridge: Harvard University Press, 1963).

<sup>3</sup> Véase el capítulo v en *Words and Things*, de Roger Brown (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1958).

cuantos individuos. Por consiguiente, siempre los aprende el individuo, que puede efectuar contribuciones creativas solamente marginales (o destructivas) para su cambio. Así, los patrones culturales generales proporcionan sistemas de acción con un anclaje estructural muy estable, similar al proporcionado por los materiales genéticos del tipo de especie, enfocándose en los elementos aprendidos de la acción, en la misma forma en que los genes se enfocan en los elementos de la herencia.<sup>4</sup>

Dentro de los límites impuestos por los tipos genéticos de especies, por una parte, y el establecimiento de patrones de la cultura, por otra, se encuentra la oportunidad para que individuos y grupos dados desarrollen sistemas conductuales estructurados independientemente. Debido a que un actor es genéticamente humano y puesto que su aprendizaje se produce dentro del contexto de un sistema cultural particular, su sistema conductual aprendido (que diremos que es su personalidad), comparte ciertas características amplias con otras personalidades —por ejemplo, el lenguaje que habla habitualmente. Al mismo tiempo, su organismo y su ambiente —físico, social y cultural—, son siempre únicos en ciertos aspectos. Por ende, su propio sistema conductual será una *variante única* de la cultura y sus patrones particulares de acción. Así pues, es esencial tener en cuenta el sistema de personalidad sin poderlo reducir al organismo o la cultura —lo que se aprende no es parte ni de la "estructura" del organismo en el sentido habitual, ni una característica del sistema cultural. Comprende un *sistema analíticamente independiente*.<sup>5</sup>

Aunque esté íntimamente entrelazado con las personalidades de los individuos que interactúan y los patrones del sistema cultural, el proceso de interacción social constituye un cuarto sistema que es analíticamente independiente tanto del sistema personal como del cultural, así como del organismo.<sup>6</sup> Esta independencia resulta más evidente en relación a las necesidades de integración que se ejercen sobre los sistemas de relaciones sociales, debido a su potencial, inherente, de conflicto y desorganización. Esto se denomina, a veces, *problema de orden* en la sociedad y fue planteado en forma clásica por Thomas Hobbes.<sup>7</sup> El sistema de interacción constituye el sistema social, el subsistema de acción del que nos ocuparemos primordialmente en este libro.

<sup>4</sup> Este punto lo enunció claramente Alfred Emerson en "Homeostasis and Comparison of Systems", en la obra de Roy Grinker (dir.), *Toward a Unified Theory of Human Behavior* (Nueva York: Basic Books, 1956), pp. 147-162, sobre toda la página 152.

<sup>5</sup> Puede encontrarse una exposición más detallada de las relaciones de la personalidad con los otros subsistemas de acción, en la obra de Jesse R. Pitts, "Introduction" a la tercera parte de *Theories of Society*, Talcott Parsons, Edward A. Shils, Kasper D. Naegle y Jesse R. Pitts (dirs.) (Nueva York: The Free Press of Glencoe, 1961).

<sup>6</sup> "Some Fundamental Categories of the Theory of Action", el ensayo de colaboración general y "Values, Motives and Systems of Action", la contribución de Talcott Parsons y Edward A. Shils, en *Toward a General Theory of Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1951). Asimismo, véase de Talcott Parsons, "Interaction", en la *International Encyclopedia of the Social Sciences*, a punto de aparecer.

<sup>7</sup> Se empleó el enunciado de Hobbes como punto importante de partida para su propio análisis de la teoría del sistema social, en *Structure of Social Action* (Nueva York: McGraw-Hill, 1937).



tera), y *objeto* de orientación, tanto para los demás actores como para sí mismo. Así pues, el sistema de interacción es un *aspecto analítico abstraible* de los procesos totales de acción de sus participantes. Al mismo tiempo, estos "individuos" son también organismos, personalidades y participantes en los sistemas culturales.

Debido a esa interpretación, cada uno de los otros sistemas de acción (cultura, personalidad y organismo conductual) constituye una parte del ambiente —o bien, podemos decir que es un ambiente de un sistema social. Más allá de estos sistemas se encuentran los ambientes de la acción misma, que se hallan por encima y por debajo en la jerarquía general de los factores que controlan la acción en el mundo de la vida. Estas relaciones se representan en la tabla 1.

Por debajo de la acción, en la jerarquía, se encuentra el ambiente físico orgánico, incluyendo a las especies subhumanas de organismos y los componentes "no conductuales" de los organismos humanos. Esto constituye un límite particularmente importante de acción, debido a que, como humanos, conocemos el mundo físico sólo por medio del organismo. Nuestras mentes no tienen experiencia directa de un objeto físico externo, a menos que lo percibamos mediante procesos físicos y que el cerebro "procese" información relativa a él. No obstante, en su sentido conocido psicológicamente, los objetos físicos son aspectos de la acción.

En principio, hay consideraciones similares que se aplican al ambiente situado por encima de la acción —la "realidad última", en la que nos interesamos finalmente al ocuparnos de lo que Weber denominó "problemas de significado"—o sea, el mal y el sufrimiento, las limitaciones temporales de la vida humana, etcétera. Las "ideas" en este campo, como objetos culturales, son en cierto sentido "representaciones" simbólicas (o sea, conceptos de dioses, ídolos y lo sobrenatural) de las realidades últimas; pero no son por sí mismos dichas realidades.

Uno de los principios fundamentales con respecto a la organización de los sistemas vivos, es que sus estructuras están diferenciadas en relación a las diversas exigencias que les son impuestas por sus ambientes; así, las funciones biológicas de la respiración, la nutrición y la eliminación, la locomoción y el procesamiento de información, son las bases de los sistemas orgánicos diferenciados, cada uno de los cuales se especializa en las exigencias de ciertas relaciones entre el organismo y su ambiente. Utilizaremos este principio para organizar nuestro análisis de sistemas sociales.

Tendremos en cuenta sistemas sociales en sus relaciones con sus ambientes más importantes. Sostendremos que las diferenciaciones funcionales entre los tres subsistemas de acción, aparte del social —el sistema cultural, el sistema de personalidad y el organismo conductual— y la articulación de dos de ellos con los dos ambientes de todo el sistema de acción, constituyen puntos de referencia muy importantes para el análisis de las diferencias entre sistemas sociales. O sea, que vamos a desarrollar nuestro análisis sobre la base de las relaciones fundamentales entre el sistema y el ambiente que figuran en la tabla 1.

En los términos funcionales de nuestro paradigma, el sistema social es el sub-

sistema integrador de acción en general. Los otros tres subsistemas de acción constituyen ambientes principales en relación a él. En el análisis de las sociedades u otros sistemas sociales puede aplicarse el principio anterior. Veremos que hay tres de los subsistemas primarios de la sociedad (tabla 2, columna III) que están funcionalmente especializados alrededor de sus interrelaciones con los tres ambientes principales de un ambiente social (tabla 2, columna VI), cada uno de los cuales se relaciona de manera más directa con uno de esos ambientes. Cada uno de esos tres subsistemas societarios puede considerarse también como un ambiente distinto del subsistema que es el núcleo integrador de la sociedad (tabla 2, columna II). Emplearemos esta aplicación doble del paradigma funcional a lo largo de toda la exposición de nuestro patrón teórico general y en el análisis de las sociedades particulares en el texto del libro.<sup>8</sup>

#### CONCEPTO DE SOCIEDAD

Al definir una sociedad, podemos utilizar un criterio que se remonta por lo menos hasta Aristóteles. Una sociedad es un tipo de sistema social, en cualquier universo de sistemas sociales, que alcanza el nivel más elevado de autosuficiencia como sistema en relación a sus ambientes.

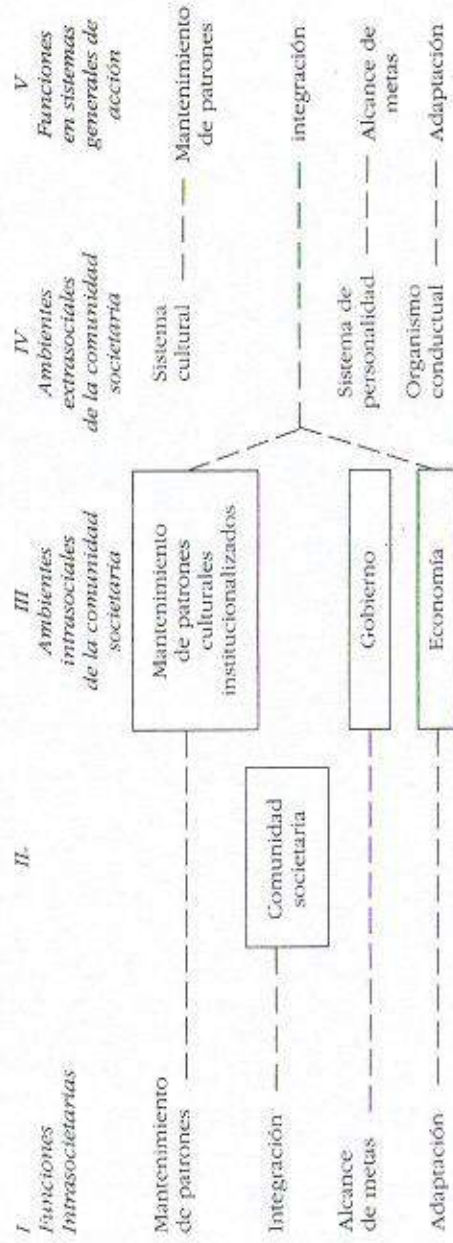
Esta definición se refiere a un sistema abstracto, del que los otros subsistemas de acción similarmente abstraídos, son los ambientes primarios. Esta visión contrasta agudamente con nuestra idea común de la sociedad, como unidad compuesta por individuos humanos concretos. En esa forma, los organismos y las personalidades de los miembros de la sociedad están al interior de ella, en lugar de ser partes de su ambiente. No podemos analizar los méritos de esas dos opiniones relativas a las sociedades; pero el lector deberá conocer claramente cuál es el empleo que hacemos de ellas en este libro.

De acuerdo con esto, el criterio de autosuficiencia puede dividirse en cinco subcriterios, cada uno de los cuales se relaciona con uno de los cinco ambientes de los sistemas sociales —la realidad última, los sistemas culturales, los sistemas de la personalidad, los organismos conductuales y el ambiente físico y orgánico. La autosuficiencia de una sociedad es una función de la combinación equilibrada de sus controles sobre sus relaciones con esos cinco ambientes, y de su propio estado de integración interna.

Nos hemos referido a una jerarquía de control que organiza las interrelaciones de los sistemas analíticamente distinguidos. Esto incluye el aspecto *cibernético* del control, por medio del que los sistemas que tienen grandes cantidades de información (pero poca energía), regulan a otros sistemas con gran energía y poca

<sup>8</sup> Véase, de Talcott Parsons, "Social Systems and Subsystems", en la *International Encyclopedia of the Social Sciences*.

TABLA 2  
LA COMUNIDAD SOCIETARIA Y SUS AMBIENTES



En esta tabla se presenta esquemáticamente el conjunto de relaciones bosquejadas en el texto, en relación a la estructura primaria de la sociedad como sistema, centrado en el lugar de la comunidad societaria. La columna I incluye cuatro categorías funcionales primarias, de acuerdo con el lugar que ocupan en la jerarquía cibernética de control. En relación a la columna I, la II identifica a la comunidad societaria como subsistema de integración de la sociedad—o sea, el subsistema analíticamente definido, que se caracteriza por la preponderancia de la función de integración en el sistema mayor. La columna III designa los otros tres subsistemas analíticos primarios (cuyas funciones se dan también, en relación con la columna I, como ambientes constituyentes de la comunidad societaria que son *interiores* de la sociedad como sistema social. A la vez, realiza procesos de intercambio de insumo-producto y comparte con ellos ciertas zonas de interpenetración. En la columna IV se detallan en el orden cognoscitivo los subsistemas primarios de acción diferentes del sistema social propiamente dicho, mostrándolos, a su vez, como ambientes constituyentes para el sistema social, dando por sentado el mismo orden de intercambio e interpenetración; pero con un contenido específico diferente. Las líneas interrumpidas y sesgadas indican que todo el sistema societario y no cada uno de sus subsistemas, se encuentra implicado en esos intercambios con los ambientes de acción. Finalmente, la columna V incluye las categorías funcionales de acuerdo con las que se diferencian los sistemas de acción, como en la columna I, más que del sistema social.

información (tabla 1, columna V).<sup>9</sup> Así, una secuencia programada de operaciones mecánicas (por ejemplo, en una lavadora) puede controlarse mediante un interruptor de tiempo, utilizando muy poca energía, en comparación con la necesaria para hacer funcionar realmente a las partes móviles de la máquina o para el calentamiento del agua que utiliza. Otro buen ejemplo es el gen y su control sobre la síntesis de proteínas y otros aspectos del metabolismo celular.

El sistema cultural estructura compromisos en relación a la realidad final en orientaciones significativas hacia el resto del ambiente y el sistema de acción, el mundo físico, los organismos, las personalidades y los sistemas sociales. En el sentido cibernético, es lo que se encuentra más arriba, dentro del sistema de acción, seguido por el sistema social, la personalidad y el organismo. El ambiente físico es el último, en el sentido *condicional*, para distinguirlo del de organización. Hasta el punto en que los factores físicos no son controlables por sistemas de orden cibernéticamente superior, debemos adaptarlos a ellos, si no queremos que desaparezca la vida humana. Como ejemplos muy familiares, podemos citar la dependencia que tenemos los seres humanos del oxígeno, los alimentos, temperaturas tolerables, etcétera.

Debido a nuestra amplia perspectiva evolutiva, nuestro principal interés entre los subsistemas no sociales de acción se enfocará en el sistema cultural. Debido a que se forman en largos periodos y en circunstancias muy variables, surgen formas de organización con capacidades de adaptación cada vez mayores. En sus características más amplias, tienden a estar cada vez menos sujetas a los cambios principales de las causas condicionales estrechas y particularizadas que operan por medio de circunstancias físicas específicas, organismos individuales o diferencias de personalidad. En las sociedades más avanzadas, la gama de personalidades individuales puede ampliarse todavía más, mientras que la estructura y los procesos de la sociedad son menos dependientes de las idiosincrasias individuales. Así, debemos enfocar nuestra atención en las estructuras de orden cibernéticamente superior—el sistema cultural entre los ambientes de la sociedad—, para poder examinar las principales fuentes de cambio en gran escala.

#### LA COMUNIDAD SOCIETARIA Y SUS AMBIENTES<sup>10</sup>

El núcleo de una sociedad, como sistema, es el orden normativo, organizado dentro de un patrón, a través del que se organiza colectivamente la vida de una pobla-

<sup>9</sup> La teoría de la cibernética la desarrolló, primeramente, Norbert Wiener en *Cybernetics* (Cambridge: The M. I. T. Press, 1948, segunda edición, 1961) y se aplicó a problemas sociales en su *The Human Use of Human Beings* (Garden City: Anchor Books, 1954). Puede encontrarse una buena exposición de la introducción para los especialistas en ciencias sociales, en la obra de Karl W. Deutsch, *The Nerves of Government* (Nueva York: Press of Glencoe, 1963).

<sup>10</sup> Esta sección se refiere a las relaciones entre la columna II y las III y IV de la tabla 2.

ción. Como orden, contiene valores y normas diferenciadas y particularizadas, así como reglas, que requieren referencias culturales para resultar significativas y legítimas. Como colectividad, despliega un concepto organizado de membresía que establece una distinción entre los individuos que pertenecen o no a ella. Los problemas que implica la "jurisdicción" del sistema normativo, pueden hacer que resulte imposible una coincidencia exacta entre la posición de "estar bajo" obligaciones normativas y la de miembro, debido a que la aplicación de un sistema normativo parece estar inherentemente enlazada al control (o sea, que se ejerce a través de la "función de policía") de sanciones ejercidas en pro y en contra de las personas que residen verdaderamente en determinado territorio.<sup>11</sup> A menos que esos problemas se hagan críticos, la colectividad societaria puede actuar efectivamente como unidad cuando se requiera, lo mismo que varias de sus subcolectividades.

Podemos decir que ésta es una entidad de la sociedad en su aspecto colectivo, o sea, la comunidad societaria. Como tal, está constituida tanto por un sistema normativo de orden como por estatutos, derechos y obligaciones pertinentes para los miembros y que pueden variar para diferentes subgrupos, dentro de la comunidad. A fin de sobrevivir y desarrollarse, la comunidad social debe mantener la integridad de una orientación cultural común, compartida ampliamente (aunque no necesariamente de manera uniforme o unánime) por sus miembros, como base de su identidad societaria. Este problema se refiere a su conexión con el sistema cultural superordenado; sin embargo, debe satisfacer también, sistemáticamente, las exigencias condicionales relativas a la integración de los organismos miembros (y sus relaciones con el ambiente físico) y las personalidades. Todos estos factores son complejamente interdependientes, aun cuando cada uno de ellos sea un punto de enfoque para la cristalización de un tipo distintivo de mecanismo social.

#### *El sistema cultural como ambiente para la sociedad<sup>12</sup>*

La exigencia funcional central de las interrelaciones entre una sociedad y un sistema cultural es la de la *legitimación* del orden normativo de la sociedad. Los sistemas de legitimación definen las razones que justifican los derechos de los miembros y las prohibiciones que les atañen. Sobre todo, pero no de manera exclusiva, el empleo del poder requiere legitimación. El concepto presente de legitimación no necesita implicar el adjetivo "moral" en un sentido moderno; pero implica que es en cierto sentido "justo", que se hagan las cosas de acuerdo con el orden institucionalizado.

<sup>11</sup> Parsons, Talcott, "Some Reflections on the Place of Force in Social Process", en la obra de Harry Eckstein (dir.), *Internal War. Basic Problems and Approaches* (Nueva York: The Free Press of Glencoe, 1964).

<sup>12</sup> Las tres secciones siguientes se refieren a las relaciones obtenidas entre las columnas II y IV de la tabla 2.

La función de legitimación es independiente de las funciones *operativas* de un sistema social. Ningún orden normativo se *autolegitimiza* en el sentido de que el modo aprobado o prohibido de vida sea simplemente correcto o incorrecto, sin admitir discusiones al respecto. Tampoco puede legitimarse nunca de manera adecuada por medio de las necesidades impuestas en los niveles más bajos de la jerarquía de control —por ejemplo, por el hecho de que ciertas cosas deben hacerse de un modo *específico*, debido a que la estabilidad o, incluso, la supervivencia del sistema, se encuentra en juego.

No obstante, la amplitud de la independencia fundamentada en la cultura entre las bases de legitimación y los mecanismos operativos específicos de orden inferior (o sea, la organización burocrática y los mercados económicos) es sumamente variable entre las diversas sociedades. En general, el aumento de esta independencia es una de las tendencias principales del proceso evolutivo, implicando una diferenciación entre estructuras y procesos culturales y de la sociedad; sin embargo, sea cual sea su posición en esta línea de desarrollo, un sistema de legitimación estará siempre relacionado con una base en las relaciones ordenadas con la realidad final, dependiendo significativamente de ellas; o sea, que sus bases son siempre, en cierto sentido, religiosas. En las sociedades muy primitivas, existe verdaderamente muy poca diferenciación entre las estructuras generales de la sociedad y su organización religiosa. En las sociedades más avanzadas, la interrelación de los sistemas sociales y los culturales, en contextos religiosos y de la legitimación, implican estructuras sumamente especializadas y complicadas.

Los patrones de valores culturales proporcionan el enlace más directo entre el sistema social y el cultural, para la legitimación del orden normativo de la sociedad. A su vez, el modo de legitimación se basa en las orientaciones religiosas. No obstante, a medida que los sistemas culturales se van haciendo cada vez más diferenciados, otras estructuras culturales asumen una importancia independiente cada vez mayor, sobre todo las artes, que tienen relaciones especiales con la autonomía de las personalidades y el conocimiento cognoscitivo empírico, que se transforma en ciencia, en un nivel avanzado.

#### *La personalidad como ambiente para la sociedad*

La relación de la sociedad con el sistema de personalidad difiere radicalmente de su relación con el sistema cultural, debido a que la personalidad (como el organismo conductual y el ambiente físico-orgánico) se encuentra por debajo del sistema social en la jerarquía cibernética. La sociedad, como sistema, y cada una de sus unidades constituyentes, está sujeta a condiciones limitadoras, que son también oportunidades que deben aprovecharse —en cada uno de esos tres contextos. La conducta, de la que los sistemas sociales comprenden un aspecto analítico, es siempre en otro aspecto el comportamiento de organismos humanos vivos.

Cada uno de esos organismos tiene, en cualquier momento dado, un lugar particular en el espacio físico que solamente puede cambiar por medio de un movimiento físico. Por ende, el aspecto ecológico de las relaciones entre los individuos y sus actos nunca puede desdeñarse de manera apropiada. Hay otras consideraciones similares que se aplican a los procesos orgánicos y al funcionamiento y el desarrollo de la personalidad, y se encuentran constantemente presentes, como factores de la acción concreta. Las exigencias relativas a las personalidades, los organismos conductuales y el ambiente físico-orgánico, justifican muchas de las dimensiones complejas y cruzadas de la organización real y el funcionamiento de sistemas sociales, que requieren del análisis cuidadoso y que plantean constantemente dificultades a los especialistas en ciencias sociales.

El principal problema funcional relativo a la relación del sistema social con el de personalidad implica el aprendizaje, el desarrollo y el mantenimiento a través del ciclo vital, de una motivación adecuada para participar en patrones de acción socialmente controlados y evaluados. De manera recíproca, una sociedad debe también satisfacer o recompensar adecuadamente a sus miembros, por medio de esos patrones de acción, para poder aprovecharse continuamente de sus realizaciones, con el fin de poder funcionar como sistema. Esta relación constituye la "socialización", o sea, el complejo total de procesos por medio del que las personas se convierten en miembros de la comunidad societaria y mantienen su posición como tales.

Puesto que la personalidad es la organización aprendida del individuo que actúa, el proceso de la socialización es siempre crítico para su organización y su funcionamiento. El éxito en la socialización requiere que el aprendizaje social y cultural tenga una motivación firme, mediante la participación de los mecanismos de placer del organismo. Por ende, depende de relaciones íntimas relativamente estables entre los niños y los adultos, cuyos propios motivos y relaciones eróticas tienden también a crear compromisos profundos. Este complejo de exigencias, que hemos llegado a comprender mejor desde Freud, es un aspecto esencial de funcionamiento de los sistemas de parentesco en todas las sociedades humanas. La familia requiere siempre un orden de relaciones eróticas de los adultos, de sus posiciones en relación a la paternidad presunta, las posiciones de la nueva generación y el proceso mismo de socialización.<sup>13</sup> Se trata de una característica evolutiva universal que se encuentra en todas las sociedades, aunque sus formas y relaciones con otros complejos estructurales varíen enormemente.

Un sistema de parentesco requiere ciertas disposiciones estables para la vida cotidiana, que incluyen factores orgánicos y psicológicos, además de los sociales. Por ende, se trata de una zona de interpenetración entre los sistemas conductuales,

<sup>13</sup> Véase, de Talcott Parsons y Robert F. Bales, *Family, Socializations and Interaction Process* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1955).

de la personalidad y sociales y el ambiente físico. La última referencia implica la institucionalización de la residencia con respecto a la constitución y la ubicación de la unidad social que denominamos hogar. Los miembros de éste son las personas que viven juntas. Comparten un lugar definido con arreglos físicos, como una choza o una casa, o bien, se encuentran en establecimientos temporales, tales como un "campamento". En la mayor parte de las sociedades, las personas normalmente duermen, preparan y consumen la mayor parte de sus alimentos y realizan al menos las actividades sexuales formalmente aprobadas, en ese ambiente físico y social. La unidad del hogar con todas sus variantes, quizá la unidad primordial de solidaridad en todos los sistemas sociales.

Aun cuando sus formas varíen considerablemente, las posiciones de los adultos implican una presunción de cierta cantidad de responsabilidad autónoma, en todas las sociedades. El individuo rinde servicios en cierto contexto de la organización colectiva. Como producto de un largo proceso evolutivo, esas realizaciones llegan a institucionalizarse en sociedades modernas, principalmente en torno al papel ocupacional, en una colectividad de funciones específicas o una organización burocrática. En cualquier caso, la relación funcional primaria entre los individuos adultos y sus sociedades, concierne a las contribuciones que hacen los adultos mediante la realización de servicios y las satisfacciones o las recompensas que obtienen de ellos. En las sociedades suficientemente diferenciadas, la capacidad de servicio llega a ser un recurso móvil de la sociedad, movilizable por medio del mercado. Cuando se alcanza esta etapa, podemos hablar de los servicios como producto del proceso económico, disponibles para el "consumo", en conexiones no económicas.

Para la mayor parte de las personas, en casi todas las sociedades, los lugares de residencia y trabajo no están diferenciados. Cuando esta diferenciación se produce (principalmente en las comunidades urbanas más avanzadas), esos dos lugares constituyen el eje de ubicación de la mayor parte de la vida rutinaria del individuo. Además, los dos lugares deben ser mutuamente accesibles, lo cual constituye un requisito funcional, en torno al que se forma generalmente la principal estructura ecológica de las ciudades modernas.

Infinidad de relaciones funcionales entre las personalidades y sus ambientes deben tratarse en otros contextos relativos al sistema social. La aceptación de valores por un individuo y su mantenimiento se enlazan primordialmente con el sistema cultural, sobre todo en lo que se relaciona con la sociedad a través de la religión. El mantenimiento de niveles adecuados de motivación implica principalmente estructuras sociales interesadas en la socialización, sobre todo de la familia. Aun cuando la salud física sea otra cuestión, interviene de manera compleja en las zonas importantes, aunque vagas, de la salud mental, y el deseo que tienen los enfermos de sanar. Parece ser que ninguna sociedad carece de mecanismos de motivación y mantenimiento que operan por mediación de ciertos tipos de procedimientos

"terapéuticos".<sup>14</sup> En muchas sociedades, esos procedimientos son predominantemente religiosos o mágicos; sin embargo, en las sociedades modernas, han llegado a constituir una ciencia aplicada. De todos modos, en ningún lugar se encuentran radicalmente disociados del parentesco, sobre una base societaria —en lugar de ello, la terapia suplementa generalmente a las relaciones familiares, que son el respaldo principal para la seguridad de las personalidades.

Por sorprendente que pueda parecer, la relación existente entre la personalidad y el sistema social, socialmente estructurada a través de lo que denominamos *servicio* proporciona la unidad básica para el aspecto *político* de las sociedades.<sup>15</sup> Las estructuras políticas se interesan por la organización de la acción colectiva para el alcance de metas significativas para la comunidad, ya sea sobre una base societaria o sobre bases más estrechas, definidas ya sea territorial o funcionalmente. El desarrollo político avanzado requiere una diferenciación de posiciones dentro de la población adulta, de acuerdo con alguna combinación de dos bases. La primera incluye niveles de responsabilidad para la acción colectiva coordinada y sirve como base para las instituciones de liderato y autoridad. La segunda se refiere a niveles de competencia, basados en los conocimientos, las capacidades, etcétera, y asigna una mayor influencia en las deliberaciones colectivas a los más competentes. La diferenciación del sistema político de la matriz de la comunidad societaria implica la institucionalización de estatutos de orden superior en esos dos contextos, con frecuencia en combinaciones muy complejas. La relación de esos estatutos con el liderato religioso, sobre todo el grado de diferenciación entre el liderato en contextos religiosos y políticos, puede plantear también muchas complicaciones. El imperativo de legitimación, no solamente del orden societario, sino también de la actividad política, en particular, indica un contexto importante de esas complicaciones.

Más abajo, dentro de la jerarquía cibernética, se encuentra otra base de complicación. Como lo mencionamos antes, el mantenimiento de un orden normativo requiere que se aplique en gran variedad de aspectos; debe haber un respeto considerable —aun cuando a veces sea incompleto— hacia las esperanzas conductuales establecidas por los valores y las normas. La condición más básica de ese respeto es la interiorización de los valores y las normas de una sociedad por sus propios miembros, ya que esa socialización se encuentra a la base de los principios de consenso de una comunidad societaria. A su vez, la socialización en las bases del consenso se ve reforzada en varios puntos por intereses enlazados, principalmente económicos y políticos; sin embargo, ninguna sociedad puede mantener

<sup>14</sup> Véase, de Benjamin Nelson, "Self-Images and Systems of Spiritual Direction in the History of European Civilization", en la obra de S. Z. Klausner (dir.), *The Quest for Self-Control* (Nueva York: The Free Press of Glencoe, 1965).

<sup>15</sup> Parsons, Talcott, "The Political Aspect of Social Structure and Process", en la obra de David Easton (dir.), *Varieties of Political Theory* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1966).

la estabilidad frente a las exigencias y las tensiones variables, a menos que las constelaciones de intereses de sus miembros se basen en la solidaridad y las lealtades y obligaciones internas.

Más allá del consenso y la coincidencia de intereses, existe todavía la necesidad de algún mecanismo de *aplicación*. Éste, a su vez, puede estar ligado a la necesidad de una interpretación autorizada de las obligaciones normativas institucionalizadas. Por tanto, todas las sociedades tienen cierto tipo de procedimientos legales, por medio del que se decide lo que es justo o injusto, sin recurrir a la violencia, permitiendo que las partes que se considera que carecen de razón se sientan obligadas a no actuar de acuerdo con sus interpretaciones, intereses o sentimientos, a expensas de otros.

Debido a los compromisos territoriales indicados de la residencia, el trabajo, las actividades religiosas, la organización política y varios otros factores, el mantenimiento de un orden normativo no puede disociarse del control de las actividades dentro de *zonas territoriales*. Las funciones de gobierno deben incluir responsabilidades de preservación de la integridad territorial del orden normativo de la sociedad. Este imperativo tiene referencias tanto internas como externas. Las primeras se refieren a las condiciones de aplicación de normas generales y la facilitación de la realización de las funciones esenciales por las diversas unidades de la sociedad. La segunda se refiere a la prevención de interferencias destructivas por parte de individuos que no sean miembros de la comunidad. En virtud de las exigencias orgánicas y de ubicación que hemos analizado, esas dos referencias tienen algo en común: la *prevención última* de la acción destructiva es mediante el empleo de la fuerza física.<sup>16</sup> El uso de la fuerza toma muchas formas, sobre todo la defensa contra la invasión del territorio y la privación de la libertad, o encarcelamiento, en el propio territorio. El control o la neutralización del uso organizado de la fuerza es una necesidad funcional para el mantenimiento de una comunidad societaria. En las sociedades más diferenciadas, esto incluye siempre cierto grado de monopolio gubernamental de la fuerza socialmente organizada.

En esa forma, la exigencia *primaria* de la sociedad en relación con las personalidades de sus miembros es la de la motivación de su participación, incluyendo su respeto por las exigencias de su orden normativo. Esta exigencia puede dividirse en tres niveles. En primer lugar, tenemos el compromiso muy generalizado con el patrón central de valores que se relaciona directamente con las orientaciones religiosas. En segundo lugar, el "substrato" de la personalidad que, al derivarse de una socialización anterior, se enlaza con el complejo erótico y la importancia de motivación de la familia y otras relaciones íntimas. Por último, el nivel implicado directamente en los servicios y las actividades instrumentales que varían, de acuerdo con las metas y las situaciones particulares. Estos niveles de la persona-

<sup>16</sup> Parsons, "Some Reflections on the Place of Force in Social Process", obra citada.

lidad corresponden, aproximadamente, al superyó, el Ello y el Yo, de acuerdo con la clasificación de Freud.

De manera secundaria, el enlace de la personalidad con el organismo y la participación de éste en el mundo físico operan en dos contextos importantes que señalamos antes. El primero se refiere a los procesos orgánicos generalizados que condicionan el funcionamiento adecuado de la personalidad, sobre todo en relación a los complejos de familia, residencia y salud. La segunda es la relación entre la coacción por medio de la fuerza física y el problema de mantener la integridad de un orden normativo societario, dentro de un territorio.

#### *El organismo y el medio físico como ambientes para la sociedad*

La consideración de la relación del sistema social a su base orgánica y, a través de ella, al mundo físico, debe iniciarse con los requisitos básicos de la vida orgánica. En este caso, los problemas primordiales se refieren al suministro de alimentos y abrigo, pero hay muchos otros factores que resultan también problemáticos en todas las sociedades conocidas ramificándose de las capacidades y los instrumentos relativamente simples de los pueblos primitivos a los sistemas muy complejos de la época moderna, la tecnología es la capacidad socialmente organizada para controlar activamente y alterar objetos del ambiente físico, con el fin de satisfacer alguna necesidad o algún deseo de los seres humanos. En los casos limitadores, la organización social puede requerir simplemente la enseñanza de capacidades a artesanos individuales, que producen por sí mismos; sin embargo, incluso en esos casos, si la tecnología es importante, el artesano tendrá pocas probabilidades de permanecer totalmente aislados de quienes practiquen ese oficio, aparte del maestro que se lo enseñó. Además, si su trabajo es especializado, deberá tener alguna relación organizada con los consumidores de su producto y, probablemente, con las fuentes de sus materiales y equipos. En realidad, no puede haber ninguna artesanía totalmente divorciada de la organización social.

Evidentemente, los procesos tecnológicos sirven para satisfacer los deseos y las necesidades humanas. Dependen del sistema cultural para sus técnicas<sup>17</sup> —la adición que hace una persona al caudal técnico total de su sociedad es siempre un incremento, más que un "sistema totalmente nuevo". Además, en este sentido, las tareas tecnológicas se realizan siempre dentro de un papel socialmente definido. De manera muy general, aunque no siempre, los productos son el resultado de procesos colectivamente organizados, y no del trabajo de un individuo. Así, ciertas funciones ejecutivas o de coordinación deben realizarse en una amplia variedad de relaciones sociales con los consumidores, los abastecedores, los trabajadores, los investigadores, etcétera.

<sup>17</sup> Destreza es esencialmente la interiorización de ciertos elementos de la cultura en el organismo.

Así, pues, la tecnología es la referencia primordialmente física al complejo que incluye la economía como referencia primaria del sistema social. La economía es el aspecto del sistema societario que funciona no solamente para ordenar los procedimientos tecnológicos en forma social, sino también, lo que es más importante, para ajustarlos al sistema social y controlarlos en interés de las unidades sociales, tanto individuales como colectivas.<sup>18</sup> Los complejos institucionales de propiedad y contratos, y la reglamentación de las condiciones de empleo, son elementos importantes de integración en este caso. Los aspectos más estrictamente económicos del complejo, en las sociedades primitivas y arcaicas, se encuentran incluidos en estructuras difundidas en las que son primordiales el parentesco, la religión o los intereses políticos. No obstante, en ciertas circunstancias, se desarrollan mercados, junto con el dinero, como medio de intercambio.

Por ende, la organización tecnológica debe considerarse como una estructura delimitadora entre la sociedad, como sistema, y el ambiente orgánico-físico. Del lado societario del lindero, la economía es la estructura focal y proporciona un enlace con la comunidad societaria. Por ende, como lo realzan firmemente las tradiciones de la teoría económica, la función de distribución es crucial. Los recursos deben distribuirse para lograr la satisfacción de gran variedad de necesidades presentes en cualquier sociedad y las oportunidades para satisfacer las necesidades deben distribuirse entre diferentes categorías de la población. Puesto que están socialmente organizadas, las consideraciones tecnológicas se aplican también a la utilización de servicios. A medida que los servicios de los individuos se convierten en un recurso verdaderamente móvil y asignable, comprenden una categoría económica, como lo establece claramente su inclusión con los bienes físicos en la fórmula de los economistas de "bienes y servicios". No obstante, una vez incluidos en una organización operante (por medio del empleo), se comprometen en lo que, en términos analíticos, es un funcionamiento político —procesos de organización orientados hacia el alcance de metas específicas de la sociedad o de una subcolectividad importante.

Estas consideraciones implican que la tecnología requiere un complejo de referencias territoriales paralelas a la residencia. De hecho, solamente se diferencia del complejo de referencia más tarde, en la evolución social.<sup>19</sup> Su principal interés es la ubicación de la "industria". Hasta donde el personal desempeña papeles ocupacionales o de servicio, bien diferenciados, deben trabajar donde se necesiten sus servicios, aun cuando esa ubicación deba coordinarse con los factores residenciales. No obstante, la ubicación debe depender también del acceso a los materiales y los equipos, así como a la distribución del producto. En un sentido estricto, la industria representa el caso en el que vuelven a tener predominancia esas conside-

<sup>18</sup> Parsons, Talcott y Neil J. Smelser, *Economy and Society* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1956).

<sup>19</sup> Smelser, Neil J., *Social Change in the Industrial Revolutions* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

raciones económicas; sin embargo, los problemas de ubicación de la administración gubernamental o del personal religioso especializado, pueden analizarse en términos bastante similares.

#### LA COLECTIVIDAD SOCIETARIA Y LA AUTOSUFICIENCIA

Hay ciertas prioridades de control inherentes en los enlaces entre los subsistemas societarios, que relacionan a la sociedad con sus ambientes, y la comunidad societaria misma. Esta última depende de un sistema superordinado de orientación *cultural* que, por encima de todo, es la fuente principal de legitimación para su orden normativo. A continuación, ese orden constituye la referencia más esencial de orden superior para los subsistemas políticos y económicos, que se conectan directamente con la personalidad y los ambientes orgánicos físicos, respectivamente. En la esfera política, la prioridad del orden normativo societario se realiza más agudamente en la función de la aplicación<sup>20</sup> y en la necesidad de que las dependencias de la sociedad tengan cierto control final sobre las sanciones impuestas por medio de la fuerza física —no debido a *que* la fuerza física sea el controlador cibernético, sino porque debe controlarse, con el fin de que puedan funcionar los controles de orden superior. En la esfera económica, el paralelo es que los procesos económicos en la sociedad (por ejemplo, de distribución) deben controlarse institucionalmente. Ambos casos indican también la importancia funcional del *control normativo* sobre el organismo y el ambiente físico. Cuando se utilizan como sanciones, la fuerza y otros factores físico-orgánicos contribuyen mucho más a la seguridad de los procesos colectivos que lo que pudieran hacerlo como simples "exigencias condicionales". De manera similar, la prioridad de las consideraciones económicas sobre las tecnológicas —las cuestiones de *qué* va a producirse (*y para quién*) toman precedencia sobre las de cómo deben producirse las cosas— lo cual constituye un requisito básico para que la tecnología resulte verdaderamente útil.<sup>21</sup>

Ahora, podemos resumir las ramificaciones del criterio de autosuficiencia que utilizamos para definir el concepto de sociedad. Una sociedad debe constituir una *comunidad* societaria que tenga un nivel adecuado de integración o solidaridad

<sup>20</sup> El hincapié hecho aquí sobre la aplicación se refiere a las condiciones de seguridad de un orden normativo. Cuando se analiza el alcance de metas colectivas, como se indica antes, la importancia correspondiente se ejercerá sobre la movilización eficiente de los servicios y los recursos no humanos. Están enlazados por el hecho de que el orden normativo adecuado en el sistema político es una condición de movilización eficiente para el alcance de las metas.

<sup>21</sup> Evidentemente, esas prioridades no impiden que haya relaciones en dos sentidos entre los niveles implicados. Desde luego, una innovación tecnológica que conduzca a un nuevo producto puede "estimular" una demanda en el nivel económico; ¿esto se justifica en términos de los modos alternativos en que pueden utilizarse los recursos pertinentes?

y una posición distintiva de membresía. Esto no impide que haya relaciones de control o simbiosis con elementos de la población sólo parcialmente integrados en la comunidad societaria, tales como los judíos en la Diáspora; pero debe haber un núcleo de miembros más integrados.

Esta comunidad debe ser la "depositaria" de un sistema cultural suficientemente generalizado e integrado, para legitimar un orden normativo. Esa legitimación requiere un sistema de simbolismos constitutivos que sirva como base a la identidad y la solidaridad de la comunidad, creencias, ritos y otros componentes culturales que encarnan esos simbolismos. Por lo común, los sistemas culturales son más amplios que cualquier sociedad dada y su organización comunitaria; aunque en zonas que comprenden muchas sociedades, distintos sistemas culturales pueden verdaderamente incidir unos en otros. Así pues, a este respecto, la autosuficiencia de una sociedad implica su institucionalización de una gama suficiente de componentes culturales, para satisfacer sus exigencias *societarias* de manera suficientemente buena. Por supuesto, las relaciones entre las sociedades que tienen sistemas culturales iguales o estrechamente relacionados, presentan problemas especiales, algunos de los cuales veremos más adelante.

El elemento de organización colectiva impone criterios adicionales de autosuficiencia. Esta última no requiere de ninguna manera que todas las participaciones en papeles de sus miembros tengan lugar dentro de la sociedad; sin embargo, una sociedad tiene que proporcionar cierto repertorio de oportunidades de desempeño de papeles, suficiente para que los individuos satisfagan sus necesidades personales fundamentales en todas las etapas del ciclo vital, sin salirse de la sociedad, y para que ésta misma satisfaga sus propias exigencias. Un orden monástico en celibato no satisface este criterio, puesto que no puede reclutar a nuevos miembros por nacimiento, sin violar sus normas fundamentales.

Hemos demostrado que la aplicación de un orden normativo en una población colectivamente organizada implica el control de una zona territorial. Esto constituye un imperativo muy fundamental, en relación a la integridad de las instituciones gubernamentales. Además, es una razón importante por la que ninguna colectividad funcionalmente específica, como la Iglesia o una empresa de negocios, puede decirse que sea una sociedad. En relación a los miembros como individuos, la autosuficiencia societaria requiere —y quizá sea esto lo más fundamental— un control adecuado de los compromisos de motivación. Con excepciones que son inherentemente limitadoras (como el establecimiento de nuevas colonias), esto requiere que la membresía se reclute por nacimiento y socialización, inicial y primordialmente mediante el sistema de parentesco, por mucho que pueda suplementarse a través de la educación formal y otros mecanismos. El complejo de reclutamiento puede considerarse como un mecanismo de control social sobre las estructuras de personalidad de la membresía.

Finalmente, la autosuficiencia implica un control adecuado del complejo económico-tecnológico, de tal modo que el ambiente físico puede utilizarse como ba-

se de recursos, en un modo equilibrado y con un fin. Este control está entrelazado con el control político del territorio y el control de la membresía en relación al complejo de residencia-parentesco.

Ninguno de estos subcriterios de autosuficiencia es primordial, excepto en lo que respecta a sus relaciones generalizadas en la jerarquía cibernética y la condicional. Una deficiencia grave en cualquiera de esos criterios o cualquier combinación de ellos, puede ser suficiente para destruir una sociedad o crear una inestabilidad o una rigidez crónicas que impidan que se produzca una mayor evolución. Por ende, este esquema resultará particularmente útil para explicar los avances en el proceso de la evolución social.

#### COMPONENTES ESTRUCTURALES DE LAS SOCIEDADES

La exposición anterior de las relaciones entre una sociedad y su ambiente utilizó una clasificación relativamente sistemática de los componentes estructurales. Es importante que este esquema resulte explícito, debido a que se encuentra a la base de gran parte del análisis que se hace en este libro.

Nuestra definición inicial de la comunidad societaria se enfocó en la interrelación de dos factores —o sea, un *orden normativo* y una población *colectivamente organizada*. Para la mayoría de los propósitos generales, en el análisis de las sociedades, no necesitamos ampliar nuestra clasificación de componentes más allá de una simple distinción dentro de cada uno de esos factores. Estableceremos una distinción entre los aspectos de cada factor que son primordialmente internos en la comunidad societaria y los que la conectan principalmente con sistemas circundantes.

Del lado normativo, podemos hacer una distinción entre *normas* y *valores*. Los valores, en el sentido de patrón,<sup>22</sup> los consideramos como el principal elemento de conexión entre el sistema social y el cultural: no obstante, las normas son primordialmente sociales y tienen importancia reguladora para los procesos y las relaciones sociales, sin incluir principios aplicables por encima de la organización social o, a menudo, incluso, de un sistema social dado. En sociedades más avanzadas, el enfoque estructural de las normas es el sistema legal.

Del lado de la población organizada, la colectividad es la categoría de estructura intrasocial y el rol o papel es la categoría de estructura límite. La relación se liga con la personalidad del miembro individual del sistema social de referencia. El límite con el complejo orgánico-físico es de un orden que no requiere una conceptualización clara en este contexto; aun cuando los productos tanto de las per-

sonalidades como del sistema cultural convergen en el organismo en los procesos de socialización, en la aplicación de las capacidades y varios otros modos.

Estas cuatro categorías estructurales —valores, normas, colectividades y roles o papeles—, pueden estar relacionadas con nuestro paradigma funcional general.<sup>23</sup> Los valores tienen preponderancia en el mantenimiento del funcionamiento de patrones de un sistema social. Las normas son primordialmente de integración y regulan la gran cantidad de procesos que contribuyen a la aplicación de los compromisos de valores incluidos en el patrón. El funcionamiento primario de la colectividad se interesa por el alcance real de las metas por parte del sistema social. Cuando los individuos desempeñan funciones importantes desde el punto de vista societario, lo hacen en su capacidad de miembros de la colectividad. Finalmente, la función primaria del papel en el sistema social es de adaptación. Esto resulta particularmente claro para la categoría de servicio, puesto que la capacidad para satisfacer desempeños de papeles valiosos es el recurso de adaptación generalizada más básico de cualquier sociedad, aun cuando debe coordinarse con los recursos culturales, orgánicos y físicos.

Cualquier unidad estructural concreta de un sistema social constituye siempre una combinación de los cuatro componentes —la clasificación que nos ocupa incluye *componentes* y *no tipos*. Con frecuencia, hablamos de un papel o una colectividad como si fuera una entidad concreta; sin embargo, hablando estrictamente, esto es elíptico. No hay colectividad sin papeles de los miembros y, viceversa, no existe ningún papel que no forme parte de una colectividad. Tampoco hay ningún papel ni colectividades que no estén reguladas por normas y que no se caractericen por un compromiso con los patrones de valores; por ejemplo, con fines analíticos, podemos abstraer los componentes de valores de una estructura y describirlos como objetos *culturales*; pero cuando se emplean técnicamente como categorías de estructura social, deben referirse *siempre* a componentes de sistemas sociales que contengan también los otros tres componentes.

De todos modos, las cuatro categorías de componentes, de acuerdo con la naturaleza del caso, son independientemente variables; por ejemplo, el conocimiento del patrón de valores de una colectividad no hace que sea posible deducir su composición de papeles. Los casos en los que los contenidos de dos o más tipos de componentes varían juntos, de tal modo que el contenido de uno de ellos pueda deducirse directamente del de otro, son casos especiales y limitados, en lugar de generales.

Así, los *mismos* patrones de valores constituyen generalmente partes estructurales de una variedad amplia de unidades o subsistemas diferentes en una sociedad y, con frecuencia, se encuentran en muchos niveles de las jerarquías estructu-

<sup>22</sup> Es importante no confundir este uso con el relativo a los *objetos valiosos*, que han mantenido teóricos como Thomas y Znaniecki, Lasswell, Easton y Homans.

<sup>23</sup> Véase, de Talcott Parsons, "General Theory in Sociology", en la obra de Robert K. Merton, Leonard Broom y Leonard S. Cottrell, Jr. (dirs.), *Sociology Today* (Nueva York: Basic Books, 1959 y Harper Torchbooks, 1965).

rales. Además, a menudo, las mismas normas son esenciales para el funcionamiento de gran variedad de tipos de unidades operativas. Así, los derechos legales de propiedad implican elementos normativos comunes tanto si el poseedor de esos derechos es una familia, como un cuerpo religioso o una empresa comercial; por supuesto, las normas están diferenciadas debido a la situación y la función; pero las bases de su diferenciación no son las mismas que las de las colectividades y los papeles. Dentro de ciertos límites, parece ser que *cualquier* colectividad implicada en cierta situación o que realiza determinada función se regulará por ciertas normas, sean cuales sean sus demás características. Finalmente, esa variación independiente es también característica de los papeles; por ejemplo, las funciones ejecutivas o de administración y ciertos tipos de papeles profesionales son comunes a muchos tipos de comunidades y no exclusivamente de uno solo.

El mismo principio básico de variación independiente se aplica a las relaciones entre el sistema social y sus sistemas circundantes. Es la persona quien desempeña el papel y no el individuo concreto total, el que es miembro de una colectividad que puede ser, incluso, la societaria; por ejemplo, el autor es miembro de ciertas colectividades internacionales que no forman parte de la comunidad societaria norteamericana. El carácter plural de los papeles asumidos por una personalidad es una de las bases principales de la teoría sociológica y debe tenerse en cuenta constantemente. A medida que una sociedad evoluciona, el pluralismo de papeles se hace cada vez más importante, pero caracteriza a cualquier sociedad.

#### PROCESO Y CAMBIO

La frase "perspectivas evolutivas y comparativas" constituye el subtítulo de este libro. El esquema de categorías estructurales que acabamos de bosquejar, proporcionará las referencias clave para el aspecto comparativo del análisis empírico; sin embargo, la evolución es una generalización sumaria que sustituye a cierto tipo de proceso de cambio. Antes de pasar a las cuestiones empíricas, debemos considerar brevemente el tratamiento del proceso, el cambio y el concepto de la evolución societaria.

El tipo de procesos característico de los sistemas sociales es lo que denominamos interacción.<sup>24</sup> A fin de comprender la acción en nuestro sentido, ese proceso debe enfocarse en niveles simbólicos. Esencialmente, esto se refiere al nivel lingüístico de expresión y comunicación —el concepto de un nivel amplio es justificable, debido a que los factores que denominamos habla y escritura participan en muchos otros eventos significativos, como "los gestos", "las aplicaciones físicas de metas", etcétera. Además, hay medios simbólicos de interacción, aparte del len-

<sup>24</sup> Parsons, "Interaction", obra citada.

guaje, como el dinero, que tal vez sea mejor considerar como lenguajes especializados que como órdenes esencialmente diferentes de comunicación.

Un lenguaje no es simplemente un conjunto de símbolos que se han utilizado en el pasado; es un sistema de símbolos que tienen significado en relación a un código.<sup>25</sup> Un código lingüístico es una estructura *normativa* paralela a la que se compone de normas y valores societarios —de hecho, puede considerarse adecuadamente como un caso especial de la norma, dejando margen para su enfoque cultural, por oposición al social.

En general, los procesos de comunicación afectan a quienes reciben los mensajes, aunque el grado hasta el que los efectos son los deseados por quienes efectúan la comunicación es siempre algo problemático. La recepción de un mensaje puede estimular una salida que, en cierto modo, es una respuesta. No obstante, el no responder es también una alternativa, sobre todo cuando algunos mensajes se "difunden" (por ejemplo, si se imprimen en un periódico), de tal modo que "cualquiera" puede o no verlo y responder o no.

El proceso que conduce a una respuesta relacionada en cierto modo con una o más recepciones de comunicación, puede denominarse "decisión". Este proceso se produce dentro de la "caja negra", que es la personalidad del actor. Hasta donde la comunicación es parte de un proceso social, la personalidad desempeña un papel cuya naturaleza depende de sus relaciones con los receptores reales y potenciales del mensaje y con las fuentes de las que proceden sus recepciones de comunicaciones.

Aun cuando una decisión puede ser ostensiblemente una respuesta a un mensaje particular, es poco apropiado considerarla como consecuencia de un estímulo simple. Una decisión es *siempre* una consecuencia de una combinación de factores, entre los que una entrada inmediata es solamente uno de ellos. Todos los procesos sociales deben concebirse como la combinación y la recombinación de factores comunicables y variables.

Por ejemplo, el uso del poder puede concebirse como la comunicación de una decisión a las partes requeridas, de modo que sus implicaciones comprometen a una colectividad y todos los actos de sus miembros importantes. Así, al ordenarle a su unidad que realice un ataque, un oficial se limita a dar la orden, activando en esa forma un sistema conductual complejo por parte de sus hombres; sin embargo, resulta claro que esos procesos cibernéticos de comunicación sólo pueden operar eficientemente en contextos en los que las estructuras institucionales ejercen un control cibernético estrecho sobre los diversos factores que analizamos con anterioridad.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Véase, de Roman Jakobson y Morris Halle, *Fundamentals of Language* (La Haya: Mouton, 1956); y de Noam Chomsky, *Syntactic Structures* (La Haya: Mouton, 1957).

<sup>26</sup> En dos artículos, desarrollé esta posición para manejar algunos problemas mucho más complejos en la conceptualización del proceso social: véase "On the Concept of Influence", en *Public*

Presentamos más detalles sobre procesos sociales cuando analicemos en capítulos subsecuentes ejemplos particulares de sociedades dadas o clases y sistemas de ellas. El tipo especial de proceso de que se ocupa este libro es el cambio. Aun cuando todos los procesos cambian de cierto modo, es útil para nuestros fines distinguir de los demás los procesos que modifican las estructuras sociales. En este caso, es evidente que son necesarios muchos procesos complejos para mantener el funcionamiento de cualquier sistema societario; si sus miembros nunca hicieran nada, una sociedad dejaría muy pronto de existir.

En los niveles teóricos más generales no hay diferencias entre los procesos que sirven para mantener un sistema y los que sirven para cambiarlo. La diferencia reposa en la intensidad, la distribución y la organización de los componentes "elementales" de procesos particulares relativos a los estados de las estructuras a las que afectan; sin embargo, cuando describimos una revolución carismática o el desarrollo de un sistema burocrático, diciendo que se trata de procesos, no nos referimos a esos niveles elementales, sino que generalizamos, en relación a combinaciones muy complejas de procesos elementales. Por supuesto, tendremos que hacer esto en muchos puntos, debido, parcialmente, a que las limitaciones de espacio impiden presentar más detalles y, en parte, a la falta de conocimientos del autor sobre la composición más fina de muchos de los procesos en cuestión.

#### PARADIGMA DE CAMBIO EVOLUTIVO

Entre los procesos de cambio, el tipo más importante para la perspectiva evolutiva es el *realce de la capacidad de adaptación*, ya sea dentro de la sociedad que origina un nuevo tipo de estructura o por medio de la difusión cultural y la participación de otros factores en combinación con el nuevo tipo de estructura dentro de otras sociedades y, quizá, en periodos posteriores. Algunas sociedades han sido semilleros de desarrollos, que llegaron a ser crucialmente importantes solamente mucho después de que esas sociedades mismas dejaran de existir. El antiguo Israel y la Grecia clásica no duraron mucho tiempo como sociedades distintas y políticamente independientes, aun cuando contribuyeron con ingredientes al sistema de las sociedades modernas.

De todos modos, tanto los desarrollos de semilleros como los casos de realce más inmediato de la capacidad de adaptación (como la aparición de organizaciones burocráticas en gran escala, en ciertos imperios), parecen poder analizarse de acuerdo con un paradigma común, que nos limitaremos a bosquejar aquí; pero que desarrollaremos ampliamente en capítulos subsecuentes.

*Opinion Quarterly* (primavera de 1963) y "On the Concept of Political Power", en *Proceedings of the American Philosophical Society* (junio de 1963).

En primer lugar, el proceso de la diferenciación. Una unidad, un subsistema o una categoría de unidades o subsistemas, que tengan un lugar simple y relativamente bien definido en la sociedad, se funda en unidades o sistemas (por lo común dos), que difieren tanto en estructura como en importancia funcional en relación con el sistema más amplio. A fin de citar un ejemplo familiar, ya mencionado, el hogar organizado de acuerdo con los lazos familiares, en las sociedades predominantemente campesinas es, a la vez, la unidad de residencia y la unidad primaria de producción agrícola; no obstante, en algunas sociedades, la mayor parte del trabajo productivo se realiza en unidades especializadas, tales como talleres, fábricas u oficinas, en las que actúan personas que son también miembros de hogares familiares. En esa forma, se han diferenciado dos conjuntos de papeles y colectividades, separándose de sus funciones. Puede haber también cierta diferenciación al nivel de las normas y cierta especificación de los patrones de valores comunes para las diferentes situaciones.

Para que la diferenciación dé un sistema equilibrado y más evolucionado, cada subestructura nuevamente diferenciada (por ejemplo, la organización de la producción en el caso anterior), debe tener una mayor capacidad de adaptación para realizar su función primaria, en comparación con el desempeño de esa función en la estructura previa y más definida. Así, la producción económica es típicamente más eficiente en las fábricas que en los hogares. Podemos decir que este proceso es el aspecto de ascenso de adaptación del ciclo de cambio evolutivo. Se aplica tanto al nivel de los papeles como al de la colectividad; las personas que participan, así como la colectividad como un todo, deben llegar a ser más productivas que antes, de acuerdo con una medición hecha a través de algún tipo de relación de producto y costo. Estos cambios no implican que la antigua unidad "residual" haya perdido sus funciones en todos los contextos de sus operaciones. El hogar no es ya un productor económico importante; pero puede desempeñar sus otras funciones mejor que en su forma anterior.

Los procesos de diferenciación plantean también nuevos problemas de integración para el sistema. Las operaciones de dos (o más) categorías de unidades estructurales deben coordinarse en donde solamente existía antes una categoría. Así, en los sistemas de empleo-ocupación, el padre de familia no puede supervisar ya la producción en su papel de parentesco. Por consiguiente, la organización de producción debe desarrollar un sistema de autoridad que no esté empotrado en el parentesco, y las colectividades de producción y familia deben coordinarse dentro del sistema más amplio —por ejemplo, por medio de cambios en la estructura de la comunidad local.

Así, el ascenso de adaptación requiere que las capacidades funcionales especializadas se liberen de las limitaciones impuestas dentro de las unidades estructurales y más difundidas. Así pues, existe una dependencia de recursos más generalizados, que son independientes de sus fuentes atributivas. Por estas razones, los procesos de diferenciación y ascenso pueden requerir la inclusión en una

posición de membresía plena, en la comunidad general pertinente, de grupos previamente excluidos que hayan desarrollado capacidades legítimas para "contribuir" al funcionamiento del sistema.<sup>27</sup> Es posible que el caso más común sea el relativo a los sistemas que se han dividido en una clase superior y otra inferior y donde la clase superior ha monopolizado la posición de membresía "real", tratando a la clase inferior, hasta donde la considere como perteneciente al sistema, como ciudadanía de segunda clase. Los procesos de diferenciación y ascenso hacen que resulte cada vez más difícil mantener esas dicotomías simples. La diferenciación, principalmente, produce casos en los que las necesidades de integración de subsistemas recién diferenciados indican con firmeza la necesidad de incluir a elementos que, de otro modo, permanecerían excluidos.

El componente final del proceso de cambio concierne a su relación con el sistema de valores de la sociedad. Cualquier sistema dado de valores se caracteriza por un tipo particular de patrón, de modo que, cuando se institucionaliza, establece la conveniencia de un tipo general de sistema social. Por medio de lo que denominamos especificación, esa evaluación general se "deletrea" en sus implicaciones para los diversos subsistemas diferenciados y las unidades segmentadas. Por ende, la orientación de valores apropiada para una colectividad particular, papel o complejo de normas no es el patrón general del sistema, sino una "aplicación" ajustada y especializada de él.

Sin embargo, un sistema o subsistema que sufre un proceso de diferenciación, se enfrenta a un problema funcional que es lo opuesto a la especificación: el establecimiento de una versión del patrón de valores apropiado para el nuevo tipo de sistema naciente. Puesto que este tipo es en general más complejo que su predecesor, su patrón de valores debe establecerse en un nivel más alto de generalidad, con el fin de justificar la variedad más amplia de metas y funciones de sus subunidades; no obstante, el proceso de generalización se enfrenta a menudo a una firme resistencia, debido a que el compromiso con el patrón de valores lo consideran con frecuencia varios grupos como un compromiso al nivel previo y más bajo de generalidad. Esa resistencia puede denominarse "fundamentalismo". Para los fundamentalistas, la exigencia de una mayor generalidad al evaluar las normas parece una petición de abandono de los compromisos "reales". En relación a esas cuestiones, se cristalizan con frecuencia conflictos sumamente graves.<sup>28</sup>

La posición de cualquier sociedad dada y, todavía más, de un sistema de sociedades relacionadas (como las comprendidas en las sociedades de la antigüedad

<sup>27</sup> Este puede ser un caso de extensión del alcance de la comunidad para evitar la expulsión de elementos recién diferenciados —por ejemplo, linajes más jóvenes, con nuevas ubicaciones residenciales.

<sup>28</sup> Este análisis de los procesos del cambio evolutivo es una revisión del patrón planteado en "Some Considerations on the Theory of Social Change", en *Rural Sociology* (septiembre de 1961), pp. 219-239.

del Medio y el Cercano Oriente), es un resultado complejo de ciclos progresivos que implican estos (y otros) procesos de cambio. Ese resultado, en cualquiera etapa amplia de un proceso más general, tenderá a producir un espectro en abanico de tipos que varían de acuerdo con sus situaciones diferentes, sus grados de integración y sus ubicaciones funcionales dentro del sistema más amplio.

Algunas variantes dentro de una clase de sociedades, que tengan características ampliamente similares, favorecerán, más que otras, ciertas etapas adicionales de evolución. De hecho, algunas de las otras pueden encontrarse tan cargadas de conflictos internos u otros obstáculos, que apenas logren mantenerse o, incluso, sufran cierto deterioro; sin embargo, puede haber entre ellas, como lo mencionamos, algunas de las sociedades más creativas desde el punto de vista de la generación de componentes importantes a largo plazo.

Siempre que en algún punto de una población mezclada de sociedades surja una "brecha" de desarrollo, el proceso siguiente de innovación se aproximará siempre, en nuestra opinión, a nuestro paradigma de cambio evolutivo. Esa brecha dotará a su sociedad con un nuevo nivel de capacidad de adaptación en algún aspecto vital, cambiando en esa forma las condiciones de sus relaciones de competencia con otras sociedades del sistema. En términos generales, este tipo de situación abre cuatro posibilidades para las sociedades que no comparten inmediatamente la innovación. Esta última pueden destruirla simplemente los rivales más poderosos, aunque menos avanzados; si la innovación es cultural, será difícil destruirla por completo y puede asumir gran importancia, incluso después de que la sociedad que la originó haya sido destruida. En segundo lugar, las condiciones de la competencia pueden equilibrarse mediante la adopción de innovaciones. El impulso actual hacia la "modernización" de las sociedades subdesarrolladas, es un caso evidente e importante a este respecto. Una tercera alternativa es el establecimiento de un nicho aislado en el que la sociedad pueda seguir manteniendo su antigua estructura en forma relativamente carente de trastornos. La posibilidad final es la pérdida de la identidad societaria mediante la desintegración o su absorción por algún sistema societario mayor. Esas posibilidades son conceptos típicos y pueden presentarse muchas combinaciones y matices complejos de ellos.

#### *Diferenciación de los subsistemas de la sociedad*

Consideremos las líneas amplias que es posible que siga la diferenciación societaria. Dada la naturaleza cibernética de los sistemas sociales, esas líneas deben ser funcionales. La complejidad creciente de los sistemas, hasta el punto en que no se deba solamente a la segmentación, implica el desarrollo de sus subsistemas especializados en relación a funciones más específicas en la operación del sistema como un todo, y de mecanismos de integración que interrelacionan los subsistemas funcionalmente diferenciados.

Para nuestros fines, ha sido esencial analizar las funciones en dos principales niveles: el sistema de acción general y el sistema social. Cada uno de esos niveles tiene el potencial de incrementar el grado de su diferenciación en subsistemas, a lo largo de las cuatro referencias funcionales que hemos subrayado.

Los procesos más evidentes de evolución, surgidos en las condiciones sociales primitivas, se refieren al nivel de acción general, sobre todo a la relación entre el sistema social y el cultural; no obstante, las relaciones especiales del organismo con la tecnología y del sistema de personalidad con la organización política, indican que los otros dos subsistemas primarios de acción se encuentran también implicados de manera sumamente fundamental.

En el siguiente capítulo sostendremos que el principal criterio distintivo del tipo más primitivo de sociedad es un nivel muy bajo de diferenciación entre esos cuatro subsistemas —quizá cerca del nivel mínimo congruente con los modos humanos de acción.

La diferenciación entre el sistema cultural y el societario, en sus primeras etapas, resulta más evidente en el campo de la religión, llegando a ser más claro a medida que se establece una mayor "distancia" entre los dioses y la condición humana.<sup>29</sup> Este desarrollo se presentó primeramente en las sociedades primitivas más avanzadas, y llegó a ser mucho más marcado en las sociedades arcaicas, alcanzando un nivel nuevo y crucial en lo que Bellah denomina las religiones "históricas".<sup>30</sup> Puede trazarse un proceso paralelo de diferenciación entre la personalidad y la sociedad, en relación al grado de autonomía de los individuos. Entre el organismo y la sociedad, la diferenciación surge entre el nivel de tecnología física y el de los procesos económicos, interesados en la distribución de los recursos móviles, los bienes de consumo que se "apropian" o producen, y los factores de producción.

Como lo muestra el bosquejo anterior de relaciones entre sistemas, podemos esperar que este proceso de diferenciación, al nivel del sistema de acción general estimule procesos similares dentro de la sociedad como sistema, además de ser estimulado por ellos.

Lo que denominamos sistema de mantenimiento de patrones de la sociedad tiene una preponderancia cultural, debido a que es el foco de relación directa con el sistema cultural. Primeramente, se diferencia claramente de los otros subsistemas societarios, debido a que los últimos se establecen como esferas claramente "seculares" que, aunque legitimadas en términos religiosos, no forman directamente parte del sistema religioso. Este proceso conduce a la diferenciación de "la Iglesia y el Estado", que no se alcanzó plenamente hasta las fases posromanas del cristianismo.

<sup>29</sup> Henri Hubert y Marcel Mauss, *Sacrifice: Its Nature and Function* (Chicago: University of Chicago Press, 1964).

<sup>30</sup> Véase más adelante, en los capítulos 4 y 5 y de Robert N. Bellah, "Religious Evolution", en *American Sociological Review* (junio de 1964).

El desarrollo de los sistemas legales autónomos es quizá el indicador más importante de diferenciación entre el sistema de integración societaria, enfocándose en torno a la comunidad societaria, y el gobierno, que se ocupa de la selección, el orden y el alcance de metas colectivas más que del mantenimiento de la solidaridad (incluyendo el orden), como tal. De todos los sistemas premodernos, la sociedad romana realizó los mayores progresos en ese sentido.

Finalmente, la economía tiende a diferenciarse no sólo de la tecnología, sino también del gobierno y de los aspectos del mantenimiento de patrones asociados al parentesco. El dinero y los mercados se encuentran entre los complejos institucionales más confusos, implicados en la diferenciación de la economía. Es posible que las diferencias entre la sociedad mesopotámica y la griega marquen las primeras etapas y más cruciales en este desarrollo institucional; pero se produjeron muchos desarrollos adicionales en la transición a los sistemas modernos.

El patrón maestro de cuatro funciones en nuestro análisis de la tendencia de los sistemas societarios para la diferenciación en cuatro subsistemas primarios, constituirá las directivas principales para todo nuestro análisis.<sup>31</sup> Donde parezca haber más de cuatro subsistemas importantes, utilizaremos uno de tres métodos o una combinación de ellos. En primer lugar, el fenómeno esencial puede deberse a la segmentación, más que a la diferenciación. En segundo lugar, puede encontrarse implicado más de un nivel de referencia del sistema; por ejemplo, las instituciones de parentesco requieren una integración especial en ambientes societarios situados en el subsistema de mantenimiento de patrones y la personalidad y, por ende, están funcionalmente menos diferenciados que estructuras tales como las iglesias o las universidades modernas. En tercer lugar, hay diferentes distribuciones de preponderancia entre componentes funcionalmente significativos, de tal modo que deben hacerse distinciones tipológicas importantes de un subsistema relativamente muy diferenciado, por ejemplo, una economía o un gobierno. Con frecuencia, estas diferencias son los resultados de interpenetraciones con los elementos de otros niveles del sistema u otros subsistemas al mismo nivel.

Por consiguiente, resultará evidente que la base de la clasificación anterior es analítica y no concreta.<sup>32</sup> Cualquier subsistema particular de una sociedad, puede implicar los tres tipos de complicación en una combinación especial; sin embargo, es importante, con fines teóricos, desenmarañarlos analíticamente. Aunque los puntos específicos concretos variarán considerablemente (y de manera compleja, de acuerdo con el tipo de sistema que analicemos, los puntos de referencia de los subsistemas societarios —mantenimiento de patrones, integración, gobierno y economía—, constituirán un instrumento analítico importante para todo nuestro análisis.

<sup>31</sup> Véase, de Parsons, parte II de la "General Introduction" a *Theories of Society*, obra citada.

<sup>32</sup> Esto se desprende de las relaciones teóricas representadas en la tabla 2, sobre todo en las columnas I, II y III.

### *Etapas en la evolución de las sociedades*

Una perspectiva evolutiva implica tanto un criterio de dirección evolutiva como un esquema evolutivo de etapas. Hemos formulado el factor de dirección como un incremento en la capacidad generalizada de adaptación, adaptándolo conscientemente de la teoría de la evolución orgánica. Más adelante lo interpretaremos, en el último capítulo de este libro. Aquí, nos queda por ver el problema de las etapas. No concebimos la evolución societaria ni como algo continuo ni como un proceso lineal simple, sino que efectuamos una distinción entre niveles amplios de avance, sin pasar inadvertidamente la variabilidad considerable que se encuentra en cada uno de ellos. Para los fines limitados de este libro y su secuela, distinguiremos tres niveles evolutivos muy amplios, que denominaremos *primitivo*, *intermedio* y *moderno*. Este libro se enfocará en las dos primeras categorías, dejando la tercera para su secuela. Hay cierta arbitrariedad en cualquier patrón particular de etapas y dentro de las dos categorías amplias que estudiaremos a continuación consideraremos esencial efectuar una subdivisión importante dentro de cada una de ellas.<sup>33</sup>

Los criterios de división entre las principales etapas de nuestra clasificación, se centran en torno a desarrollos críticos en los elementos de código de las estructuras normativas. Para la transición de la sociedad primitiva a la intermedia, el desarrollo focal es del lenguaje, que forma primordialmente parte del sistema cultural. La transición de la sociedad intermedia a la moderna, se encuentra en los códigos institucionalizados de orden normativo, al interior de la estructura de la sociedad y se centra en el sistema legal. En ambos casos, el criterio mencionado es simplemente una consigna, que indica un tema complejo. El lenguaje escrito, que es el foco del desarrollo del destino a partir de la época primitiva, incrementa la diferenciación básica entre el sistema social y el cultural y amplía considerablemente la gama y el poder del último de ellos. El contenido simbólico principal de una cultura, mediante la escritura, puede encarnarse en formas independientes de los contextos concretos de interacción. Esto hace que sea posible una difusión cultural inmensamente más amplia e intensa, tanto en el espacio (por ejemplo, en relación a las poblaciones) como en el tiempo. Inicia el fenómeno de "difusión", o sea, la orientación de mensajes hacia auditorios indefinidos, o hacia cualquiera que sepa leer en el lenguaje utilizado y llegue a tener a su disposición el documento. Además, no hay limitaciones inherentes de tiempo para la pertinencia de un mensaje. Solamente las culturas con escritura pueden tener una historia en el sentido de la conciencia, basándose en evidencia documentada de acontecimientos del pasado

<sup>33</sup> Bellah, en su notable artículo "Religious Evolution", utiliza un patrón de cinco etapas principales, que no corresponden exactamente con el esquema que nos ocupa. En parte tenemos diferentes perspectivas, puesto que Bellah se ocupa más específicamente de los factores culturales que de los sociales. Sin embargo, creo que nuestros patrones diferentes incluyen también una diferencia de opiniones teóricas.

que se encuentran más allá de los recuerdos de las personas vivas y los relatos vagos de las tradiciones orales.

Hay muchos aspectos y numerosas etapas del desarrollo y la institucionalización del lenguaje escrito y la alfabetización.<sup>34</sup> Las primeras etapas, particularmente sobresalientes en las sociedades que denominamos arcaicas, limitan generalmente la escritura a la alfabetización "artesanal" de grupos pequeños, que la utilizan para fines especializados, con frecuencia esotéricamente religiosos y mágicos. Un segundo desarrollo importante, probablemente uno de los criterios de la sociedad intermedia avanzada, es la institucionalización de la alfabetización completa para los varones adultos de una clase superior. Por lo común, esas sociedades organizan sus culturas alrededor de un conjunto de escritos especialmente importantes y con frecuencia sagrados, que se espera que conozcan todos los hombres "cultos". Solamente las sociedades modernas se acercan a la alfabetización institucionalizada de toda la población adulta, lo cual, de hecho, puede señalar una segunda etapa importante del modernismo.

El lenguaje escrito y la disponibilidad de documentos se aplican en favor de la estabilización de gran número de relaciones sociales; por ejemplo, las condiciones de un acuerdo contractual no deben depender de los recuerdos imperfectos de las partes o los testigos, sino que pueden escribirse y ponerse a disposición de quien las necesite, para su verificación. La importancia de esa estabilidad no puede subestimarse. Indudablemente, es una condición primordial para el incremento de la amplitud y la complejidad de muchos componentes de la organización social.

Al mismo tiempo, la escritura es también una fuente de flexibilidad y una oportunidad para la innovación; aunque, con frecuencia, documentos "clásicos" han proporcionado la base para un tradicionalismo rígido, la disponibilidad de documentos oficialmente correctos hace posible un análisis crítico, más profundo y de largo alcance, de las cuestiones culturales pertinentes. Si el documento es normativo para alguna esfera de acción, planteará de manera totalmente clara el problema de cómo pueden satisfacerse realmente sus cláusulas en ciertas situaciones prácticas. Sobre todo, los documentos escritos constituyen una base para un desarrollo cultural acumulativo; permiten que las diferencias presentadas por una innovación se definan de manera mucho más precisa que lo que sería posible mediante la tradición oral simple.

Mientras que el lenguaje escrito fomenta la independencia del sistema cultural de las exigencias más condicionales de la sociedad, las leyes, cuando se desarrollan hasta el nivel necesario, fomentan la independencia de los componentes normativos de la estructura societaria de las exigencias de los intereses políticos

<sup>34</sup> Véase, de Jack Goody e Ian Watt, "the Consequences of Literacy", en *Comparative Studies in Society and History* (abril de 1963).

y económicos y los factores personales, orgánicos y fisicoambientales, que se aplican a través de ellos.

El problema relativo al tipo de ley, la institucionalización de la cual marca la transición de las sociedades intermedias a las modernas, es sumamente complejo. Evidentemente, su organización debe estar muy generalizada, de acuerdo con principios universalistas. Es este factor, por encima de todo, el que impide que sistemas tan imponentes como el de las leyes talmúdicas o el Islam tradicional, se clasifiquen como leyes "modernas". Carecen del nivel de generalidad que Weber denominó *racionalismo formal*.<sup>35</sup> Los sistemas legales modernos deben realzar también firmemente el factor de procedimientos, para distinguirlos de los preceptos sustantivos y las normas. Solamente sobre la base de la preponderancia de los procedimientos podrá enfrentarse el sistema a gran variedad de circunstancias y tipo variables de casos, sin compromisos anteriores con soluciones específicas.

Como veremos, las leyes romanas del periodo imperial fueron de lejos las que más se acercaron, de entre los sistemas premodernos, a satisfacer los aspectos más "formales" de esos requisitos —y, por supuesto—, hicieron contribuciones esenciales a la aparición posterior de sistemas plenamente modernos. No obstante, no fue una estructura suficiente para desarrollar bases "modernas" en el Imperio romano mismo. Sugeriremos que esto se debió principalmente al nivel de la institucionalización de las leyes de la sociedad romana. El Imperio romano no desarrolló una comunidad societaria suficientemente integrada, ni logró integrar a todos los grupos étnicos, territoriales y religiosos principales, con relación a un orden normativo primario y simple que sirviera para toda la sociedad y se encontrara por encima de la autoridad del gobierno romano.

<sup>35</sup> Véase, de Max Rheinstein (dir.), *Max Weber on Law in Economy and Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1954), sobre todo el capítulo 8.

284 a

ESBOZO BIOGRÁFICO

X

- 1902 Nace Talcott Parsons el 13 de diciembre en Colorado Springs, en el seno de una familia religiosa e intelectual. Su padre fue ministro eclesiástico, profesor y presidente del Marieta College.
- 1924 Termina su licenciatura en Amherst College de Massachussets centrandó su interés en la biología.
- 1924- Estudia en la London School of Economics bajo la tutoría de Hobhouse, Ginsberg  
1925 y Malinowski, quien despertó su interés por el punto de vista funcional.
- 1925- Pasa un año en la Universidad de Heidelberg, Alemania recibiendo la influencia  
1926 que Max Weber había dejado en los ámbitos académicos. <sup>1</sup> Parsons trabaja sobre su tesis doctoral, en la cual dedica una buena parte al pensamiento de Weber. Posteriormente traducirá al inglés, la obra de Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Se doctora por la Universidad de Heidelberg con la tesis *El concepto del capitalismo en las teorías de Max Weber y Werner Sombart*. Su interés está enfocado hacia la naturaleza del capitalismo, sus antecedentes, su carácter y sus perspectivas.
- 1926- Es nombrado instructor de economía en Amherst.  
1927
- 1927 Desempeña el primer cargo en la Universidad de Harvard.
- 1930 El medio universitario al que pertenece Parsons lo mantiene distanciado de los problemas económicos de Estados Unidos, de tal suerte que la producción teórica que se desarrolla al interior de la Universidad, se encuentra alejada de la crisis económica de esta década. Parsons al igual que otros académicos estadounidenses voltean hacia la sociología académica europea buscando una defensa contra el

<sup>1</sup> Max Weber había muerto cinco años antes, pero su esposa Mariane Weber seguía convocando a reuniones de carácter académico a las que T. Parsons asistió.

## **CAPÍTULO 2.**

**TEMA: 2.1. Contexto histórico – académico del Funcionalismo en Comunicación**

### **LECTURA #6**

FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos y Laura Galguera: “Capítulo 1. La teoría de la comunicación como disciplina científica”; “Capítulo 2. Las tradiciones de la teoría de la comunicación” en *Teorías de la comunicación*, México, McGraw-Hill, 2009. pp. 1-17.

### Objetivos

- Hacer una revisión histórica de los estudios en torno al fenómeno de la comunicación humana, desde la preocupación de los antiguos griegos por el lenguaje y la retórica, hasta los diversos modelos de comunicación desarrollados durante el siglo xx.
- Identificar las características conceptuales del proceso de comunicación.
- Identificar y distinguir los principios, objetivos y herramientas utilizadas por la investigación de tipo cuantitativo/objetivo y los estudios de tipo cualitativo/interpretativo.

-Fernández, Carlos y Lavia Galguera: Teorías de la Comunicación "Cap. 1: la teoría de la comunicación como disciplina científica" "Cap. 2: las tradiciones de la teoría de la comunicación". Mc Graw Hill, México, 2009, p.p. 07-16

5

# La teoría de la comunicación como disciplina científica

Capítulo 1

La comunicación ha sido estudiada sistemáticamente desde la antigüedad. En el siglo v a.C., por ejemplo, los sofistas ya se interesaban en el papel que desempeña el *logos* o el poder de la palabra en el mundo humano. Creían que el lenguaje confería un gran poder por su capacidad de nombrar lo que no se ve, y de ocultar y revelar aspectos de la realidad. Platón adoptó un concepto de comunicación muy diferente al de los sofistas. Para el filósofo griego el lenguaje era un mal necesario, un medio de expresión imperfecto que sólo distorsionaba la realidad cada vez que se utilizaba; por lo tanto, sugería elaborar una retórica basada en el verdadero conocimiento, y no en trucos argumentativos. Aristóteles ofreció una postura alternativa al debate entre los sofistas y Platón. El sentido que éste daba a la retórica estaba claramente definido en función de la búsqueda de sustento para los argumentos verdaderos y la destrucción de los falsos, así como la práctica de la virtud (Fernández y Galguera, 2008).

El estudio de la comunicación enfrentó nuevos retos cuando el cristianismo se convirtió en la religión oficial del Imperio Romano. Hacia finales del siglo iv d.C., San Agustín, influido por los escritos de Platón, describió a la doctrina cristiana como el conocimiento que no puede ser adquirido mediante la retórica, pero que puede presentarse a públicos específicos y en una forma más efectiva a través de ésta. En "Sobre la doctrina cristiana", San Agustín escribió que el conocimiento podía adquirirse a través de la interpretación de las escrituras; sin embargo, una vez construido, el ministro cristiano tenía la libertad de

utilizar las teorías retóricas paganas para lograr que sus sermones fueran más efectivos (Fernández y Galguera, 2008).

En la Edad Media se separaron los estudios seculares de los religiosos. Los primeros, también conocidos como artes liberales, se conformaban por el *trivium*, integrado por la gramática, la retórica y la dialéctica; y por el *quadrivium*, que reunía a la aritmética, la música, la geometría y la astronomía. Sin embargo, durante esta época predominaron los estudios teológicos, pues se consideraban superiores a estas siete artes liberales (Fernández y Galguera, 2008; Fernández y Hernández, 2004).

Con la llegada del Renacimiento resurgió el pensamiento sofista en torno a la comunicación. Los humanistas italianos se esforzaron por renovar la noción de que el mundo llega a ser en la medida en que es construido mediante el lenguaje. Giambattista Vico, erudito del siglo xviii, cuya obra es frecuentemente considerada como la culminación del pensamiento humanista, sostenía que los esfuerzos por entender al mundo no se pueden separar de las formas de expresión de dicho entendimiento, puesto que los nombres o etiquetas que se asignan a una experiencia, determinan lo que dicha experiencia es (Fernández y Galguera, 2008).

A principios del siglo xvii, Francis Bacon ofreció la estructura para una "nueva ciencia" basada en el razonamiento inductivo y las observaciones empíricas. Sostenía que no se necesitaban alas para la imaginación, sino cadenas, y que el método científico permitía a sus contemporáneos ser muy superiores a los pensadores antiguos en relación con las ciencias físicas y las artes. Al mismo tiempo, Galileo, en franca oposición a los humanistas, sostenía que las matemáticas, y no el griego ni el latín, son el lenguaje del cosmos. En conjunto, los argumentos de Bacon y Galileo institucionalizaron un nuevo modo de pensar sobre la naturaleza del mundo con una orientación altamente estructurada, mecánica y científica. El creciente interés por la ciencia y el dominio continuo de las tradiciones aristotélicas y platónicas sofocaron las voces de los humanistas y dieron origen al movimiento de oradores, que se convirtió en la esencia del estudio de la comunicación en Estados Unidos a finales de 1800 (Fernández y Galguera, 2008).

El desarrollo de la escuela de oratoria del oeste medio de Estados Unidos (Midwestern School) y de la escuela de oratoria de Cornell, marcaron el inicio del estudio contemporáneo de la comunicación. Al respecto, ambas escuelas

sostuvieron una polémica durante la primera mitad del siglo xx. La Midwestern School sostenía que no se habían realizado suficientes investigaciones sobre comunicación, y que la aplicación de métodos científicos más rigurosos en su estudio produciría un cuerpo de conocimiento para lograr un discurso más efectivo; además, afirmaba que era inútil el estudio de discursos históricos y de teoría sobre la retórica. Los miembros de la escuela de Cornell, por el contrario, argumentaban que la investigación científica era inherentemente inútil para guiar el buen ejercicio de la retórica, y que dicha investigación trivializaba las demandas impuestas al orador. Por consiguiente, sugerían que el buen juicio sustituyera el conocimiento de fórmulas simples y se profundizara en la comprensión humanista de la oratoria, pues sólo esto daría elementos a los estudiantes para responder creativa y elocuentemente ante aquellas situaciones en las que tuvieran que tomar la palabra.

Sin embargo, el estudio de la comunicación se volvió verdaderamente importante después de la Segunda Guerra Mundial, en donde se constituyó como un campo autónomo cuyas especialidades principales —la teoría de la comunicación y la comunicación masiva— captaron la atención de grupos de intelectuales (Fernández y Galguera, 2008).

Wilbur Schramm caracterizó a la comunicación en esta época como un "campo, no una disciplina", llamándola una "gran encrucijada por la que muchos pasan, pero pocos se quedan" (1964: 511).

A mediados del siglo xx, los teóricos de la comunicación consideraron necesario encontrar un modelo del proceso que fuese aceptado por consenso, y pudiese ayudar a organizar las investigaciones que por aquel entonces empezaban a realizarse (Pearce y Foss, 1990). Uno de los modelos más influyentes fue el que desarrolló el politólogo estadounidense Harold Lasswell en 1964, retomando el modelo de Aristóteles: ¿Quién dice qué? ¿A quién? ¿En qué canal? y ¿Con qué efectos? Lasswell define a la comunicación como el acto intencional de una persona de dirigir un mensaje a otra; el modelo sigue el movimiento de dicho mensaje del emisor al receptor (Pearce y Foss, 1990; Schramm, Chaffee y Rogers, 1997).

La forma del modelo matemático de Claude Shannon y Warren Weaver (1949) hizo aún más explícita la estrategia de "seguir el mensaje". La figura 1.1 muestra la manera en que las flechas rastrean el trayecto de dicho mensaje. En ella se representan los diferentes componentes del modelo, el cual pretende, según sus autores, dar

FIGURA 1.1 Modelo de Shannon y Weaver de comunicación humana.



Fuente: Claude Shannon y Warren Weaver (1949), *The Mathematical Theory of Communication*, University of Illinois Press, Urbana.

cuenta de cualquier proceso de comunicación, independientemente de que se realice entre hombres, instituciones, animales o máquinas. Esta teoría provocó un gran impacto a partir de los años cincuenta del siglo pasado, tanto en la noción de naturaleza que encerraba el concepto de entropía —que ahora se podría contemplar de otra manera—, como en la visión de la comunicación y su impacto sobre el conocimiento y la sociedad (Piñuel y Lozano, 2006).

Al sumar un circuito de retroalimentación del destino hacia la fuente, se creó el proceso cíclico que demuestra que dicha fuente también puede ser receptora, y viceversa. Este modelo es análogo al de Lasswell, que sigue los mensajes de una fuente a otra (Pearce y Foss, 1990; Rogers, 1994; Schramm, Chaffee y Rogers, 1997).

El modelo de Wilbur Schramm (1954), que se muestra en la figura 1-2, pone a la fuente y al receptor al mismo nivel; pero en otros sentidos duplica el trabajo de Lasswell, Shannon y Weaver. Las flechas señalan el movimiento de los mensajes de una persona a otra (Pearce y Foss, 1990; Rogers, 1994; Schramm, 1988; Schramm, Chaffee y Rogers, 1997).

En la década de 1960 se presentaron numerosos modelos y definiciones de comunicación en una secuencia confusa y frustrante. Cada nuevo esquema partía de las fallas de su predecesor, y el sucesor mostraba, a su vez, las ineficiencias del anterior. En las décadas posteriores a 1960 se produjeron abundantes conceptualizaciones de dicho proceso.

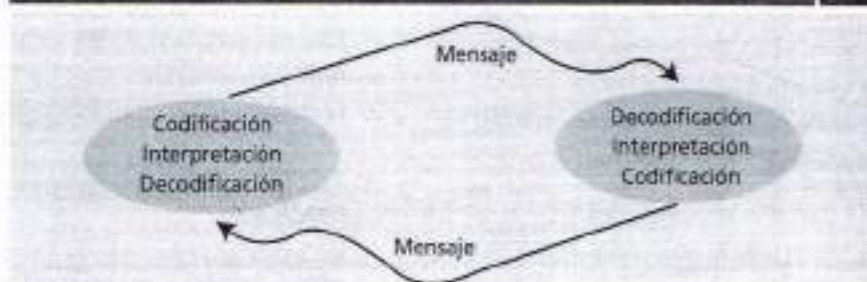
Lo bueno de esta efervescencia, señala Miller (2005), es que después de más de cincuenta años de modelos y definiciones, hoy tenemos algunas características conceptuales de la comunicación que son aceptadas por la mayoría de los estudiosos de esta disciplina:

- La comunicación es un proceso. Esta idea sugiere que la comunicación es continua y compleja y que no puede ser arbitrariamente aislada. Resulta muy difícil identificar cuándo empieza y cuándo termina dicho proceso, pues lo que ha pasado antes de que éste inicie puede influir en la interacción, y lo que ocurre durante un episodio de comunicación particular puede afectar otras relaciones en el futuro. Decir que la comunicación es un proceso significa que siempre está en movimiento

y cambiando continuamente. La comunicación no puede ser congelada en un momento determinado (Miller, 2005; Wood, 2008). Pudiera pensarse que la comunicación, por ser dinámica, compleja y no poder aislarse arbitrariamente, es imposible de estudiar; sin embargo, los investigadores pueden buscar las constantes a lo largo del tiempo, o bien la interconectividad de los hechos para estudiar el proceso (West y Turner, 2005).

- La comunicación es transaccional. Esta característica incorpora la importancia de la retroalimentación, pues ve a la comunicación como un proceso en el que existe una constante influencia recíproca entre los participantes, quienes construyen un significado compartido. Esta perspectiva también enfatiza el valor del contexto durante el proceso comunicativo; es decir, los participantes no sólo se influyen de manera recíproca, sino que también son influidos por el contexto en el que interactúan (Miller, 2005). El modelo transaccional subraya la emisión y la recepción simultánea de mensajes en un episodio de comunicación, donde tanto el emisor como el receptor son mutuamente responsables del efecto y la efectividad de la comunicación (West y Turner, 2005).
- La comunicación es simbólica. La tercer área de convergencia entre los investigadores es el carácter simbólico de la comunicación. Esto quiere decir que para que se lleve a cabo el proceso comunicativo se requiere de símbolos que tengan relación con referentes. Los símbolos son una etiqueta o una representación de fenómenos; por ejemplo, la palabra silla representa la cosa en la que nos sentamos (West y Turner, 2005). Estos símbolos pueden ser verbales o no verbales, y aparecen tanto en la comunicación cara a cara como en la mediatizada. Los símbolos son representaciones abstractas, arbitrarias y ambiguas de las cosas o referentes, que nos permiten conocer y comprender los pensamientos y sentimientos de las otras personas. Por ejemplo, el amor puede simbolizarse dándole un anillo a la pareja, diciéndole que se le ama o abrazándole con cariño (Miller, 2005; West y Turner, 2005; Wood, 2008). Además, hay símbolos concretos —el símbolo representa el objeto— y símbolos abstractos —el símbolo descansa en un pensamiento o una idea—.

FIGURA 1.2 Modelo de comunicación de Wilbur Schramm, 1988.



Fuente: Schramm, W. (1954). "How Communication Works", en W. Schramm (ed.), *The Processes and Effects of Mass Communication*, University of Illinois Press, Urbana, pp. 3-26.

## Más allá de las definiciones: enfoque objetivo y cuantitativo o enfoque interpretativo y cualitativo

Encontrar una definición de la comunicación que sea aceptada por todos y que sirva para cualquier propósito resulta tarea imposible. Y es imposible porque algunos teóricos e investigadores ven a la comunicación como una ciencia objetiva/cuantitativa, mientras que otros piensan que es interpretativa/cualitativa. Esta distinción es importante porque, a lo largo de la historia de las ciencias sociales en general y de la comunicación en particular, han surgido diversas corrientes de pensamiento tales como el empirismo, el materialismo dialéctico, el positivismo, la fenomenología, el estructuralismo, así como diversos marcos interpretativos tales como la etnografía y el constructivismo, que han originado diferentes rutas en la búsqueda del conocimiento (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). Desde la segunda mitad del siglo xx, los teóricos de la comunicación se han polarizado en dos enfoques principales, sustentados por diferentes premisas: el enfoque objetivo/cuantitativo y el enfoque interpretativo/cualitativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2006).

En términos generales, los dos enfoques son paradigmas de la investigación científica, y ambos emplean procesos cuidadosos y sistemáticos (Grinnell, 1997). Sin embargo, aunque ambos enfoques comparten esas estrategias generales, cada uno tiene sus propias características.

### Cinco diferencias fundamentales entre el enfoque objetivo/cuantitativo y el enfoque interpretativo/cualitativo

Griffin (2000, 2009) señala que existen cinco diferencias fundamentales entre el enfoque teórico objetivo/cuantitativo y el interpretativo/cualitativo, relacionadas con la manera de arribar al conocimiento, la esencia de la naturaleza humana,

los valores, el propósito de la teoría y los métodos de investigación.

#### 1. Punto de partida: ¿hay una realidad que conocer, o bien existe una realidad que descubrir, construir e interpretar?

El enfoque objetivo busca descubrir la verdad. Se asume que existe una única verdad y una única realidad que pueden ser descubiertas a través de los sentidos. Para crear sus teorías, los científicos juntan la información obtenida de sus estudios individuales y generan conocimiento acerca del funcionamiento del mundo, de tal manera que las teorías resultan ser el espejo de la naturaleza. Cuando un principio es descubierto, continuará siendo verdadero mientras las condiciones se mantengan relativamente iguales (Littlejohn y Foss, 2008; Griffin, 2009).

En el enfoque interpretativo la realidad es subjetiva. El significado de ésta es altamente exegético, ya que no es posible separar el conocimiento del sujeto cognoscente. Los textos con los que describimos la realidad tienen múltiples significados (Littlejohn y Foss, 2008; Griffin, 2009).

#### 2. Naturaleza humana: determinismo o pragmatismo

El tema de la decisión humana ha sido abordado desde dos enfoques opuestos: el "determinista" y el "pragmatista".

Los deterministas establecen que el comportamiento está determinado por multitud de condiciones previas entre las que se encuentran la herencia y el ambiente. De acuerdo con este punto de vista, los seres humanos son básicamente reactivos y pasivos.

Los puristas del pragmatismo establecen que todos los actos humanos son finalmente voluntarios y que las per-

Teoría objetiva/cuantitativa	Teoría interpretativa/cualitativa
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay una realidad única y objetiva que conocer.</li> <li>• El comportamiento está determinado por la herencia y el ambiente.</li> <li>• Busca la objetividad.</li> <li>• Busca probar la teoría y crear leyes universales.</li> <li>• Desarrolla instrumentos de medición cuantitativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay una realidad subjetiva que descubrir con múltiples significados.</li> <li>• El comportamiento humano es pragmático.</li> <li>• Admite la subjetividad y busca interpretación y significados.</li> <li>• No busca probar la teoría. Utiliza la teoría retórica para encontrar e interpretar significados.</li> <li>• Utiliza instrumentos de medición cualitativa.</li> </ul>

sonas planean sus acciones de acuerdo con los objetivos que pretenden alcanzar. De acuerdo con esta perspectiva, los seres humanos son activos y capaces de tomar decisiones que afectan su propio destino.

El enfoque objetivo tiene una visión determinista y sostiene que las fuerzas externas moldean el comportamiento humano y considera el comportamiento como resultado de los enlaces entre estímulos y respuestas (Littlejohn y Foss, 2008; Griffin, 2009).

El enfoque interpretativo se centra en las decisiones conscientes hechas por los individuos. Los partidarios de esta corriente consideran que el comportamiento es un intento consciente y decidido por la voluntad del ser humano; y establecen que la conducta no puede ser totalmente resultado de factores externos, ya que la gente es libre y puede decidir actuar de diferente manera bajo circunstancias idénticas (Littlejohn y Foss, 2008; Griffin, 2009).

Es problemático, en ambos enfoques, definir las causas de las decisiones humanas de una manera radical: mientras mayor es la libertad individual, la predicción del comportamiento disminuye; en contraste, las raíces del humanismo son amenazadas cuando se adopta una visión altamente restringida de la libertad humana.

### 3. ¿Qué se valora más, la objetividad o la subjetividad?

Los valores del académico de la comunicación reflejan los compromisos que éste tiene con el conocimiento y la naturaleza humana.

El enfoque objetivo le da un alto valor a la objetividad. Los fenómenos que están siendo observados y/o medidos no deben ser afectados de ninguna forma por el investigador. Este enfoque intenta dejar a un lado los valores, los deseos y las tendencias personales para no distorsionar o confundir lo que realmente "es", con lo que "debería ser". De acuerdo con este punto de vista, cuando los valores del investigador se entremezclan, el resultado es un trabajo científico deficiente (Griffin, 2009; Littlejohn y Foss, 2008; Unrau, Grinnell y Williams, 2005).

El enfoque interpretativo considera que la habilidad de escoger es lo que separa a la humanidad del resto de la Creación, y valora el conocimiento que expande el rango de elección (Griffin, 2009). Se considera que la ciencia no está al margen de los valores, los deseos y las tendencias del investigador y que éstos se hacen presentes en el trabajo científico. Asume que las decisiones de los investigadores están influenciadas por sus valores personales e institucionales (Littlejohn y Foss, 2008). Los académicos interpretativos valoran la investigación socialmente relevante que busca liberar a la gente de la opresión de cualquier tipo: económica, política, religiosa, emocional, etcétera.

### 4. El propósito de la teoría: leyes universales o reglas para interpretar

El enfoque objetivo busca definir leyes universales del comportamiento humano aplicables a varias situaciones. Su actividad principal es probar la teoría, por lo que construyen instrumentos de medición para poder hacerlo (Griffin, 2009).

El enfoque interpretativo, en cambio, se centra en articular actos únicos de interpretación. Explora la red de significado que constituye la existencia humana. No busca probar la teoría, sino emplearla para interpretar los textos verbales y no verbales de la vida cotidiana de la gente. Para los interpretativos, la teoría es una guía que les indica qué buscar en la práctica social, qué hacer con lo encontrado y saber si esto es o no significativo (Griffin, 2009).

### 5. Métodos de investigación: objetivo/cuantitativo

De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista (2006), el investigador cuantitativo debe realizar los siguientes pasos:

- Plantear un problema de estudio delimitado y concreto. Las preguntas de investigación deben ser sobre cuestiones específicas.
- Una vez planteado el problema de estudio, debe consultar lo que se ha investigado anteriormente. A esta actividad se le conoce como la revisión de la literatura.
- Sobre la base de la revisión de la literatura se construye el marco teórico, es decir, la teoría que habrá de guiar su estudio.
- De esta teoría derivan las hipótesis, o sea, las respuestas tentativas a las preguntas formuladas al inicio de la investigación.
- Las hipótesis se someten a prueba utilizando los diseños de investigación apropiados. Si los resultados corroboran las hipótesis o son consistentes con éstas, se aporta evidencia en su favor. Si se refutan, se descartan en busca de mejores explicaciones. Al apoyar las hipótesis se genera confianza en la teoría que las sustenta. Si no es así, dichas hipótesis se descartan y, eventualmente, también la teoría.
- Para obtener tales resultados, el investigador recolecta datos numéricos de los objetos, fenómenos o sujetos, mismos que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos.

En el proceso de investigación cuantitativa, las hipótesis o creencias se generan antes de recolectar y analizar los datos. La recolección de los datos se fundamenta en la medición de variables o conceptos contenidos en las hipótesis.

Debido a que estos datos son producto de mediciones, se representan mediante números y se analizan a través de métodos estadísticos.

El proceso de investigación cuantitativa busca con el máximo control lograr que otras explicaciones posibles, distintas —e incluso opuestas— a la hipótesis del estudio, sean desechadas, y de esta forma excluir la incertidumbre y minimizar el error. Es por esto que se confía en la experimentación y los análisis de causa y efecto.

Los análisis cuantitativos fragmentan los datos en partes para responder al planteamiento del problema. Tales análisis se interpretan a la luz de las predicciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría). La interpretación constituye una explicación de cómo los resultados encajan en el conocimiento existente.

En una investigación cuantitativa se pretende generalizar los resultados encontrados en un grupo —conocido como muestra— a una colectividad mayor llamada universo o población. También se busca que los estudios efectuados puedan replicarse.

Al final, los estudios cuantitativos pretenden explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos. Esto significa que su meta principal es la construcción y prueba de teorías capaces de explicar y predecir.

Para este enfoque, si se sigue rigurosamente el proceso de acuerdo con ciertas reglas lógicas, los datos generados poseerán estándares de validez y confiabilidad y las conclusiones derivadas de éstos contribuirán a la generación de conocimiento.

El enfoque cuantitativo utiliza la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría, de la cual se derivan expresiones lógicas denominadas hipótesis que el investigador busca someter a prueba.

La búsqueda cuantitativa ocurre en la realidad externa al individuo. Esto nos acerca a una explicación sobre la manera en que este enfoque concibe a la realidad (Hernández, Fernández y Baptista, 2006).

### Interpretativo/cualitativo

De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista (2006), el enfoque cualitativo tiene como características más relevantes las siguientes:

- El investigador plantea un problema, pero no sigue un proceso claramente definido.
- Se utiliza para descubrir y refinar preguntas de investigación.
- Bajo la búsqueda cualitativa, el investigador comienza examinando el mundo social y en este proceso desarrolla una teoría consistente con sus observaciones, que recibe el nombre de "teoría fundamentada". Las investigaciones cualitativas se fundamen-

tan más en un proceso inductivo que va de lo particular a lo general.

- En la mayoría de los estudios cualitativos no se prueban hipótesis, sino que éstas se generan durante el proceso, y van refinándose conforme se recaban más datos o son un resultado del estudio.
- El enfoque se basa en métodos de recolección de los datos no estandarizados. No se efectúa una medición numérica; por lo tanto, el análisis no es estadístico. La recolección de los datos consiste en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes: sus emociones, experiencias, significados y otros aspectos subjetivos.
- Por lo expresado en los párrafos anteriores, el investigador cualitativo utiliza técnicas para recolectar datos como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, registro de historias de vida, interacción con grupos o comunidades, e introspección.
- El proceso de indagación es flexible y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. Su propósito consiste en "reconstruir" la realidad, tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido.
- El enfoque cualitativo evalúa el desarrollo natural de los sucesos, no hay manipulación ni estimulación de la realidad.
- La investigación cualitativa se fundamenta en una perspectiva interpretativa, cuyo propósito es entender el significado de las acciones de los seres vivos, principalmente de los humanos y sus instituciones.
- Postula que la "realidad" es definida por la interpretación que hacen los actores de su propia experiencia. En este tipo de estudios suelen converger varias "realidades"; por lo menos la de los participantes, la del investigador y la que se produce mediante la interacción de todos los actores. Dichas realidades constituyen la fuente de datos del investigador, y van modificándose conforme avanza el estudio.
- Por lo anterior, el investigador se introduce en las experiencias individuales de los participantes y construye el conocimiento, siempre consciente de que es parte del fenómeno estudiado. Así, en el centro de la investigación está situada la diversidad de ideologías y cualidades únicas de los individuos.
- Las indagaciones cualitativas no pretenden generalizar de manera probabilística los resultados a poblaciones más amplias, ni necesariamente obtener muestras representativas; incluso, no buscan que sus estudios lleguen a replicarse.
- El enfoque cualitativo puede definirse como un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo visible y lo convierten en una serie de

representaciones, en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos. Es naturalista, pues estudia los objetos y los seres vivos en sus contextos o ambientes naturales; e interpretativo, ya que intenta encontrar sentido a los fenómenos en términos de los significados que las personas les otorgan.

- En las investigaciones cualitativas la reflexión es el puente que vincula al investigador y a los participantes. Este enfoque busca principalmente la "dispersión o expansión" de los datos y la información; mientras que el cuantitativo pretende "acotar" la

información, o sea, medir con precisión las variables del estudio; es decir, tener "foco".

Así como un estudio cuantitativo se basa en investigaciones previas, el estudio cualitativo se fundamenta en sí mismo. El primero se utiliza para consolidar las creencias formuladas de manera lógica en una teoría o un esquema teórico, y establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población; mientras que el segundo sirve para construir creencias propias sobre el fenómeno estudiado (Hernández, Fernández y Baptista, 2006).

## Comentario final

Ambos enfoques —el objetivo/cuantitativo y el interpretativo/cualitativo— resultan muy valiosos y han realizado notables aportaciones al avance de la teoría de la comunicación. Ninguno es intrínsecamente mejor que el otro, sólo constituyen diferentes aproximaciones al estudio de la disciplina. La controversia entre las dos visiones ha sido innecesaria y no está exenta de dogmatismo. La posición asumida en esta obra es que se trata de enfoques complementarios; es decir, cada uno

sirve para conocer el fenómeno de la comunicación y para conducirnos a la solución de los diversos problemas y cuestionamientos. El teórico e investigador de la comunicación debe ser metodológicamente plural. La recomendación final a los estudiantes es que conozcan ambos enfoques, los dominen, reflexionen sobre sus ventajas y limitaciones, para así decidir qué teoría es más útil para cada situación que enfrenten.

## Cuestionario

1. De acuerdo con los sofistas, ¿en dónde reside el gran poder de la palabra?

---



---

2. ¿Por qué Platón consideraba al lenguaje un "mal necesario"?

---



---

3. ¿Qué relación guardan entre sí la retórica, el conocimiento y la doctrina cristiana, según San Agustín?

---



---

4. ¿Qué relación existe entre mundo y lenguaje, de acuerdo con el pensamiento humanista de Giambattista Vico?

---



---

5. ¿Cuál es el objetivo principal del método científico de Francis Bacon?

---



---

6. ¿Cuál es el lenguaje del cosmos, según Galileo?

---



---

7. Explica el modelo de comunicación desarrollado por Harold Lasswell.

---



---

8. Menciona y explica las tres características conceptuales de la comunicación, de acuerdo con Miller.

---



---

9. Menciona y explica tres diferencias entre los estudios cuantitativo/objetivos y cualitativo/interpretativos.

---



---

10. Dadas las diferencias entre los enfoques cuantitativo y cualitativo, ¿crees que es posible combinar ambos tipos de investigación?

---



---

## Bibliografía

- Fernández Collado, C. y L. Galguera, *La comunicación humana en el mundo contemporáneo*, 3a. ed., México, McGraw-Hill, 2008
- Fernández Collado, C. y R. Hernández Sampieri, *Marshall McLuhan, de la torre de marfil a la torre de cristal*, México, Instituto Politécnico Nacional, 2004
- Griffin, E., *A First Look at Communication Theory*, 4a. ed., Nueva York, McGraw-Hill, 2000
- Griffin, E., *A First Look at Communication Theory*, 7a. ed., Nueva York, McGraw-Hill, 2009
- Grinnell, R.M., *Social Work Research and Evaluation: Quantitative and Qualitative Approaches*, 3a. ed., Itaca, E.E. Peacock Publishers, 1997
- Hernández Sampieri, R., C. Fernández Collado y P. Baptista, *Metadología de la investigación*, 4a. ed., México, McGraw-Hill, 2006
- Littlejohn S.W., y K.A. Foss, *Theories of Human Communication*, 9a. ed., Belmont, California, Thomson Wadsworth, 2008
- Miller, K., *Communication Theories: Perspectives, Processes, and Contexts*, Nueva York, McGraw-Hill, 2005
- Pearce, B.W. y K.A. Foss, "The Historical Context of Communication as a Science", en G.L. Dahnke, C. Fernández Collado y G. Clatterbuck (eds.), *Human Communication: Theory and Research*, Belmont, California, Wadsworth, 1990, pp. 1-19
- Piñuel, J.L. y C. Lozano, *Ensayo general sobre la comunicación*, Barcelona, Paidós, 2006
- Rogers, E., *A History of Communication Study*, Nueva York, Free Press, 1994
- Schramm, W., "Comments by Wilbur Schramm", en L.A. Dexter y D.M. White (eds.), *People, Society, and Mass Communication*, Nueva York, Free Press, 1964, pp. 509-512
- , "Cómo funciona la comunicación", en C. Fernández Collado y G.L. Dahnke (eds.), *La comunicación humana. Ciencia social*, México, McGraw-Hill, 1988, pp. 1-25
- , S.H. Chaffee y E. Rogers, *The Beginnings of Communication Study in America: A Personal Memoir*, Walnut Creek, California, Altamira Press, 1997
- Unrau, Y.A., R.M. Grinnell y M. Williams, "The Quantitative Research Approach", en R.M. Grinnell y Y.A. Unrau (eds.), *Social Work: Research and Evaluation. Quantitative and Qualitative Approaches*, 7a. ed., Nueva York, Oxford University Press, 2005, pp. 61-73
- West, R. y L.H. Turner, *Teoría de la comunicación: análisis y aplicación*, Madrid, McGraw-Hill, 2005
- Wood, J.T., *Communication Mosaics. An Introduction to the Field of Communication*, 5a. ed., Belmont, California, Thomson Wadsworth, 2008



### Objetivos

- Identificar las diferentes tradiciones teóricas que han abordado el fenómeno de la comunicación humana.
- Conocer las premisas, conceptos y planteamientos de cada uno de estos enfoques.

# Las tradiciones de la teoría de la comunicación

## Capítulo 2

Tradicionalmente, las teorías de comunicación han sido clasificadas de acuerdo con su origen en otras ciencias. Por ejemplo la filosofía, la sociología, la psicología, o la retórica. También se han agrupado de acuerdo con el nivel de relación que abordan: interpersonal, grupal, organizacional, cultural o de masa; o por la epistemología subyacente de cada una: empiricista, interpretativa, crítica. Al adentrarnos en la exploración de teorías específicas, necesitamos encontrar una forma de entender las similitudes y las diferencias entre ellas. Con este fin, ofrecemos un marco, adaptado por Robert Craig, profesor de la Universidad de Colorado, que nos sirve de guía y herramienta para examinar los supuestos, perspectivas y enfoques de la teoría de la comunicación. De hecho, este marco sirve como método útil para entender el campo de la comunicación en su conjunto, al igual que las diferentes tradiciones dentro de las cuales han trabajado los estudiosos.

Craig divide el mundo de la comunicación en siete tradiciones: 1. La semiótica; 2. La fenomenológica; 3. La cibernética; 4. La sociopsicológica; 5. La socio-cultural; 6. La crítica, y 7. La retórica. Algunas de estas tradiciones se encuentran casi en oposición la una con la otra, mientras que otras coinciden bastante en sus ideas. Como grupo, estas tradiciones proporcionan la coherencia suficiente para permitirnos examinar las teorías conjuntamente y entender los fundamentos que comparten y los que las separan (Littlejohn & Foss, 2005).

## La tradición semiótica: la comunicación como el proceso de compartir significado mediante los signos

La semiótica, o el estudio de los signos, conforma una importante tradición de pensamiento dentro de las teorías de la comunicación. La tradición semiótica incluye una multitud de teorías acerca de cómo los signos vienen a representar objetos, ideas, estados, situaciones, sentimientos y condiciones más allá de ellos mismos.

Muchas de las teorías de la comunicación examinan la importancia que tienen los signos y los símbolos para la vida humana y las maneras, a menudo complicadas, como se emplean. En general, a esto se refiere la semiótica. Al ver la comunicación como un proceso a través del cual se conectan los mundos privados de cada individuo, la tradición semiótica se vuelve una herramienta especialmente adecuada para tratar los problemas de las divergencias y los malentendidos que podrían resolverse mediante un lenguaje común (Littlejohn & Foss, 2005).

El concepto básico que unifica esta tradición es el "signo", entendido como un estímulo que designa otra cosa que no sea sí mismo. Este concepto integra un conjunto de teorías que tratan del lenguaje, el discurso y las acciones no verbales. Dentro de la semiótica, podemos diferenciar los términos de "signo" y "símbolo". Las distintas teorías tratan estos términos de diferente manera.

Un signo es cualquier cosa que representa a otra. La alta temperatura corporal, por ejemplo, es signo de infección, así como una flecha señala la dirección en que hay que ir.

Las palabras también son signos, aunque de un tipo especial: son símbolos. Al contrario de los ejemplos anteriores, la mayoría de los símbolos no tienen ninguna conexión natural con las cosas que describen. No existe nada en el sonido de la palabra "beso" ni nada visual en las letras a-b-r-a-z-o que signifique una caricia. Lo mismo sucede con los símbolos no-verbales, como los guiños o saludos. La mayoría de los

teóricos arraigados en la tradición semiótica están intentando explicar y disminuir el malentendido creado por el uso de símbolos ambiguos (Griffin, 2009).

El crítico literario de la Universidad de Cambridge I. A. Richards fue uno de los primeros de la tradición semiótica en describir de manera sistemática cómo funcionan las palabras. Según Richards, las palabras son símbolos arbitrarios que no poseen ningún significado inherente. Las palabras toman el significado del contexto en el cual se emplean. Richards y otros semiólogos afirman que los sentidos no residen en las palabras u otros símbolos; los sentidos residen en la gente.

El británico C. K. Ogden y Richards crearon un triángulo semántico para demostrar la relación indirecta entre los símbolos y sus supuestos referentes (figura 2.1). Este esquema refleja que el significado surge de una relación entre tres elementos: el objeto (o referente), la persona (o intérprete) y el signo. En otras palabras, el signo y el objeto se unen mediante la interpretación en la mente de la persona.

El signo representa al objeto o referente en la mente de un intérprete. Por ejemplo, en nuestra mente se asocia la palabra "perro" con cierto animal. La palabra no es el animal, sino la asociación o la interpretación que en su lugar se hace con el objeto concreto (figura 2.1).

La parte superior del triángulo semántico muestra algunos pensamientos que pueden surgir al observar el animal representado abajo a la derecha. Una vez que es percibido el animal verdadero (referencia), la mente se llena de pensamientos de cariño y fiel amistad, por ejemplo. Puesto que existe una relación directa o causal entre el referente y la referencia, Richards unió a los dos con una línea continua.

Los pensamientos también se vinculan directamente con el símbolo de perro como palabra (abajo a la izquierda del triángulo). Basándose en el aprendizaje del lenguaje durante la

FIGURA 2.1 El triángulo de significado de Ogden y Richards.



Fuente: Littlejohn y Foss, 2005.

infancia, el uso de la palabra "perro" para simbolizar los pensamientos es muy natural. Richards representó esta relación causal en el diagrama igualmente con una línea continua.

Por el contrario, la conexión entre la palabra "perro" y el verdadero animal resulta, incluso en el mejor de los casos, poco sólida. Richards la representó con una línea punteada. Una persona a quien le encantan los perros y que tiene uno de mascota, experimentará el signo "perro" de una manera muy distinta a como lo hará un individuo que de niño haya sido mordido por uno. A menos que se entienda que la ambigüedad es una condición inevitable del lenguaje se puede mantener una conversación sobre los perros hablando de dos conceptos muy distintos (Griffin, 2009).

## La tradición fenomenológica: la comunicación como la experiencia del yo y de otros mediante el diálogo

La tradición fenomenológica se concentra en la experiencia consciente de la persona. Las teorías englobadas en esta tradición suponen que las personas interpretan su experiencia de modo activo y llegan a entender el mundo por su experiencia personal. El proceso de conocer mediante la experiencia directa es terreno de la fenomenología.

El término "fenómeno" se refiere a la aparición de un objeto, acontecimiento o condición en nuestra percepción. Por tanto, la fenomenología destaca las experiencias directas como la forma en que los seres humanos llegan a comprender el mundo. Se llega a conocer una experiencia o un acontecimiento al examinarlos conscientemente y al comprobar cuáles son nuestras emociones y percepciones respecto a ellos. La fenomenología hace que las mismas experiencias vividas sean los datos fundamentales de la realidad. Sólo se puede conocer lo que se experimenta: "La fenomenología significa dejar que las cosas se manifiesten tal y como son" (Palmer 1969). Si alguien quiere saber qué es el amor, no preguntaría a los psicólogos, sino que utilizaría su propia experiencia (Littlejohn & Foss, 2005).

Así, la tradición fenomenológica pone gran énfasis en la percepción de la gente y en la interpretación de su propia experiencia subjetiva. Para el fenomenólogo, la historia de una persona es más importante y más autorizada que cualquier hipótesis de investigación o axioma de la comunicación. El problema, claro, es que no hay dos personas que tengan la misma historia vital. En este punto surge la pregunta: dado que no podemos experimentar lo mismo que otros, ¿pueden dos personas llegar más allá de las impresiones superficiales y conectar a un nivel más profundo? El psicólogo Carl Rogers tenía toda la confianza en que el crecimiento personal y relacional era de verdad posible. Creía que la salud de sus clientes mejoraba cuando, al comunicarse con ellos, les creaba un entorno seguro en el que pudieran hablar. Describió tres condiciones necesarias y suficientes para lograr el

En definitiva, un signo se une con su referente mediante la mente o la interpretación de quien lo use. Por lo tanto, el significado depende de la imagen o el pensamiento de la persona en relación al signo y al objeto que dicho signo representa.

No importa que los signos aparezcan como dibujos o miles de palabras: los estudiosos de esta tradición se interesan por la forma en que éstos transmiten el significado, y de qué modo pueden emplearse para evitar el malentendido en vez de crearlo. Y mientras que la semiótica tiende a centrarse en el signo y sus funciones, la fenomenología —como veremos— se concentra mucho más en el individuo como componente clave de este proceso.

cambio en la personalidad y en las relaciones. Si los clientes percibían en el terapeuta la congruencia, la consideración positiva incondicional y la comprensión empática, podrían mejorar, y así lo harían (Rogers, 1957). La "congruencia" es cuando se corresponden o encajan los sentimientos interiores de un individuo y lo que muestra exteriormente. La "consideración positiva incondicional" es una actitud de aceptación del otro que no se condiciona por sus actuaciones. La "comprensión empática" es la habilidad de atender al otro, dejando momentáneamente a un lado nuestras opiniones y valores, y entrando sin prejuicios en el mundo de otro. Es el proceso activo de buscar oír los pensamientos, sentimientos, matices y significados del otro como si fuesen los nuestros propios (Griffin, 2009).

Aunque dichas condiciones surgieron dentro de un entorno terapéutico, Rogers estaba seguro de que éstas eran igual de importantes en todas las relaciones interpersonales. El filósofo y teólogo judío Martin Buber llegó a una conclusión similar. Defendía la posibilidad de establecer relaciones humanas auténticas mediante el diálogo: un proceso intencional en el cual la única orden del día que tienen ambas partes es el de comprender cómo es ser el otro (Griffin, 2009).

Podemos resumir tres principios fundamentales de la fenomenología (Deetz, 1973). Primero, el conocimiento es consciente. El conocimiento no se infiere de la experiencia sino que se encuentra directamente en la experiencia consciente. Segundo, el significado de una cosa consiste en el potencial de esa cosa en la vida de uno. En otras palabras, la forma en que alguien se relaciona con un objeto determina el significado que éste tiene para la persona. Por ejemplo, un estudiante tomará en serio la asignatura de Teoría de la comunicación en cuanto la experimente como algo que tendrá un impacto positivo en su vida. El tercer supuesto es que el lenguaje es el vehículo del significado. Experimentamos el mundo mediante el lenguaje usado para definir y expresar

dicho mundo. El proceso de la interpretación resulta central para la mayoría del pensamiento fenomenológico. A veces conocido por el término alemán *Verstehen* (comprensión), la interpretación es el proceso activo de asignar significado a una experiencia. En la tradición semiótica, la interpretación se considera como independiente de la realidad; pero en la fenomenología, la interpretación literalmente forma lo que es real para la persona. No se pueden separar una de la otra. La interpretación es un proceso activo de la mente, una acción creativa para aclarar la experiencia personal. La interpretación surge de un círculo hermenéutico donde los intérpretes se encuentran en un constante ir y venir entre experimentar un acontecimiento o una situación y asignarle significado; moviéndose desde lo específico a lo general y de vuelta a lo específico otra vez. Construimos la interpretación de un acontecimiento o experiencia, y entonces comprobamos aquella experiencia al examinar de nuevo los datos es-

pecíficos del acontecimiento; se trata de un proceso continuo de pulir el significado que damos a lo que vemos y hacemos. Un ejemplo podría ser el de una mujer que mantuvo una relación especialmente difícil con su padre. Desde entonces, aquella experiencia forma la base de su comprensión de las relaciones con los hombres. Esta interpretación probablemente sufrirá continuos cambios a lo largo de su vida, mientras sigue yendo y viniendo entre experimentar las relaciones e interpretarlas (Littlejohn & Foss, 2005).

Esta tradición de unir la experiencia con el lenguaje y la interacción social tiene especial relevancia en la disciplina de la comunicación. Muchos estudiosos, sin embargo, afirman que la vida se forma mediante complejas fuerzas interactivas, de las cuales sólo algunas se pueden llegar a conocer conscientemente en un momento dado. Consideran que la verdadera comprensión proviene del análisis detallado de un sistema de efectos que veremos en el siguiente apartado.

## La tradición cibernética: la comunicación como procesamiento de la información

La cibernética es la tradición de sistemas complejos en los que muchos elementos interactivos ejercen una influencia entre sí. El científico del Massachusetts Institute of Technology (MIT), Norbert Wiener, acuñó la palabra "cibernética" para describir el campo de la inteligencia artificial. El término es una transliteración de la palabra griega para designar el arte de gobernar una nave, y se refiere a la manera en que la retroalimentación (*feedback*) hace posible el procesamiento de información en nuestra mente. La tradición cibernética considera la comunicación como la vinculación que conecta las partes separadas de cualquier sistema: un sistema de ordenador, un sistema de familia, un sistema de organización o un sistema mediático.

La idea de un sistema constituye el núcleo del pensamiento cibernético. Los sistemas son componentes interactivos que, en conjunto, forman algo más que la suma de las partes. Por ejemplo, los miembros de la familia no están aislados el uno del otro, y hay que tomar en cuenta sus relaciones para entender completamente a la familia como sistema. Igual que las familias, todos los sistemas son conjuntos únicos caracterizados por un patrón de relaciones. Por lo tanto, cualquier parte del sistema siempre se ve constreñida por su dependencia de las demás partes, y es ese patrón de interdependencia el que organiza a dicho sistema. Sin embargo, un sistema no puede

mantenerse vivo sin introducir nuevos recursos en la forma de *inputs* (entradas). Así, incorpora los *inputs* del entorno, los procesa, y crea *outputs* (salidas) que devuelve al entorno. A veces, los *inputs* y *outputs* son materiales tangibles; otras veces consisten en energía e información (Littlejohn & Foss, 2005).

Además de la interdependencia, los sistemas también se caracterizan por la autorregulación y el autocontrol; es decir que comprueban, regulan y controlan los *outputs* para mantenerse estables y lograr sus objetivos. Un avión es un ejemplo de un sistema complejo que es capaz de mantener el control suficiente mediante un sistema de interacciones entre las partes para conseguir llevar a los pasajeros y la carga a sus destinos convenidos. Puesto que el sistema existe en un entorno dinámico, tiene que ser adaptable y capaz de cambiar (1968; Koestler, 1967). Los teóricos de sistemas, entonces, no sólo se interesan por la naturaleza del sistema y sus funciones, sino por la manera como consigue mantenerse y controlarse a lo largo del tiempo.

Las teorías de la tradición cibernética nos ayudan a entender las relaciones; sin embargo, no nos ayudan a entender las diferencias individuales entre las partes del sistema. La siguiente tradición nos permite de alguna forma entender al ser humano individual como comunicador.

## La tradición sociopsicológica: la comunicación como influencia interpersonal

El estudio del individuo como ser social es la fuerza propulsora de la tradición sociopsicológica. Se entiende la comunicación como un proceso de expresión, interacción e influencia. Craig (1999) afirma que, desde este punto de vista, la

comunicación es considerada como un proceso en donde el comportamiento de los seres humanos o de otros organismos complejos manifiesta mecanismos psicológicos, situaciones y cualidades, que a su vez producen una serie de efectos cogni-

tivos, emocionales y de comportamiento a través de la interacción con manifestaciones similares de otros individuos.

Las teorías de esta tradición se centran en la conducta social del individuo, las variables psicológicas, los efectos individuales, la personalidad y los rasgos, la percepción, y la cognición. Aunque estas teorías tienen muchas diferencias entre sí, comparten un interés por la conducta y los rasgos personales, así como por los procesos cognitivos.

Gran parte del trabajo de esta tradición se centra en el procesamiento de mensajes, haciendo hincapié en la forma como los individuos planean las estrategias del mensaje, en la manera en que los recipientes procesan la información, y en los efectos de los mensajes sobre los individuos.

Los estudiosos buscan las relaciones de causa-efecto para pronosticar cuándo tendrá éxito un comportamiento de comunicación y cuándo fracasará, siempre tras una observación atenta y sistemática. Al encontrar tales vinculaciones causales, ya han recorrido mucho camino para poder responder a la pregunta, presente entre los que practican la persuasión: "¿qué puedo hacer para conseguir que cambien?"

Cuando los investigadores buscan leyes universales de la comunicación, intentan centrarse en lo que es, sin mostrarse influenciados por su visión personal de lo que debiera ser. Como empiristas que son, prestan atención a la advertencia hecha por el editor de un periódico escéptico: "¿Crees que tu madre te quiere? Compruébalo, dos fuentes, mínimo." Para los teóricos de la comunicación de la escuela sociopsicológica, comprobarlo suele significar el diseño y realización de una serie de experimentos controlados. El psicólogo Carl Hovland fue uno de los padres fundadores de la investigación experimental sobre los efectos de la comunicación. En la Universidad de Yale, Hovland encabezó un grupo de 30 investigadores, quienes procuraban sentar "las bases de propuestas empíricas referentes a las relaciones entre los estímulos de la comunicación, la predisposición del público y el cambio de opinión" y proporcionar "un marco inicial para la subsiguiente construcción teórica" (Hovland, Janis y Kelley, 1953).

Trabajando dentro del marco de "quién dice qué, a quién y con qué efecto", el grupo de estudios sobre la actitud de Yale exploró tres causas separadas de la variación persuasiva:

- Quién: fuente del mensaje (pericia, fiabilidad).
- Qué: contenido del mensaje (llamadas al miedo, orden de argumentos).
- A quién: características del público (personalidad, susceptibilidad a la influencia).

El principal efecto que se midió fue el cambio de opinión, revelado por unas escalas de actitud proporcionadas antes y después del mensaje. Aunque los investigadores de Yale abrieron el terreno en muchas áreas, fue su trabajo relativo a la credibilidad de la fuente lo que atrajo más interés.

Hovland y sus colegas descubrieron que un mensaje proveniente de una fuente de alta credibilidad producía grandes cambios en la opinión, a diferencia de un mismo mensaje proveniente de una fuente de escasa credibilidad.

Los investigadores de Yale hallaron dos tipos de credibilidad: la "pericia" y el "carácter". Los expertos eran los que parecían saber de lo que hablaban, mientras que el público juzgaba el carácter con base en la sinceridad percibida. La pericia resultó ser más importante que el carácter en cuanto a fomentar el cambio de opinión, pero los efectos persuasivos no duraban, pues al cabo de unas semanas desaparecía la diferencia entre las fuentes de alta y escasa credibilidad. Hovland y sus colegas denominaron a este fenómeno "efecto durmiente" y llevaron a cabo más experimentos para comprender por qué ocurría y encontrar así la forma de superarlo. Descubrieron que con el tiempo la gente se olvida de dónde escuchó o leyó una idea; sin embargo, al restablecerse la conexión entre la fuente y el mensaje, vuelve a aparecer la diferencia de credibilidad. Más allá de los resultados específicos, los estudios sobre la actitud de Yale resultan significativos para la tradición sociopsicológica de la teoría de la comunicación, porque los investigadores no creyeron ninguna afirmación a fe ciega, sino que la comprobaron sistemáticamente (Griffin, 2009).

A lo largo de este apartado, hemos podido observar que la tradición sociopsicológica se centra en el aspecto "individual" de la comunicación, mientras que en el próximo apartado haremos énfasis en la "interacción social".

## La tradición sociocultural: la comunicación como la creación y representación de la realidad social

La comunicación consiste en un proceso simbólico que produce y reproduce patrones socioculturales compartidos. La perspectiva sociocultural de la teoría de la comunicación trata de la manera en que se elaboran nuestros significados, normas, roles y reglas. Al hablar, las personas producen y reproducen la cultura. La mayoría de nosotros damos por hecho que las palabras reflejan lo que realmente existe; sin embargo, los teóricos de esta tradición sugieren que a menu-

do el proceso funciona al revés, es decir, nuestra visión de la realidad se ve formada de manera poderosa por el lenguaje que hemos usado desde que éramos niños.

Esta tradición se centra en los patrones de interacción entre las personas, en vez de enfocarse en las características individuales o los modelos mentales. La interacción es el proceso y el sitio en que los significados, los roles, las reglas y los valores culturales se elaboran. Aunque los individuos proce-

san la información de manera cognitiva, a esta tradición le interesa mucho menos el grado individual de la comunicación que entender las formas en que las personas en conjunto crean las realidades de sus grupos sociales, organizaciones y culturas. De hecho, las categorías utilizadas por los individuos para procesar la información se crean socialmente en la comunicación. Es obvio, entonces, que esta tradición se interesa especialmente por los procesos comunicativos que ocurren en situaciones concretas, aunque también se ha encargado de esbozar los aspectos de las relaciones, los grupos y las culturas creados en la interacción social (Littlejohn & Foss, 2005).

Edward Sapir, lingüista de la Universidad de Chicago, y su discípulo Benjamin Lee Whorf fueron pioneros de la tradición sociocultural. Para comprender su propuesta, consideremos el pronombre singular en segunda persona que los angloparlantes utilizan para dirigirse a otro, sea cual sea la relación: *you*. Los germanoparlantes necesariamente han de calificar la relación de formal (*Sie*), o bien familiar (*du*); incluso tienen una ceremonia (*Bruderschaft*) para celebrar el cambio en la relación de *Sie* a *du*. El léxico japonés obliga a que el hablante reconozca muchas más distinciones relacionales. Dicho idioma ofrece diez alternativas —todas en-

globadas por *you* en inglés— pero sólo una es correcta en cualquier relación dada, dependiendo del sexo, de la edad y de la posición social del hablante.

Mientras que la mayoría de los observadores supone que los léxicos de inglés, alemán y japonés reflejan las diferencias culturales en los patrones de relación, la hipótesis Sapir-Whorf propone que el proceso funciona al revés; es decir, que el lenguaje realmente estructura nuestra percepción de la realidad. Conforme aprenden a hablar, los niños también aprenden lo que deben buscar; gran parte del mundo pasa desapercibido porque literalmente no es reseñable.

Los teóricos socioculturales contemporáneos afirman que la "realidad se produce, se mantiene, se repara y se transforma" mediante el proceso comunicativo (Carey, 1989). Dicho en voz activa, las personas que conversan construyen conjuntamente sus propios mundos sociales. Cuando se colisionan estos mundos, la tradición sociocultural ofrece ayuda para suprimir sistemáticamente las diferencias culturales existentes entre "nosotros" y "ellos" (Griffin, 2009).

La siguiente tradición se adhiere estrechamente a muchos de los intereses y supuestos de la sociocultural, pero añade una importante dimensión que la conduce de lo descriptivo a lo crítico.

## La tradición crítica: la comunicación como un desafío reflexivo al discurso injusto

La tradición crítica se encuentra en oposición a muchos de los supuestos fundamentales de las otras tradiciones. El término "teoría crítica" proviene del trabajo de un grupo de estudiosos alemanes conocidos como la Escuela de Frankfurt, llamados así porque formaron parte del Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt. Establecida en su origen para examinar las ideas de Karl Marx, la Escuela de Frankfurt rechazó el determinismo económico del marxismo ortodoxo, aunque mantuvo la tradición marxista de crítica a la sociedad.

Los representantes más prominentes de la Escuela de Frankfurt —Max Horkheimer, Theodor Adorno y Herbert Marcuse— estaban convencidos de que "se ha caracterizado toda la historia previa por una distribución injusta del sufrimiento" (Torpey, 1986). Identificaron el mismo patrón de injusticia en las democracias occidentales modernas, donde los ricos seguían explotando a los pobres. Los investigadores de la Escuela de Frankfurt proporcionaron un análisis serio de las discrepancias entre los valores humanistas que proclamaban los dirigentes políticos, y las concentraciones y abusos injustos de poder que convertían esos valores en mitos. Estas críticas no ofrecen en absoluto disculpas por su tono negativo ni sus conclusiones pesimistas. Como señaló Marcuse, "La teoría crítica conserva la terquedad como una cualidad legítima del pensamiento filosófico". (Marcuse, 1988.) Cuando Hitler llegó al poder en Alemania, aquella terquedad

obligó a que los miembros de la Escuela de Frankfurt se exiliaran, primero a Suiza y después a Estados Unidos.

Aunque hay diferentes variantes de la ciencia social crítica, todas ellas comparten tres contenidos esenciales. Primero, la tradición crítica busca entender los sistemas del *status quo*, las estructuras de poder y las creencias o ideologías que dominan la sociedad; es decir, ¿a los intereses de quiénes sirven estas estructuras de poder? En segundo lugar, los teóricos críticos se interesaron por descubrir las condiciones sociales opresivas y los convenios de poder para contribuir a la emancipación y surgimiento de una sociedad más libre en la cual el individuo se sienta realizado. Entender la opresión es el primer paso para disipar las ilusiones de la ideología y adoptar medidas para vencer a las fuerzas opresoras. En tercer lugar, la ciencia social crítica se esfuerza por fusionar teoría y acción. Dichas teorías son claramente normativas y actúan para conseguir un cambio en las condiciones que afectan a la sociedad.

De una forma más concreta Griffin, en su libro *A first look of communication theory*, señala que los teóricos críticos ponen sistemáticamente en tela de juicio tres características concretas de la sociedad contemporánea:

### 1. El control del lenguaje para perpetuar los desequilibrios de poder

Los teóricos críticos condenan rotundamente el empleo de palabras que inhiban la emancipación; por ejemplo, las

estudiosas feministas señalan que las mujeres tienden a ser un grupo silenciado porque los hombres son los porteros del lenguaje. El discurso público resultante está salpicado con metáforas sacadas de la guerra y los deportes, campos tradicionalmente masculinos con su propia jerga cerrada a otros grupos.

### 2. El papel de los medios de comunicación de masas en el debilitamiento de la sensibilidad y la represión

Marx afirmaba que la religión era el opio de las masas, pues distraía al público de la clase obrera de sus "verdaderos" intereses; los teóricos críticos ven a las industrias de la televisión, el cine y la imprenta asumiendo el mismo papel de la religión. Adorno tenía la esperanza de que la gente algún día se levantara en protesta una vez que se hubiera dado cuenta de la represión injusta que sufría; no obstante, observó que "al hacerse los pueblos más y más sujetos al poder de las comunicaciones de masas, la transformación en las mentes de la gente ha aumentado hasta un nivel que apenas deja sitio para que la gente por sí misma se dé cuenta de lo que ocurre" (Adorno).

### 3. La dependencia ciega del método científico y la aceptación sin crítica de los resultados empíricos

Horkheimer afirma que "resulta ingenuo y de miras estrechas pensar y hablar sólo en el lenguaje de la ciencia"

(Horkheimer, 1972). "Ingenuo", porque la ciencia no es la búsqueda de conocimiento libre de valores que pretende ser. "De miras estrechas", porque los investigadores de encuestas suponen que una muestra de la opinión pública es una estampa fehaciente de la realidad. Adorno sostiene que "la muestra representativa en cuanto a actitudes no representa una aproximación a la verdad sino una muestra representativa de la ilusión social [en el sentido de falsa realidad]" (Adorno, 1977). Estos teóricos son especialmente críticos con los dirigentes en el gobierno, los negocios y la enseñanza que utilizan los adornos empíricos de las ciencias sociales para dar validez a un *statu quo* injusto, para "bendecir la confusión" que obviamente les favorece.

Los teóricos críticos son mucho menos específicos sobre aquello en lo que están a favor. En sus ensayos abundan las llamadas a la liberación, la emancipación, la transformación y la concientización, pero a menudo resultan muy imprecisos sobre cómo conseguir estos loables objetivos. Sin embargo, sí que comparten una base ética común que considera la solidaridad con los seres humanos que sufren como lo mínimo a que debe alcanzar nuestra responsabilidad moral. Por eso Adorno solía afirmar que: "escribir poesía después de Auschwitz es una barbaridad" (Adorno). La mayoría de los teóricos críticos esperan avanzar más allá del sentimiento de comprensión para estimular la *praxis*, un término que Craig define como "la acción social teóricamente reflexiva".

## La tradición retórica: la comunicación como oratoria diestra

Es en el estudio de la retórica donde realmente empezó la disciplina de la comunicación, ya que la retórica, en su definición más amplia, es el empleo humano del símbolo. Originalmente centrada en la persuasión, la retórica era el arte de construir argumentos y hacer discursos. Después evolucionó hasta incluir el proceso de "ajustar las ideas a las personas, y las personas a las ideas en todo tipo de mensajes". El enfoque de la retórica se ha ampliado aún más para abarcar todas las maneras en que los humanos emplean los símbolos para afectar a quienes están a su alrededor, y para construir los mundos en que viven. Los cinco cánones de la retórica son: la invención, la disposición, el estilo, la expresión, y la memoria; éstos son los elementos requeridos al preparar un discurso. El retórico se interesa por el descubrimiento de las ideas y su organización, así como por las opciones que hay para enmarcar estas ideas en el lenguaje; y finalmente, se interesan también por la acción y la memoria. Con la evolución de la retórica, estos cinco cánones han experimentado una expansión similar. La invención ahora se refiere a la conceptualización: el proceso por el que asignamos significado a los

datos mediante la interpretación; es decir, el reconocimiento de que no simplemente descubrimos lo que existe, sino que lo creamos mediante el uso de categorías interpretativas. La disposición es el proceso de organizar la información en vista de las relaciones existentes entre las personas, los símbolos y el contexto involucrados. El estilo se trata de todas las consideraciones implicadas en la presentación de estos símbolos, desde la elección del sistema del símbolo hasta el significado que damos a dichos símbolos. La expresión ha llegado a ser la incorporación de los símbolos a alguna forma física abarcando la gama de opciones, desde las no verbales —pasando por el habla y la escritura— hasta los mensajes mediatizados. Finalmente la memoria ya no se refiere a la mera memorización de discursos, sino a las reservas más grandes de memoria cultural, al igual que a los procesos de percepción que afectan la forma en que retenemos y procesamos la información (Littlejohn & Foss, 2005).

Existe una media docena de características que distinguen a esta influyente tradición de comunicación retórica (Griffin, 2009):

- La convicción de que el lenguaje diferencia a los humanos de otros animales. Respecto a la comunicación oral, Cicerón solía preguntarse: "¿qué otra fuerza pudiera haber sido lo suficientemente poderosa bien para reunir en un sitio a la humanidad dispersada, o para sacarla de su existencia bruta en el desierto hasta nuestra actual condición de ciudadanos; o, después del establecimiento de comunidades sociales, para dar forma a leyes, tribunales y derechos civiles?" (Cicerón, 1942).
- La confianza en que el discurso público realizado dentro de un foro democrático es un modo más efectivo de resolver los problemas políticos que el gobierno por decreto o el recurso de la fuerza. Dentro de esta tradición, la expresión "mera retórica" resulta contradictoria.
- Un escenario donde un solo orador intenta convencer a un público compuesto de muchos oyentes mediante el discurso explícitamente persuasivo. El arte de la oratoria es esencialmente la comunicación de sentido único.
- La formación en la oratoria como piedra angular de la educación de un líder. Los oradores aprenden a desarrollar argumentos sólidos y una voz poderosa que pueden oír hasta los más alejados entre la multitud sin recurrir a la amplificación eléctrica.
- El énfasis en la fuerza y la belleza del lenguaje para conmover emocionalmente a la gente e incitarles a la acción. La retórica es más arte que ciencia.
- La persuasión pública y oral como dominio de los hombres. Hasta el siglo XIX, las mujeres prácticamente no tuvieron ninguna oportunidad de hacerse oír. Por lo tanto, una característica clave del movimiento de mujeres en América ha sido la lucha por el derecho a hablar en público.

Dentro de la tradición retórica ha existido una tensión continua entre el valor relativo del estudio y la práctica en el desarrollo de oradores públicos efectivos. Algunos profesores de oratoria creen que no hay sustituto para afinar la destreza ante un público: "la experiencia es la madre de la ciencia", dicen. Otros insisten en que la práctica simplemente crea permanencia: si los oradores no aprenden del consejo sistemático de Aristóteles y otros pensadores de la tradición grecorromana, estarán condenados a repetir los mismos errores cada vez que hablan. El hecho de que este debate continúe sugiere que ambos factores juegan un papel importante en la oratoria diestra.

A continuación se presenta la tabla 2.1, "Tradiciones de la teoría de la comunicación", elaborada por Robert T. Craig (1999). En ella se ven las siete tradiciones de forma comparativa, y se brinda más información sobre cada una de ellas.

TABLA 2.1 Tabla de tradiciones de la teoría de la comunicación de Robert T. Craig

	Retórica	Semiótica	Fenomenológica	Cibernética	Socio-psicológica	Socio-cultural	Crítica
Comunicación concebida como:	Arte plástico del discurso	Mediación intersubjetiva a través de los signos	Experiencia de la "otredad", diálogo	Procesamiento de información	Expresión, interacción e influencia	(Re) producción del orden social	Reflexión discursiva
Problemas de comunicación considerados como:	Exigencia social que requiere deliberación colectiva y juicio	Falta de entendimiento entre los puntos de vista subjetivos	Ausencia o falla para mantener una auténtica relación humana	Ruido; sobrecarga; falta de información; mal funcionamiento o ruido en el sistema	Situación que requiere manipulación de las causas del comportamiento para conseguir resultados específicos	Conflicto, alienación, fallas de coordinación	Ideología hegemónica; distorsión sistemática del discurso
Vocabulario metadiscursivo	Arte, método, comunicador, audiencia, estrategia, lugar común, lógica, emoción	Signo, símbolo, ícono, significado referente, código, lenguaje, medio	Experiencia, el yo y el otro; diálogo, ser genuino, el apoyo, la apertura	Emisor, receptor, señal, información, ruido, retroalimentación, redundancia, red, función	Comportamiento, variable, efecto, personalidad, emoción, percepción, cognición, actitud, interacción	Sociedad, estructura, práctica, ritual, reglas, socialización, cultura, identidad, co-construcción	Ideología, dialéctica, opresión, toma de conciencia, resistencia, emancipación

(continúa)

## **CAPÍTULO 2.**

### **TEMA: 2.2. Fundadores del Funcionalismo Norteamericano.**

Introducción a las escuelas de pensamiento que configuraron las primeras teorías sistemáticas en el abordaje científico de la Comunicación, acompañados del recorrido histórico por el legado de los llamados “padres fundadores” de la Ciencia de la Comunicación: Paul Lazarsfeld, Harold Lasswell, Kurt Lewin y Carl Hovland, así como la referencia a formulaciones teóricas que se desprendieron de los supuestos de aquellos y siguen vigentes.

## **LECTURA #7**

ESPINAR, Eva: “Capítulo 1. Origen y desarrollo de la comunicación”; “Capítulo 3. Los efectos de la comunicación de masas en *Introducción a la sociología de la comunicación*, España, Ed. Textos Docentes – Publicaciones Universidad de Alicante, 2006. pp. 13-31 y pp. 51-61.

como internacional. De esta forma, se analizan cuestiones como las relaciones entre los medios y otras esferas de poder, las relaciones mediáticas internacionales, los posibles efectos de los medios sobre las desigualdades sociales, las estructuras de propiedad de los medios de comunicación, el papel de los medios con relación al proceso democrático, etc.

Por otra parte, en el capítulo sexto, se aborda, desde un punto de vista global, el proceso de cambio que las nuevas tecnologías de la información y la comunicación están introduciendo en las sociedades. En este sentido, y de forma más específica, se reflexiona sobre los cambios que estas tecnologías están suponiendo para las organizaciones.

Finalmente, en el capítulo siete, y enlazando con el capítulo anterior, se pretende aportar al lector una visión clarificadora acerca de los procesos de comunicación que tienen lugar en las organizaciones y su influencia sobre los diferentes actores que participan en el teatro de la comunicación organizativa. Entramos, así, de lleno en el campo de estudio de la comunicación organizacional.

ESPIRAR, Eva, et al: Cap. 1: Origen y desarrollo de la sociología de la comunicación.

Cap. 3: Los efectos de la comunicación de masas. en "Introducción a la Sociología de la Comunicación" Ed. Textos Docentes / Publicaciones Universidad de Alicante. España. 2006 p.p. 13-61

(16)

## CAPÍTULO 1 ORIGEN Y DESARROLLO DE LA SOCIOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN

### 1. LA COMUNICACIÓN COMO OBJETO DE ANÁLISIS SOCIOLOGICO

El fenómeno comunicativo, aún siendo un elemento clave de la vida en sociedad y, en definitiva, de la existencia humana, ha sido tratado con pretensiones claras de conocimiento científico sólo desde hace relativamente poco tiempo.

Respecto a la investigación sociológica, la existencia de una Sociología especializada, centrada en la comunicación (y que, por tanto, pudiera denominarse «Sociología de la comunicación»), es algo muy reciente. De hecho, podemos considerar que su sistematización está teniendo lugar en la actualidad (Lucas, García y Ruiz, 1999: 16).

De todas formas, si nos remontamos hasta los inicios de la Sociología como disciplina, encontraremos un buen número de autores que incorporaron en sus investigaciones diferentes aspectos de la comunicación humana. Por ejemplo, destacan las teorías sobre el *interaccionismo simbólico* de George Herbert Mead (1863-1931), que llegaron a fundar una corriente de pensamiento sociológico. Mead centró su trabajo en el estudio de los procesos de interacción social, así como en el carácter simbólico de la acción social (Hernández, 2000: 59); entrando, de esta forma, de lleno en cuestiones relativas a la comunicación humana.

Otros dos ejemplos son Karl Marx (1818-1883) y Max Weber (1864-1937), quienes llegaron a tener en cuenta el papel jugado por la comunicación en el cambio social; el primero, por ejemplo, atendiendo al papel desempeñado por la prensa escrita en la superación del sistema feudal; el segundo, analizando los efectos de la escritura y el telégrafo sobre los procesos de burocratización de la sociedad (Lucas, García y Ruiz, 1999: 23).

Ahora bien, sin duda, ha sido la irrupción, implantación y desarrollo de la comunicación de masas o comunicación social lo que ha desencadenado un creciente interés, por parte de diversas disciplinas científicas (no sólo la Sociología), con relación al estudio de los procesos de comunicación.

### 1.1. El concepto de comunicación

A la hora de definir el concepto de *comunicación humana*, existe el riesgo, dada la importancia de la comunicación en los procesos sociales, de entender todo acto humano, o al menos todo acto social, como comunicación; especialmente si partimos de la definición clásica que Max Weber hace de acción social: «La acción social es cualquier actitud o conducta en la medida en que el agente o agentes de la misma asocian un sentido (o significado) subjetivo a la misma» (Giner, 2001: 46).

Ahora bien, en la búsqueda de una definición más restringida de comunicación, podemos adoptar la articulada por DeFleur, quien plantea que la «comunicación ocurre cuando un organismo (fuente) codifica una información en señales que pasa a otro organismo (el receptor) que decodifica las señales y es capaz de responder adecuadamente» (DeFleur y Ball-Rokeach, 1993: 10).

Esta definición de comunicación podría aplicarse a las relaciones que establecen entre sí, tanto los seres humanos, como otros animales. Sin embargo, «la comunicación entre personas tendrá sus peculiaridades por la especial capacidad del emisor y del receptor que permiten un intercambio más rico a partir de la utilización de símbolos» (Lucas, García y Ruiz, 1999: 18).

Numerosos autores, a la hora de definir el concepto de comunicación, ponen especial énfasis en los procesos de retroalimentación e interactividad entre emisor y receptor. De esta forma, inciden en diferenciar un acto de comunicación de lo que podría considerarse una simple transmisión de información sobre algo a otra persona. Según estos autores, tan sólo podríamos hablar de comunicación en la medida en que existe una relación interactiva en la que el emisor tiene la intención de transmitir y significar y, por parte del receptor hay, como mínimo, una comprensión del mensaje (Lucas, García y Ruiz, 1999: 20).

Se suelen diferenciar diversas formas de comunicación, que son abordadas desde diferentes disciplinas, y a partir de distintos planteamientos teóricos y metodológicos. En este sentido, una diferenciación clásica es la que distingue entre comunicación intrapersonal, interpersonal, organizacional y de masas.

A pesar de la utilidad de esta clasificación, es necesario tener en cuenta las importantes interrelaciones existentes entre los distintos tipos de comunicación. Así, tal y como afirma Enric Saperas, «cualquier forma de comunicación se encuentra interrelacionada con otras formas del proceso comunicativo de mayor o menor complejidad. Pensar en cada elemento comunicativo de forma segmentada del resto de las comunicaciones es ignorar la compleja realidad actual» (Saperas, 1998: 111).

La **comunicación intrapersonal** consiste en un proceso cognitivo que tiene lugar en el interior de nosotros mismos. Miquel Rodrigo Alsina (2001: 52) define esta forma de comunicación como «el procesamiento humano de la información por parte del individuo». De alguna manera, todos estamos constantemente en conversación con nosotros mismos, ya sea para planificar nuestras vidas, adoptar una decisión, controlar reacciones impulsivas, etc. Es más, este diálogo con nosotros mismos desencadena muchos de nuestros sentimientos y emociones.

El interés por analizar esta forma de comunicación es reciente, aunque ya se ha podido constatar su importancia con relación a la vida de las personas. Por ejemplo, los estudios realizados por Seligman (1998) han mostrado las posibilidades de aumentar la autoestima de los sujetos mejorando la forma en que se hablan a ellos mismos.

Por otra parte, si la comunicación intrapersonal constituye un campo de interés científico relativamente reciente, no ocurre lo mismo en el caso de la **comunicación interpersonal**, que ha sido ampliamente tratada desde diferentes disciplinas. Es más, muchas de las teorías más influyentes en el campo de la comunicación no se podrían entender si prescindimos de la comunicación interpersonal. Así, por ejemplo, tal y como afirma Miquel Rodrigo Alsina (2001: 53) «la conocida **teoría de los dos escalones de la comunicación** (de Katz y Lazarsfeld) se basa precisamente en la comunicación interpersonal y grupal, y en la influencia personal que el líder de opinión ejerce sobre sus seguidores».

Otra forma de comunicación fundamental y que en la actualidad va siendo objeto de cada vez mayor atención es la **comunicación en las organizaciones** (o comunicación organizacional). Esta área de comunicación será más profundamente tratada en el último capítulo de este libro.

Desde el estudio de la comunicación en las organizaciones, se ha venido considerando tanto los diferentes procesos de comunicación externa (comunicación de las organizaciones con actores externos) como de comunicación interna (comunicación entre los miembros de una misma organización), así como las relaciones entre ambas dimensiones comunicativas.

Finalmente, si hay un campo de estudio de especial interés para la Sociología de la comunicación, este campo no es otro que el de la **comunicación de masas**. En este sentido, la comunicación de masas no puede identificarse mera y exclusivamente con una serie de actividades de entretenimiento ni puede reducirse a algo marginal para la vida de la mayor parte de las personas. Tal y como plantea el sociólogo británico Anthony Giddens (1989: 364), «los medios de comunicación de masas son las formas básicas de acceso al conocimiento del que depende gran parte de

nuestra vida en sociedad; y están relacionados con muchos otros aspectos de nuestras actividades sociales».

## 1.2. La comunicación de masas

Esta dimensión de la comunicación humana ha recibido diferentes denominaciones: comunicación de masas, comunicación colectiva, comunicación social, etc. Cada uno de estos términos se diferencia del resto en matices pero, en esencia, hacen referencia a un mismo fenómeno.

El propio concepto de comunicación de masas resulta ser especialmente conflictivo. Por un lado, todavía hoy se carece de una definición consensuada de lo que puede considerarse comunicación, especialmente a partir del desarrollo de los medios de comunicación de masas y, de forma acentuada, con los cambios derivados de las nuevas tecnologías de la comunicación y la información.

Por otra parte, la palabra masa no es menos conflictiva, más siendo un término con una importante carga de valoraciones y connotaciones negativas. La idea de masa se corresponde, sobre todo, con el sentido que los primeros investigadores dieron al público de los medios de comunicación: unas audiencias gigantescas, pasivas y aparentemente indiferenciadas. Actualmente, tanto estas suposiciones sobre las características de la audiencia como las teorías en torno a la identificación de la sociedad como una sociedad de masas, están recibiendo duras críticas.

Igualmente, es diferente hablar de comunicación de masas (constituido propiamente por el proceso de comunicación en su globalidad) y medios de comunicación de masas (básicamente los emisores y canales de la comunicación), pero es bastante usual que se utilicen ambos términos de forma indiferenciada.

A pesar de estas consideraciones, el término comunicación de masas es, hoy día, ampliamente empleado en diferentes ámbitos, y también es el que adoptamos en este manual; sobre todo, dada su cotidiana utilización por el público en general.

En este sentido, son muchos los autores que han ensayado posibles definiciones de comunicación de masas. Así, por ejemplo, G. Maletzke (1964: 16) la describe como una comunicación «indirecta, unilateral, pública, por medios técnicos de comunicación, dirigida a un público disperso o colectividad».

Por su parte, E. Noelle-Neumann (1995: 204) define la comunicación de masas a partir de la diferenciación con respecto a la comunicación interpersonal. Según esta autora, «la comunicación puede dividirse en unilateral y bilateral (una conversación, por ejemplo, es bilateral), directa e indirecta (una conversación es directa), pública y privada (una

conversación suele ser privada). Los medios de comunicación son formas de comunicación unilaterales, indirectas y públicas».

Siguiendo esta línea, y tomando como referencia los rasgos destacados por el profesor Clemente Penalva (2000: 38-39), podemos señalar una serie de características diferenciadoras de la comunicación de masas:

- **La comunicación que se transmite es fruto de organizaciones.** Dada su complejidad, la comunicación de masas requiere un emisor técnicamente competente e institucionalizado.
- **El mensaje es emitido con la intención de captar el mayor número posible de receptores.** Esto implica una serie de consecuencias. En primer lugar, los códigos empleados han de adaptarse a un conjunto amplio de receptores. De igual forma, la necesidad de alcanzar amplias audiencias, hace, en muchas ocasiones, que los mensajes sean híbridos y descomprometidos. Tal y como constata Pierre Bourdieu (1994: 64-65), «cuanto más amplio es el público que un medio de comunicación pretende alcanzar, más ha de limar sus asperezas, más ha de evitar todo lo que pueda dividir, excluir —piensen en *Paris-Match*—, más ha de intentar no “escandalizar a nadie”, como se suele decir, no plantear jamás problemas o sólo problemas sin trascendencia». Este mismo autor pone como ejemplo el clásico ‘telediario’, «que conviene a todo el mundo, que confirma cosas ya sabidas, y, sobre todo, que deja intactas las estructuras mentales». En esta línea, los medios de comunicación de masas suelen hacer uso de los estereotipos, estructuras explicativas y discursivas más ampliamente extendidas en el contexto social en que se sitúa su audiencia.
- **La relación del emisor con el receptor es de carácter impersonal,** al igual que «la relación que podría establecer el piloto de un bombardero con la población a la que está bombardeando» (Penalva, 2000: 38).
- **La comunicación de masas es de carácter básicamente unidireccional,** en un solo sentido, apenas permitiendo la interacción entre emisor y receptor. En este contexto, las novedades tecnológicas han permitido la aparición de lo que se ha llamado televisión interactiva. Según sus impulsores, esta modalidad favorece la participación de los telespectadores. Ahora bien, esta intervención se viene limitando a la participación en determinados juegos propuestos por la propia cadena. Si, por el contrario, el objetivo es un auténtico proceso de retroalimentación, es necesario realizar estudios de medición de audiencias o de opinión, que puedan detectar ciertas demandas sociales. En resumen, a diferencia

de la comunicación interpersonal caracterizada por un cambio de posición, teóricamente constante, entre el emisor y el receptor, los actores de la comunicación de masas participan desde una situación concreta, o bien únicamente como emisores o bien sólo como receptores.

- Finalmente, en la comunicación de masas, la audiencia recibe una **información ya interpretada**. Es decir, se le transmite una información ya examinada, analizada y explicada, y sin posibilidades de verificación. Este rasgo de la comunicación de masas se viene asociando con una supuesta pérdida de capacidad crítica por parte del receptor.

En la actualidad, podríamos cuestionar si es todavía apropiado seguir hablando, en estos términos, de comunicación de masas, ya que se están desarrollando nuevas realidades comunicativas que ponen en entredicho algunos de los componentes de la definición de comunicación de masas. Así, por ejemplo, qué podemos decir respecto a los medios de comunicación regionales o locales. Por otra parte, los adelantos tecnológicos introducen importantes cambios en cuanto a las posibilidades interactivas de los clásicos medios de comunicación de masas. Finalmente, desde el propio ámbito teórico, se vienen desarrollando nuevas perspectivas que optan por una caracterización más activa de la audiencia, alejándola, cada vez más, del concepto de masa.

A pesar de todo, y siguiendo a Miquel Rodrigo Alsina (2001: 55), podemos concluir que todos estos cambios que se están experimentando no significan que ya no exista la comunicación de masas o colectiva, sino que, simplemente, ésta ha adquirido una serie de nuevas características y han hecho su aparición fenómenos comunicativos difíciles de encuadrar.

## 2. LA INVESTIGACIÓN SOBRE COMUNICACIÓN DE MASAS

La investigación sobre comunicación de masas se inicia, de forma seria y sistemática, en los años treinta en Estados Unidos. A partir de ese momento, un gran número de científicos sociales, desde diferentes campos y disciplinas, han ido centrando su labor investigadora en el estudio de la comunicación de masas. De esta forma, se ha generado un importante cuerpo de conocimientos que algunos autores han bautizado como *Mass Communication Research* (MCR), intentando dotarle de un carácter de ciencia diferenciada e independiente.

La Sociología fue una de las disciplinas que, en un principio, mayor interés mostró hacia el estudio de la comunicación de masas. Es más, durante muchos años, investigación de la comunicación de masas fue

sinónimo de Sociología de la comunicación de masas, sobre todo en el ámbito estadounidense (el de mayor influencia internacional). En este sentido, Miquel de Moragas (1985: 16-17) afirma que los grandes fundadores de la *Mass Communication Research* no son, como ahora podría calificárseles, comunicólogos en sentido estricto, sino que eran, fundamentalmente, sociólogos, cuyo interés por la comunicación se deriva de la constatación del papel central que los medios de comunicación ocupan en la estructura social, económica y política de la sociedad.

Al hablar de los orígenes y posterior desarrollo del estudio de la comunicación de masas, necesariamente tenemos que hacer referencia a dos tradiciones de investigación, íntimamente ligadas a la propia tradición sociológica. Estas dos corrientes, que reciben diferentes denominaciones según distintos autores, vienen contraponiéndose ya desde los primeros años de la década de los cuarenta y son las que han aportado los planteamientos metodológicos fundamentales de la investigación sobre comunicación de masas (Saperas, 1985: 164).

Miquel de Moragas (1981: 10) propone un elemento claramente diferenciador entre estas dos tradiciones. Una de ellas, desarrollada fundamentalmente en Estados Unidos, se caracteriza por la aceptación del sistema social imperante desde un elogio a la función social que cumple el fenómeno comunicativo; la otra, representada básicamente por autores europeos, se distingue por una actitud de rechazo al sistema a través de la crítica a la cultura de masas y a la dependencia cultural.

De todas formas, hay que tener en cuenta que estamos pretendiendo resumir una amplia labor investigadora en dos grandes tendencias, por lo que nos vemos obligados a hacer simplificaciones y buscar puntos en común entre teorías y autores, en algunas ocasiones, bien diferenciados.

La primera de esas tradiciones ha recibido distintos calificativos, como *Mass Communication Research*, investigación positivista, funcionalista, paradigma dominante, sociología empírica, sociología norteamericana de la comunicación. Todos estos términos hacen referencia a la investigación que, de forma predominante, se ha venido desarrollando en Estados Unidos, de corte positivista, empirista y cuantitativista, orientada a la solución de problemas prácticos de la comunicación, y con un inicio marcadamente ligado a la sociología funcionalista. Se ha llamado también *Mass Communication Research* puesto que se ha convertido en la tradición más influyente a nivel internacional, especialmente a raíz de su orientación práctica.

La segunda corriente tiene su lugar de nacimiento y desarrollo, básicamente, en Europa. Ha recibido también diversos nombres como teoría crítica, estructural, enfoques alternativos, sociología europea del conocimiento, etc. No existe un acuerdo unánime en torno a las escuelas y

autores que pueden incluirse en esta categoría, que, a grandes rasgos, representa una reconsideración de la filosofía social marxista. En este capítulo, como representante de esta corriente, nos centraremos en la Escuela de Frankfurt, dada su trascendencia teórica y su posterior influencia.

Estas dos tradiciones vienen a representar dos proyectos de investigación fundamentalmente opuestos, tanto en su fundamentación metodológica como en las finalidades sociales que orientan su actividad investigadora (Saperas, 1985: 164).

Ahora bien, al margen de las disputas entre ambas tradiciones científicas, podemos destacar lo productivas que han sido ambas en la investigación sobre comunicación de masas; cada una haciendo hincapié en diferentes aspectos, y poniendo en práctica planteamientos metodológicos distintos.

### 2.1. La Mass Communication Research

Enric Saperas (1992a: 111) define esta corriente de investigación como «el conjunto de la actividad investigadora, de las innovaciones metodológicas y de las generalizaciones teóricas que realizan la Psicología conductista y la Sociología funcionalista en su aplicación al estudio de la comunicación de masas».

Se desarrolla, fundamentalmente en los Estados Unidos, a partir de los años treinta, a raíz de una serie de presiones derivadas del contexto social, que determinan su surgimiento y evolución. Entre todas estas presiones, Clemente Peñalva (1999: 37-40), destaca las siguientes:

- Las necesidades planteadas desde los nuevos medios de comunicación de masas (la radio primero y posteriormente la televisión) en cuanto al conocimiento de sus audiencias. Si bien la prensa y el cine podían conocer, al menos aproximadamente, su nivel de audiencia mediante los datos ofrecidos por la venta y distribución de ejemplares de prensa y de entradas en las salas de exhibición; la radio y la televisión encontraron mayores dificultades a la hora de conocer sus audiencias. De esta forma, se estimuló el estudio empírico-cuantitativo de las audiencias, pretendiendo conocer tanto su número como algunas de sus principales características. Desde los medios de comunicación, el objetivo era doble; por un lado, conocer las formas de consumir el propio producto comunicativo; por otro (cada vez más importante), vender este público a las empresas anunciantes, quienes, gracias a este conocimiento, podrían adecuar el mensaje publicitario a las características de los diversos públicos.

- **Factores derivados del contexto económico.** El paso de un capitalismo de producción a un capitalismo de consumo se desarrolla bajo el fantasma de la sobreproducción, supuesta causa de la crisis de la depresión de los años 30. En este sentido, se impulsa el estudio de los mecanismos que empujan a la población hacia el consumo de productos industriales y culturales; al igual que la investigación relativa a la detección de necesidades y mercados.
- **Factores políticos.** Las instituciones políticas empiezan a interesarse por el posible uso de los medios de comunicación de masas con el objetivo de lograr consenso y movilización de toda la población ante los desafíos internos (crisis económica) y, especialmente, externos (guerras mundiales). De esta forma, se impulsa el estudio de la propaganda política, los mecanismos de persuasión y los procesos de formación y cambio de la opinión pública.
- **La acción de diversas fundaciones de carácter privado,** de naturaleza cultural o destinadas a programar ayudas sociales (por ejemplo la Fundación Rockefeller). Desde estas fundaciones se impulsó la creación de diversas instituciones centradas en la investigación de la comunicación de masas. El interés se localiza, de forma predominante, en el análisis de los efectos de la comunicación de masas.
- **Demandas militares.** En este terreno, el interés se centró, sobre todo; en los efectos de la propaganda dirigida a transmitir a la población el esfuerzo bélico, y a estimular la incorporación a filas y la moral de las tropas que combatían en la Segunda Guerra Mundial. Esta relación entre los estamentos político-militares y la investigación sobre comunicación continuaría tras la guerra con una vertiente anticomunista e imperialista. De esta forma, figuras destacadas en el inicio de la investigación norteamericana como Lasswell, Hovland y Schramm trabajaron en este campo.
- **Factores demográficos.** La dimensión alcanzada por los procesos migratorios también supuso un impulso para la investigación en comunicación de masas. De esta forma, se entendía que «los medios de comunicación de masas eran una fuerza potencial para un nuevo tipo de cohesión, capaz de conectar a individuos dispersos con una experiencia compartida, nacional, ciudadana o local» (McQuail, 2000: 73).

Lazarsfeld calificó la labor investigadora que surge de estas presiones como investigación administrada; ya que obedece a las demandas procedentes de diferentes ámbitos de la sociedad estadounidense: los medios de comunicación de masas, las presiones del mercado, el sistema político, las fundaciones privadas y las instituciones militares (Saperas, 1992b: 24-28).

En resumen, el origen y desarrollo de la investigación sobre comunicación de masas en Estados Unidos responde, claramente, a una serie de necesidades concretas, y se orientará a cubrir tales necesidades. Así, la actividad investigadora se centra en el estudio de audiencias, efectos de los medios, formación de opinión pública, técnicas de persuasión y propaganda política, etc., todo ello con una aplicación práctica directa, y con una clara orientación empírica y cuantitativa.

De todas formas, además de las investigaciones de carácter empírico, también se elaboró un cuerpo teórico. Estas teorías consisten en lo que Merton califica como teorías de alcance intermedio. Es decir, teorías «que se sitúan entre, por un lado, las teorías generales de los sistemas sociales que están demasiado alejadas de los casos concretos de conducta y organización y, por otro lado, las descripciones ordenadas de particularidades que no generalizan nada» (Rodrigo, 2001: 186).

Entre los principales fundadores de la *Mass Communication Research* destacan Harold Lasswell, Kurt Lewin, Paul Lazarsfeld y Carl Hovland.

Así, por ejemplo, Harold Lasswell (1986) estableció las cinco preguntas clave a contestar a la hora de describir todo acto de comunicación:

¿Quién?	(análisis de control)
¿Dice qué?	(análisis de contenido)
¿En qué canal?	(análisis de medio)
¿A quién?	(análisis de audiencia)
¿Con qué efecto?	(análisis de efecto)

De esta forma, cualquier estudio científico en materia de comunicación ha de centrarse en dar respuesta a una o varias de estas preguntas.

Con este procedimiento, Lasswell logra delimitar los distintos campos de investigación dentro de la complejidad del fenómeno comunicativo. Sin embargo, muchos autores señalan que la adopción de este esquema induce a un estudio fraccionado del proceso de comunicación, es decir, a una interpretación aislada de los distintos elementos que componen el proceso comunicativo.

Otra de las aportaciones fundamentales de Lasswell (dentro de los planteamientos de la sociología funcionalista) es la clasificación de las diferentes funciones que cumple la comunicación de masas dentro de una sociedad. Estas funciones serían: la supervisión o vigilancia del entorno; la correlación de las distintas partes de la sociedad en su respuesta al entorno; y la transmisión de la herencia cultural de una generación a otra.

Por su parte, Paul F. Lazarsfeld, junto a su equipo de colaboradores de la Universidad de Columbia, es otro de los autores fundamentales en

el nacimiento de la *Mass Communication Research*. Especialmente influyentes han sido sus teorías en torno a la formación y cambio de la opinión pública. En sus investigaciones aplica, sobre todo, la técnica de la encuesta para la medición de opiniones, actitudes y comportamientos.

A modo de resumen de los principales planteamientos de los fundadores de la *Mass Communication Research* puede consultarse el siguiente cuadro:

Los fundadores de la *Mass Communication Research*

	Disciplina de origen	Intereses de investigación	Técnicas empleadas
Lasswell	Ciencia política	Histórico-políticos El poder	Documental y análisis de contenido
Lazarsfeld	Psicología social / sociología	Mercado, voto Efectos	Encuesta
Lewin	Psicología experimental	Relaciones personales en pequeños grupos	Experimento
Hovland	Psicología experimental	Análisis psicológicos de los efectos	Experimento

Fuente: Clemente Pehalva (1999), *Sociología de la noticia*, Alicante: ECU, p. 45.

## 2.2. Teoría crítica: la Escuela de Frankfurt

Entre la diversidad de corrientes y escuelas que podemos situar en la categoría de teorías críticas (la mayor parte de ellas con origen y desarrollo en Europa), vamos a centrarnos, únicamente, en la Escuela de Frankfurt, dada su influencia posterior.

La Escuela de Frankfurt tiene sus orígenes entre los años 1924 y 1932. Como representantes de una primera generación encontramos a Max Horkheimer, Theodor-Wiesengrund Adorno o Herbert Marcuse; mientras que podemos considerar a Jürgen Habermas como uno de los principales continuadores de esta tradición en una segunda generación (Saperas, 1985: 165).

La propuesta principal de estos autores consiste, en esencia, en una reformulación del pensamiento marxista. Así, entre otras cuestiones, plantean que Marx no concedió la suficiente atención a la influencia de la cultura en la sociedad capitalista moderna.

Se trata de un grupo muy heterogéneo y diverso, si bien podemos hacer un intento de resumir una serie de características compartidas por los distintos autores (Penalva, 1999: 52-54):

- **Aplicación de una perspectiva dialéctica.** Se considera la dialéctica como un procedimiento especialmente apropiado para poder desarrollar un enfoque basado en la totalidad social, donde ningún aspecto parcial de la vida social y ningún fenómeno aislado puede comprenderse a menos que se relacione con la historia y con la estructura social concebida como una entidad global. El estructuralismo es, de esta forma, otra de las características compartidas por estos autores.
- **El antipositivismo.** Si la investigación positivista supone una renuncia explícita a los valores, para los miembros de la Escuela de Frankfurt la actividad científica no es una labor neutral, por lo que es necesario explicitar los valores que la orientan.
- **La crítica de la sociedad moderna.** Según estos autores, la sociedad moderna se organiza a partir de la irracionalidad de la racionalidad, basada, en términos weberianos, en la racionalidad formal (un pensamiento tecnocrático cuya meta es simplemente encontrar los medios más efectivos para alcanzar cualquier fin importante para los que están en el poder).
- **La crítica de la cultura de masas.** Los teóricos de la Escuela de Frankfurt denominan industria cultural a las estructuras racionalizadas y burocratizadas que controlan la cultura moderna (Adorno y Horkheimer, 1981). La industria de la cultura abarca las industrias del cine, la televisión, la música popular, la radio, periódicos y revistas. Consideran que la difusión de esta industria cultural limita el desarrollo de las capacidades de los individuos para pensar de forma crítica e independiente; derivando en mentalidades rígidas y en una homogeneidad psíquica. A diferencia de otras corrientes marxistas, se apartan del análisis determinista de la infraestructura económica, para centrarse en la superestructura cultural: insisten en el hecho de que la ideología se convierte en el principal instrumento de dominación de las conciencias, permitiendo prescindir de la coacción explícita y proporcionando las legitimaciones del sistema político y económico.

Esta corriente de investigación ha venido dedicando sus mayores esfuerzos a investigaciones de carácter macrosociológico. De hecho, como plantea Miquel de Moragas (1981: 11), «esta investigación no respondía a demandas prácticas, sino a las demandas tradicionales de la Sociología y de la Filosofía del conocimiento, es decir, necesidades de interpretar la

sociedad y el hombre». De esta forma, se centran en el desarrollo de teorías globales sobre la sociedad, incorporando el estudio de los medios de comunicación y la cultura de masas.

Desde la teoría crítica, no tiene especial interés el estudio de los diversos efectos que los medios de comunicación pudieran tener sobre la opinión pública, las actitudes o los comportamientos (algo que concentra gran parte de la atención de la corriente estadounidense); sino que su interés se centra en el estudio de un solo efecto primordial, que no es otro que el surgimiento de una forma cultural interrelacionada por múltiples fenómenos: la cultura de masas (Penalva, 1999: 59).

Podemos resumir en un cuadro como el siguiente las principales diferencias entre ambas tradiciones de investigación, la estadounidense y la europea (siendo, como ya hemos señalado, la Escuela de Frankfurt una de las principales representantes de esta última).

*Resumen de dos perspectivas en el estudio de la comunicación de masas*

	Paradigma dominante	Enfoques alternativos
Teoría macrosociológica	Funcionalismo	Marxismo
Principio	Orden y estabilidad sociales	Conflicto
Teoría psicológica	Conductismo	Psicoanálisis
Método	Positivismo	Estructuralismo, dialéctica
Influencias filosóficas	Pragmatismo; Dewey, Pierce y James	Hegel, Marx y Freud
Finalidad	Aplicada	Crítica
Valores	Neutral (ser)	Axiológica (deber ser)
Papel social otorgado a los medios	Expresión de la sociedad, integradores	Reproductores de la estructura social, distorsionadores e ideológicos
Tipos de investigación	Rigor científico Presión institucionalizada y del mercado comunicativo	Especulación teórica Libertad intelectual, conocimiento no instrumental

Fuente: Clemente Penalva (2000), *Desigualdad entre las naciones y noticias internacionales*, Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, p. 64.

A raíz de la Segunda Guerra Mundial, algunos teóricos europeos se trasladan a Estados Unidos, entrando, así, en contacto directo ambas tendencias. Esta confrontación entre la sociología estadounidense —de carácter

marcadamente empírico— y la escuela crítica europea —de carácter esencialmente filosófico— ha sido muy enriquecedora para la investigación sobre medios de comunicación de masas.

Antes de finalizar, resulta interesante hacer referencia al estudio comparativo que realizó Merton entre las investigaciones sobre comunicación de masas desarrolladas en Estados Unidos y las llevadas a cabo en Europa. Estas apreciaciones de Merton corresponden al período anterior a 1949 (fecha de publicación de su obra) y, aunque desde entonces la situación ha cambiado notablemente, podríamos seguir manteniendo, en lo sustancial, la misma crítica (Lucas, García y Ruiz, 1999: 33). En el cuadro siguiente se han reflejado algunos de los resultados de este estudio.

*Comparación entre las investigaciones sobre comunicación de masas europeas y estadounidenses (Merton)*

Estudios europeos	Estudios norteamericanos
Los estudios europeos de comunicación pueden englobarse en lo que se conoce como Sociología del conocimiento; los investigadores son teóricos globales; y su lema es: no sabemos si lo que decimos es cierto, pero por lo menos es importante.	Los sociólogos de las comunicaciones de masas norteamericanos son más empiristas y su lema se podría concretar en: no sabemos si lo que decimos es particularmente importante, pero por lo menos es verdad.
La amplitud e importancia del problema justifica la dedicación a él, a veces completamente al margen de la posibilidad de avanzar de hecho más allá de ingeniosas especulaciones y de conclusiones impresionistas.	Se da la mayor importancia a la recolección de datos. Pero, inicialmente, hubo poco interés por el influjo de esos datos sobre los problemas teóricos, y se confundió la recolección de información práctica con la recolección de observaciones científicas pertinentes.
En Europa se habla de materias importantes de una manera empíricamente discutible.	En Estados Unidos se habla de materias tal vez triviales, de una manera empíricamente rigurosa.
Los europeos centran su interés en las raíces sociales (en los contextos sociales) del conocimiento.	Los estadounidenses se interesan por conocer las opiniones de la población a través de encuestas.
El europeo imagina.	El norteamericano mira.
El europeo especula a largo plazo.	El norteamericano investiga a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia a partir del estudio de Merton (1964: 523-530). Edición original de 1949.

Hoy día, según Blanca Muñoz, el panorama de la investigación en comunicación de masas sigue presentando una importante dicotomía entre dos perspectivas dominantes: «La de carácter práctico y experimental al servicio de finalidades comerciales e ideológicas y, frente a ésta, una posición sociopolítica que trata de explicar el conjunto de las interrelaciones globales en las que la comunicación de masas cumple un papel de primera magnitud»<sup>1</sup>; en una cierta continuidad con las tradiciones históricas de la Sociología de la comunicación.

### 2.3. El estructuralismo y la perspectiva interpretativa

Una vez descritas las dos corrientes anteriores, es necesario hacer una serie de aclaraciones. En primer lugar, el hecho de presentar el conjunto de la investigación realizada bajo el epígrafe de unas pocas grandes corrientes supone una clara simplificación de la diversidad existente. En este sentido, no se ha llegado a un acuerdo, entre los diferentes autores, a la hora de identificar cuántas corrientes hay y qué escuelas han de situarse en cada corriente.

Por otra parte, en este capítulo, hemos optado por centrarnos en dos grandes corrientes sociológicas: la corriente estadounidense y la crítica, haciendo hincapié, dentro de esta última, en la Escuela de Frankfurt. Nos hemos extendido en la explicación de estos estudios por su relevancia e influencia posterior, tanto desde el punto de vista teórico como metodológico.

Sin embargo, como es fácil suponer, esta exposición no recoge el conjunto de aportaciones realizadas a la investigación sociológica de la comunicación. Por ejemplo, no hemos hecho mención a los estudios estructuralistas, con especial relevancia de la semiología o semiótica, donde destacan autores como Barthes (1971) y Eco (1981). Algunos investigadores también incluyen esta escuela entre los representantes de la corriente crítica (Attallah, 1991).

De forma muy resumida, podemos decir que la semiología o semiótica consiste en una elaboración de la lingüística de Saussure combinada con algunos principios de la antropología estructural de Levi-Strauss. Esta escuela parte del supuesto de que «toda cultura es un sistema de signos, y así cualquier elemento cultural puede ser analizado como tal» (Penalva, 1999: 66).

Según Barthes, «el análisis de las actuales sociedades —y de su sistema máximo de comunicación: la comunicación masiva— ha de orientar-

<sup>1</sup> B. Muñoz, «Comunicación de masas (sociología de la)», en R. Reyes (dir), *Diccionario de Ciencias Sociales* en línea, <<http://www.ucm.es/info/eurotheo/d-bmunoz2.htm>>.

se hacia el inmenso campo de la vida de los signos en el seno de la vida social tal y como Saussure había sentenciado» (Muñoz, 1989: 241).

Por otra parte, tampoco hemos mencionado las aportaciones que conforman la perspectiva interpretativa, según diversos autores: la Escuela de Palo Alto, el interaccionismo simbólico, los trabajos de Erving Goffman, el construccionismo y la etnometodología.

Este conjunto de aportaciones tienen en común una perspectiva crítica de la sociedad, así como la aplicación de un análisis microsociológico; aunque el construccionismo trata de trascender ese nivel de análisis. Tal y como plantea Rodrigo Alsina, esta perspectiva parte del estudio de la comunicación interpersonal. Así, a partir de una aproximación subjetivista a la comunicación «se pone de manifiesto la intersubjetividad de las relaciones sociales. Esta interacción permite que compartiendo significados se vaya construyendo la urdimbre de la sociedad» (Rodrigo Alsina, 2001: 163-164).

### 3. TEMAS DE INVESTIGACIÓN EN COMUNICACIÓN DE MASAS

La investigación sociológica aplicada a la comunicación de masas ha ocupado la mayor parte de su tiempo intentando resolver problemas de carácter práctico. De esta forma, el sector de la investigación que ha dispuesto y dispone de los mayores recursos y al que se le han dedicado los mayores esfuerzos es el estudio cuantitativo de las audiencias de los medios.

Así, si volvemos a recuperar las cinco preguntas que en su momento planteaba Lasswell como orientadoras de la actividad investigadora, vemos que la atención no se ha repartido uniformemente entre las distintas áreas.

Respecto al *¿quién?*, se trata de una pregunta que no ha llamado verdaderamente la atención de los investigadores: Aquellos que estudian las comunicaciones de masas la han ignorado casi por completo, al preferir hacer investigaciones sobre el contenido, el público, o el impacto potencial de los media.

Respecto al *¿qué?*, al contenido de los mensajes, podemos distinguir, a grandes rasgos, dos diferentes corrientes de investigación: una básicamente cuantitativa y otra cualitativa. La primera de estas tradiciones ha sido la que ha reunido gran parte de los esfuerzos empíricos (sobre todo por parte de los sociólogos norteamericanos), desarrollando diferentes tratamientos cuantitativos del contenido de la comunicación de masas (análisis de contenido). Los autores clásicos en este terreno son Lasswell y Berelson.

Por otra parte, como ya se ha comentado anteriormente, se observa una superabundancia de estudios sobre el *¿a quién?*, el público. En este terreno, el interés se ha centrado, en gran medida, en evaluar cuantitativamente las audiencias y conocer sus características y preferencias. La medición de audiencias, primero de radio y más tarde de televisión, se inicia en Estados Unidos, casi de forma paralela al comienzo de las emisiones. La estructura de los públicos de los medios de comunicación de masas ha sido explorada, sobre todo, en términos de variables muy generales, tales como edad, sexo, profesión o nivel cultural.

En los últimos años se están abriendo nuevas tendencias de investigación de corte más cualitativo (Orozco, 1997: 27). Estas investigaciones se fundamentan, en gran medida, en la necesidad de captar el sentido de los actos y no sólo los propios actos en sí.

Respecto al *canal* de comunicación, tampoco ha sido uno de los temas centrales en la investigación sociológica; siendo uno de los autores más conocidos en este terreno McLuhan y sus teorías sobre el determinismo tecnológico.

Finalmente, el estudio de los *efectos* de la comunicación de masas puede considerarse como otro de los principales ámbitos de investigación, protagonizando un gran número de polémicas y debates. Estos debates sobre la importancia o la relatividad de los efectos de los medios no dejan de tener importancia, pues son el fundamento de las posibilidades de exigir o no medidas de control con relación a los contenidos de los medios de comunicación.

### 4. BIBLIOGRAFÍA

- ADORNO, T.W. y M. HORKHEIMER (1981), «La industria de la cultura: Ilustración como engaño de las masas», en J. Curran, M. Gurevitch y J. Woollacott (eds.), *Sociedad y comunicación de masas*, México: Fondo de Cultura Económica, p. 393-432.
- ATTALAH, P. (1991), *Théories de la communication. Sens, sujets, savoirs*, Sillery, (Canadá): Presses de l'Université du Québec.
- BARTHES, R. (1971), *Elementos de semiología*, Madrid: Alberto Corazón.
- BOURDIEU, P. (1994), *Sobre la televisión*, Barcelona: Anagrama, 2001.
- DEFLEUR, M.L. y S. BALL-ROKEACH (1993), *Teorías de la comunicación de masas*, Barcelona: Paidós, primera edición de 1966.
- ECO, U. (1981), *Tratado de semiótica general*, Barcelona: Lumen.
- GIDDENS, A. (1989), *Sociology*, Cambridge, RU: Polity Press.
- GINER, S. (2001), *Sociología*, Barcelona: Península, primera edición de 1969.
- HERNÁNDEZ, A. (coord.) (2000), *Manual de Sociología*, Valladolid: Secretariados de Publicaciones e Intercambio Editorial Universidad de Valladolid; Salamanca: Caja Duero.

- LASSWELL, H. D. (1986), «Estructura y función de la comunicación en la sociedad», en M. de Moragas (ed.), *Sociología de la comunicación de masas. Vol. II. Estructura, funciones y efectos*, Barcelona: Gustavo Gili, p. 51-69. Publicado originalmente con el título «The Structure and Functions of Communication in Society», en Lyman Bryson (ed.), *The Communication of Ideas*, Nueva York: Institute for Religious and Social Studies y Harper and Row, 1948.
- LUCAS, A.; C. GARCÍA; y J. A. RUIZ(1999), *Sociología de la comunicación*, Valladolid: Trotta.
- MALETZKE, G. (1964), *Psicología de la comunicación colectiva*, Quito: Ciespal.
- MCQUAIL, D. (2000), *Introducción a la teoría de la comunicación de masas*, Barcelona: Paidós. Primera edición de 1983.
- MERTON, R. K. (1964), *Teoría y estructura sociales*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica. Primera edición de 1949.
- MORAGAS, M. de (1981), *Teoría de la comunicación. Investigaciones sobre medios en América y Europa*. Barcelona: Gustavo Gili. 1985.
- \_\_\_\_\_, (1985), «Introducción: El lugar de la Sociología en la investigación sobre Comunicación de Masas», en M. de Moragas (ed.), *Sociología de la comunicación de masas, I. Escuelas y autores*, Barcelona: Gustavo Gili.
- MUÑOZ, B. (1989), *Cultura y comunicación. Introducción a las teorías contemporáneas*, Barcelona: Barcanova.
- \_\_\_\_\_, «Comunicación de masas (sociología de la)», en R. Reyes (dir.), *Diccionario crítico de Ciencias Sociales* [en línea], <<http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario>>. Última revisión 6/07/2005.
- NOELLE-NEUMANN, E. (1995), *La espiral del silencio. Opinión pública: nuestra piel social*, Barcelona: Paidós
- OROZCO, G. (1997), «Medios, audiencias y mediaciones. El reto de conocer para transformar», en *Comunicar*, n.º 8, pp. 25-30.
- PENALVA, C. (2000), *Desigualdad entre las naciones y noticias internacionales* (tesis de doctorado), Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes (<<http://www.cervantesvirtual.com>>).
- \_\_\_\_\_, (1999), *Sociología de la noticia*, Alicante: Editorial Club Universitario.
- RODRIGO ALSINA, M. (2001), *Teorías de la comunicación. Ámbitos, métodos y perspectivas*, Zaragoza: Universitat Autònoma de Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, Universitat Jaume I, Universitat de València.
- ROIZ, M. (2005), *Sociología de la comunicación y cultura de masas*, Madrid: Laberinto.

- SAPERAS, E. (1985), «Comunicación y anticipación utópica. Contribuciones de la teoría crítica de la Escuela de Frankfurt a la Sociología de la comunicación», en M. de Moragas (ed.), *Sociología de la comunicación de masas. Vol. I. Escuelas y autores*, Barcelona: Gustavo Gili. pp. 163-178.
- \_\_\_\_\_, (1992a), *Introducción a las teorías de la comunicación*, Barcelona: Pòrtic.
- \_\_\_\_\_, (1992b), *La Sociología de la comunicación de masas en los Estados Unidos*, Barcelona: ESRP-PPU.
- \_\_\_\_\_, (1998), *Manual básico de teoría de la comunicación*, Barcelona: CIMS.
- SELIGMAN, M. (1998), *Aprenda optimismo*, Barcelona: Grijalbo. Edición original en inglés de 1990.

- MUÑOZ-ALONSO, A. (1992), «Génesis y aparición del concepto de opinión pública», en A. Muñoz-Alonso *et al.*, *Opinión pública y comunicación política*, Madrid: Eudema.
- \_\_\_\_\_, y J.I. ROSPIR (1988), «Un nuevo concepto de opinión pública» en S. del campo, *Tratado de Sociología*, Madrid: Taurus.
- NOELLE-NEUMANN, E. (1995), *La espiral del silencio. Opinión pública: Nuestra piel social*, Barcelona: Paidós.
- PRICE, V. (1994), *Opinión pública. Esfera pública y comunicación*, Barcelona: Paidós.
- SARTORI, G. (1992), *Homo videns. La sociedad teledirigida*, Barcelona: Taurus.
- STOETZEL, J. y A. GIRARD (1973), *Las encuestas de opinión pública*, Madrid: Instituto de la Opinión Pública.
- TICHENOR P.H.; G. DONOHUE y C. OLIEN (1970), «Mass Media and Differential Growth in Knowledge», en *Public Opinion Quarterly*, n.º 34, pp. 158-170.
- TOUCHARD, J. (1981), *Historia de las ideas políticas*, Madrid: Tecnos.
- WIMMER, R.D. y J.R. DOMINICK (1996), *La investigación científica en los medios de comunicación. Una introducción a sus métodos*, Barcelona: Bosch.
- WOLF, M. (1996), *La investigación de la comunicación de masas. Crítica y perspectivas*, Barcelona: Paidós.

## CAPÍTULO 3 LOS EFECTOS DE LA COMUNICACIÓN DE MASAS

### I. INTRODUCCIÓN

Junto al estudio de las audiencias de los medios, el análisis de los efectos que, de una u otra forma, éstos puedan tener sobre la sociedad ha reunido gran parte de la investigación realizada desde la Sociología de la comunicación. Esta investigación ha dado lugar a numerosas teorías, algunas destacando el poder de influencia de los medios, otras indicando todo lo contrario. Los estudios varían, igualmente, en el tipo de cambio considerado, desde las que se centran en las múltiples relaciones entre los medios y el cambio social (cambios políticos, culturales, económicos, etc.) hasta las investigaciones centradas en efectos de menor envergadura (por ejemplo, los estudios sobre la persuasión publicitaria), siempre teniendo en cuenta que la acumulación de pequeños efectos puede derivar en cambios globales de mayor amplitud.

### 2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA EN EL ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LA COMUNICACIÓN DE MASAS

D. McQuail (1985: 216-220) resume la evolución del pensamiento sobre los efectos de los medios de comunicación en tres fases. La primera etapa se desarrolla desde principios de siglo hasta la década de los treinta y se basa en la creencia del poder casi ilimitado de los medios. La segunda se prolonga hasta los años sesenta y pone en cuestión los conocimientos desarrollados en la etapa anterior. Por último, la tercera se caracteriza por un redescubrimiento del poder de los medios.

#### 2.1. Primera etapa: desde principios del siglo xx hasta la década de los treinta

En esta etapa inicial de la investigación en comunicación de masas, predomina la idea de que los medios de comunicación tienen una fuerte

repercusión en la audiencia. Planteamientos como la teoría de la bala mágica o la teoría de la aguja hipodérmica son paradigmáticos de esta primera aproximación al estudio de los efectos de los medios.

Fue el punto de vista dominante durante la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Las sociedades industriales eran consideradas sociedades de masas, conformadas por individuos aislados, sin apenas relaciones entre sí y con una débil vinculación con la sociedad. Ante esta situación, no resultaba tarea fácil conseguir que los ciudadanos se movilizaran en defensa de su nación. Mensajes propagandísticos perfectamente estudiados, fotografías, películas, libros, etc. fueron utilizados con el objetivo explícito de conseguir que los ciudadanos odiaran al enemigo, amaran a su país y llegaran al máximo compromiso con el esfuerzo bélico. Los medios de comunicación de masas existentes en ese momento se convirtieron en los principales instrumentos de esa persuasión (DeFleur y Ball-Rokeach, 1982: 219).

Los resultados obtenidos fueron tan exitosos que se mantuvo, de forma bastante generalizada, la creencia en el gran poder de la comunicación, capaz de moldear la opinión pública y de movilizar a las masas.

En este sentido, los autores que respaldan la teoría de la bala mágica consideran que los medios de comunicación tienen efectos directos, inmediatos y poderosos sobre aquellos que prestan atención al contenido de los mismos. Los mensajes llegan a todos y cada uno de los sujetos receptores de igual forma, produciendo en ellos los mismos cambios en las actitudes y en las conductas. Posteriormente, ha sido denominada también teoría de la aguja hipodérmica, en el sentido de que los medios de comunicación pueden inyectar efectos en una audiencia pasiva y obtener de ella una respuesta uniforme (Lucas, García y Ruiz, 1999: 203).

Siguiendo estos planteamientos, las investigaciones se centraron en la comprobación de la existencia de efectos a corto plazo, uniformes y directos. Destacan, entre otros, los estudios desarrollados por la Fundación Payne, sobre la influencia ejercida por el cine, y los realizados por la Fundación Rockefeller, dirigidos al conocimiento de los efectos culturales de la radio.

Sin embargo, nuevos hallazgos aportados por diferentes estudios van haciendo dudar de la eficacia del modelo lineal de comunicación estímulo-respuesta defendido hasta entonces por los partidarios de la teoría de la aguja hipodérmica. Esta teoría se basaba en supuestos que ya no eran considerados válidos por las teorías generales (especialmente el concepto de sociedad de masas), y, en consecuencia, la teoría se fue viendo cuestionada.

La investigación sobre los efectos cambia de rumbo. Ahora se parte de la base de que los medios de comunicación no son los únicos que

producen efectos sobre las conductas de los individuos y empieza a considerarse la necesidad de atender a otras variables. De esta forma, se dan los primeros pasos hacia la segunda etapa en la evolución histórica de los estudios sobre los efectos de los medios, en la que los científicos sociales basarán sus investigaciones en conceptos tales como el de efectos limitados de los medios (Lucas, García y Ruiz, 1999: 206).

## 2.2. Segunda etapa: desde los años treinta hasta los años sesenta del siglo XX

Berelson expresa de la siguiente forma el supuesto principal del que parte esta segunda etapa en el estudio de los efectos: «ciertos tipos de comunicación, sobre ciertas clases de problemas, dirigidos a ciertas clases de personas, que se encuentran en ciertas condiciones, provocan cierta clase de efectos» (DeFleur y Ball-Rokeach, 1982: 296).

Pueden distinguirse dos equipos de trabajo que promovieron el cambio de enfoque en el estudio de los efectos (Lucas, García y Ruiz, 1999: 206-207). El primero lo formaba un grupo de investigadores de la Universidad de Yale, encabezado por el profesor Hovland (1953). Este grupo desarrolló un modelo de comunicación conocido como modelo psicodinámico. En él, se destacan una serie de factores, como las características del receptor, que juegan un papel decisivo en la comunicación, interviniendo en los posibles efectos que los mensajes de los medios puedan tener.

El segundo grupo estaba encabezado por el profesor de la Universidad de Columbia P. Lazarsfeld, y, en él, participaron también investigadores como Berelson y Gaudet. En su investigación, Lazarsfeld pretendía analizar el comportamiento electoral de los ciudadanos y la posible influencia que en el mismo ejercían los medios de comunicación.

Los resultados de estas investigaciones indicaban que la influencia de los medios era bastante inferior de lo que cabría esperar. Según Lazarsfeld, al menos dos factores entran en juego respecto a la influencia de los medios de comunicación en las decisiones de voto de los ciudadanos:

- En primer lugar, se demuestra que los ciudadanos son selectivos en el uso de los medios; la gente tiende a exponerse a los mensajes que llegan del «bando» con el que ya está de acuerdo.
- En segundo lugar, la mayor influencia proviene de la comunicación interpersonal, del contacto cara a cara.

A partir de estas investigaciones se abre una nueva orientación en el estudio sobre los efectos de los medios de comunicación. Esta nueva línea plantea un modelo de comunicación en dos pasos; esto es, las in-

formaciones de los medios de comunicación no llegan directamente a la audiencia, sino que entre ambos aparece un elemento mediador: los líderes de opinión.

Lazarsfeld y sus colaboradores no rechazaban la importancia de las campañas electorales; al contrario, la propaganda electoral «ha de reforzar y sostener las intenciones de voto de un cinco por ciento, aproximadamente, de los votantes que han tomado su decisión antes de comenzar la campaña. Además, ésta ha de activar las predisposiciones latentes en la mayoría de los ciudadanos que se muestran indecisos. La campaña es como un baño químico que revela las fotografías. La influencia química es necesaria para que surjan las imágenes, pero sólo pueden aparecer aquellas imágenes ya latentes en la placa» (Lazarsfeld y Merton en Moragas, 1985: 38).

Klapper sintetizó la idea central de esta segunda etapa afirmando que «los medios de comunicación normalmente no son causa suficiente y necesaria de los cambios producidos en las conductas o actitudes de la audiencia. Para este autor, los medios funcionan como un eslabón en una cadena de factores mediadores» (Lucas, García y Ruiz, 1999: 207). Klapper apunta la necesidad de considerar diversas variables, incluidas las características individuales de la personalidad, y puntualiza los peligros inherentes a la formulación de teorías simples del tipo causa-efecto (DeFleur y Ball-Rokeach, 1982: 294).

Así, en opinión de Klapper, el posible impacto de los medios de comunicación está sujeto a un conjunto de factores intermediarios: exposición y memoria selectiva, los grupos sociales y sus normas, la comunicación interpersonal, los líderes de opinión y la naturaleza de los medios de comunicación. De esta forma, Klapper llega a la conclusión de que los medios más que contribuir al cambio, vienen a reforzar el orden social existente (Montero, 1993: 32).

### 2.3. Tercera etapa: desde los años sesenta hasta la actualidad; retorno a los efectos poderosos

En los primeros años de la década de los sesenta se empiezan a desarrollar nuevos planteamientos en la investigación. Los medios de comunicación, especialmente la televisión, experimentan un importante crecimiento, lo cual trajo consigo una nueva perspectiva a la hora de alcanzar sus efectos.

Los estudios dan un giro importante y resurge la creencia, entre los científicos sociales, de que los medios producen efectos en sus receptores y que estos efectos pueden considerarse muy importantes. Ahora bien, a diferencia de la primera etapa, en esta ocasión la atención se

centra, fundamentalmente, en los efectos a largo plazo (acumulativos), de carácter cognitivo y asumiendo la necesidad de atender a un amplio abanico de variables.

En este período, McCombs y Shaw (1972), elaboran la teoría de la agenda-setting; con la que llegan a la conclusión de que los medios de comunicación establecen la selección de los temas principales a considerar en el transcurso de las campañas electorales.

También es el momento en el que la autora alemana E. Noelle-Neumann (1974) elabora su conocida teoría sobre la espiral del silencio. Esta autora sostiene que los medios de comunicación pueden provocar cambios en las formas de pensar de las personas cuando las informaciones se realizan de forma continuada y utilizan, de manera unánime, los mismos enfoques y argumentos.

Además de las anteriores, otras teorías desarrolladas en esta época fueron, la teoría del *knowledge-gap* (diferencial, o distanciamiento del conocimiento), la teoría del cultivo, la teoría de la socialización y la teoría del esquema.

## 3. PRINCIPALES TEORÍAS EN EL ESTUDIO DE LOS EFECTOS MEDIÁTICOS

### 3.1. La perspectiva de los usos y gratificaciones

La perspectiva de los usos y gratificaciones se centra en el análisis del uso que hacen las personas de los medios; o, dicho de otro modo, de las funciones que cumplen los medios para los ciudadanos.

Esta línea de investigación tiene sus raíces en la década de los cuarenta del siglo xx, cuando algunos investigadores se interesaron por averiguar las razones por las que la gente tenía diferentes comportamientos mediáticos, tales como escuchar la radio o leer los periódicos. Entre los estudios iniciales destacan por su relevancia los siguientes (Wolf, 2000: 80):

- En 1949, Berelson aprovechó una huelga de periódicos en Nueva York para preguntar a la gente por qué leía el periódico. Los resultados obtenidos le permitieron agrupar las respuestas en seis categorías: a) los periódicos informan y ofrecen interpretaciones sobre los acontecimientos, b) constituyen un instrumento esencial en la vida contemporánea, c) son una fuente de relajación, d) atribuyen prestigio social, e) son un instrumento de contacto social. f) constituyen una parte importante de los rituales de la vida cotidiana. Estas investigaciones estaban financiadas por los dueños de los medios, deseosos de conocer las motivaciones de la audiencia (Wimmer y Dominick, 1996: 367).

- Un segundo trabajo es el realizado por Lasswell (1948). Según este autor, la comunicación de masas cumple tres funciones principales: 1) proporciona información; 2) proporciona interpretaciones que hacen significativas y coherentes las informaciones; 3) expresa los valores culturales y simbólicos propios de la identidad y la continuidad social. A estas tres funciones, Wright (1960) suma una cuarta, la de entretener al espectador, proporcionándole un medio de evadirse de la ansiedad y de los problemas de la vida social.

La línea común de todas estas investigaciones es, como señala M. Wolf (2000: 80), relacionar el consumo, el uso y los efectos de los medios con la estructura de las necesidades características de los destinatarios.

Blumler, Katz y Gurevitch establecieron, del siguiente modo, los supuestos en los que se basa el modelo de usos y gratificaciones (1974: 135-141):

- La audiencia es concebida como activa, es decir, una parte importante del uso de los medios está destinada a cumplir una finalidad.
- En el proceso de comunicación de masas gran parte de la iniciativa en la conexión de las necesidades y la elección de los medios depende del destinatario.
- Los medios compiten con otras fuentes en la satisfacción de necesidades. Las necesidades cubiertas por la comunicación de masas sólo constituyen un segmento de la más amplia gama de necesidades humanas y, desde luego, varía el grado en que puede satisfacerlas adecuadamente.
- Desde el punto de vista metodológico, muchas de las finalidades a las que está destinado el uso de los medios pueden ser conocidas a través de los datos proporcionados por los mismos destinatarios, es decir, las personas son suficientemente conscientes como para poder informar sobre su interés y sus motivos en casos específicos o, cuanto menos, reconocerlos si les son explicitados de una forma verbal familiar y comprensible para ellos.

De acuerdo a estos planteamientos, la eficacia persuasiva de los medios de comunicación aumentará en la medida en que éstos sean capaces de comprender la heterogeneidad de su público y «la multifuncionalidad que para los integrantes del público tienen los materiales que éste consume regularmente» (Saperas y Moragas citado en Saperas, 1992: 110).

El enfoque de los usos y gratificaciones, hoy considerado un clásico, unifica el nivel psicológico y el sociológico. Además, una de las aportaciones más importantes de este modelo ha sido el de enlazar la investigación empírica con la teoría funcionalista.

### 3.2. La teoría de la agenda-setting

A comienzos de los años setenta del siglo xx, la teoría de la *agenda-setting* o del establecimiento del temario público constituyó un punto de ruptura con la investigación funcionalista sobre los efectos de los medios (Montero, 1993: 78). Hasta entonces, se había considerado el contenido y la respuesta de la audiencia como variables relativamente independientes y había prevalecido la idea de que los efectos de los medios de comunicación eran limitados e indirectos. La nueva perspectiva, sin embargo, presta una mayor atención a la relación existente entre el contenido de los medios y su impacto en el público.

McCombs y Shaw (1972 y 1977) realizaron las primeras comprobaciones empíricas de esta teoría a través de un estudio realizado durante la campaña electoral presidencial de 1968 en Estados Unidos. Este estudio consistió, por una parte, en un análisis de contenido de diarios, revistas de información general y dos cadenas de televisión con el fin de observar la cobertura que estos medios hicieron de la campaña electoral en Chapel Hill (Carolina del Norte). De esta forma, constituyeron la agenda de los medios de comunicación, es decir, la relación de los temas que tuvieron más importancia en los medios de comunicación. Por otra parte, aplicaron una encuesta a los habitantes de la ciudad de la que obtuvieron la agenda de los ciudadanos; esto es, las cuestiones que los ciudadanos consideraron más importantes (Canel, 1999: 188).

El análisis permitió constatar la existencia de una importante coincidencia entre los temas que los medios consideraban importantes y los temas que los ciudadanos consideraban importantes. De este modo, McCombs y Shaw concluyeron que los medios establecen la agenda del público, pues consiguen transferir a éste la jerarquía de los temas.

De esta teoría se desprende que, al decidir de qué noticias informar y a cuáles dar prioridad, los editores son capaces de controlar los temas de conversación y de interés para la gente.

Posteriormente, se han seguido desarrollando investigaciones con la finalidad de perfeccionar y ampliar esta teoría. Así, Benton y Frazier (1976) trataron de averiguar cuál era el efecto de la *agenda-setting* en tres niveles de retención de la información. Para ello, diseñaron un cuestionario en el que preguntaban lo siguiente:

- ¿Cuáles son los problemas más importantes del país?
- ¿Qué soluciones han aplicado los políticos a esos problemas?
- ¿Por qué está usted a favor o en contra de esas soluciones?

Estos tres niveles requieren diferentes grados de atención a la información. Aquellos que sólo leen el periódico por encima serán capaces de mencionar únicamente los temas que más les suenan. Los que lo leen

más atentamente recordarán mejor la información y podrán pronunciarse sobre la efectividad o no de las soluciones. Estos investigadores encontraron que en el segundo y tercer nivel la correlación es más alta con la prensa y más baja con la televisión. O dicho de otro modo, lo que los ciudadanos recuerdan respecto a las soluciones que se han aplicado, o la postura que tienen sobre las soluciones, se parece más a la información dada por la prensa que a la dada por la televisión. Tales resultados llevaron a Benton y Frazier a concluir que, en niveles más profundos de conocimiento, son los periódicos los que establecen la agenda tanto de los lectores como de los telespectadores (Canel, 1999: 190).

En 1995, McComs y Evatt dieron un paso más en la teoría de la *agenda-setting*. Lo que estos autores plantean es que los medios no sólo consiguen transferir la prioridad que otorgan a los temas, sino que también consiguen transferir la prioridad que otorgan a las características o atributos de esos temas. De modo que la *agenda-setting* es un proceso que afecta tanto a los temas sobre los que pensamos como a la forma en que pensamos sobre ellos.

Estos planteamientos recuerdan a la teoría conocida como *priming*, propuesta por Iyengar y Kinder (1987). Esta teoría hace referencia a las valoraciones que la gente hace de los personajes públicos. La hipótesis de estos autores es que las personas tienen una capacidad limitada para almacenar y procesar información, de modo que cuando a una persona se le pide que elabore un juicio sobre un personaje público, no puede realizar un análisis completo y exhaustivo de todo lo que sabe de él, por ello recurre a la información que tiene más asequible en su memoria y esa es, habitualmente, la información que ha recibido de los medios de comunicación. La conclusión a la que llegan estos autores es que los medios establecen la agenda de los temas con los que los ciudadanos juzgarán a un personaje público (Canel, 1999: 190).

Con la *agenda-setting* no sólo se intenta aclarar el poder que puedan alcanzar los medios, el modo de actuar de los periodistas, la formación de las distintas agendas, la explicación de los efectos cognitivos, sino también, la contribución de los medios a la formación de un espacio público informativo.

### 3.3. La teoría de la espiral del silencio

Esta teoría se apoya en los estudios empíricos realizados por la alemana Elisabeth Noelle-Neumann (1995), quien analiza la presión de los medios sobre las opiniones y actitudes del público, utilizando para ello material de encuestas y el análisis de contenido de prensa e informativos de televisión.

La teoría se apoya en el supuesto de que la sociedad amenaza con el aislamiento a los individuos que se desvían del consenso. Mientras que, por su parte, los individuos tienen miedo, en gran medida inconscientemente, al aislamiento. Este miedo hace que la gente intente comprobar qué opiniones y modos de comportamiento son aprobados o desaprobados en su entorno. Esta teoría postula la existencia de un sentido cuasiestadístico que permite realizar esas estimaciones. Si la gente cree que su opinión es acorde con lo que piensa la mayoría, se expresa públicamente; y, al contrario, cuando la gente se siente en minoría, se vuelve silenciosa, reforzando así la impresión de debilidad. De esta forma, «las opiniones percibidas como dominantes ganan aún más terreno mientras retroceden las alternativas. Este es el mencionado efecto espiral» (McQuail, 1983: 543).

Para la autora, esa contrastación del entorno por el individuo tiene, de acuerdo con esta concepción, dos fuentes: el contenido de los medios de comunicación y la observación que el individuo hace de su entorno (Katz y Szecsko, 1981: 139).

Este modelo ubica, así, a la opinión pública en la tradición de los efectos a largo plazo, y en la compleja intersección entre medios de comunicación, y dinámicas psicológicas de aislamiento y miedo al rechazo.

### 3.4. Otras teorías sobre los efectos de los medios

Desde la teoría del *knowledge-gap*, formulada por Tichenor, Donohue y Olien, se viene planteando que los medios de comunicación funcionan, al igual que otras muchas instituciones sociales, reforzando o incrementando las injusticias existentes. Es decir, los medios de comunicación actúan reproduciendo y acentuando desigualdades sociales, resaltan diferencias en lugar de reducirlas y posibilitan nuevas formas de inequidad; por ejemplo, acrecentando la distancia en términos de conocimiento entre diferentes colectivos sociales (1970: 158).

Por su parte, la teoría del cultivo se centra en la importancia de la televisión a la hora de configurar la propia visión del mundo. Para comprender los efectos de cultivo es fundamental el término «acumulación», de forma que la exposición continua a los contenidos ofrecidos por la televisión configura, a largo plazo, la visión del mundo y de la sociedad que tienen los receptores, especialmente para aquellos que pasan más horas delante de la televisión (Gerbner, Gross, Morgan y Signorielli, 1986: 17).

La teoría de la socialización viene a considerar a los medios de comunicación como agentes de socialización, analizando el papel jugado

por los medios en el proceso en que los individuos aprenden a ser adultos en una sociedad dada. El debate, en este punto, gira en torno al papel relativo de los medios con relación a otros agentes de socialización tradicionales (familia, amigos, trabajo, etc.).

Finalmente, y sin agotar con ello la variedad de teorías existentes, la teoría del esquema se basa en el análisis de las estructuras de conocimiento que se desarrollan en los receptores a partir de la exposición a los medios de comunicación de masas. Por ejemplo, en este sentido giran los planteamientos que realiza Giovanni Sartori en su obra *Homo Videns* (1998).

#### 4. BIBLIOGRAFÍA

- BENTON, M. y P.J. FRAZIER (1976), «The Agenda Setting Function of the Mass Media at Three Levels of Information-Holding», *Communication Research*, n.º 3, pp. 261-274.
- BLUMLER, J.G. y M. GUREVITCH (1995), *The Crisis of Public Communication*, Londres: Routledge.
- CANEL, M.J., (1999), *Comunicación política. Técnicas y estrategias para la sociedad de la información*, Madrid: Tecnos.
- COHEN, B.L. (1963) *The Press and Foreign Policy*, Princeton: University Press.
- DE MORAGAS, M. (1985), *Sociología de la comunicación de masas. Propaganda política y opinión pública*, tomo III, Barcelona: Gustavo Gili.
- DEFLEUR, M.L. y S. BALL-ROKEACH (1982), *Teorías de la comunicación de masas*, Barcelona: Paidós.
- GERBNER, G., L. GROSS, M. MORGAN y N. SIGNORIELLI (1986): «Living with Television: the Dynamics of the Cultivation Process», en J. Bryant y D. Zillmann (comps.) (1996), *Los efectos de los medios de comunicación. Investigaciones y teorías*, Barcelona: Paidós, pp. 17-40.
- HERZOG, H. (1944), «What Do We Really Know about Daytime Serial Listeners?», en Paul Lazarsfeld y Frederick Stanton (eds.), *Radio Research 1942-1943*, New York: Duell, Sloan and Pearce.
- HOVLAND, C.I., I.L. JANIS y H.H. KELLEY (1953), *Communication and Persuasion*, New Haven: Yale University Press.
- IYENGAR, S. y D.R. KINDER (1987), *News that Matters: Agenda Setting and Priming in a Television Age*, Chicago: University of Chicago Press.
- KATZ, E. y T. SZECSKO (Ed.) (1981), «Mass Media and Social change», *ISA*, vol. 22.
- LASSWELL, H. (1948), «The Structure and Function of Communication in Society», en L. Bryson (comp.), *The Communication of Ideas*, Nueva York: Harper.

- LAZARSFELD, P. y R.K. MERTON (1985), «Comunicación de masas, gustos populares y acción social organizada», en M. de Moragas (ed.), *Sociología de la comunicación de masas, II. Estructura, funciones y efectos*, Barcelona: Gustavo Gili.
- LUCAS, A.; C. GARCÍA y J.A. RUIZ (1999), *Sociología de la comunicación*, Valladolid: Trotta.
- McCOMBS, M. y D.L. SHAW (1972), «The Agenda-Setting Function of Mass Media», *Political Opinion Quarterly*, n.º 36, pp. 176-187.
- McCOMBS, M. y D.L. SHAW (1977), «Agenda-Setting and Political Process», en D. L. Shaw y M. McCombs (1972), *The emergence of American Political Issues: The Agenda-Setting Function of the Press*, St. Paul, MN: West.
- McCOMBS, M. y D. EVATT (1995), «Los temas y los aspectos: explorando una nueva dimensión de la agenda-setting», *Comunicación y Sociedad*, n.º 8, pp. 7-32.
- MCQUAIL, D. (1985), *Introducción a la teoría de la comunicación de masas*. Barcelona: Paidós. Primera edición de 1983.
- MONTERO, M.D. (1993), *La información periodística y su influencia social*, Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona, Labor.
- MONZÓN, C. (1987), *La opinión pública. Teorías, concepto y métodos*, Madrid: Tecnos.
- \_\_\_\_\_, (1996), *Opinión pública y comunicación política. La formación del espacio público*, Madrid: Tecnos.
- NOELLE-NEUMANN, E. (1974), «The Spiral of Silence. A Theory of Public Opinion», en *Journal of Communication*, primavera, pp. 43-52.
- \_\_\_\_\_, (1995), *La espiral del silencio. Opinión pública: nuestra piel social*, Barcelona: Paidós.
- SAPERAS, E. (1992), *La sociología de la comunicación de masas en los Estados Unidos*, Barcelona: ESRP-PPU.
- SARTORI, G. (1998), *Homo videns. La sociedad teledirigida*, Madrid: Taurus, (2001)
- TICHENOR, P. J.; G. DONOHUE y C.N. OLIEN (1980), «Comunicación y conflicto comunitario», en D. Graber (comp.), *El poder de los medios en la política*, Buenos Aires: Gil.
- WIMMER, R. D. y J.R. DOMINICK (1996), *La investigación científica en los medios de comunicación. Una introducción a sus métodos*, Barcelona: Bosch.
- WOLF, M. (2000), *La investigación de la comunicación de masas*, Barcelona: Paidós. Primera edición de 1987.
- WRIGHT, C. (1960), «Functional Analysis and Mass Communication», en *Public Opinion Quarterly*, vol. 24.

## **CAPÍTULO 2.**

### **TEMA: 2.3. Modelos teóricos funcionalistas para la Comunicación.**

Síntesis de los modelos teóricos y metodológicos más influyentes del paradigma funcionalista para el estudio de la Comunicación en diferentes tipos, niveles y contextos. Se plantean y ejercitan los modelos que permitieron los abordajes pioneros en los estudios de audiencias, contenidos y efectos de la comunicación. Se recomienda referir otros textos complementarios que aborden la obra de autores funcionalistas contemporáneos.

## **LECTURA #8**

TOUSSAINT, Florence: "Capítulo 1. Funcionalismo y comunicación" en *Crítica de la información de masas*, México, Trillas, 2000. pp. 13-40.

Toussaint, Florence :  
Crítica de la información de  
masas. "Cap. 1: Funcionalis-  
mo y comunicación."  
Ed. Trillas, México, 1992.  
p.p. 13-40

19

# Funcionalismo I y comunicación

El método funcionalista<sup>1</sup> ha atravesado por diversas etapas hasta nuestros días. En general, los sociólogos más representativos que dieron origen al término "funcionalismo" a fines del siglo XIX, son: Stuart Mill, Durkheim, Radcliffe-Brown, Malinowski, Sorokin y Merton. A partir del funcionalismo, surge, por primera vez en la historia de la sociología, el estudio de los medios de masas y sus efectos sobre el público. Es en Estados Unidos en donde se realizan las primeras investigaciones. Este capítulo de la ciencia social parte de una metodología que tiene su origen en 5 preguntas básicas: *¿quién dice, qué dice, en qué canal, a quién lo dice, con qué efecto?*, elaboradas en 1948 por Laswell.

Harold D. Laswell y Paul Lazarsfeld son los investigadores a quienes puede considerarse pioneros. Ellos aportan los elementos básicos de donde parten todos los estudios funcionalistas posteriores de la comunicación. Sus postulados han sido asimilados y rebasadas sus concepciones.

Este primer capítulo trata las principales aportaciones que el funcionalismo ha hecho al estudio de la comunicación. Hemos empezado por lo más sencillo para ir hacia lo complejo. Reseñamos aquellas proposiciones de cada autor que complementen o completen a los anteriores, tratando de no repetir conceptos. Lazarsfeld, Schramm, Berelson, Berlo, no son los únicos autores que han estudiado la comunicación desde el punto de vista funcionalista, pero en nuestra opinión son los que señalan con mayor claridad el camino para realizar un análisis de este tipo.

<sup>1</sup> Para obtener información adicional sobre el método funcionalista y los conceptos que utiliza, consultar los libros:

Timasheff S., Nicholas. *La teoría sociológica*. México, FCE, 1969.

Merton, Robert K. *Teoría y estructuras sociales*. México, FCE, 1973.

## OBJETIVOS GENERALES

1. Como resultado de tu trabajo en este capítulo, comprenderás los principales enunciados teóricos de los autores reseñados.
2. Deducirás que se trata de una corriente teórica, por las semejanzas que existen entre un autor y otro, en su concepción del proceso comunicativo.
3. Aplicarás sus teorías en el análisis de la información masiva transmitida por la prensa.

## ACTIVIDADES PARA EVALUAR EL CAPÍTULO I

1. a) Elabora un cuadro con los conceptos enunciados.  
b) Elabora un cuadro en el que aparezcan todos los autores ordenados según la complejidad de sus planteamientos y aportaciones.  
c) Elabora un cuadro en el que aparezcan las semejanzas y las diferencias.  
d) Elabora un juicio crítico sobre las teorías reseñadas, a partir de los incisos a), b) y c).
2. a) Busca los presupuestos en que se basan los autores para elaborar sus teorías. Auxíliate con la bibliografía sobre el funcionalismo.  
b) Elabora, con la ayuda del inciso a), el modelo de sociedad que suponen y el lugar que ocupa la comunicación en dicha sociedad.
3. El trabajo de este capítulo deberá capacitarte para resolver los ejercicios, basándote en los pasos señalados en el modelo de la página 34.

## Instrucciones

- a) Lee el texto 1.
- b) Da tres ejemplos sobre las funciones y la disfunción que caracterizan a los medios de masas.

## TEXTO 1

## PAUL LAZARSFELD

La caracterización funcionalista de los medios de comunicación se resume en dos grandes funciones sociales y una disfunción:

- a) *Función de conferir prestigio*: la posición social de personas, acciones o grupos se ve prestigiada y enaltecida cuando consigue atraer la atención favorable de los medios.
- b) *Función de reforzar las normas sociales*: al dar publicidad a las conductas desviadas se acorta la distancia entre la moralidad pública y las actitudes privadas, ejerciendo presión para que se establezca una moral única.
- c) *Disfunción narcotizante*: los medios disminuyen el tiempo dedicado a la acción organizada; el hombre "informado" tiende a considerarse participante, cuando en realidad no desarrolla acción social alguna: conoce los problemas pero no actúa para resolverlos.

Apreciaciones de P. Lazarsfeld acerca de los medios:

1. Los medios representan un nuevo tipo de control social que viene a sustituir sutilmente el control social brutal que antes se ejercía, y que la sociedad moderna ya no tolera.
2. Los medios son los causantes del conformismo de las masas.
3. Los medios deterioran el nivel de la cultura popular, alimentando gustos vulgares.

## Instrucciones

- a) Lee el texto 2.
- b) ¿Cuál es, para Lazarsfeld, la influencia que ejercen los medios de masas y los líderes en la toma de decisiones? Da ejemplos cotidianos.
- c) ¿De qué manera llega la información a los perceptores? Proporciona ejemplos.

## TEXTO 2

Las personas se ven más afectadas en sus decisiones por el contacto personal que por la influencia de los medios de masas. Esto se debe a

las ventajas particulares de las comunicaciones personales: los contactos son más flexibles, permiten la respuesta y la retroalimentación inmediatas.

Sin embargo, en situaciones específicas, tales como la votación, los medios masivos y los medios de opinión, tienen la misma influencia; ésta se halla condicionada, en última instancia, por las convicciones, creencias y normas del público perceptor.

La transmisión de informaciones provenientes de los medios de masas a los líderes, y de éstos a sus seguidores, se denomina "flujo de comunicación en dos pasos". Sin embargo, los fenómenos de comunicación en el liderazgo de opinión adquieren el carácter de "pasos múltiples", debido a la existencia de repetidores de las afirmaciones de los líderes, quienes por su parte también buscarán las opiniones de otras personas.

La información puede llegar a los perceptores a través de múltiples y distintos canales. Es necesario ubicar los canales para establecer correctamente las relaciones de éstos con los líderes y el público, puesto que cada canal, por sus características, influirá o no en la toma de decisiones tanto del líder como de sus allegados. Por ejemplo, cuando se trata de una decisión política, la prensa puede ser más convincente que un programa de radio.

#### Instrucciones

- Lee el texto 3.
- De acuerdo con la definición y características de los líderes de opinión, analiza a alguna persona que en tu escuela posea dichas características. Elabora y redacta una descripción de su conducta.

#### TEXTO 3

##### Definición y características de los líderes de opinión.

Un líder de opinión es un individuo que recibe de primera mano las informaciones de los medios para transmitir las después a personas más desvinculadas de éstos, pero incluyendo ya su propia interpretación de la información recogida.

##### Los líderes de opinión:

- Ocupan posiciones en la comunidad consideradas como adecuadas para darles competencia especial en ciertos temas.

- Son personas accesibles y gregarias.
- Tienen contacto con informaciones provenientes del exterior. Éstas les llegan a través de los medios de masas a los cuales prestan exagerada atención, o por viajes, visitas, etc.
- Los líderes están bajo la influencia de los medios apropiados a la esfera que encabezan; por ejemplo: los líderes de modas leen más revistas de modas; los políticos leen más revistas de política, etc.

Los líderes de opinión se encuentran distribuidos en las diferentes clases y ocupaciones. La influencia sobre ellos, de la radio, los periódicos, revistas, etc., es mayor que sobre los demás miembros de la comunidad.

El liderazgo de opinión es específico de un campo dado, por ejemplo, quienes son líderes en política no lo son en deportes.

Los líderes no se desvían mucho de las normas de los grupos que conducen; son fieles a ellos con especial coherencia. "Los mejores líderes son hombres que viajan por el mismo camino que sus seguidores, pero van un poco más adelante."

#### Instrucciones

- Lee el texto 4.
- De acuerdo con las observaciones sobre los seguidores de los líderes, realiza una descripción del comportamiento de estas personas en tu escuela.

#### TEXTO 4

##### Los seguidores de los líderes:

- Tienden a sostener discusiones principalmente con otros que compartan sus propias opiniones.
- Quiénes se interesan demasiado por un tema, discuten más y sus opiniones son más firmes.

Cuando se trata de la simple retrasmisión de informaciones, más que de ejercer influencia, las características especiales del contacto personal no tienen un papel relevante y puede esperarse que la comunicación de persona a persona sea relativamente menos importante.

Las relaciones personales (de comunicación) y los medios de masa, actúan en forma recíproca de muchas maneras, algunas veces reforzándose y otras modificándose entre sí.

#### Instrucciones

- Lee el texto 5.
- Di qué aspectos comprende la operación comunicativa. Da ejemplos.

#### TEXTO 5

##### WILBUR SCHRAMM

Para entender el mecanismo a través del cual se genera la comunicación colectiva, es necesario partir de sus elementos fundamentales, conocer las funciones específicas de cada uno de ellos, las relaciones que tienen entre sí y el proceso por el cual se da la comunicación.

Wilbur Schramm, investigador norteamericano de los medios de comunicación en la Universidad de Illinois, para definir el proceso de la comunicación colectiva parte de algo más simple: *la comunicación interpersonal*. Hace uso de elementos mínimos que nos explican la operación continua de la comunicación. Esta comprende el aspecto de informar, en un sentido, y el de retroalimentar o responder, en otro; proceso dialéctico cuyo resultado es la comunicación.

#### Instrucciones

- Lee el texto 6.
- Menciona los elementos esenciales del proceso de la comunicación.
- Reproduce la figura 1.1 y explícala. Da ejemplos.

#### TEXTO 6

Schramm toma como punto de partida, para explicar su esquema más simple de comunicación, los tres elementos esenciales que exige todo proceso comunicativo:

- “La *fente* puede ser una persona (que habla, escribe, dibuja o hace gestos) o una organización informativa (un periódico, una casa editora, una estación de televisión o un estudio de cine).”<sup>2</sup>
- “El *mensaje* puede tomar la forma de la tinta en el papel, de las ondas sonoras en el aire, de los impulsos de una corriente eléctrica, de un movimiento de la mano, de una bandera que ondea, o de cualquier otra señal cuyo significado pueda interpretarse.”<sup>3</sup>
- “El *destino* puede ser una persona que escucha, observa o lee; un miembro de un grupo, un grupo que discute, el auditorio de una conferencia, una multitud en el fútbol o una turbanulta; un miembro del grupo determinado que llamamos el público perceptor, como es el lector de un periódico o el que mira la televisión.”<sup>4</sup>

La fuente emite un mensaje cifrado o elaborado por un comunicador, este mensaje se dirige y envía a un perceptor o descifrador, quien representa el destino del mensaje o de la señal emitida. Podemos ver claramente, a través de esta explicación, cuáles son los pasos que se siguen para alcanzar la forma más simple de comunicación entre dos individuos.

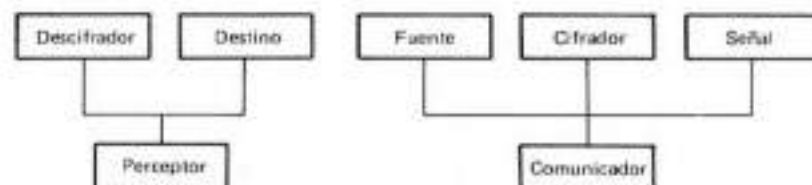


Figura 1.1

Este primer modelo que propone Schramm se refiere a la comunicación humana interpersonal; en él se aprecian las funciones específicas de cada uno de los elementos: la fuente como comunicador-cifrador, el mensaje-señal y el destino como perceptor-descifrador.

<sup>2</sup> Cfr. Schramm, Wilbur, "Mecanismo de la comunicación". *Procesos y efectos de la comunicación colectiva*. CIESPAL, Quito, 1964.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

## Instrucciones

- Lee el texto 7.
- Señala cuál es el nuevo elemento que introduce la figura 1.2 con respecto a la 1.1.
- Da un ejemplo completo en donde el campo de experiencia constituya un obstáculo para la comunicación.

## TEXTO 7

En el segundo modelo de Schramm se integra un aspecto más en el proceso de la comunicación que será determinante para la elaboración, captación y comprensión del significado del mensaje. El campo de la experiencia es la nueva característica que engloba en forma particular el área correspondiente a los polos del proceso comunicativo: la fuente y el destino, que se entrelazan o se hacen comunes en el momento en que el mensaje emitido por la primera es captado por el segundo.

Esto significa que, para cifrar o descifrar un mensaje, se parte de un cúmulo de experiencias de información sobre algo, y mientras más cercanos o comunes sean los campos de experiencia del comunicador y el receptor, más eficaz será la comunicación.



Figura 1.2

## Instrucciones

- Lee el texto 8.
- ¿Qué elementos nuevos se encuentran en las figuras 1.3, 1.4 y 1.5, con respecto a las figuras 1.1 y 1.2?
- Da un ejemplo para cada esquema, en donde cada elemento de éste corresponda a un elemento de la realidad.
- Relee los textos 4, 5, 6 y 7; reproduce los esquemas ordenándolos según el número de elementos diferentes que contengan.
- Elabora un ejemplo en donde se incluyan cada uno de los elementos.

## TEXTO 8

En el tercer modelo o esquema, el autor afirma que si una persona puede comunicar y recibir, entonces es comunicador y receptor en sí mismo.

PERCEPTOR  
 DECIFRADOR  
 INTÉRPRETE  
 COMUNICADOR  
 CIFRADOR  
 Figura 1.3

Este esquema, que servirá de base para el cuarto modelo, nos permite ver que, por ejemplo, en el diálogo o en la comunicación entre dos individuos el papel de comunicador le corresponde al primero que emite el mensaje; si el segundo individuo descifra la señal, cumplirá la función de perceptor o descifrador; pero si este mismo responde a su vez al mensaje y es captado y descifrado por el otro, la comunicación se convertirá en un proceso dialéctico, que hará de cada uno de ellos — como antes ya dijimos —, un comunicador y un perceptor en sí mismos.

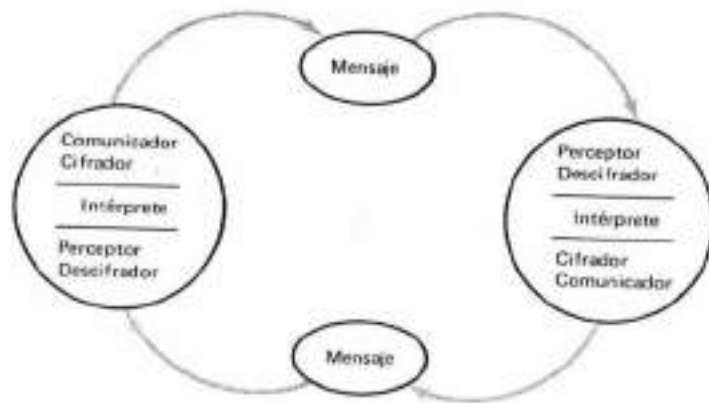


Figura 1.4

En el quinto modelo observamos cómo se presenta el mismo proceso de la comunicación de retorno o respuesta al mensaje, cuando se experimenta una comunicación consigo mismo; o sea, aquella en que ciframos un mensaje y, antes de transmitirlo, lo corregimos. Por ejemplo, cuando escribimos algo y lo cambiamos de estilo, o si se corrigen fallas de ortografía o sintaxis, o cuando modulamos la voz para dar el tono adecuado ante un error de pronunciación.

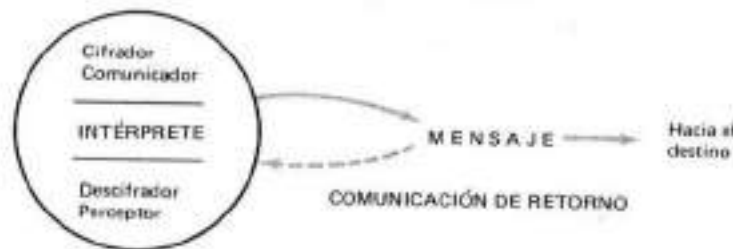


Figura 1.5

Hasta aquí, los modelos o esquemas de comunicación presentados por Wilbur Schramm se refieren a una comunicación humana, interpersonal o de grupo, en la cual no sólo se da y recibe la información, sino que aparece un aspecto más importante: la comunicación de retorno (feed-back), la respuesta abierta e inmediata, fenómeno que no

ocurre de igual forma en la comunicación colectiva, donde la respuesta a un mensaje es más limitada por parte de los públicos perceptores.

### Instrucciones

- Lee el texto 9.
- Explica la diferencia que existe entre la comunicación interpersonal y la comunicación colectiva; en concreto: ¿qué función cumplen los diferentes elementos en cada uno de los dos tipos de comunicación? Establece las diferencias del proceso de la comunicación humana interpersonal y de la comunicación colectiva.
- Detecta en la nota periodística que presentamos a continuación, los principales elementos de la comunicación que intervienen en ella y explica por qué algunos de los elementos siguientes no aparecen dentro de la nota:

Fuente o comunicador  
Mensaje  
Destino o receptor  
Intérprete  
Campo de experiencia  
Comunicación de retorno.

### TEXTO 9

Pasaremos ahora a estudiar las características y el proceso de la comunicación colectiva sobre la base del conocimiento de los elementos ya enunciados para la comunicación interpersonal.

"La fuente principal en la comunicación colectiva es un órgano de comunicación o una persona institucionalizada."<sup>5</sup>

El autor entiende como órgano de comunicación un periódico, un canal o red de estaciones radiofónicas o de televisión, los estudios cinematográficos o una casa editorial. La persona institucionalizada se refiere a los representantes de los órganos de comunicación.

Ahora bien, el proceso de la comunicación colectiva se desarrolla de igual forma que la comunicación interpersonal; la diferencia es el mayor número de individuos y elementos que intervienen en ella. La fuente transmite un cúmulo de mensajes en forma masiva, cifrado para un público distante y heterogéneo, que es el destino.

<sup>5</sup> Cfr. Schramm, Wilbur, *Ibidem*.

En la fuente intervienen numerosos grupos de individuos con funciones específicas y diversas, para elaborar los mensajes que serán dirigidos a un público receptor a través de los diferentes canales. Esto significa que los emisores no corresponden en cantidad al número de receptores; por ésta, entre otras razones, la comunicación de retorno no puede suscitarse. En la comunicación colectiva sólo es posible conocer la respuesta por medio de investigaciones entre el público por medio de llamadas telefónicas, cartas en que algún receptor desee dar a conocer su punto de vista, etc. De lo contrario, la comunicación colectiva se da en un solo sentido: comunicador-receptor.

Para finalizar, se presentan gráficamente los mecanismos de la comunicación colectiva, en el proceso de transmisión de los mensajes hacia diferentes grupos sociales.

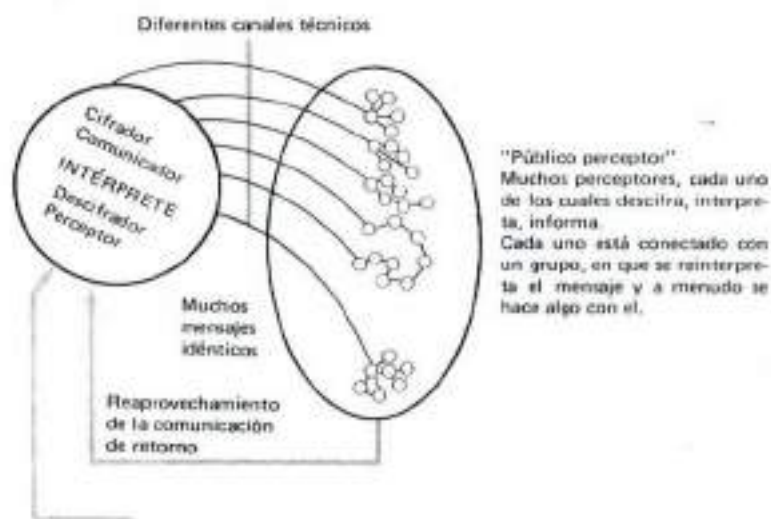


Figura 1.6

Este esquema de la comunicación colectiva, conocido con el nombre de la "Tuba" de Schramm, es el modelo más común de este tipo de comunicación.

Este modelo nos permite ver el proceso en el cual: "...de esa multiplicidad de mensajes, el receptor selecciona los que menor es-

fuerzo le ocasionan para percibir su significado, los que más llaman su atención y más despiertan necesidades de su personalidad, y los que mejor respetan el conjunto de normas de grupo y valores, ya que el receptor es parte de un grupo social determinado".<sup>6</sup>

#### Instrucciones

- Lee el texto 10.
- Explica cuál es el objetivo de la técnica del análisis de contenido.
- Explica la diferencia que existe entre una unidad de análisis y una categoría de análisis.

#### TEXTO 10

#### BERNARD BERELSON

B. Berelson, especialista de la comunicación colectiva, concede una especial importancia a uno de los elementos del proceso de la comunicación: al *contenido*, o sea, al *qué* de la comunicación. No excluye los otros componentes, pero a lo largo de su exposición en tomo a ellos, resalta su interés por el estudio del contenido del mensaje. Este interés lleva al autor a desarrollar una técnica de investigación que se denomina *análisis de contenido* y que, junto con muchos otros investigadores, ha tratado de definir y sistematizar, pero que aún se encuentra en proceso de desarrollo.

Berelson revisa las definiciones, objetivos y características que los diferentes autores proponen en torno al método de trabajo: ser objetivo, sistemático y cuantitativo.

Finalmente, el autor propone una definición propia a partir de la cual desarrolla su método de análisis: "El análisis de contenido es una técnica de investigación que sirve para describir objetiva, sistemática y cuantitativamente el contenido manifiesto de la comunicación."<sup>7</sup>

Por contenido de la comunicación al que se refiere Berelson, "se entiende el conjunto de significados expresados a través de símbolos (verbales, musicales, pictóricos, plásticos, mímicos) que constituyen la comunicación misma",<sup>8</sup> lo encontramos en toda manifestación humana, que tiene una causa y conlleva un efecto. El universo a que se

<sup>6</sup> Schramm Wilbur, *Ibidem*.

<sup>7</sup> Berelson Bernard, *Hand Book of Social Psychology*, Dir. por Gardner Lindzey y Reading, Massachusetts, 1954: Vol. I ("Theory and Method") pág. 488-522.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

enfrenta la técnica del análisis de contenido es amplio y variado: el análisis se aplica no sólo a la comunicación colectiva, al periodismo o a la sociología, sino a campos como la política, la psicología, la publicidad, la propaganda, etc.

#### Instrucciones

- Lee el texto 11.
- Elabora otras preguntas referentes a México que supongas pueden también ser resueltas por el análisis de contenido, tomando como base las preguntas enunciadas en el texto.

#### TEXTO 11

Se ha podido ver a lo largo del análisis de contenido, desarrollado a partir de las primeras décadas del presente siglo, que su aplicación permite responder a preguntas tales como las siguientes:

¿Cómo han evolucionado los lemas de la propaganda del 1.º de mayo en la URSS durante el régimen soviético?

¿Cómo se refleja la estructura de la personalidad del escritor en lo que escribe?

¿Cómo difieren los valores de las obras de teatro norteamericano de las alemanas del mismo periodo?

¿Cuál es el modelo de cambio en las deliberaciones de un grupo pequeño?

¿Cómo se trata a los grupos étnicos minoritarios en los cuentos cortos de las revistas de gran circulación?

¿Cómo se puede descubrir el componente "propagandístico" de las informaciones que se consideran subversivas?

Estas preguntas que el autor plantea, nos parecen un reto a la imaginación, y seguramente nos preguntaremos: ¿Cómo es posible saber qué se quiso decir con tal palabra? ¿Cómo descubrir la personalidad del autor a través de su obra?

Para dar respuesta a nuestras preguntas es necesario organizar, de acuerdo con dos criterios, los usos del análisis de contenido que están fundamentalmente relacionados con la sustancia y la forma.

- De acuerdo con el primer componente del mensaje, que es su *sustancia o fondo*, el análisis de contenido puede ser aplicado para

descubrir las tendencias del contenido de la comunicación, detectando el sentido de su orientación a los cambios que el contenido sufre de un determinado periodo a otro.

Esta técnica se ha aplicado también para conocer el desarrollo del conocimiento académico y científico, investigando en qué momento se producen avances o estancamientos en la ciencia, a qué se atribuye mayor interés en los diferentes campos científicos, etc.

Otro tema acerca del cual se han hecho análisis amplios es el que se refiere a las diferencias internacionales en el contenido de la comunicación. Esto se logra mediante un análisis de contenido comparativo, que nos revelará las diferencias en el foco de atención del público de diversas naciones. Entre los ejemplos que presenta Berelson se encuentran los análisis de casos sobre la Segunda Guerra Mundial en los textos norteamericanos y alemanes, con el objeto de revelar las visiones comunes y los divergentes de la historia que se presentan a los jóvenes de estos dos países.

Se puede plantear igualmente una comparación entre los medios o "niveles" de comunicación, ya que sabemos que personas de diferentes niveles culturales no comprenden de la misma manera un mismo mensaje, así como tampoco es factible transmitir de igual forma un contenido por la radio, la televisión o el cine. Estas diferencias se dan en función de que se tienen diversos objetivos, y, por tanto, se hace necesario la evaluación de la capacidad y la eficacia con que son transmitidos.

Mediante el análisis de contenido puede hacerse también una valoración de los diferentes modelos de comunicación, utilizando tres formas de evaluación:

- Evaluación de la eficacia de la comunicación con relación a modelos sociológicos contruidos a priori, tales como el "equilibrio o el propósito social".
- Evaluación de la eficacia de un trozo del contenido comparado con otros.
- Evaluación de la eficacia de trozos del contenido comparados con una fuente ajena al mismo.

Podemos señalar también que el análisis de contenido ha venido a formar parte del grupo de los diferentes métodos y técnicas de investigación en ciencias sociales. A su vez, el análisis de contenido utiliza estos mismos métodos para su desarrollo, haciendo uso de estadísticas, muestreos, entrevistas, etc.

2. El otro componente del contenido es la *forma*, aspecto que ha llevado a aplicar el análisis de contenido al estudio de las técnicas de la propaganda y de los materiales impresos, como libros y revistas para descubrir los rasgos estilísticos de la literatura, la oratoria, y la retórica.

Berelson no descarta la participación de los emisores y de los públicos perceptores del contenido, ya que no pueden desligarse. Los emisores en los medios de comunicación desempeñan un papel determinante en la elaboración de los mensajes y por ende en la significación del contenido, en el que influye, además de las intenciones, el estado psicológico de las personas y los grupos que producen los materiales simbólicos.

Por lo que se refiere al análisis aplicado a los perceptores del contenido, éste es interesante en la medida en que nos permite conocer "las actitudes, los intereses, los valores y las costumbres de la población", a partir de los cuales podemos inferir los temas de interés del público, por qué los consume, de qué manera y a través de qué medios. El efecto que produce el contenido de las sociedades modernas se da en función de la amplitud de las áreas de atención de la gente y de la orientación de los mensajes.

Los efectos que produce el contenido en las sociedades modernas, pueden ser superficiales o decisivos, inmediatos o remotos, de reforzamiento o transformación de actitudes, conductas, opiniones, gustos, etc., y como afirma el autor; "en ciertas condiciones, el análisis de contenido puede contribuir a la investigación de estos efectos".

Hemos logrado una visión general de cuáles pueden ser las posibilidades del análisis de contenido, aplicado a los mensajes, pero es necesario, asimismo, que conozcamos más especialmente su técnica, sus normas y formas de aplicación.

#### Instrucciones

- a) Lee el texto 12.
- b) Detecta en la siguiente nota periodística las unidades del contenido que propone Bernard Berelson, y haz un enlistado con ellas.
  1. La palabra.
  2. El tema.
  3. El personaje o personajes.
  4. El ítem.
  5. Las medidas de espacio.

#### TEXTO 12

Por José Reveles enviado de *Excelsior*

LA HABANA, 9 de enero. — "Tenemos que ser realistas: cambios similares a los de la revolución cubana no están a la vista en los países latinoamericanos", declaró hoy Fidel Castro.

El primer ministro cubano aclaró que "existen todas las condiciones objetivas para los cambios radicales en América Latina", pero que no existen todavía las condiciones subjetivas. Y advirtió:

"No se puede copiar dogmáticamente la solución de un país para otro. Yo creo que a cada país le corresponde, por sí mismo, darle forma a su revolución."

Castro concedió una conferencia de prensa a los periodistas mexicanos, iniciada 15 minutos antes de la medianoche. Y tras de reiterar que "nosotros creemos que el socialismo vendrá más tarde o más temprano", aseguró que son muy positivos los sucesos que se observan en los países latinoamericanos, como es la lucha del pueblo panameño por la recuperación de la soberanía sobre el Canal.

"Son extraordinariamente positivos — agregó — los cambios políticos y estructurales que han tenido lugar en el Perú. Es de gran importancia la actual posición del gobierno de Venezuela y su objetivo de nacionalizar el hierro y el petróleo."

Para introducimos al método o técnica del análisis de contenido, es necesario distinguir claramente *las unidades de análisis*, utilizando algunas de sus subdivisiones. Hemos de considerar entonces, las 3 distinciones propuestas por Berelson:

1. *Unidad de registro y unidad de contexto.* La unidad de registro es "la porción más pequeña del contenido dentro del cual se cuantifica la aparición de una referencia".

La unidad de contexto es "la porción más grande de contenido que se pueda analizar para caracterizar la unidad de registro".

Un ejemplo: la unidad de registro sería una palabra dentro de una frase u oración, que es la unidad de contexto. O bien una frase u oración (unidad de registro) dentro de un párrafo (unidad de contexto).

2. *Unidad de clasificación y unidad de enumeración.* Esta distinción se refiere a la forma mediante la cual se analiza o clasifica el

contenido, es decir, la categoría (tema) utilizado, y la cuantificación o registro del mismo. Se refiere también el número de veces en que aparece en el texto el tema.

3. *Distinción de los niveles de análisis.* Se refiere a la relación de los ejemplares del contenido entre sí, la estructura que representan y su profundidad.

Cinco son las unidades de contenido que propone Berelson para el análisis: palabras, temas, personaje, ítems y medidas de espacio-tiempo.

- La palabra es la unidad más pequeña en el análisis de contenido.
- El tema es una oración simple, o sea, sujeto y predicado; un enunciado bimembre.
- El personaje o personajes son el individuo o individuos en torno a los cuales gira una narración.
- El ítem es la unidad "natural" que puede ser un libro, un artículo, un reportaje o un discurso.
- Las medidas de espacio-tiempo se refieren a las divisiones físicas del contenido: una línea o párrafo (en el caso de impresos), el minuto en la radio, el pie en el cine, o cualquier unidad que se seleccione según el criterio y el objetivo del investigador.

Todas estas unidades de análisis pueden ser utilizadas en forma particular o interrelacionadas entre sí, para cualquier análisis de contenido, a diferencia de las *categorías de análisis*, de las que hablaremos en seguida, las cuales sólo pueden ser definidas en función de la investigación que desee realizarse.

#### Instrucciones

- a) Lee el texto 13.
- b) Elige una película o novela que hayas visto o leído y clasifica la esencia de su contenido, de acuerdo con las siguientes categorías de análisis:

1. El asunto.
2. La tendencia.
3. Las pautas.
4. Los valores.

5. Los métodos.
6. Los rasgos.
7. El actor.
8. La autoridad.
9. El origen.
10. El grupo receptor.

#### TEXTO 13

Las categorías de análisis que se refieren a la esencia del contenido son:

El asunto, la tendencia, la pauta, los valores, los métodos, la autoridad, el origen y grupo al que se dirige la comunicación.

El asunto es posiblemente la categoría más general utilizada para el análisis del contenido y se refiere al *qué* de la comunicación (de qué se trata).

La tendencia es la categoría denominada también *orientación* y se refiere al tratamiento que se hace en pro o en contra del asunto.

La pauta es la hipótesis y la teoría que orienta la investigación.

Los valores son categorías íntimamente relacionadas con las pautas, se denominan *metas* y *deseos*.

Los métodos son los medios empleados para alcanzar finalidades u objetivos.

Los rasgos físicos y psicológicos son una categoría que incluye características utilizadas para describir a la gente.

El actor es la categoría que se refiere a la persona, grupo o sujeto que aparece en posición central en una acción.

La autoridad es la categoría denominada también *fuentes*, es decir, la persona, grupo u objeto a nombre del cual se hace una declaración.

El origen se utiliza para identificar la procedencia de la comunicación.

El grupo es aquél al que se dirige la comunicación, o sea, el destinatario.

Las categorías que se refieren a la forma de expresión del contenido se definen de acuerdo con la forma o tipo de comunicación (clasificación del material), la forma de declaración (formas gramaticales o sintácticas), la intensidad (fuerza o emotividad de la comunicación) y la intencionalidad (cualidades retóricas o propagandísticas del contenido).

## Instrucciones

- a) Lee el texto 14.  
b) Responde a las preguntas ¿qué es la comunicación? y ¿qué son los mensajes?

## TEXTO 14

## DAVID K. BERLO

David K. Berlo toma los elementos de la comunicación que Berelson y Schramm mencionan, y los integra a su teoría. Por ello, lo que Berlo aporta como específicamente nuevo es el concepto de proceso y los propósitos y objetivos que toda comunicación implica. Por esta razón encontrarás dichos conceptos destacados en este resumen.

## Acto comunicativo

David K. Berlo afirma que, al comunicarnos, tratamos de alcanzar objetivos relacionados con nuestra intención básica de influir en nuestro medio ambiente y en nosotros mismos; sin embargo, la comunicación puede ser invariablemente reducida al cumplimiento de un conjunto de conductas, a la transmisión o recepción de mensajes.

Ahora bien, ¿qué son los mensajes? Según Berlo son eventos de conducta que se hallan relacionados con los estados internos de las personas: garabatos en el papel, sonidos en el aire, marcas en la piedra, movimientos del cuerpo, etc. Son los productos del hombre, el resultado de sus esfuerzos para *encodificar*, es decir, cifrar o poner en clave común sus ideas. A menudo, dichos mensajes continúan existiendo aun mucho después de que sus autores hayan muerto. Los mensajes son la expresión de ideas (contenido), puestas en determinada forma (tratamiento mediante el empleo de un código). Existen muchos códigos en la comunicación: símbolos visuales, gestos, señales con las manos, lenguaje, escritura, etc. Debemos elegir uno u otro código cada vez que nos comunicamos. El código que más comúnmente utilizamos es el verbal, el lenguaje.

En la sociedad actual existen diversas formas de comunicación: escrita, visual, psicológica (conigo mismo), sociológica (entre grupos sociales por medio de sus acciones), química (la reacción que produce en el organismo el olor de un báter), cultural (lo que nos dicen las ruinas arqueológicas), musical, táctil, etc.

## Instrucciones

- a) Lee el texto 15.  
b) Responde a las preguntas siguientes: ¿cuál es el objetivo básico de la comunicación? ¿Cuáles son las premisas que deben tenerse en cuenta para el análisis de la comunicación?  
c) Señala cuáles deben ser las características de la comunicación y da ejemplos.  
d) Resuelve el ejercicio siguiente:

1. Analiza la nota titulada "Renuncia de Flores de la Peña" y establece cuál es la intención del comunicador.
2. Analiza la caricatura y di de qué manera el autor trató de afectar a los espectadores.

## TEXTO 15

## Renuncia de Flores de la Peña

Es necesario entender la renuncia del Secretario del Patrimonio Nacional, Horacio Flores de la Peña, mucho más allá de su estricta dimensión administrativa. Por la calidad del dimite, por el momento en que su retirada se produce, no se trata de un mero relevo circunstancial.

La Sepanál es la quinta dependencia de ese rango donde hay cambio de titular en lo que dura esta administración. Salvo el caso del Secretario de Hacienda, en todos los demás se trató de ajustes profundos o explicados por el destino posterior de los dimitentes: Rafael Hernández Ochoa, Manuel Bernardo Aguirre y Carlos Torres Manzo dejaron sus despachos en Trabajo, Agricultura e Industria y Comercio para convertirse en gobernadores de sus entidades.

Por ello es singularmente relevante la renuncia de Flores de la Peña. Porque se marcha sin una explicación cabal sobre sus motivaciones, hemos de atendernos a lo que declara: quiere que haya vigor nuevo en las tareas que se le encomendaron el 1º de diciembre de 1970. La nueva fuerza que allí se pueda explayar no tendrá, sin embargo, la presencia sustancial que ya había adquirido Flores de la Peña.

No culpamos en la simplicidad de presentarlo como el izquierda del régimen; pero es evidente que su esfuerzo por fortalecer la capacidad económica del Estado le ubicó en una clara posición ideológica.

ca. No hubo nunca oscuridad en cuanto a su pensamiento en este punto: la promoción económica de la sociedad mexicana tiene que correr a cargo del Estado, que para ello debe manejar un vasto y eficiente sector público de los negocios.

Adversario de la solemnidad, favorecedor de la entrega racional al servicio público, que supiese conjugar la máxima aptitud técnica con la más clara conciencia social, hizo de la Sepanal un verdadero órgano de la gestión económica del Estado. Pero alrededor de que en el aparato público prevalecen vicios derivados de una estructura social insana, luchó contra la corrupción administrativa, no con prédicas vanas y farfúncas, sino afinando los instrumentos legales que permiten combatirla objetivamente, tales como la ley de adquisiciones y la de vigilancia y control de los organismos descentralizados.

En la minería, en las comunicaciones, en los energéticos, sus afanes dejan resultados que esperamos irreversibles. Semerjante dedicación a construir los instrumentos para el nuevo desarrollo nacional, no dejaron de causar irritaciones en los sectores afectados por sus tareas. Siendo el quien inició la denuncia contra el desarrollo estabilizado, que imperó en México durante las tres décadas anteriores a la presente, concitó también los activos enojos de quienes en el pasado implementaron aquella equivocada política, que tanto nos cuesta hoy.

Al separarse del gobierno Flores de la Peña, se ha de tener presente lo que él significaba es el gobierno del Presidente Echeverría. Ciertamente, el Poder Ejecutivo es impersonal, pero las varias políticas que el gabinete debe poner en práctica adquieren el sello, el estilo de su responsable. De allí que Flores de la Peña tuviera un peso específico propio en el régimen. De allí que conste el ánimo su dimisión.

El fin básico de la comunicación es alterar la relación original existente entre nuestro organismo y el medio que nos rodea. Para hacer hincapié en ello, se subraya que la comunicación se dirige a influir en los demás para provocar una respuesta: cuando aprendemos a utilizar las palabras apropiadas para expresar nuestros propósitos y obtener la respuesta deseada, hemos dado el primer paso hacia la comunicación eficiente.

Berlo indica que la comunicación debe ser:

1. Sencilla, coherente y dirigida hacia un objetivo.
2. Ese objetivo consiste en provocar una determinada conducta en el que recibe nuestra comunicación.



3. No se debe divagar o establecer la comunicación ambiguamente, pues no se obtendría la respuesta de la persona que deseamos o se obtendría a medias.
4. Esta comunicación debe hacerse en forma tal que seamos entendidos, pues no podríamos comunicarnos con alguien hablándole en idiomas distintos del que conoce.

El análisis de toda comunicación o situación comunicativa debe tener en cuenta los siguientes aspectos: 1. la forma en que la fuente de comunicación (la persona que se comunica) trata de afectar (la palabra afectar no implica en este caso "perjudicar", en el sentido peyorativo del término, sino "influir", "tocar en la sensibilidad")<sup>9</sup> a la persona que recibe el mensaje, y 2. el modo como el receptor trata de "afectarse" a sí mismo o a otros, incluyendo la fuente.

Es claro que no siempre se obtendrán los resultados deseados pues los receptores no siempre responden al propósito de la fuente.

#### MODELO DE ANÁLISIS DE CONTENIDO

Para ilustrar la corriente sociológica funcionalista, de la que se ha hablado a lo largo de este capítulo, se seleccionó un estudio realizado por Bernard Berelson y Patricia J. Salter, que se titula "El prejuicio minoritario y mayoritario de las revistas de circulación masiva en Estados Unidos".

Este estudio parte del supuesto de que en Estados Unidos existe una marcada discriminación de un número de grupos étnicos; en los que se incluyen negros y judíos norteamericanos, mexicanos, norteamericanos de origen italiano y japonés, a los que se consideran como "exogrupos", y una aceptación total de las personas 100% norteamericanas ("endogrupos").

Esta discriminación de los "exogrupos" o grupos minoritarios, se hace en una serie de prejuicios manifiestos. Los negros son "los últimos en ser empleados y los primeros en ser despedidos".

El "norteamericano puro" (blanco, protestante y anglosajón) goza de las mejores oportunidades en los empleos, en el amor y en la política.

A partir del conocimiento de los prejuicios raciales que existen en la sociedad norteamericana, se plantean las principales hipótesis:

- "El prejuicio étnico se abre paso también en áreas aparentemente inofensivas en las cuales se mueve la gente, sin darse cuenta de ninguna manera que se está promoviendo un problema racial."
- "Esta exposición de la discriminación antiminoritaria y promayoritaria se centra en el tratamiento que se da a los grupos mayoritarios y a los minoritarios en la ficción popular, tal como aparece en las revistas de circulación masiva."<sup>10</sup>

<sup>9</sup> La cruzada no es del autor.

<sup>10</sup> En esta investigación se centró por grupos mayoritarios a los norteamericanos puros, y por grupos minoritarios a los mexicanos, italianos, judíos, negros, japoneses, etc.

A partir de estas dos hipótesis surgen una serie de interrogantes que serán las guías que nos introduzcan en el problema. Es importante conocer la forma como son tratados cada uno de los grupos étnicos y religiosos, cuáles tienen mayores oportunidades en la sociedad y cómo se maneja su presencia dentro de los relatos.

Para llevar a cabo el análisis, los autores tomaron una muestra de 198 relatos cortos publicados en las ocho revistas más leídas del país en los años 1937 y 1943 (con la finalidad de estudiar los efectos de la Segunda Guerra Mundial en este problema).

Las revistas seleccionadas son:

- Revistas semanales de carácter general.
- Revistas mensuales de tipo general.
- Revistas para mujeres.
- Revistas de confidencia.

El análisis sistemático se inicia a partir de:

- Saturday Evening Post*
- Critic 3*
- American*
- Esquire*
- Woman's Home Companion*
- Ladies Home Journal*
- True Story*
- True Confessions*

El análisis sistemático se inicia a partir de:

- a) La ubicación geográfica de la trama, es decir, si se realizan "dentro" o "fuera" de los Estados Unidos.
- b) La selección de los relatos entre los que se incluyó a los de tipo romántico, problemas familiares, domésticos o maritales.

Posteriormente, para penetrar mejor en el problema del tratamiento de los grupos minoritarios y mayoritarios dentro de las revistas de circulación masiva, se procedió a la utilización de unidades de análisis, como el personaje de la historia y la historia total o ítem.

Para el análisis del personaje o personajes de la historia se requirió la codificación de sus principales características o indicadores que per-

mitieran definirlo no sólo físicamente, sino también en sus aspectos de fondo. Los indicadores que respondieron a los objetivos fueron:

- a) Papel del personaje en el relato (principal, secundario, intruso; héroe, heroína, villano).
- b) Sexo.
- c) Origen social (nacionalidad, raza, religión).
- d) Rasgos personales (color, nariz, boca, pelo, ojos, etc.).
- e) Metas o valores (finalidades de los personajes tales como: mejoramiento económico, posición social, amor, etc.).
- f) Aprobación o desaprobación del personaje (simpatía, hostilidad, gusto o disgusto; posibilidad o imposibilidad de convivencia, etc.).
- g) Breve identificación por grupos étnicos (con indicadores implícitos o explícitos).

Después de un periodo de codificación, análisis e interpretación de los datos, se llegó a la validación de las hipótesis propuestas, en la que se refiere a la preferencia por algunos personajes y la discriminación de otros.

Los personajes "norteamericanos puros" ocuparon la atención principal de los relatos (84.0%), y en menor grado las minorías de origen norteamericano (8.5%), y los extranjeros (7.5%).

Asimismo, los roles principales o los personajes principales correspondieron a los "norteamericanos" (52%). Los extranjeros de origen anglosajón o nórdicos aparecieron con menos frecuencia que los "norteamericanos" en los papeles principales (38%), pero más que los norteamericanos de origen mexicano, italiano, negro, etc. (30%), que tenían menos oportunidades.

Por lo que se refiere a la aprobación o desaprobación de los personajes dentro del relato, los norteamericanos son los más aceptados (80%); los anglosajones son aceptados también dentro de los relatos casi en igual escala (78%) y los "exogrupos" en menor nivel (62%).

La posición social de los personajes se determinó, como antes mencionamos, por su ocupación, posición económica, nivel educacional y "clase". Nuevamente los norteamericanos presentaron explícitamente las características de mejores condiciones de vida, las mejores ropas, posesiones lujosas, poder y prestigio (39%), sin que se mencionara generalmente el origen de sus riquezas; en cambio, cuando los relatos se refirieron a la posesión de riqueza de los grupos anglosajones y nórdicos (24%) o de los "otros grupos" (16%), se mencionaron explíci-

vamente los caminos a través de los cuales obtuvieron sus bienes, sin exceptuar ninguno.

Dentro de estas narraciones, es significativo el nivel de las ocupaciones de los diferentes personajes: el norteamericano realizó siempre las ocupaciones más altas y placenteras (59%); por su parte los anglosajones y nórdicos ocuparon los puestos con menor oportunidad (29%) y los mayormente discriminados fueron los "otros grupos" que generalmente aparecieron con ocupaciones bajas (20%).

Las interacciones sociales o interpersonales se dan con base en la superioridad, igualdad o inferioridad de un personaje en relación con otro. Todos los miembros de los grupos étnicos minoritarios aparecen siempre como sirvientes, empleados, subordinados a los norteamericanos, etc.

Por lo que se refiere a las relaciones amorosas (flirteo o matrimonio) los norteamericanos sólo se relacionan con norteamericanos (85%) y, en ocasiones muy escasas, con anglosajones y nórdicos (5%), o con miembros de otros grupos (4%).

Finalmente se estudiaron las metas de los personajes, que fueron clasificadas en dos grandes categorías: metas del "corazón" (emocionales y afectivas) y metas de la inteligencia (racionales y calculadas).

Los norteamericanos aparecen, a través de los relatos, como más idealistas, enfatizando sus metas del "corazón" (69%), mientras que los anglosajones y nórdicos (61%) y los otros grupos (51%) se inclinan por las metas de la inteligencia.

Como conclusión general se puede decir que los norteamericanos reciben el mejor tratamiento dentro de las historias analizadas, tienen mejor posición social, mayores oportunidades en las ocupaciones y son más aceptados que los demás grupos. La pauta parece ser la siguiente: el personaje recibe mejor tratamiento, cuanto más cercano está al modelo de "los norteamericanos" es decir, si es blanco, protestante, de habla inglesa y de raza anglosajona. Son decisivos, pues, el acceso común y las características "comunes".

#### EJERCICIO

Realice un análisis de contenido de la novela de Gertrude Stein, tomando como base el modelo que se presenta sobre "El pequeño misterio y mayoría de la revista de circulación masiva en Estados Unidos".

Para mayor facilidad, siga los pasos enumerados a continuación:

1. Emenda con ayuda de tu profesor un supuesto teórico acerca de la novela de Corín Tellaez.
2. Elabora un supuesto teórico acerca de los prejuicios que existen en la sociedad mexicana.
3. Elabora una o varias hipótesis.
4. Elige una muestra de novelas.
5. Útila proglificamente la trama.
6. Describe las unidades de análisis (personajes).
7. Codifica las características de los personajes:

- a) papel
- b) sexo
- c) posición social
- d) nacionalidad
- e) tema o valores
- f) aprobación o desaprobarión que el personaje recibe en la narración

8. Emite tus conclusiones.

## Estructuralismo 2 y comunicación

El análisis de los mensajes visio-verbales en los medios de comunicación de masas, se puede plantear desde un punto de vista estructuralista.\*

El método estructuralista tiene su fuente en el estudio lingüístico de Ferdinand de Saussure. A partir de su modelo teórico, se ha desarrollado en Europa una disciplina que estudia la comunicación. Dentro de esta corriente general ha habido una discusión para definir y delimitar este campo: teórico o como *semiología* o como *semiótica*. En el enfoque semiológico se estudian los signos como reductibles a las leyes del lenguaje. En la semiótica se rebasa esta perspectiva, para considerar también los hechos socioculturales como signos.

El capítulo se inicia con la teoría estructuralista general aplicada a la comunicación. Se reseñan, por representativos, los planteamientos de Abraham Moles. Después se presenta la teoría y práctica de la semiología a partir de las aportaciones del teórico más destacado de esta disciplina: Roland Barthes. Sobre semiótica se reseña la teoría y la práctica elaborada por Umberto Eco, quien es considerado uno de los investigadores más firmemente dedicados a esta área.

### OBJETIVOS GENERALES

Como resultado de tu trabajo en este capítulo:

1. Conocerás los principales enunciados teóricos de los autores reseñados en el presente capítulo.

\* Para tener una idea más clara de lo que es el estructuralismo es conveniente la lectura de *Elves introductorias a este método* de Saussure. Página 8, Jean. Para comprender el estructuralismo: Galera, Buenos Aires, 1965.