



Razón y Palabra

Primera revista digital en América  
Latina especializada en tópicos de  
Comunicación

ISSN 1605-4806

Género: artículo

**Fuentes genealógicas y teorías esenciales de la comunicación interpersonal.**

María Rosalía Garza Guzmán

Universidad Autónoma de Nuevo León

[rosaliagarza@yahoo.com.mx](mailto:rosaliagarza@yahoo.com.mx)

**Resumen**

Los primeros estudios de la comunicación interpersonal de acuerdo a Knapp (Knapp, Daly, Albada y Millar, 2002), se pueden ubicar desde principios de siglo pasado con los estudios realizados por Georg Simmel, posteriormente otros sociólogos y psicólogos han trabajado en el análisis de las interacciones en la vida diaria. En el artículo se analizan las aportaciones que investigadores tales como Mead, Rogers y Kelly, entre otros, han hecho al estudio de la comunicación interpersonal. Asimismo, se identifican esos sólidos fundamentos en las teorías actuales de la comunicación interpersonal. Por último se reflexiona con respecto al trato de la comunicación interpersonal dentro de las teorías latinoamericanas de la comunicación y la necesidad de ser incluido formalmente el estudio sobre el proceso de la comunicación en la vida cotidiana dentro la agenda latinoamericana.

**Palabras clave:** Comunicación Interpersonal, Teorías, Psicología, Sociología, interacción e intersubjetividad.

A mediados del siglo pasado surge la comunicación como un nuevo campo académico<sup>1</sup>, partiendo de los estudios multidisciplinarios formados al término de la Segunda Guerra Mundial (Wallerstein, 1997). No obstante, podemos encontrar teorías que abordan el nivel interpersonal en épocas anteriores, principalmente desde la sociología fenomenológica, la psicología social, la psicología fenomenológica y la cibernética, fuentes genealógicas que son poco reconocidas dentro del campo comunicológico (Galindo, 2005); abordajes que han impactado en los teóricos contemporáneos en el campo académico de la comunicación social, en especial en el nivel que concierne a lo tratado en este artículo. Nivel que, en el continente americano, ha sido trabajado casi exclusivamente en Estados Unidos; en el resto de América, los teóricos de la comunicación lo tratan de manera tangencial, cuestión que discutiremos más adelante.

De acuerdo a Knapp, Daly, Albada y Millar (2002), se pueden ubicar los primeros abordajes hacia la comunicación interpersonal desde principios de siglo pasado, con los estudios realizados por Georg Simmel, posteriormente otros sociólogos y psicólogos han trabajado en el análisis de las interacciones en la vida diaria, dejando un legado de conocimientos que las teorías, ahora desarrolladas por comunicólogos, los aplican al análisis de la comunicación interpersonal.

El estudio de este nivel comunicativo fue influido fuertemente desde las ciencias sociales por varias vertientes teóricas, entre ellas, el interaccionismo simbólico, las teorías sobre el intercambio social o penetración social, la teoría de la congruencia y la teoría de la auto-revelación.

En el presente trabajo abordaremos tres de los desarrollos teóricos de mayor influencia en el campo actual de la comunicación en su nivel interpersonal: la teoría constructivista de la comunicación, la teoría de la incertidumbre y la teoría del desarrollo de las relaciones. En todas ellas se pueden identificar elementos que han sido

---

<sup>1</sup> El concepto de campo académico es tomado de Fuentes (2005), el cual lo aborda desde la perspectiva que Bourdieu considera champ (campo) como “espacio” sociocultural de posiciones objetivas donde los agentes luchan por la apropiación del capital común, tomando los campos científicos como campos de reproducción simbólica donde participan sus productos sus productos (conocimiento) sin tomar en cuenta a los agentes productores (investigadores) y las condiciones sociales (institucionalizadas) de su producción. Fuentes homologa el concepto de campo científico con el campo académico y define que está formado por tres sub- campos: el científico, el educativo y el profesional.

incorporados a partir de las vertientes teóricas que expondremos, primeramente, para contextualizar el pensamiento desarrollado en ellas y para, posteriormente, equiparar estos elementos en las teorías desarrolladas dentro del campo académico de la comunicación que tocaremos en este artículo.

Para concluir, una vez revisadas algunas teorías actuales, estableciendo con ello la posibilidad de su desarrollo dentro del campo académico de la comunicación, revisaremos de qué manera se atiende en América Latina a la comunicación interpersonal, lo cual nos puede dar pautas para su atención en este ámbito geográfico.

#### Interaccionismo simbólico

George Herbert Mead es considerado el padre del Interaccionismo Simbólico<sup>2</sup> y uno de los fundadores de la psicología social, su pensamiento se sitúa en la corriente de la sociología fenomenológica y tiene como antecesoras en el estudio de la comunicación interpersonal las aportaciones desde la sociología interpretativa o comprensiva iniciada por Max Weber con su teoría sobre la acción, continuada por Alfred Schütz, Peter Ludwing Berger y Thomas Luckmann cuyo centro de interés radica en las interacciones intersubjetivas que se establecen en las relaciones humanas.

Aunque sus trabajos se realizarían mayormente a finales de los años veinte cuyos resultados se concentran en el libro *Mind, Self and Society*, éste fue publicado en 1939, después de su muerte.

El centro de interés de Mead radicaba en cómo la mente y el concepto de “sí mismo” del individuo (self) emerge de las interacciones con “otros” que le son significativos, a través de un proceso social. Pone especial atención en el proceso del cómo el *sí mismo* es constituido a través de la mente, la cognición y el lenguaje (Mead, 1973).

Para el Interaccionismo Simbólico, es a través de las interacciones que los individuos crean sus estructuras simbólicas que le dan sentido a la realidad, estructuras sobre las cuales estamos socialmente de acuerdo. Las interacciones simbólicas

---

<sup>2</sup> Herbert Blumer, discípulo de Mead, fue quién en realidad acuñó el término de “Interaccionismo Simbólico”, utilizando este término por primera vez en un artículo titulado *Man and Society* en 1937, para nombrar un acercamiento desde esta mirada interaccionista al estudio de los grupos y la conducta humana (Blumer, 1998).

permiten a las personas, negociar, manipular, y cambiar, hasta cierto punto, la estructura y la realidad (Mead, 1973).

Mead describe el proceso de la comunicación como un acto social que requiere al menos de dos individuos en interacción uno con el otro, cuya estructura está conformada por tres elementos que se dan en forma consecutiva: un gesto por parte de un individuo, la respuesta a ese gesto por parte de un segundo individuo y el resultado de una acción inicial del primer gesto.

Considera que la capacidad humana para usar símbolos significantes es la base para la verdadera comunicación pues el ser humano puede ir más allá del uso del lenguaje gestual. A través de la mente humana, se puede adquirir significados comunes y además, pueden ser compartidos entre las personas en el transcurso de sus relaciones, siendo estos símbolos significantes la base del lenguaje utilizado en la comunicación humana.

Por su lado, Herbert Blumer, discípulo de Mead, expone que el comportamiento interpretativo de las personas es “real”, no una macro estructura, considera que la vida social está compuesta de los encuentros diarios en la “vida real”. En ella, los roles no son simplemente dados por la sociedad y tomados por los individuos, sino que los roles se desarrollan dentro de un proceso situacional que funciona bajo tres premisas (Blumer, 1986).

La primera premisa refiere que los seres humanos actúan en base a los significados que ellos tienen de las cosas que incluyen: cualquier objeto del mundo físico del que pueda el ser humano notar su existencia, otros seres humanos, instituciones, valores, actividades de otras personas y todas aquellas situaciones que se le presentan a la persona en su vida diaria; en la segunda premisa se plantea que el significado de los objetos se construye a partir de la interacción social que las personas establecen unas con otras; y en la tercera premisa sostiene que esos significados son manejados y modificados a través de un proceso de interpretación usado por la persona para lidiar con las cosas que él encuentra.

El interaccionismo simbólico ha dejado frutos tanto en el campo psicológico como en el sociológico y en lo que corresponde a la comunicación interpersonal,

prácticamente todas las teorías dan por sentado los fundamentos esenciales de esta corriente.

### Teoría de la atribución

Fritz Heider acuñó el término de *naive psychology* (psicología del sentido común), el cual utiliza para designar el proceso por el cual las personas, en sus relaciones con los otros, construyen una imagen del ambiente social que guía en sus acciones (Heider, 1958), iniciando la corriente de investigación llamada “Teoría de la atribución”, en la cual continuarían trabajando numerosos teóricos, entre los más conocidos se encuentra Harold Kelley (Littlejohn, 1983), Heider se mueve dentro del ámbito de la psicología social.

La teoría de la atribución trata sobre las formas en que las personas infieren o atribuyen las causas de la conducta de los otros durante la Comunicación Interpersonal<sup>3</sup>, siendo afectados por ello, considerando algunas cuestiones del porqué las personas perciben y evalúan las acciones de las otras personas.

Heider (1958) desarrolla un esquema donde expone los componentes básicos para mostrar la noción de *sentido común* en una relación organizada y sistemática, denominando *p* a la persona que percibe, *o* a la persona que es percibida y *x* al objeto de la interacción.

Para él, las personas son perceptores activos de su entorno, no recipientes pasivos de las experiencias. Considera que las personas buscan activamente predecir y explicar las acciones de los demás; sin embargo reconoce que es imposible que una persona perciba fielmente la realidad social, debido a la presencia de distractores de estimulación física (*distracting physical stimuli*) presentes en el ambiente social (Berger y Bradac, 1995).

La persona en sus relaciones hace inferencias con respecto al otro, esa percepción social tiene que ver con la percepción de importantes características de configuración y de naturaleza psicológicas de la otra persona, como son sus acciones, motivos, afectos, creencias, etc. Ello afectará su desempeño durante la interacción, al

---

<sup>3</sup> Aunque a lo largo de sus obras, Heider maneja el concepto de relaciones interpersonales, no de Comunicación Interpersonal, su teoría es fundamental para el desarrollo del conocimiento en esta área.

igual que las inferencias que hace sobre lo que el otro está percibiendo, una de sus grandes aportaciones fue el incluir precisamente este segundo escenario, en el cual la atención y conducta de la persona está dirigida hacia la otra persona como perceptor. De hecho, un punto importante de esta teoría es la *meta percepción*, la cual se refiere que el individuo percibe la percepción del otro y probablemente tratará de influir en ella para obtener resultados favorables hacia él (Berger y Bradac, 1995; Littlejohn, 1983).

Otro de los aspectos que puntualiza, es la posibilidad de que existe una falta de correspondencia entre la conducta y el motivo de la misma, lo cual lleva a considerar que puede haber múltiples interpretaciones de un evento dado, por lo que la persona utilizará lo que Heider llama su “estilo de percepción” (Berger y Bradac, 1995; Littlejohn, 1983).

Harold Kelley continuó el camino trazado por Heider, contribuyendo en forma importante en este rubro, los planteamientos teóricos de ambos han tenido un fuerte impacto en teóricos como Berger, Calíbrese, Bradoc, Douglas, Kellermann y Perkins en su planteamientos sobre la teoría de la incertidumbre y en Altman y Taylor en su investigaciones sobre la penetración social.

### **Teorías sobre el intercambio social o penetración social**

Las investigaciones realizadas por John W. Thibaut y Harold H. Kelley sobre las teorías del intercambio social constituyen uno de los más importantes marcos referenciales para el entendimiento de la conducta social dentro del campo de estudio de la psicología social. Ellos parte de el análisis de la interdependencia diádica (Kelley y Thibaut, 1978; Thibaut y Kelley, 1959) para el análisis de la misma.

Partiendo de lo establecido por la teoría de la atribución en cuanto a que las personas infieren o atribuyen las causas de la conducta de los otros durante la comunicación interpersonal, asumen que las personas tratan de predecir los resultados de las interacciones incluso antes de que sucedan, y de allí, que pueden calcular con precisión el costo y el beneficio de las interacciones y por lo tanto elegir, la acción o acciones que les proveerá el mejor resultado. El centro de sus investigaciones es precisamente el estudio ese proceso de decisión.

La teoría del intercambio social parte del hecho de que los costos restan puntos a una relación, mientras que los beneficios suman puntos. Los beneficios se consideran como el placer, la satisfacción y las gratificaciones que las personas disfruta durante la interacción y los costos como cualquier factor que opere para inhibir o impedir la realización de una secuencia de conducta durante una interacción. Así, el costo para establecer y mantener una relación es alto cuando un gran esfuerzo mental o físico es requerido para ello, cuando la turbación o ansiedad acompaña a la acción durante o previo a la interacción, o cuando hay fuerzas en conflicto o varias respuestas posibles en competencia durante la misma.

Las personas en los intercambios sociales buscar maximizar sus ganancias y minimizar sus costos, las personas normalmente evalúan los costos en relación a los beneficios que obtendrán. Entonces, el resultado general de una relación está en función de ambas, los beneficios – los costos (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978; Taylor y Altman, 1995; Thibaut y Kelley, 1959).

Al principio de las relaciones, las personas tienden a ver como beneficios a la apariencia física, a lo acontecido en relaciones similares y a los acuerdos mutuos, mientras que los desacuerdos y desviaciones de la norma son vistos como negativos. No obstante, las relaciones son cambiantes y puede suceder que, conforme se profundice en una relación, las personas puedan disfrutar incluso de los desacuerdos o formas diferentes de ser, es decir, sentir atracción de los opuestos (Griffin, 2003).

De acuerdo a Kelley y Thibaut (1978), los miembros de una díada, para evalúan la conveniencia de su relación, necesitan alguna clase de estándar para medir la aceptabilidad de los resultados que se deriven de ella, identificando dos clases de estándares para llevar a cabo esa evaluación.

El primer estándar es el Nivel de Comparación (Comparison Level - CL), que es el estándar con el que los participantes evalúan el “atractivo” de una relación o que tan satisfactoria resulta ser. Este nivel refleja la calidad de los resultados a los que el participante cree tener derecho y marca el umbral sobre el cual los resultados parecerán atractivos. Aquellos que se ubican encima del CL son experimentados como relativamente satisfactorios y los que se ubican abajo del CL son experimentados como insatisfactorios; las personas evaluarán qué tan feliz o triste les hará sentir los

resultados de la comunicación interpersonal (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978). La localización del CL en la escala de resultados de un persona es determinada por todos los resultados conocidos por ella, tanto a través de la experiencia directa, como de las observaciones hechas por otros (Kelley y Thibaut, 1978).

El resultado de cada una de las interacciones son almacenados en la memoria individual, por lo que las experiencias que toman lugar al principio de una relación puede tener gran impacto, pues son parte de la historia de la relación de la díada, ya sea para alentar una relación, o para enfriarla (Griffin, 2003; Kelley y Thibaut, 1978).

El segundo estándar es el nivel de comparación de las alternativas (Comparison Level of Alternatives – CLalt), “que puede ser definido informalmente como el nivel más bajo de resultados que un miembro de una díada puede aceptar a la luz de las posibles oportunidades de otra relación” (Kelley y Thibaut, 1978:9). Si los resultados caen debajo del CLalt, el participante podría abandonar la relación, la localización de este nivel depende principalmente de la calidad de las relaciones alternativas que estén fácilmente accesibles al participante.

Kelley y Thibaut (1978) diseñaron una matriz de interdependencia diádica para analizar todas las posibles conductas que dos individuos pueden desempeñar juntas en un evento en particular dependiendo de las consecuencias para cada una de las personas, dividiendo las consecuencias en dos: componentes positivos (beneficios) y componentes negativos (costos).

Aunque consideran que una interacción social se establece desde que dos personas inician el análisis de su interacción con otra y las consecuencias para ambas de dicha interacción, su principal abordaje teórico es desde la perspectiva de una relación interpersonal, considerando a la interacción como la esencia de la misma; se puede decir que dos personas han establecido una relación cuando en repetidas ocasiones han interactuado una con la otra.

Los resultados de esta teoría sería retomada por Altman y Taylor es sus estudios sobre la penetración social, los cuales, junto con lo desarrollado por Thibaut y Kelley son cimientos para el desarrollo de la teoría de la incertidumbre.

Teoría de la Congruencia o del Sí-mismo

La corriente de pensamiento psicológico fenomenológica-existencial es la que enmarca a la teoría de la congruencia desarrollada por Carl Ransom Rogers, corriente que fue promovida por grandes pensadores como el mismo Rogers, Abraham Maslow, Gordon W. Allport y Erick From.

La psicología existencial humanista detiene su mirada en las cualidades positivas de la persona y ponen especial atención a su potencial para la comprensión consciente de sí mismas y para ayudar a otros a lograr su propia comprensión, brindándoles soporte afectivo (Rogers, 1974; Rogers, 1980; Santrock, 2004).

Las bases filosóficas de esta corriente residen en la Doctrina de la Existencia (Existencialismo) de Sören Kierkegaard, en la fenomenología de Franz Bretano y Edmund Husserl y en la conjunción fenomenológica-existencial desarrollada por Heidegger. Dentro de esta corriente de pensamiento se encuentran sobresalientes pensadores como son Martin Heidegger<sup>4</sup>, Jean-Paul Sartre, Kart Jaspers, Martin Buber y Ortega y Gasett; en el campo de estudio de la comunicación destaca Martin Buber como pensador de gran influencia.

Durante la primera mitad del siglo XX se difunde esta visión humanista y se aborda el estudio de las relaciones humanas como fuente de crecimiento personal. La teoría de la congruencia de Rogers es tomada como consulta obligada para el estudio de las teorías de comunicación interpersonal como estrategias de apoyo y las teorías sobre el desarrollo de las relaciones desarrolladas a partir de la segunda mitad de la década de los setenta.

Carl Rogers, en su Teoría de la Congruencia o del Sí-mismo menciona que el organismo es el depositario de toda experiencia y define el campo fenomenológico como la totalidad de las experiencias de la persona, el cual es totalmente privado, una persona nunca podrá experimentar lo que otra experimenta, solo inferir sobre ello (Littlejohn, 1983).

La conducta de una persona resultará de la experiencia interna de la realidad tal y como ésta es percibida y sentida por el individuo. El campo fenomenológico está

---

<sup>4</sup> Heidegger retomaría tanto a Kierkegaard, como a Husserl, siendo discípulo y sucesor de este último en los trabajos sobre la fenomenología.

formado por aspectos conscientes gracias a la simbolización consciente y también de aspectos inconscientes, una experiencia en particular no necesariamente es consciente al momento de que afecta la conducta (Littlejohn, 1983).

Este aspecto es básico para ser tomado en cuenta durante la comunicación interpersonal, ya que implicará entender que las personas pueden inferir sobre los sentimientos de los demás pero nunca tocarlos directamente, podemos a través de la comprensión empática, en la se ahondará más adelante, sentir “como si” se fuera la otra persona, pero nunca sentir “exactamente” lo que el otro siente.

Rogers trabajó en un ámbito terapéutico, estudiando la relación entre el terapeuta y su cliente<sup>5</sup>, creía firmemente que cualquier relación humana positiva es, en sí misma, promotora de la salud (Rogers, 1974; Vaughn y Burgoon, 1976), cuyo resultado sería el crecimiento personal en cualquier tipo de relación en la vida diaria, al respecto Carl Rogers (1974: 288) escribe “... una comunicación efectiva o libre en los hombres o entre ellos siempre es terapéutica”; relación que se establece a través de la comunicación.

Para que esa relación resulte positiva, Rogers plantea tres aspectos fundamentales: la congruencia, la aceptación incondicional y la empatía (Littlejohn, 1983; Rogers, 1977; Rogers y Stevens, 1980; Vaughn y Burgoon, 1976).

Uno de los puntos principales de esta teoría es el manejo de la *congruencia* en la comunicación, esto es, la correspondencia o consistencia entre la conciencia del “yo” y el campo fenomenológico. La incongruencia ocurre cuando la persona no se comporta o siente en completa consistencia con su experiencia total, cuando entre el pensar, sentir y actuar no hay una real concordancia. La incongruencia conduce a la inadaptación, mientras que la congruencia refleja madurez y adaptación (Littlejohn, 1983; Rogers, 1977; Rogers y Stevens, 1980; Vaughn y Burgoon, 1976).

Rogers sostiene que existe una tendencia hacia la actualización del yo, las personas buscan tener experiencias que eleven su autoestima, conduciendo a la

---

<sup>5</sup> Rogers desarrolla la terapia “Centrada en la Persona” desde una perspectiva fenomenológica y humanista, siendo parte de una nueva perspectiva llamada Psicología Humanista o Tercera Fuerza (Salama, 1996), planteando que el concepto de “cliente” en vez de “paciente,” utilizada hasta entonces en la psicología Psicoanalítica y Conductista (Primera y Segunda Fuerza), orientaba la relación entre terapeuta-cliente hacia una posición de salud, de crecimiento y no de enfermedad, de curación.

autonomía y al crecimiento, este crecimiento puede ser frustrado por la confusión proveniente de la incongruencia; y que tanto la causa y la cura de la incongruencia, ambas, están en el dominio, o falta de dominio, de la comunicación interpersonal (Littlejohn, 1983).

En su teoría de las relaciones interpersonales Rogers afirma que “entre más alto sea el grado de *congruencia* realizado por la *experiencia*, la *percepción* y la conducta de una de las partes, la relación se caracterizara en mayor medida [...]” habrá una tendencia a la comunicación recíproca, a la comprensión mutua y a un mejor funcionamiento psicológico de ambas partes (Rogers, 1985: 91).

En cuanto al *aprecio positivo e incondicional*, Carl Rogers (1974, p. 288) menciona que “la primera barrera que se opone a la comunicación interpersonal es nuestra tendencia espontánea a juzgar, evaluar, aprobar o reprobar las afirmaciones de la otra persona o del otro grupo.”

Descubrió que las expresiones de aceptación y respeto permiten al otro ponerse en contacto con sus propios sentimientos y expresarlos sin sentir temor a ser juzgados y por lo tanto la posibilidad de un mejor entendimiento entre las personas (Burelson y MacGeorge, 2002; Littlejohn, 1983; Tubbs y Moss, 2000).

“¿Cómo resolver este problema y superar este obstáculo?”, plantea Rogers (1974: 289) refiriéndose a la tendencia a juzgar y evaluar, exponiendo posteriormente que, cuando somos capaces de escuchar comprensivamente estamos en condiciones de evitar la evaluación y poder establecer una comunicación real.

Esto es, utilizar la *empatía*, lo cual significa “ver las actitudes e ideas del otro desde su punto de vista, captar su manera de sentir las, situarse en su esquema referencial respecto del tema de discusión” (Rogers 1974: 289), definiendo a la empatía como la capacidad de percibir el mundo interior de otro que está integrado por significados personales y privados, como si fuera el propio pero sin perder nunca el “como sí” explicado anteriormente (Rogers y Stevens, 1980).

Esta *comprensión empática* permite a la persona, a través de su comunicación, mejorar sus relaciones con los demás pudiendo al tener la capacidad de atender a lo que el otro dice, comprendiendo cómo se siente y apreciando el verdadero significado de su mensaje (Rogers, 1974).

Cuando Rogers menciona a la comunicación siempre hace referencia al contacto entre personas y el soporte emocional que pueden brindarse entre sí, siendo una herramienta para la promoción del desarrollo personal.

Posteriores investigaciones desarrolladas ya desde la comunicación social han fundamentado sus teorías es los planteamientos vertidos por Rogers; Burleson, Delia, Waldron, Applegate, entre otros han investigado sobre estrategias de apoyo y soporte emocional desde la comunicación centrada en la persona y Knapp y Vangelilsti sobre el desarrollo de las relaciones a través de la comunicación interpersonal.

### **La teoría de la auto-revelación**

Sydney Jourard estudia la comunicación interpersonal bajo la perspectiva de la auto-revelación, sosteniendo que la relación ideal se da en un contexto en el cual, los participantes en el proceso comunicativo, se encuentran en un ambiente no amenazante, tal como lo describió Carl Rogers, con libre revelación y entendimiento (Littlejohn, 1983).

“¿Porqué nos revelamos nosotros mismos o por que no lo hacemos?”, la respuesta a esta pregunta es de suma importancia para Jourard. Los resultados de las investigaciones que ha realizado al respecto destacan que cuando las personas perciben buena voluntad por parte de los otros, estarán más dispuestas a mostrarse abiertamente ante los demás (Jourard, 1977: 175-176).

Maneja el concepto de “apertura” o “transparencia”, entendiéndose por apertura, la disposición individual de dejar que el mundo del pensamiento de los otros sea revelado por ellos mismos, dejar que el mundo se revele él mismo libremente, y por transparencia, la disposición de la persona para revelarse él mismo a los otros (Jourard, 1971; Littlejohn, 1983).

La persona representa un misterio para los demás, en la medida en que los otros no saben que hay dentro de ella. Por otro lado, cuando una persona revela sus experiencias a los otros en forma abierta, honesta y espontánea, el misterio que es ante los otros disminuye enormemente (Jourard, 1971).

Una buena relación es aquellas en que la persona deja que los otros se expresen, estableciendo una relación sana a través de la cual la persona tendrá la

oportunidad de crecer, de desarrollarse como tal (Jourard, 1971; Jourard, 1977; Littlejohn, 1983; Redmond, 1995; Tubbs y Moss, 2000; Vaughn y Burgoon, 1976). Una buena comunicación o “apertura” es también asociada con una salud mental positiva y una relación agradable (Redmond, 1995).

Otra de las conclusiones a las que llegó el investigador fue el que parece existir una correlación positiva entre la auto revelación con la revelación de los otros, a lo cual llamó “efecto diádico” (Berger, 2005; DeVito, 1978; Littlejohn, 1983). Cuando una persona revela algo acerca de sí misma al otro, tienden a obtener una nivel recíproco de apertura de la segunda persona, sostiene Jourard; “Los participantes en un diálogo revelan sus pensamientos, sentimientos y acciones, etc., hacia el otro que se revela ante él en respuesta” (Jourard, 1977: 66).

Los descubrimientos sobre la auto-revelación hechos por Jourard impactarían en posteriores estudiosos de la comunicación como Berger y Calíbrese (Berger, 2005), en su teoría de la reducción de la incertidumbre.

Una vez revisados estos cinco desarrollos teóricos que resultan antecedentes genealógicos del estudio de la comunicación interpersonal, abordaremos algunas de las teoría más importantes desarrolladas en el continente americano y trataremos de establecer su relación con las teorías que las preceden, pero no sin antes hacer una puntualización con respecto a que es en Estados Unidos donde se generan estas teorías, no habiendo interés en el resto del continente sobre esta área. En América, las llamadas teorías latinoamericanas de la comunicación, solo tocan este nivel de una manera tangencial.

### **Teoría constructivista de la comunicación**

El enfoque constructivista generado por el trabajo de George Kelly, fue tremendamente influenciado por el interaccionismo simbólico, Kelly parte de los principios de esta teoría para postular la existencia de los constructos que representan la manera de “construir la mundo”, y que, a la vez es una manera de poder predecir y anticipar los eventos comunicativos (Redmond, 1995).

Jesse Delia es uno de los principales impulsores de la teoría constructivista de la comunicación, trabajando muy de cerca con Barbara J. O’Keefe. Entre los

investigadores más productivos en este campo también se encuentran James L. Applegate, Vincent R. Waldron, Brant. R. Burleson y John O. Greene.

Bajo esta perspectiva se reúnen las teorías que abordan la producción del mensaje desde el punto de vista cognitivo, tratando de demostrar la relación entre el grado de complejidad cognitiva que manejan los individuos y el grado en el cual ellos son capaces de generar mensajes eficaces para el logro de sus objetivos (Berger, 2005).

El mayor supuesto del constructivismo es que “la persona le da sentido al mundo a través del sistema de constructos personales”, los constructos son plantillas o estencils que calzamos encima de la “realidad” para darle orden a nuestras percepciones” (Griffin, 2003: 116), supuesto que se asienta en los principios del interaccionismo simbólico sobre la creación de estructuras simbólicas a través de las interacciones diarias. Mead le dio una peso importante a la dinámica entre la mente, la cognición y el lenguaje, cuestión que es fundamental los teóricos constructivistas.

Trabajos realizados por Crockett, Kelly, Clark, Delia, O’Keefe, Kline y Burleson demostraron que entre mayor capacidad para manejar constructos diferenciadas, integradas y abstractas son también más capaces de generar mensajes más adaptados a los oyentes y por lo tanto más aptos para lograr sus metas establecidas en la interacción, en comparación con aquellos que son menos cognitivamente complejos. Entonces, las personas quien son cognitivamente complejas en sus percepciones de los otros tiene una ventaja comunicativa sobre las personas que tienen un menor desarrollo de sus estructuras cognitivas, lo que le permite producir mensajes sofisticado teniendo así una mayor oportunidad de conseguir sus metas comunicativas. (Applegate y Leichty, 1995; Berger, 2005; Daly, 2002; Griffin, 2003).

### **Teoría de reducción de la incertidumbre**

Charles Berger desarrolla la teoría de reducción de la incertidumbre inicialmente para explicar los patrones de interacción recurrentes observados durante las interacciones iniciales, relaciones entre extraños. Posteriormente también incluye las interacciones que se establecen durante las relaciones.

Berger expresa que los comienzos de las relaciones personales están llenas de incertidumbre, y partiendo de los principios de predictibilidad de la teoría de la información de Shannon y Weaver plantea que en la medida en que decrezca la habilidad de una persona para predecir cual de la alternativa o alternativas es más probable que ocurra durante la interacción, la incertidumbre se incrementa (Griffin, 2003).

Asimismo, Berger retoma el trabajo realizado por Fritz Heider y Harold Kelley sobre la atribución, en cuanto a la asignación de significados a las acciones de los otros, lo cual Berger lo asienta como factor dentro de la incertidumbre que surgen durante las interacciones personales. También tienen un rol importante las teorías del intercambio social de John Thibaut y Harold Kelley, sin embargo, no centran sus esfuerzos en tratar de predecir el futuro de las relaciones en base a la proyección de costos-beneficios, como lo hacen estos investigadores, sino en la reducción de la incertidumbre y en cómo la comunicación humana es utilizada para obtener conocimiento y crear entendimiento (Berger y Bradac, 1995; Griffin, 2003).

La idea central de la teoría es la suposición de que cuando dos extraños se conocen, su primer interés será el de reducción de la incertidumbre, o dicho de otra manera incrementar la predictibilidad acerca su propio comportamiento y el de los otros con los que está interactuando (Berger y Bradac, 1995; Griffin, 2003).

En esta propuesta se hace notar que hay dos clases de incertidumbre que se presentan en la primera interacción con un extraño, la primera tiene que ver con lidiar sobre cual es el comportamiento a seguir. Las personas frecuentemente recurren a los protocolos aceptados para aliviar el estrés que la incertidumbre en este aspecto puede generar.

La segunda se relaciona con las cuestiones cognitivas apuntadas a descubrir quien es la otra persona como individuo único, las ideas se agolpan en la mente tratando de conjeturar los rasgos y características potenciales del otro. Para reducir la incertidumbre cognitiva se recurre a la adquisición de información que le permita a la persona descartar posibilidades y evaluar los costos-beneficio en la interacción, elementos tomados de la teoría del intercambio social. Ésta segunda clase de

incertidumbre es en la que esta teoría pondrá más atención (Berger y Bradac, 1995; Griffin, 2003).

En la teoría de la reducción de incertidumbre explica las conexiones entre la incertidumbre y algunas variables claves del desarrollo de una relación entre las que se encuentra la auto-revelación como factor de reducción de incertidumbre, concepto que toma de los trabajos realizados por Sidney Jourard y posteriormente Altman y Taylor. Entre mayor información posean las personas una de otra, el nivel de incertidumbre se reducirá, por ello, entre más revelación se comparta durante la interacción, menor será el nivel de incertidumbre.

Berger, en sus teorías más recientes ha cambiado su enfoque hacia los procesos de pensamiento por los que las personas pasan para producir el mensaje que expresan concluyendo que la mayoría de las interacciones sociales son dirigidas hacia una meta proponiéndola como un proyecto separado a la teoría de la incertidumbre (*Teoría de la comunicación estratégica basada en esquemas*), pues considera que las personas construyen continuamente esquemas cognitivos para guiar su desenvolvimiento social, sin embargo ahora ve una interacción entre ambos cuerpos teóricos pues está convencido de que la incertidumbre es central en todas las interacciones sociales la probabilidad de una perfecta comunicación es nula (Berger y Bradac, 1995; Griffin, 2003).

### **Modelo de etapas de interacción en las relaciones**

Mark L. Knapp y Anita L. Vangelisti trabajan fuertemente en el análisis de las etapas por las que pasa una relación, enfatizando en los efectos que la comunicación tiene sobre en el desarrollo de las relaciones y cómo el desarrollo de las relaciones afecta a la comunicación.

En su *Modelo de etapas de interacción en las relaciones* describen las características y dinámica de la Comunicación Interpersonal tal como se presenta a través de diez etapas que representan el ciclo de vida de una relación, las cuales, en forma frecuente, cuando una relación llega a su disolución, siguen ese orden, sin embargo contemplan como posibilidad que puedan saltarse etapas, que las personas se regresen a etapas anteriores, o bien, que la relación no se disuelva y se detengan en

una de ellas (Knapp y Vangelisti, 1995; Knapp y Vangelisti, 1999; Redmond, 1995; Tubbs y Moss, 2000; Vangelisti, 2002).

Las primeras cinco etapas corresponden a un *acercamiento* de una relación (*Coming together*), las cuales son: iniciación, experimentación, intensificación, integración y unión. Las cinco últimas, corresponden a las etapas de *separación* en la relación (*Coming apart*): diferenciación, circunscripción, estancamiento, evitación y terminación.

El modelo muestra cada etapa como adyacente una de la otra, no como algo que sigue y puede distinguirse claramente el paso de una a la otra, sino que cada etapa contiene algunos de los comportamientos de las otras etapas, para identificar en que fase se encuentra una relación se pone atención a la proporción de los tipos de conductas comunicacionales de uno hacia el otro (Knapp y Vangelisti, 1995; Knapp y Vangelisti, 1999; Redmond, 1995; Tubbs y Moss, 2000; Vangelisti, 2002).

Uno de los aspectos que toman en cuenta para definir las etapas es la auto-revelación desarrollada por Jourard y posteriormente trabajada por Altman y Taylor, como lo mencionamos anteriormente. Conforme las etapas van avanzando hacia el acercamiento, la auto-revelación se incrementa y conforme las personas recorren las etapas hacia la separación, ésta disminuye.

Por otro lado, Knapp y Vangelisti consideran los principios plantados por Carl Rogers en su teoría de la congruencia como una manera de conseguir el acercamiento, y la ausencia de ellos como un factor de alejamiento.

Por otro lado, también se puede observar como estos investigadores toman en cuenta lo planteado por las teorías del intercambio social en cuanto a los costos-beneficio de una relación, factor que motiva el movimiento de una etapa a la otra; cuando los beneficios son mayores que los costos, el movimiento es hacia el acercamiento, en cuanto los costos sobrepasan los beneficios, las relaciones tienden a enfriarse.

Anita L. Vangelisti ha aplicado los conocimientos vertidos en esta teoría al terreno del estudio del proceso interpersonal en las relaciones románticas, aportando gran generación del conocimiento en esta área (Vangelisti, 2002).

## **La comunicación interpersonal desde la perspectiva latinoamericana**

La perspectiva cultural latinoamericana, si bien se ocupa del análisis del consumo cultural principalmente de la televisión, abre su mirada hacia las interacciones en la vida cotidiana, confluyendo con lo ya planteado por Schütz, Berger y Luckmann y Mead en cuanto a la negociación de significación y de sentido que se le otorga a la realidad, en este caso a lo consumido en los medios a través de las interacciones de las personas dentro de los núcleos familiares, comunicaciones establecidas con los del barrio, etc.. Además, contempla consumos que en sí mismos implican a la comunicación interpersonal tales como el chat y el correo electrónico.

Jesús Martín-Barbero (1998), investigador español y uno de los autores con mayor influencia en el pensamiento latinoamericano, aborda a la comunicación desde una clara perspectiva interactiva y abre la visión del estudio de la comunicación masiva al comportamiento colectivo y cotidiano. Enfatiza como las teorías hasta el momento ignoran las condiciones y reproducciones del sentido, llevando al redescubrimiento de lo popular que tiene que ver con la existencia de prácticas comunicativas aún vigentes entre las clases populares, prácticas a veces tradicionales como los rumores, chismes, chistes y relatos populares, otras veces retomado de los modernos medios masivos y tecnológicos de la comunicación.

Este replanteamiento teórico explicita que la recepción de los mensajes de la comunicación de masas no es pasivo por parte de las audiencias, sino que se da a través de una serie de *mediaciones*, las cuales articulan el contenido con la rutina diaria del uso de los medios en el contexto familiar, comunitario y nacional. En ello juega un importante papel la cotidianidad familiar como mediador de los contenidos audiovisuales; es aquí donde la comunicación interpersonal empieza a considerarse como parte del fenómeno comunicológico a ser estudiado.

Por su parte, Guillermo Orozco (1990) asienta el concepto de mediaciones desarrollando un modelo sobre los usos sociales de los medios, el *modelo de las multimediasiones*, discutiendo a fondo las mediaciones cognoscitivas, culturales, situacionales, estructurales y video tecnológicas que complejizan la experiencia televisiva.

Una vez más podemos identificar el nivel interpersonal pues, de acuerdo a Orozco, el individuo discute, confronta o intercambia con miembros de su familia, escuela, grupos de amigos o compañeros de trabajo el material de los medios de comunicación y los reelabora, rediseñando sus significados. En la mayoría de los casos, la apropiación final dista mucho de ser determinada por el propio mensaje y depende grandemente de la negociación de significados que, a través de comunicación intersubjetiva en la vida cotidiana se producen.

Y desde los planteamientos teóricos de Nestor García Canclini (1993), que se sitúa en el consumo cultural, sustenta que la gente consume en escenarios de escala diferente y con lógicas distintas, desde la tienda de la esquina hasta el supermercado y los macro centros comerciales. Sin embargo, como las interacciones multitudinarias y anónimas de los medios se hallan cada vez más entrelazadas con las interacciones pequeñas y personales, se vuelve necesario pensarlas en relación con ellas.

Esto nos acerca a la comunicación interpersonal, a tratar de entender las diferentes formas en las que se manifiesta y que se imbrica con los procesos de comunicación masiva, y viceversa. Lo descubierto por los culturalistas sobre las interacciones cotidianas en relación al consumo cultural puede aportar conocimientos al entendimiento de lo interpersonal y a la inversa también.

Y esto es posible porque al interior de las teorías culturales latinoamericanas se produce un cambio de paradigma en la comprensión de los procesos comunicativos: del paradigma informacional o transmisivo a un paradigma centrado en la participación, la transacción y la negociación como elementos esenciales de la comunicación.

Sin embargo, estos acercamientos son tangenciales hacia la comunicación interpersonal. De acuerdo a Marta Rizo (2008), la comunicación interpersonal no es aún un objeto legitimado en el campo académico de la comunicación latinoamericano, es trabajo de unos cuantos investigadores los que proveen aportaciones importantes al campo académico de la comunicación con respecto al estudio de la comunicación interpersonal y temas afines. Investigadores que estamos convencidos de su pertinencia e importancia como fenómeno a ser considerado como parte del imaginario del comunicólogo.

## Referencias Bibliográficas

APPLEGATE, James L. y LEICHTY, Gregory B. "*Managing Interpersonal Relationships: Social Cognitive and Strategic Determinants of Competence*". En: REDMOND M. V., *Interpersonal Communication*. United States of America: Hartcourt Brace Collage Publishers, 1995. p. 109-123.

BERGER, Charles R. "*Interpersonal Communication: Theoretical Perspectives, Future Prospects*". *Journal of Communication*. 2005, Vol. 55, No. 3., p. 415-447.

BERGER, Charles R. y BRADAC, J.J. "*Uncertainty Reduction and the Generation of Social Knowledge*". En: REDMOND M. V. *Interpersonal Communication*. United States of America: Brace College Publishers, 1995. p. 78-108

BLUMER, Herbert. *Symbolic Interactionism*. United States of America: University of California Press, 1986. 208 p. ISBN: 0-520-05676-0

BURELSON, Brant R. y MacGEORGE Erina L. "*Supportive Communication*". En: KNAPP, M. L. y DALY, J. A., (eds) *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2002. p. 374-424

DALY, John A. "*Personality and Interpersonal Communication*". En: KNAPP, M. L. y DALY, J. A., (eds) *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2002. p. 133-180

DeVITO, Joseph A. *Communicology: An introduction to the Study of Communication*. New York, N.Y.: Harper & Row, 1978. 553 p. ISBN: 0060416556.

GALINDO, Jesús. *Hacia una Comunicología posible*. San Luís Potosí: Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, 2005. 221 p.

GARCÍA CANCLINI N. y PICCINI, M. *El Consumo Cultural en México*. México: CONACULTA, 1993. 414 p. ISBN: 968295004X.

GRIFFIN, Em. *A First look at Communication Theory*. United States of America: McGraw Hill, 2003. 518 p. ISBN: 0-07-248392-X.

\_\_\_\_\_. *A First look at Communication Theory*. United States of America: McGraw Hill, 2003. 518 p. ISBN: 0-07-248392-X.

HEIDER, Fritz. *The psychology of interpersonal relations*. New York, N.Y. : Wiley, 1958. 322 p.

JOURARD, Sidney M. *The Transparent Self*. New York, N.Y.: Van Nostrand Reinhold Company, 1971. 250 p.

JOURARD, Sidney M. "Self-Disclosure and the Mystery of the Other Man". En: STEWART J. (ed), *Bridges no Walls*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Publishing, 1977. p. 173-178

KELLEY, Harold H. y John W. THIBAUT. *Interpersonal Relations. A Theory of Interdependence*. New York, N.Y.: John Wiley & Sons Publication, 1978. 341 p. ISBN: 0471034738

KNAPP, Mark L. y DALY John A. *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2002. 842 p. ISBN: 0761921605 (tela).

KNAPP, Mark L, John A. DALY, Kelly F. ALBADA y Gerald R. MILLER. "Background and Current Trends in the Study of Interpersonal Communication". En: KNAPP M. L. y DALY John A. (eds). *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2002. p. 3-20.

KNAPP, Mark L. y Anita L. VANGELISTI. "Stages of Coming Together ando Coming Apart". En: REDMOND M. V. *Interpersonal Communication*. United States of America: Brace College Publishers, 1995. p. 57-77

\_\_\_\_\_. *Interpersonal Communication and Human Relationship*. Allyn and Bacon, United States of America, 1999

LITTLEJOHN, Stephen W. *Theories of Human Communication*. Belmont, Calif: Wadsworth Publishing Company, 1983. 340 p. ISBN 0534012809

MARTÍN-BARBERO, J. *De los medios a las mediaciones. Comunicación, cultura y hegemonía*. México: Ediciones G. Gili, 1998. 300 p. ISBN: 9688870242.

MEAD, George H. *Espíritu, persona y sociedad*. Barcelona: Paidós, 1973. 403 p. ISBN 8449307155.

OROZCO Guillermo, *Recepción televisiva: tres aproximaciones y una razón para su estudio*. México, D.F.: Programa Institucional de Investigación en Comunicación y Prácticas Sociales, Dirección de Investigación y Posgrado, Universidad Iberoamericana, 1990. 77 p.

REDMOND, Mark V. *Interpersonal Communication*. United States of America: Brace College Publishers, 1995. 481 p. ISBN: 0-15-501245-2.

RIZO, Marta. *Comunicología, interacción e intersubjetividad. Exploración teórica de un objeto de estudio necesario para el campo académico de la comunicación en México y América Latina*. Monterrey, N.L.: XX Encuentro de la Asociación Mexicana de Investigadores de la Comunicación, 2008.

ROGERS, Carl R. *El proceso de convertirse en persona*. Buenos Aires: Paidós, 1974. 356 p.

\_\_\_\_\_. *“El poder de la persona”*. México: Ed. Manual Moderno, 1980. 205 p. ISBN: 9684261101.

\_\_\_\_\_. *“Terapia, personalidad y relaciones interpersonales”*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, 1985. 117 p. ISBN: 950-602-373-5,

ROGERS, Carl R. y STEVENS, Barry. *“Persona a persona”*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1980. 285 p. ISBN: 9505184565.

TAYLOR, Dalmas A. y ALTMAN Irwin. *“Communication in Interpersonal Relationships: Social Penetration Process”*. En: REDMOND M. V., *Interpersonal Communication*. United States of America: Hartcourt Brace College Publishers, 1995. p.p. 43-56

THIBAUT, John W. y Harold H. KELLEY. *The Social Psychology of Groups*. New York, N.Y.: John Wiley & Sons Publication, 1959. 313 p.

TUBBS, Stewart y MOSS Sylvia. *Human Communication*. United States of America: Mc. Graw Hill , 2000. 530 p. ISBN: 0-07-229267-9.

VANGELISTI, Anita L. *“Interpersonal Processes in Romantic Relationships”* En: KNAPP M. L. y DALY John A. (eds). *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2002. p. 643-679.

Vaughn, Douglas y Michael Burgoon. *“Interpersonal Communication in the Teraperuthic Settin: Mariah o Messiah?”*. En: Miller G. (Editor), *Explorations in Interpersonal Communication*. Beverly Hills, Calif.: SAGE Publications, 1976. p. 255-274.

WALLERSTEIN, Emmanuel. *Abrir las ciencias sociales. Comisión Gulbenkian para la estructuración de las ciencias sociales*. México, D.F.: Siglo XXI, 1996. 114 p. ISBN: 9682320127

SANTROCK, John W. *Introducción a la psicología*. México: McGraw Hill, 2004. 547 p. ISBN: 9789701042229.