

29j
43



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

UN ENFOQUE BIO-SOCIAL A LAS RESPUESTAS CONDUCTUALES DE ADAPTACION EN GRUPO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CIENCIAS

DE LA COMUNICACION
P R E S E N T A :

MARIA DEL ROCIO SANCHEZ MARTINEZ

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

	PAGS.
Introducción	12
CAPITULO I	
La Personalidad y el Organismo	19
CAPITULO II	
Efectos Interactuantes del Ambiente Social en el Comportamiento	47
2.1 Roles Sociales en la Comunicación Humana	63
CAPITULO III	
La Conducta Responde a la Comunicación de Masas	73
3.1 Programa de Refuerzo al Comportamiento Humano	95
Conclusiones	107
Bibliografía	111

I N T R O D U C C I O N

La mayor parte de nuestra vida, la empleamos en comunicarnos con los demás en ambientes formales e informales. Durante los años pre-escolares, el intercambio comunicativo se establece en primera instancia con la familia inmediata, orientada hacia el aprendizaje de un vocabulario simple, verbal y corporal.

El inicio de asistencia a la escuela, marca el desenvolvimiento de las habilidades comunicativas con amistades y compañeros. Y así, a medida que las personas se convierten en jóvenes y paulatinamente en adultos, van ahondando en aspectos cada vez más complejos de comunicación íntimamente ligados a roles sociales de los que forman ya, parte importante.

Una vez establecidas las bases comunicativas entre los miembros de un grupo social, se elaboran predicciones acerca de los resultados o consecuencias probables de las diferentes estrategias de mensajes o de selecciones alternativas de mensajes captados de los medios de comunicación, que en forma considerable envuelven a los públicos receptores. Para facilitar la aplicación de principios e ideas más importantes de este trabajo, se han utilizado ejemplos extraídos principalmente del lugar mismo en donde grupos de personas (con diferentes clases sociales) reciben en forma directa la información que brinda un aparato televi-

ser y en suma algunas consecuencias básicas de este proceso como son atención plena, cambio de conducta, disposición a la acción presentada, en general las actitudes propias adoptadas de la exposición.

El registro acumulado de observaciones realizadas a través de cierto período de tiempo sostiene que el potencial de los medios de comunicación social, propiamente dichas, orienta a la adaptación del ser humano a condiciones externas; tendiendo siempre a mantener una imagen del mundo propia para percibir o reprimir la percepción de su información y no perturbar, de forma alguna, el campo psicológico de los mismos receptores.

Para producir este registro acumulado de observaciones se utilizó un breve esquema del contenido presentado por uno de los medios de comunicación (televisión) y una somera relación en cuanto a desarrollo social, inteligencia e interés del grupo experimental elegido.

Todo ello, basado en el principio de que la conducta del individuo refleja varios factores e variables de interacción, como actitudes, valores y motivos que en conjunto adquieren un poder regulador e controlador de situaciones tales como los conflictos sociales, económicos, políticos, culturales, y en general la aplicación de métodos y conocimientos venidos de otros campos.

En esta misma tendencia y conforme aumenta nuestra experiencia con el ambiente, pretendidamente se clasifica y cataloga tal regulación. en función de su relación con otra experiencia y con necesidades e intereses causales del individuo.

Cuando se trata de comunicación masiva, el mensaje tiene como objetivo despertar las necesidades de la propia personalidad y al mismo tiempo sugerir algunas maneras de satisfacer esas mismas necesidades. Por ejemplo, una situación que podríamos calificar de sencilla sería cuando el nervio óptico de un conductor capta la señal "luz roja de semáforo de tránsito", casi en respuesta automática se oprime el freno del vehículo; y en situaciones más complicadas, generalmente se cuenta con varias alternativas, se tiene mayor libertad de elección y por supuesto, se escoge algún otro acto que, en el momento dado, se acerque más a la satisfacción de las necesidades o al logro de las metas trazadas.

Ahora bien, si la comunicación participa en el cambio de un comportamiento determinado, el primer lugar en donde se busca la aprobación del mismo, es sin lugar a dudas, en el grupo social al que se pertenece.

Generalmente pasamos por alto la gran importancia que muestran las vinculaciones que los grupos tienen para con el individuo, o de la lealtad que se adquiere para con los di

versos grupos o instituciones mientras no se vean amenazados, el lugar que se tiene en algunos de ellos e el grupemismo.

El individuo una vez integrado a un grupo, suele aprobar-- e rechazar cierta clase de acciones como parte de una cultura preestablecida e adoptada en el momento de la interacción frecuentemente involucradas con numerosas condiciones ambientales como las del hogar, de la escuela y demás centros de la comunidad.

Ahora bien, si contamos con la base de que muchas de las causas de la conducta radican en el individuo mismo y ---etras fuera de él, entonces podemos aseverar que la comunicación social es un factor que influye en la adaptación de un ser a su rol de grupo. Por ejemplo, y en materia de comunicación social, cabe mencionarse dos aspectos, que sin lugar a dudas, parten de la base de la predicción de les--efectos que recaen en el individuo previamente integrado a su grupo o al grupo organizado con anterioridad.

En primer lugar, es claro que, el mensaje conlleva infinidad de probabilidades de éxito si guarda consonancia con los modos de comprensión, actitudes, valores y metas del receptor e grupo de ellos.

Los investigadores de los procesos comunicativos llaman a esta parte de la estructura "canalización"; observando es-

te punto como mecanismo "director" de los motivos, deseos, hábitos, impulsos, etcétera, que ya existen amplia y generalmente en el receptor e receptores que conforman el público. Y en segundo lugar, es que los mismos mensajes, cuando les sean, son el resultado de varias fuerzas de las cuales el comunicador sólo puede realmente controlar una. Esto -- es, el comunicador puede dar forma a su mensaje y decidir sobre cuándo, dónde y como introducirlo. Pero el mensaje -- es solamente uno de por lo menos cuatro elementos importantes que determinan la respuesta a que tiene lugar. Los --- otros tres elementos son: La situación en que se recibe la comunicación, el estado de la personalidad del receptor y sus relaciones y normas propias que prevalecen en el grupo al que pertenece considerado ya, socialmente sensitivo.

De esta manera vemos que las respuestas en general, que -- preceden a la percepción de un acto comunicativo, representan significativamente, un aprendizaje por experiencia y -- por consiguiente una conducta preestablecida.

Como consecuencia de lo anterior, es fácil advertir que el vasto proceso de comunicación, pasa modificado a través -- del individuo, por las amplias interrelaciones, capacidades a nivel sensorial, habilidades motoras, disposiciones, aspiraciones, hábitos y todo tipo de carencias que posee -- el ser humano aunado, en forma global, a su grupo social; -

sin embargo, lo que penetra en él refleja su contenido en la conducta resultante, con lo que, finalmente se contempla el nivel general de integraciones aprendidas y puestas en práctica a lo largo del tiempo.

C A P I T U L O I

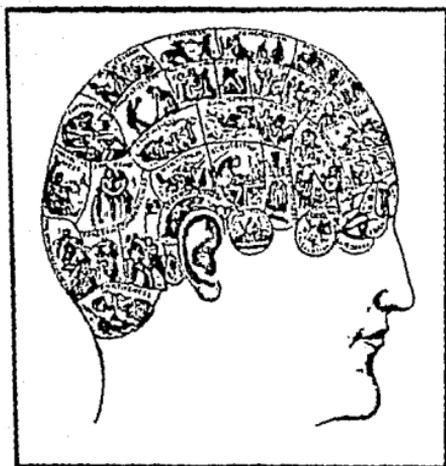
LA PERSONALIDAD Y EL ORGANISMO

"Una personalidad es todo un congreso de oradores y grupos -- de presión, de niños, comunistas, aislacionistas, bellais -- tas, sectarios, ladrones, intrigantes, césares y cristos, -- maquiavelos y judas, conservadores a ultranza y revolucionarios prometeicos."

MURRAY (1940)

"Algunos autores nos aseguran que, tal como las cosas realmente se presentan, la humanidad se dirige a un ocaso. La -- civilización moderna, la mejor nutrición, los adelantos hi-- giénicos y, sobre todo, la medicina moderna, salvan de la -- muerte o prolongan la vida de muchos débiles, víctimas de de -- fectos hereditarios, que hubieran muerto en condiciones natu -- rales, entendiéndose por tales, las condiciones de vida de los salvajes o de los animales."

ANONIMO



Sin tener que contar con estudios elevados de medicina general, básicamente se tiene conocimiento de que el organismo, por su constitución innata, dotado de sistemas como el nervioso, respiratorio, digestivo, y en general en su estado más elemental, tiende ante todo a satisfacer sus propias y naturales necesidades como alimento, agua, descanso y sueño. Y es a partir de esta búsqueda de satisfacciones, que nos encontramos con el primer ejemplo de motivación en el comportamiento, base sobre la cual mantiene relación el organismo humano con el nacimiento de su personalidad expresada en la compleja identificación con el mundo exterior.

La personalidad es un proceso continuo entre organismo y ambiente, manifestándose por medio de la conducta provisoriamente dicha y a través de los pensamientos o ideas, sentimientos y acciones.

Directa o indirectamente el bagaje natural (la conformación del cuerpo, los rasgos faciales, el color de la piel y el cabello), las aptitudes especiales (talento) y las oportunidades de un intercambio social posterior, determinan en gran medida el estilo característico de la personalidad definitiva; aunque no se puede considerar como una regla exacta de estabilidad y continuidad de un estatus social futuro.

De manera que, el organismo representado como una personalidad, constituye una unidad biológica, psicológica y elementalmente social; (es por ello que no podemos separar tajantemente donde tiene principio una y fin otra) y que en conjunto se sostiene integrado a una cultura, clase social, grupo étnico, religioso no casual.

Organismo considerado como el único de los seres vivos que concibe símbolos universales, creador de un extenso lenguaje, previsor y planificador de su acción, empleando instrumentos tales con los que consigue modificar su propia naturaleza.

Resulta difícil de ignorar que el funcionamiento ordenado y eficiente de un organismo multicelular como lo es el hombre, requiere que sus diversas partes actúen adecuadamente proporcionando un flujo de información para sus propios centros receptores que seleccionan, integran, almacenan y devuelven dicha información con registros efectivos, manteniendo similitud, estructuralmente hablando, con un proceso comunicativo que en su mayor parte es recíproco y transaccional, no meramente un flujo unidireccional como parecería indicarle el siguiente modelo de comunicación:

F - M - C - R

(FUENTE - MENSAJE - CANAL - RECEPTOR)

que de alguna manera no concede profundización en cuanto a, y en primer lugar, la relación Bio-psico-social entre la fuente y el fin que en este caso sería el receptor.

Ahora bien, ambas tendencias mantienen correlación, pudiéndose calificar de íntima, con una tercera que es la tendencia psicológica, igualmente importante para la personalidad, pero marcadamente diferente a las anteriores por no contar con un método concreto.

Mas la Psicología moderna, por ejemplo, en materia de determinadas relaciones e interacciones del ser humano y social, considera a los fenómenos psicológicos como derivados de las situaciones reales que se presentan a lo largo de su vida.

Cabe destacar, que para abordar el tema de la personalidad sería casi imposible pasar por alto alguna de las tres tendencias (biológica, psicológica y social).

Ninguna de las tres distinciones es considerada excluyente ni exhaustiva, por lo que a continuación se desglosan para, de alguna manera, delinear su participación intrínsecamen-

te permanente dentro del modelo de personalidad.

PERSONALIDAD BIOLÓGICA

Dentro del marco biológico, la premisa de una personalidad dada, se basa en los receptores del organismo de la integración de información recibida en un sistema nervioso receptivo y de las respuestas apropiadas en sus efectores e mecanismos neurales siempre tratando de ofrecer una explicación en términos funcionales, regulados por factores hormonales y condicionamientos genéticos en general.

Tal organización puede ser directa, de modo que, un estímulo desencadena un conjunto de asociaciones musculares que requieren de componentes aprendidos y genéticamente programados.

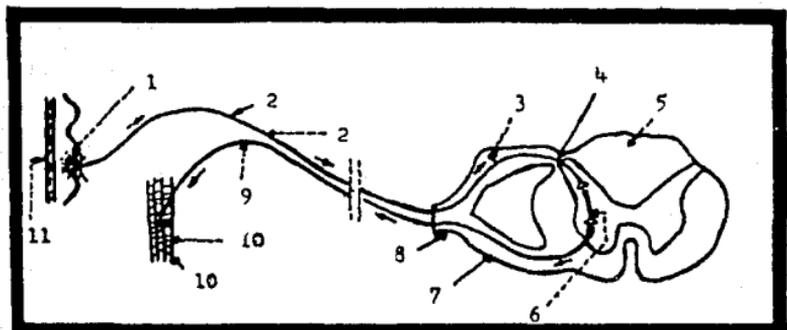
Los receptores son generalmente células nerviosas que realizan trabajos biológicos. Cada cuadro de recepción está especializado para recibir una forma particular de energía por ejemplo- los sabores, olores, vibraciones sonoras, luz solar o eléctrica, entre otros; estando su amplitud y duración relacionadas siempre con la fuerza y duración del estímulo captado.

La estimulación de cualquier órgano sensorial, inicia su -

trayectoria como un mensaje en clave, compuesto de potenciales de acción, transmitido por las fibras nerviosas y descifrado en el cerebro; produciendo indistintas sensaciones y revelando la frecuencia de su mismo potencial, así como la intensidad del estímulo.

De esta manera, queda pues confirmado que las rápidas respuestas de músculos y glándulas, están siempre inmersas bajo el control estricto del sistema nervioso.

En el esquema que aparece a continuación se muestra una cadena sencilla de un acto "estímulo-respuesta" que característicamente se duplica infinidad de veces, ya que es capaz de responder a indistintos impulsos nerviosos a la vez.



- | | |
|---|---|
| 1. Receptores | 7. Raíz del -
Nervio Ven-
tral. |
| 2. Dendritas de
neurona sen-
sorial.
(Fibras ner-
viosas afe-
rentes). | 8. Tronco Ner-
vioso. |
| 3. Núcleo | 9. Fibras Ner-
viosas Mo-
toras (Efe-
rentes). |
| 4. Raíz del Ner-
vio Dorsal. | 10. Músculos -
Efectores.
(Vaina de-
Mielina). |
| 5. Médula Espi-
nal. (Colum-
na Espinal). | 11. Estímulo-
a la Piel. |
| 6. Conexores. | |

Tomado de: Ruch, Floyd L. "Psicología y Vida" Ed. Trillas
México. 1973. p.p. 61

No puede ignorarse que las respuestas nerviosas son parte esencial en la inteligencia de un organismo, a diferencia de su desarrollo potencial que resulta por razones físicas y medio-ambientales, dándole a la existencia humana forma y dirección a su realidad circundante.

Así, es importante reconocer que el funcionamiento de los órganos del cuerpo humano es esencial para desarrollar la consciencia de las demandas del mundo físico.

Estas demandas que se le formulan al hombre como organismo, son un frente cotidiano que diseñan o rediseñan una nueva empresa y que pueden clasificarse en dos grupos, según:

- a) funcionen internamente para mantener la salud y el crecimiento del individuo, o
- b) funcionen en las actividades del individuo según va venciendo los obstáculos que el medio le opone para la satisfacción de sus necesidades.

Resulta, pues, casi imposible el trazarse una línea divisoria entre el organismo y el ambiente, y es por eso que el ajuste a las demandas internas y externas se mantienen como un proceso continuo que nunca queda terminado. Mientras vive el individuo, está siempre en la búsqueda de adaptar-

se a su medio, dependiendo de sus intereses.

Dichos ajustes se dan, cambiando el medio circundante a -- los propios individuos (por ejemplo, construir una casa) ó moldeando o adquiriendo nuevos conocimientos de sí mismo-- (asistir a un curso para ascender en el empleo). Cualquiera que pueda ser la forma de ajuste, encierra concienzudamente una relación compleja entre las necesidades del individuo, las oportunidades que le proporciona su ambiente -- particular y su capacidad de uso de los recursos de que -- dispone.

Es importante subrayar que gran parte de la personalidad -- de un individuo, puede ser considerada una constitución -- afiliada a reacciones tanto biológicas como de agentes externos, estímulos impulsores o motivadores de la propia -- conducta humana.

Estos últimos conceptos inclinados a la causación de la -- conducta, los veremos retomados en el siguiente apartado-- "Personalidad psicológica", en forma más amplia.

PERSONALIDAD PSICOLOGICA

El término "Personalidad" tiene múltiples definicio-- nes que, en su mayoría, tratan de una o de otra manera ---

abarcar a todo el individuo, sus capacidades, tendencias e características innatas o adquiridas que resultan razonables y consistentes de un día para otro y que logran hacer se distinguir de otras personalidades.

Hipócrates (*) creó el primer modelo de la personalidad basado en lo que hoy conocemos con el nombre de Tipología. Las diferentes tipologías clasifican todas las conductas en pocas categorías denominadas tipos.

A través de los siglos surgieron otras tipologías sencillas, cuyo fin era describir las diferencias individuales. La primera teoría general y sumamente compleja, al respecto, es la del Psiquiatra Austriaco Sigmund Freud, convencido que la personalidad no es fruto de la mera casualidad, sino que todas las palabras, acciones y pensamientos se deben a una causa identificable.

En los primeros años de su investigación, Freud concluyó que el funcionamiento de la mente puede describirse a partir de tres estados de la consciencia.

El primero y más patente es el estado consciente, que incluye todo lo que se vivencia en el momento presente.

El segundo es el estado preconsciente. Encargado de formar apartados de todos los recuerdos almacenados, que no for-

(*) Hipócrates. Médico Griego. (460-377 ? A.de J.C.)

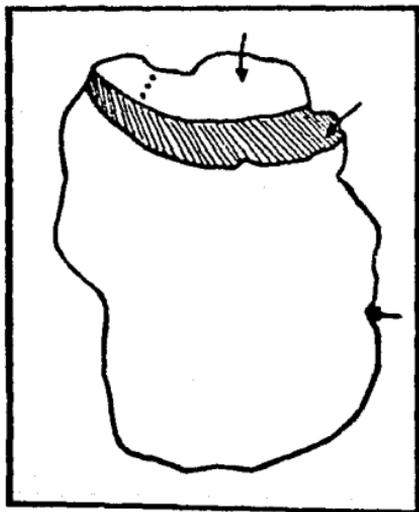
man parte de los pensamientos actuales, pero que pueden -- ser llamados a la consciencia.

El tercer estado es el inconsciente. Que se constituye por todos los recuerdos, deseos y elementos que ignoramos.

Estos tres estados son retomados por Freud para explicar-- gran parte del funcionamiento de la mente; sin embargo, -- más adelante le pareció útil diagramar una especie de mapa mental que concentrara y al mismo tiempo resaltara las --- tres regiones o tipos de actividad psíquica, que considera ba de gran objetividad.

Este modelo resultó como sede de constantes conflictos, -- donde se libran batallas extenuantes entre lo que se de-- sea, lo que realmente se puede obtener y lo que el código- moral propio aprueba o rechaza.

SUPERYO
Región de la
conciencia--
plena, en --
contacto con
el mundo ex-
terior.



YO
Zona
preconsciente.

ELLO
Zona
inconsciente.

(FREUD)

Tomado de: Ruch, Floyd L. "Psicología y Vida" Ed. Trillas
México. 1973. p.p. 145

El dominio de la personalidad, según Freud, expresa la continuidad y estabilidad de los mecanismos potenciales tales como el Ello, el Yo y el Superyo que en suma presuponen nociones hipotéticas para la Psicología moderna.

Nociones que el mismo Freud consideró seccionalmente de la siguiente manera:

El ELLO es la parte primitiva, inconsciente de la personalidad, una especie de almacén de la libido. Compuesto por apetitos orgánicos instintivos. El ELLO está caracterizado por muchos impulsos desenfrenados, basados en la búsqueda del placer que están pidiendo constantemente expresión.

Así pues, el ELLO es fundamentalmente emocional y egoísta. El YO es el aspecto racional, por así decirlo, de la personalidad ya que regula las actividades del ELLO y guía la conducta del organismo para hacer frente a las demandas de la realidad, llevando integradas consigo todas las experiencias de sí mismo en su ambiente.

El YO se ocupa del mantenimiento de la aprobación social y de la auto-estimación, además de regular la expresión de los impulsos del ELLO conforme a su grado de "aceptabilidad" en el mundo real.

Las actitudes morales del individuo residen en el SUPERYO, que equivale aproximadamente a la "consciencia" y contiene las ideas inflexibles de "bueno" y de "malo" que él mismo-

ha aprendido. Las demandas del SUPERYO se hallan en conflicto constante con las del ELLO y ambas buscan expresión a través del YO.

Dicha expresión representa sustancialmente a la personalidad, concretando así, una unidad indivisible y manifiesta de mente-ambiente.

Dentro del desarrollo de ésta unidad, el individuo se enfrenta a distintas necesidades fundamentales que han ido encajando en el curso de su evolución y ERICH FROMM, menciona cinco, las cuales pretenden encontrar satisfacción-- cuando, por ejemplo, el ambiente social ofrezca en cierta forma la oportunidad de hacerle. Y son la necesidad de:

1. relación
2. arraigo
3. identidad
4. trascendencia y
5. marco de orientación

que paulatinamente se han ido intensificando de igual modo que el hombre se ha ido separando cada día más de la naturaleza y especialmente conforme se han ido escalando nive-

les de integración social diferentes y por supuesto mayor libertad de pensamiento y elección.

Aparentemente el individuo puede dar satisfacción a todas sus necesidades de trascendencia, o de dominio de su naturaleza animal.

El análisis de sus exigencias conlleva a un método de descripción de los diferentes tipos de coyunturas que vienen a reforzar sus actos y la conducta misma que tenderá a poner en práctica.

Cualesquiera que sean los móviles de la conducta observada y a pesar de que se le haya dramatizado tan frecuentemente en el cine y la televisión, el individuo puede adquirir -- dos (o a veces más de dos) personalidades distintas que se alternan en su consciencia, pero sólo con una de las cuales ejerce el control consciente de lo que se piensa y --- siente de un modo específico.

Esto gracias a un aprendizaje previo, basado en un proceso de diferenciaciones y generalizaciones permitiendo la elaboración de normas de respuesta ante cualquier estímulo -- que denominaremos actitudes.

Esto es lo que se conoce como personalidad múltiple y se--- funda principalmente en conjuntos de motivos y actitudes-- que están en conflicto interno permanente.

Dichos conjuntos de motivos en conflicto, aparecen erigi--

nal y simultáneamente en una personalidad, más resultan --
tan incompatibles, (y sin embargo, tan insistentes) que la
persona puede dar satisfacción a todos, reprimiendo la ---
consciencia transitoriamente. De manera que, si una parte
de la personalidad dual es egoísta, la otra es generosa en
extremo; si una es tranquila y obediente, la otra es vio--
lentamente agresiva.

Así, el individuo puede ser en momentos diferentes dos per
sonas absolutamente distintas, hasta el punto de que sus--
dos personalidades pueden, inclusive, tener nombres tam---
bién diferentes.

La personalidad múltiple, por otra parte, puede considerar
se una neurosis en donde el apartado consciente de la mis-
ma mantiene contacto con el mundo real, aunque su reacción
se muestra neuróticamente ante los sucesos que se le vayan
presentando.

Otra de las teorías con la que dispone la personalidad es-
el Existencialismo, que tiene sus orígenes en la Filosofía
y en la Literatura más que en otros aspectos y hace espe--
cial hincapié en la autorrealización.

Como su nombre lo indica, el existencialismo da primordial
importancia a la existencia, entendido esto, en el sentido
de que el hombre antes que nada existe y luego decide que-
clase de personalidad va a representar ante su contexto so

cial, ya que dentro de su naturaleza fundamental tienen ca-
bida poderosos impulsos irracionales que el individuo tie-
ne necesariamente que llegar a comprender y regular en for-
ma gradual subrayando la experiencia concreta.

Experiencia que la personalidad expuesta de cualquier indi-
viduo se mantiene dedicada de tiempo completo a un trabajo
de adaptación al medio ambiente que cambia sin cesar.

El ejemplo más palpable de experiencia dedicada, es el de
sarrollo de un infante.

Sabemos que, cuando nace, el niño es todo necesidades y --
que durante varios meses tendrá la facilidad de satisfacer
las casi por completo, pero inmediatamente después también
tendrá que ponerles freno para integrarse a las normas ---
preestablecidas.

Para adaptarse a la vida en familia, deberá por ejemplo:

- adaptarse a una alimentación distinta a la inicial,
basada en leche y papillas.
- aprender a seguir algunas reglas de educación, aseo
y conceptos tales como premios y castigos. Y
- si nace algún hermano, sacrificar una parte de los-
cuidados y las manifestaciones de afecto que la ma-
dre le prodigaba sólo a él.

El niño se halla pues, continuamente, ante pruebas que tie

ne que superar, realidades nuevas a nivel hogar, escuela, -
trabajo, a las que va adaptándose para convertirse en un---
ser social adulto.

Y esa evolución sólo se obtiene, sacrificando constantemente
la satisfacción de algunas necesidades para dar paso a-
las condiciones que regulan la vida en común.

En el siguiente Cuadro ("A"), Erikson enmarca la evolución
de la vida de un individuo en ocho etapas, caracterizada--
cada una de ellas por un conflicto particular, tendiente a
resolverse positivamente según sus aptitudes, exigencias y
objetivos.

OCHO CRISIS DEL CICLO DE LA VIDA

CUADRO "A"

ETAPA	CRISIS	AUXILIARES DE UNA BUENA SOLUCION	OBSTACULOS QUE SE OPONEN A LA SOLUCION
PRIMEROS AÑOS	Confianza en contraposi- ción a des- confianza.	Satisfacción adecuada de las necesida- des físicas- y de las fi- siológicas.	Falta, imprevi- sibilidad o in- consistencia-- del cuidado.
PRIMERA INFANCIA	Autonomía en contraposi- ción a duda. Vergüenza.	Disciplina-- consistente-- con oportuni- dad para un- grado razona- ble de elec- ción en la-- iniciación y estructura-- ción de acti- vidades.	Censura y desa- liento a las-- iniciativas -- del niño; dis- ciplina incon- sistente o de- masiado severa.
EDAD DEL JUEGO	Iniciativa-- en contrapo- sición a cul- pa.	Estímulo de- los interese- s y de los primeros en- sayos del ni- ño; testimo- nios de la-- confianza de los adultos- en él.	Desaliento e- hincapié, por parte de los- adultos, en- los fracasos- y los defec- tos del niño.

ETAPA	CRISIS	AUXILIARES DE UNA BUENA SOLUCION	OBSTACULOS QUE SE OPONEN A LA SOLUCION
-------	--------	---	--

EDAD
ESCOLAR

Industriosi--
dad en con--
traposición--
a inferiori--
dad.

Estímulo y--
orientación--
en el apren--
dizaje de --
destrezas in--
telectuales--
y sociales--
fundamenta--
les.

Demanda excesi--
va o demasiado
poca, por par--
te de los adul--
tos.

ADOLESCEN-
CIA

Identidad en
contraposición--
a difu--
sión del yo o
identidad--
negativa.

Ayuda oportu--
na para des--
cubrir un pa--
pel útil y--
formular me--
tas de la vi--
da, modelos--
admirados;--
un sano apre--
cio de sí --
mismo.

Falta de un pa--
pel claro por--
desempeñar; re--
currencia de--
crisis anterio--
res. Turbulen--
cia interior -
por causa de -
los cambios fí--
sicos y de las
nuevas exigen--
cias sociales.

ADULTO
JUVEN

Intimidación en
contraposición--
a aislamien--
to.

Solución ---
acertada de--
las crisis--
de identidad
difusión.

Hincapié exce--
sivo en el in--
dividualismo, -
subestimación--
de las relacio--
nes sociales.

EDAD
ADULTA

Generativi--
dad en con--
traposición--
a absorción--
en sí mismo.

Trabajo crea--
tivo; preocu--
pación por--
la autonomía
y el creci--
miento de --
otros.

Incapacidad de
preocuparse --
por el bienest--
ar de otros; -
absorción en -
sí mismo.

ETAPA	CRISIS	AUXILIARES DE UNA BUENA SOLUCION	OBSTACULOS QUE SE OPONEN A LA SOLUCION
-------	--------	---	--

AÑOS
POSTERIORES

Integridad y aceptación de sí mismo en contraposición a desesperación.

Confianza en sí mismo; -- apreciación de otras culturas y de -- las generaciones anteriores y sentido de continuidad --- respecto a -- las mismas.

Sentimiento de fracaso y de -- futilidad.

ERIKSON (1960)

Estos datos nos demuestran la existencia de una plena relación entre el éxito, el fracaso y el nivel de aspiración de un individuo, que en conjunto forman el proceso de socialización de su personalidad.

PERSONALIDAD SOCIAL

Cada uno de los aspectos fundamentales de la personalidad, constituyen procesos que disponen al individuo a -- reaccionar ante el medio social dentro de normas específicas.

Por ejemplo, el hogar es considerado como el medio social-temperano, pero no menos importante que la escuela o el trabajo; porque cuenta con características de espacio, tiempo y exigencias que influyen de maneras sutiles y penetrantes sobre la acción recíproca elemental entre el ambiente físico y los aspectos socio-psicológicos de la comunicación -- humana.

Todo individuo alcanza la personalidad adecuada en el seno de la colectividad, principalmente a través de sus contactos con los padres de familia, maestros y compañeros considerados agentes claves de la socialización.

La relación entre las experiencias del aprendizaje con el proceso de socialización, al igual que la influencia de un ambiente de comunicación en la interacción de valores culturales y cierta autonomía personal, resultan tan poderosas que DEUTSCH (*) empleó el término "coercitivo" para de

(*) Deutsch, M. "A Psychological Evaluation of a Social-
Experiment". University of Minnesota Press. 1951.

nominar su impacto sobre la actividad humana.

Las limitaciones propias de tiempo, las diferencias de estatus, las exigencias de aptitudes, el proyecto de funciones, la distancia física, la orientación y atracción interpersonal y muchas otras fuerzas que obran en la personalidad de cualquier individuo, casi eliminan la posibilidad de que surja una red completamente asimétrica, o bien un subproducto espontáneo de la interacción misma.

Las redes sobre la satisfacción de los individuos, proviene de la relación casi universal que existe entre la necesidad de autorrealización y la oportunidad para interrelacionarse con los demás individuos.

Entre estas redes se encuentra la de la comunicación, que toda vez que los individuos la cambian, salta una tendencia a modificar su ánimo de acuerdo con la nueva oportunidad para participar socialmente.

A medida que los individuos aprenden gradualmente a responder a las fuerzas y presiones que obran en cualquier situación, aprenden también a operar dentro de las restricciones que las redes imponen en el marco de sus actividades.

"Se cree habitualmente que las redes de comunicación se concentran cada vez más sobre aquellos que tienen más éxito en influir sobre la conducta de los demás". (*)

(*) Mortensen, David. "La Comunicación: el sistema socio-cultural". Ed. Tres Tierras. B.A. Argentina 1978. p.p. 53.

El traslado de los individuos de una red a otra, o de un ambiente social a otro se da no sólo durante lapsos diferentes, sino que, ingresan y participan en ellos con distintas capacidades de involucración y responsabilidad.

El compromiso creado en esta fase, es en cierto modo, la profundidad con que el individuo penetra en un ambiente de conducta dado.

Buena parte de la interacción social, asumida en la vida cotidiana de cualquier individuo, se produce a raíz del impacto cada vez mayor de penetración en la vida urbana de los medios de comunicación; interviniendo de infinitas maneras y en cantidad de etapas intermedias en el contacto interpersonal, de modo que, el compartir la experiencia cotidiana está tan entrelazada con las imágenes de los medios de comunicación, que resulta casi imposible separarlos.

Existen evidencias adicionales que proponen a la comunicación, no sólo como un medio de información sino como una guía constante en la toma y ejecución de decisiones, que en un momento dado, registra retroacción y corrección de objetivos trazados con anterioridad, en el esquema coordinado de actividades de un individuo.

Subestimar o sobrestimar el potencial de impacto de la comunicación, proviene en gran medida de la concepción de la

conducta humana dirigida a una búsqueda estéril de relaciones de uno a uno entre los mensajes y sus resultados inmediatos.

Elementalmente, el intento prolongado de hallar vínculos-- causales, deshecha por ejemplo, la influencia mediadora -- del proceso de información, la orientación psicológica, la cantidad de fuerzas sociales y físicas que sin lugar a dudas, intervienen en cualquier situación de la comunica --- ción; además de la involucración del ego, percepción selec tiva, presión social, factores motivacionales y situacio-- nes y el mismo impacto de las influencias a largo plazo -- que no son menos importantes en esta esfera.

Ahora bien, si tenemos siempre en cuenta estos aspectos -- significativos del proceso de información, no resultará -- sorprendente descubrir que los pormenores de los mensajes-- recibidos por televisión, radio, prensa, etcétera, brindan ventajas en una dosis de impresión relacionada con la sig-- nificación propia de la conducta.

Así, el desarrollo de los procesos de la conducta encamina dos al equilibrio de una personalidad integrada al medio - social, al igual que el involucrar la dinámica bio-física-- y su campo de experiencia inmediata, en conjunto, es lo -- que constituye la base de adaptación o incluso inadapta--- ción del individuo a la socialización.

Ahora bien, el siguiente capítulo resalta los anteriores--
conceptos y la manera como el ambiente social interviene--
profundamente en el comportamiento humano.

C A P I T U L O I I

E F E C T O S I N T E R A C T U A N T E S D E L

A M B I E N T E S O C I A L E N E L

C O M P O R T A M I E N T O

" EL HOMBRE LLEGARA A JUGARLE EL MAS SUCIO DE LOS ENGAÑOS, SOLAMENTE PARA PROBAR QUE LOS HOMBRES SON TODAVIA HOMBRES Y NO LAS TECLAS DE UN PIANO... Y, LO QUE ES MAS, SI --USTED LLEGARA A DEMOSTRAR QUE UN HOMBRE NO ES OTRA COSA QUE UNA TECLA DE PIANO, EL HARIA TODO LO QUE ESTUVIERA A SU ALCANCE, SUPRANDO LA MERA PERVERSIDAD -LE SERIA DABLE PROVOCAR LA DESTRUCCION Y EL CAOS-, UNICAMENTE PARA PERSUADIRNOS DE LA VALIDEZ DE SU PUNTO DE VISTA... Y SI TODO PUDIERA SER ANALIZADO Y PREVISTO, ANTICIPANDO LO QUE PODRIA OCURRIR, EN TONCES, EL HOMBRE SE COMPORTARIA DELIBERADAMENTE DE MANERA INSENSATA, PARA EVIDENCIAR SU RAZON " .

DOSTOIEVSKI



Siempre los hombres han buscado y afortunadamente encontrado ayuda en su grupo social llamese institución, herencia de reglas, leyes, creencias, costumbres y una lengua común. Pero para favorecer el equilibrio de identificación con el medio ambiente debe contar con una expresión a través de cierto grado de bienestar para el individuo.

En este sentido, el comportamiento supone dos motivaciones que invitan a este bienestar: Una de origen biológico reflejada en la búsqueda de la satisfacción de una necesidad vital para el organismo, y la otra, de origen social concretamente asentada en la sensación de seguridad, siempre pretendida por el individuo.

Esta conjunción de conceptos, conlleva a una constante participación frente al medio, desempeñando satisfactoria --- (adaptado) o insatisfactoriamente (inadaptado) las funciones que han sido impuestas.

Desde luego, no hay nada nuevo de predecir o controlar el comportamiento, sin embargo, partiendo de la base de que los conceptos adaptado e inadaptado se fundamentan en procesos de aprendizaje meramente sociales, se puede contar con características hipotéticas tales como:

- El medio ambiente del ser humano es un ambiente social, del que provienen los estímulos fundamentales

para la organización de sus cualidades psicológicas.

- El hombre es el único de los seres vivos que puede pensarse así mismo como objeto, utilizar el pensamiento, concebir símbolos universales, crear un lenguaje, prever y planificar su acción, utilizar instrumentos y técnicas que modifican su propia naturaleza y siendo, indiscutiblemente, parte de esta última puede en cierta medida ser independiente de ella.

Para que los individuos puedan sobrevivir en un ambiente específico, necesita crearse un sistema socio-cultural de adaptación que, mediante una socialización adecuada, fomente el desarrollo de aquellas habilidades conductuales específicas requeridas por la supervivencia.

De manera que, se considera a los sistemas socio-culturales mediante presiones educativas y de socialización adecuadas, una forma de resaltar las actitudes de los individuos.

No obstante, su organización dinámica y su estructura viva forman un complejo de fuerzas siempre amenazado por la ruptura del equilibrio, motivado por excitaciones externas procedentes del medio social o excitaciones internas originadas de las pulsiones e impulsos profundos que generalmente se presentan bajo la forma de sentimientos o ideas.

En la exploración de las motivaciones y en cualquier área-

del comportamiento está presente la participación indefectible del cuerpo y del mundo externo.

Más aún como WEISS en 1930 (*) lo ha indicado, somos a la vez organismos "biológicos" y "sociales", es decir "bio-sociales".

Se cree también que esos ambiente biológicos y socio-culturales (bio-sociales) interactuantes, ejercen ciertos efectos adaptativos sobre la adquisición de aquellas habilidades conductuales con valor de supervivencia en los distintos ambientes.

El mecanismo bio-social no genera por sí mismo hipótesis - específicas; se derivan éstas de las teorías psicológicas - adecuadas, puestas a prueba en un contexto bio-social en donde los efectos pueden reactuar, solamente, modificando la disposición y/o los factores desencadenantes y estos últimos considerados como:

- La condición de pertenecer a una naturaleza muy peculiar: la humana
- La condición de ser social hace que paulatinamente se estructure una síntesis integrada de naturaleza y sociedad.
- La condición de ser concreto, que pertenece a deter

(*) R.S. WEISS Investigador social en la Universidad del Estado de Michigan.

minada cultura, a determinada clase social, grupo--
étnico, religioso, y que ésta pertenencia no es ca--
sual o aleatoria, sino que integra ser y personali--
dad.

- El conjunto de las relaciones sociales es lo que di--
fiere al ser humano en su personalidad.
- La condición de ser histórico, tanto en el sentido--
individual como social, es el producto de un desa--
rrollo en el cual emergen nuevas potencialidades.

Otra serie de condiciones puede quedar constituida, y más--
específicamente, tratándose de personalidad, por experien--
cias infantiles y actividades propias, que muestran gene--
ralmente una cierta consecuencia entre las creencias y las
acciones visibles provocadas por los componentes afectivos
y cognoscitivos; de manera que la vida intelectual de la--
mente, por ejemplo, se ha fabricado con el molde de la vi--
da del mundo externo, por así decirlo. Y en una manifesta--
ción de retroalimentación, el ambiente se convierte en ex--
periencia, acción en ideas, propósitos y actos de volun--
tud.

En general, el comportamiento es primordialmente una selec--
ción de conceptos creados en función de las relaciones y -
condiciones interactuantes en un ambiente socio-cultural.
Bajo esta situación, pocos pueden en el mercado del contac--
to social, permanecer pasivos al igual que en caso de la--

recepción de mensajes en materia de comunicación; donde la conducta debe llenar dos requisitos para habilitarse en la captación del mensaje verbal o no verbal.

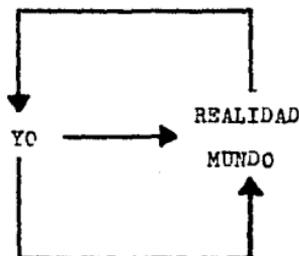
En primer lugar, cuidar los aspectos advertidos para que se consume un mensaje funcional. Y en segundo lugar, calificar de significativa a la conducta misma.

Schroder plantea una teoría basada en tres factores que desempeñan un papel esencial en la determinación de la complejidad ambiental en relación uniforme con la actividad comunicativa.

- "Carga de información, la cantidad de unidades de información a la que está expuesta una persona.
- El grado de diversidad de la información, y
- La proporción con la que se registra en los órganos de los sentidos. la información ambiental." (*)

La anterior teoría supone, que lo que reactivamos no es simplemente una secuencia de rastros de la memoria, sino más bien, una masa activa de imágenes; ya que el intento de recordar acciones pasadas, recrea en gran parte la información procesada.

(*) Mortensen, David. "La Comunicación: el sistema intrapersonal". Ed. Tres Tiempos. B.A. Argentina. 1978. p.p. 112.



El proceso de información está integrado por componentes-- esencialmente considerados bloques de construcción física-- y psicológica que en conjunto, hacen posible la consciencia individual y por ende su comportamiento.

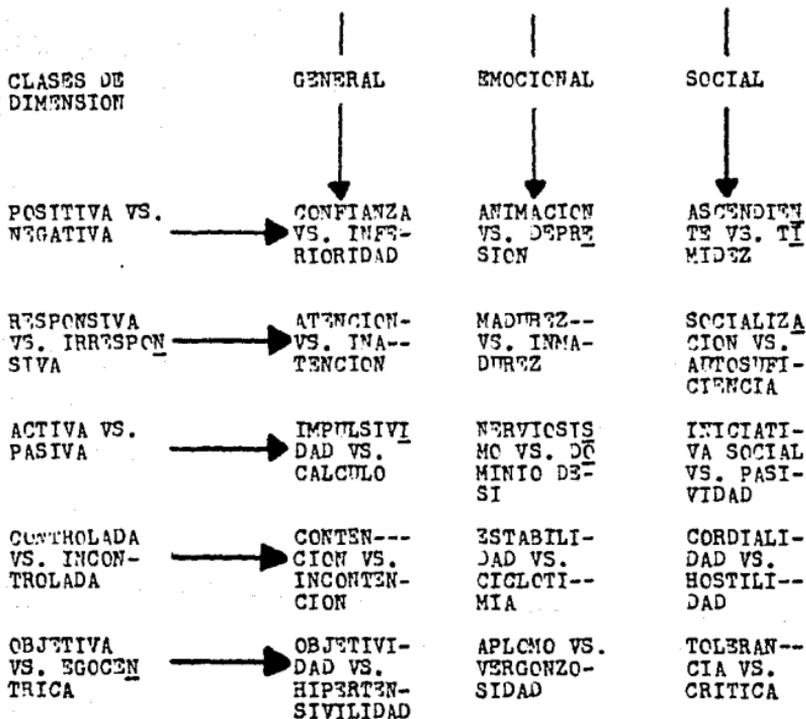
Estos bloques de construcción son impuestos por la comunicación, partiendo de un marco de referencia y una apariencia de orden y estabilidad que suceden casi inmediatamente a la experiencia propia de un individuo en un ambiente --- preexistente, o a la de un grupo de estos individuos, que comparten orientaciones similares.

Aunque en algunos casos, sólo se puede advertir una somera sensación de incertidumbre, incomodidad, depresión, angustia o sencillamente de ansiedad, que para el varco mismo-- del comportamiento, se califica como la expresión de un --

sentimiento que finalmente propone una fuente de participación extensiva en un acontecimiento interpersonal.

Esto es, las emociones o sentimientos transitorios producidos por informaciones antes recibidas, reflejan en un momento dado, la influencia de un estado psicológico pasado o reciente, o bien, un impacto acumulativo de fuerzas positivas o negativas que intervienen en un acontecimiento captado de algún medio de comunicación. (Vease Cuadro "B").

AREAS DE CONDUCTA ENVUELTAS



GUILFORD. 1959

MEAD (*) sostiene que a través de la comunicación, el individuo aprende a pensar en sí mismo desde el punto de vista de los demás; experimentando reacciones y asumiendo posiciones que conllevan a una guía de su comportamiento futuro. Y, sin embargo, en medio del panorama de un ambiente social cambiante y de un conjunto en desarrollo de relaciones interpersonales, el individuo calificado como "socializado" opta por mantener un marco de referencia que permanezca razonablemente estable y libre de equívocos. Como parte importante de ese marco de referencia en el que se desenvuelven los individuos en combinación con la comunidad verbal, está el "conocimiento" como objetivo tal, -- que resalta considerablemente tan especial comportamiento y que no necesariamente implica los límites de un mecanismo hipotético, sino amplía la capacidad donde tiene lugar un extenso proceso de culturización y de adaptación social propiamente dichas.

Aunado a la cultura, está la educación como uno de los elementos primordiales que supone una cierta autonomía, aunque se tenga muy claro que los sistemas educacionales dependan a su vez de factores sociales ampliamente funcionales como son la estructura social y la económica.

(*) Mead, George. "Espíritu, Persona y Sociedad". Ed. --- Paidós. B.A. Argentina. 1972. 3a. Edición.

De modo que, la educación en cuanto a función social, tiene como disyuntiva la de preparar al individuo para que desarrolle el papel que posteriormente habrá de representar como miembro de una sociedad o bien, moldear su carácter a manera de aproximarle a la realidad misma, coincidiendo sus deseos con la necesidad de su rol.

"Aunque las técnicas educativas no son la causa de un carácter social particular, sin embargo constituyen uno de los mecanismos por medio de los cuales se forma el carácter" (*).

Las actividades de enseñanzas, cualesquiera que sean, tienen conexión inmediata con los conceptos de comunicación y fuerza especial de relaciones humanas revelando susceptibilidad de organización, basándose en impulsos, ideas y propósitos conformando la expresión de habilidades y conocimientos sociales.

(*) Hall, Calvin Springer. "La Teoría Organísmica de la Personalidad". Ed. Paidós. B.A. Argentina. 1974. p. 97.

Para ilustrar que muchas relaciones comunicativas están -- guiadas por reglas impuestas externamente o reglas negocia das internamente, utilizaremos dos ejemplos claves como -- son:

EL SALUDAR Y EL DESPEDIRSE



que en su totalidad son características de reglas de comunicación compartidas por los miembros de una cultura o sociedad.

Constituido el conocimiento de este tipo de reglas, se determina la respuesta social, bajo normas, costumbres y objetivos de una información también cultural y sociológica.

Las contingencias culturales proporcionan una explicación viable de los rasgos esenciales que imperan en el ambiente social, generando distintos comportamientos a instancias psicológicas, educativas, económicas, entre otras y al mismo tiempo condicionando reforzamientos en normas aprendidas como hábitos, estilos y costumbres.

"En las sociedades modernas existen grandes variaciones entre los diferentes grupos de personas en la medida en que se aceptan diferentes valores morales e ideales. Estos valores los enseñan los padres, maestros, sacerdotes, políticos y otras personas y los aprenden los niños educados en esa cultura.

Los valores e ideales funcionan como restricciones que controlan e inhiben ciertas pautas espontáneas de comportamiento". (*)

Esta instancia lleva implícita, una carga de experiencias variables, que de alguna manera, pretenden instituir un carácter social de adaptación, determinando el pensamiento, el sentir y el actuar de un individuo en comparación con sus semejantes.

De manera que los valores adquiridos durante la formación de un individuo, anado a su pensamiento, sentir y actuar,

(*) Argyle, Michael. "Psicología del Comportamiento Interpersonal". Ed. Alianza. Madrid. 1978. p.p. 135.

constituyen el ambiente social en donde el comportamiento-representa la parte principal de su desarrollo en los distintos roles en donde se desenvuelve.

Roles sociales que resaltan significativamente los refuerzos culturales y por ende la comunicación humana (ambos, -- piezas de engranaje del ambiente social), con todas sus -- implicaciones.

El siguiente sub-capítulo muestra el papel que juegan los-diferentes roles sociales, en especial, dentro de ese gran ámbito que se conoce como "Comunicación Masiva".

2 . 1

ROLES SOCIALES EN LA

COMUNICACION HUMANA

2 . 1

ROLES SOCIALES EN LA

COMUNICACION HUMANA

Adquirimos hábitos de comunicación a tan temprana edad, tan gradual y fácilmente que no nos damos cuenta de la iniciación propia de la evolución del aprendizaje que nos va invadiendo. Y resulta comprensible reconocer que la misma comunicación es un instrumento importante en la adaptación del ser humano a su medio ambiente.

Por ejemplo, el no poder comunicarse con otras personas a causa de los distintos idiomas, provoca en cierta forma sentimientos de aislamiento o sencillamente no participación.

La necesidad de disponer de una comunicación efectiva, no sólo a nivel individual sino de grupo, permite la cohesión de diversas actitudes sociales y por ende una considerable consagración en las relaciones humanas.

Además se puede contar con que una de las características que han permitido que muchas personas de diferentes clases o capas sociales, mediten sobre el papel que representan en la vida y en su conducta, es indudablemente la comunicación de masas; ya que en cierta medida determinan un modo de vivir, estandarizar valores, pensamientos y acciones. Y sólo las barreras culturales son las que de algún modo separan las conductas de las clases dominantes de las demás capas; al igual que las actividades culturales convertidas en bienes de consumo, los ingresos y el prestigio profesio

nal se convierten en características o distintivos culturales, porque las experiencias sociales y el mismo desarrollo cultural no pertenecen en exclusiva a una sola clase, - es ahora el porcentaje consumista lo que decide directamente el lugar que se ha de ocupar dentro de la estructura social.

Por ejemplo, y en su mayoría la difusión de información -- desde los distintos medios de comunicación hacia el público, indudablemente contiene intenciones pedagógicas deliberadas respecto a los hechos anteriores, actuales y acontecimientos de interés común.

El contenido de los medios masivos de comunicación como televisión, cine, radio, prensa, además de proporcionar diversión y entretenimiento, puede también tener el efecto-bilateral de enseñar algunos tipos de roles sociales.

Tal enseñanza resulta más aceptada en cuanto a la experiencia propia, respecto a los individuos que desempeñan esos roles en la vida real.

En la televisión comercial o en telenovelas, por ejemplo, - el rol de la mujer aparece en promedio más joven que el -- hombre. Su tendencia es por lo regular, atractiva, muy alegre (o terriblemente sufrida), pacífica, justa, sociable, - preocupada por su familia, por el amor y las relaciones interpersonales en general.

El estereotipo muestra a las mujeres como menos competentes, dependientes y en grado mínimo involucradas en la solución de problemas empresariales.

Además que su sexualidad característica, conlleva en cierta medida a la toma de decisiones sobre ocupaciones posteriores por parte de los demás, o sencillamente a la adquisición de algún producto.



Al contrario del estereotipo del sexo masculino, que en--- programas policíacos, por ejemplo, superan en proporción - de cuatro a cinco por cada mujer.

Los papeles representados por los hombres, son orientados- regularmente hacia objetivos de naturaleza profesional.

En cuanto al mundo de negocios, también queda bajo la di-- rección del sexo masculino.

y todos usan camisas



BENREY

la imagen del hombre.



Este predominio de papeles masculinos, es considerado como la personificación de las preferencias de los chicos hacia cierta agresividad o fortaleza física y a la inclinación-- natural de las chicas hacia el atractivo varonil.

La determinación de influencia que contienen los mensajes-- (como los ejemplos publicitarios anteriores), también credibiliza la existencia de un proceso real de comunicación-- persuasiva como recurso importante de efectos tendientes a la variación de susceptibilidad en los diferentes tipos de personalidad que reciben la información.

El grado de modificación comprende probablemente, el signifi-- cado de la comunicación captada pese a que la mayoría de-- los individuos en situaciones informales, emplean declara-- ciones o propósitos influyendo sobre las particulares ac-- ciones o involucrando características ajenas obteniendo co-- mo resultado una interpretación diferente del contenido -- del mensaje recibido.

Así, el sólo percibir una ilustración, puede influir o no-- en los valores que se otorgan al medio ambiente circundan-- te, aún cuando cabe resaltar que resulta difícil suoner -- un cambio en los patrones de comportamiento profundamente-- arraigados.

genesis

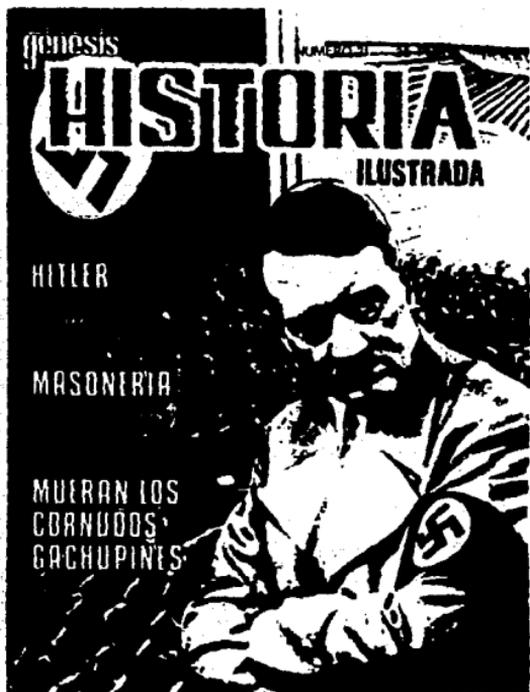
HISTORIA

ILUSTRADA

HITLER

MASONERIA

MUERAN LOS
CORNUDOS
GACHUPINES



"Debido a que nuestros valores controlan muchas de nuestras opiniones y conductas, cambiar un valor podría implicar una serie de cambios en nuestra conducta, y aunque los valores son muy resistentes a la mayor parte de los intentos de cambio, cuando tenemos éxito al modificar dichas características tan resistentes es probable que produzcamos un cambio--permanente en la gente". (*)

En términos generales, la comunicación persuasiva puede considerarse en dos modelos:

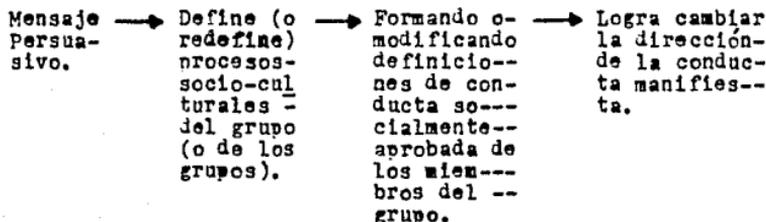
Un modelo psicodinámico basado en los ejemplos antes planteados que se inclinan por la teoría de las diferencias individuales y es capaz de alterar el funcionamiento psicológico.

Entre los conceptos empleados como variantes interpuestas en la persuasión se encuentran precisamente, el deseo de aprobación social, la ambición de mejorar el estatus propio, la vanidad, el impulso sexual, entre otros.

Y el modelo socio-cultural que, como su nombre lo indica, se basa en la teoría de las relaciones sociales y la teoría de las normas culturales.

(*) Fernández, Carlos.-Dahnke, Gordon. "La Comunicación Humana. Ciencia Social". Ed. McGraw-Hill. México. 1956. p.p. 232-233.

Este último es considerado como posible condicionador de la conducta, en la medida en que forma sus definiciones y convicciones, logrando su aceptación si se somete a un conjunto de compulsiones sociales y culturales a las que de alguna manera se ajusta el receptor o receptores.



(Representación esquemática - del modelo socio-cultural -- del proceso de persuasión).

(*)

(*) M.L. de Fleur. "Teorías de la Comunicación Masiva". El Paides. B.A. Argentina. 1976. o.p. 213.

Los modelos psicodinámicos y socio-culturales, aplican una dosis de recompensa y aprobación social, como estrategias-- de cambio y donde los medios ocupan el punto central de sus actividades.

Indudablemente, existen muchas otras formas en las que los procesos de persuasión podrían ser concebidos.

Mas, los anteriores mencionados, parecen tener mayor concordancia con lo que llamamos " Efectos interactuantes del ambiente social ".

En el siguiente capítulo, veremos más ampliamente algunos - ejemplos concernientes a la conducta de los individuos socialmente adaptados y su relación con la comunicación colectiva.

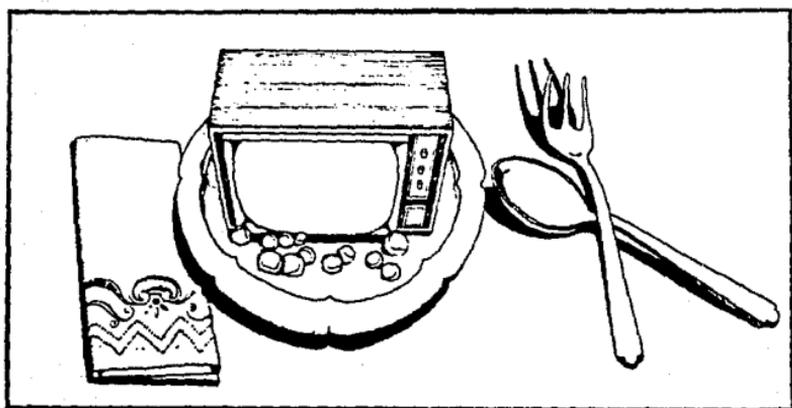
C A P I T U L O I I I

LA CONDUCTA RESPONDE A LA

COMUNICACION COLECTIVA

LA CONDUCTA ES LO QUE UN ORGANISMO (HACE), O DE FORMA -
MAS RIGUROSA, LO QUE OTRO ORGANISMO OBSERVA QUE (HACE).

ANONIMO



Como ya hemos visto, la conducta es sino la parte más importante de la actividad total de un organismo, sí el mecanismo clave que requiere ser descrito por la carga de manifestaciones que representa interior y exteriormente en todo ser humano.

Significativamente, toda conducta comprendida en el individuo, tiene un sentido de connotación de fenómenos psíquicos o mentales de los que se puede argumentar, son fenómenos capaces de originar tal conducta.

Resultaría casi imposible enumerar todos los fenómenos que preceden a la conducta, por lo que es considerada un tema difícil, no precisamente porque resulte inaccesible sino porque es en extremo compleja.

Muy pocas veces se atribuye la conducta a características individuales, como la personalidad misma (que se somete a ser el centro de estudio de la psicología, porque es significativamente la unidad que implica múltiples manifestaciones o conductas) y, por lo mismo las acciones de otros individuos o bien, influencias sociales en general, no bastan para determinar la conducta del hombre.

Bajo tal coyuntura, el psicólogo social conviene en estudiar de igual manera los efectos que un individuo ejerce sobre el grupo al que pertenece, y los efectos que, a su vez, ejerce el grupo sobre él.

A diferencia de la Sociología, cuyas teorías de la conducta social, son observadas casi en su mayoría como resultantes de influencias sociales al grado de pasar por alto las características propias de una conducta individual.

Indudablemente, el comportamiento humano es difícil de ser estudiado en función del comportamiento de los demás miembros de un grupo.

De tal modo que, cuando un grupo de individuos se encuentra dedicado a una actividad conjunta, sobresale una gran variedad de conductas presentadas respecto a otros miembros del grupo o bien, con trascendencias a personas ajenas al mismo.

Existe un sinnúmero de situaciones y grupos en donde la conducta colectiva tiene lugar, pero los que pueden considerarse de más arraigo y que regularmente forman parte de nuestra cotidianidad, son ciertos grupos familiares, culturales, grupos de amigos y compañeros, grupos religiosos, equipos deportivos, entre otros.

A tales circunstancias a las que nos enfrentamos diariamente, le siguen un incalculable número de respuestas, lo que en definitiva conforma nuestro comportamiento observable. Es decir, adoptamos hábitos y costumbres del medio circundante y le añadimos experiencias anteriores para que en conjunto, se establezca un rol social, tratando de guardar

siempre un equilibrio entre las modificaciones dadas que, de alguna manera, conducen al individuo a prever las acciones de los demás y preparar una respuesta adecuada a las circunstancias.

Su extremada complejidad, ha llevado a un sin número de estudiosos de la materia a investigar las premisas que intervienen directa e indirectamente en ella; de modo que existe una gran variedad de conceptos hipotéticos y en su mayoría trascendentales.

Sin embargo, para lograr una interpretación clara y sencilla de los alcances que tiene la conducta humana, puede esbozarse de la siguiente manera:

- La conducta es funcional. Y por funcional debe entenderse que tiene una finalidad. Por ejemplo, el resolver algunas afectaciones.
- La conducta presupone conflictos y ambivalencias.
- La conducta es, asimismo, comprendida en función de donde se presenta o contexto en el que ocurre.
- Todo organismo actuante tiende a mantener un estado de máxima integración o consistencia interna.
- La conducta es cambiante, en cuanto a participar de regresiones, evolución, integración y dispersión.

La expresión de tal estructura está sometida, en su totalidad

dad, a tratarse de distintas conductas llámense normales, anormales, intencionales, conscientes, inconscientes y hasta cierto grado motivadas o no.

Dicha motivación puede considerarse pieza importante en el proceso de acción de cualquier individuo y su estudio contempla las premisas que "Despiertan", "Mantienen" y "Dirigen" la conducta hacia la satisfacción de una necesidad -- particular o bien, actuar como reforzador general, canalizando así, una influencia que puede describirse de dos maneras:

- Los motivos son determinantes de la dirección de la conducta y la relación misma del organismo con su ambiente.
- Los motivos alimentan energéticamente a la actividad que se requiere ejecutar.

Los motivos aunados al elemento estimulativo, incluyen el ejercicio de efectos racionales permitiendo hacer la diferenciación entre lo real y lo elaborado premeditadamente -- por los emisores (ciencia ficción), agrupando así la recepción de impresiones y determinando la actitud y creencias -- normativas propias de la fase de recopilación de información e identificación, productos finales de lo que conocemos como aprendizaje social.

Al considerar la motivación como un marco propicio de cier

ta conducta, no puede quedar de lado la intervención de los medios de comunicación que, como ya hemos argumentado, disponen de satisfactores a las expectativas de los receptores y determina en la estratificación social, los canales por los que discurren las líneas comunicativas.

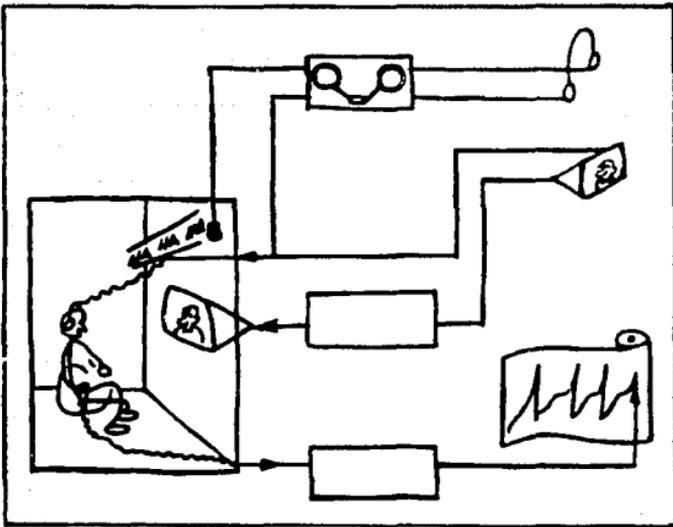
Por ejemplo, el caso de la televisión como medio masivo de comunicación, ha generado más atención, interés, discusión, controversia y motivación que cualquier otro de los medios (aunque cabe aclarar, que los temas que aborda fueron bien desarrollados en otros medios, antes de que hiciera su aparición.)

Su existencia alcanza impresionantes efectos cuando revela un sentido de realidad inmediata o sencillamente de ilusión. Sus acciones expresan valores que el auditorio considera, al menos teóricamente, similares a los suyos propios.

La obtención de información por medio de programas noticiosos, la búsqueda de entretenimiento, de aprendizaje (programas de contenido pedagógico) o simplemente para "matar el tiempo", conforma suficiente producción de satisfacción y motivación en un mismo tiempo.

Dentro del marco educacional, en especial, la televisión ha contribuido a crear nuevas técnicas audiovisuales, ampliando considerablemente las facilidades tanto para el

aprendizaje (como se mencionó anteriormente) como para sus
tituir actividades recreativas propias de los niños.
Sin lugar a dudas, se han realizado investigaciones sobre-
los efectos que provoca este medio de comunicación en las-
creencias, opiniones y actitudes de quienes contemplan su-
potencial.



Ya que nuestro tema principal, en este trabajo, tiene como objetivo considerar los diferentes efectos que resultan de la recepción de información de los medios sociales de comunicación, a continuación se muestra y en base a este punto, un estudio realizado con niños de entre seis y siete años-- de edad, cursando el primero y segundo grados de educación primaria, pertenecientes a familias ubicadas dentro de la-- clase media y que mantienen "hábitos televisivos" ocupando el ochenta y noventa por ciento de su "tiempo libre". Esta investigación contó con una duración de siete meses,-- exponiendo dos veces por semana a cinco de diez niños de -- siete familias diferentes, a caricaturas presentadas en la programación del canal 5 de la televisión en el Distrito -- Federal, que consistían en:

HE-MAN VAQUERO GALACTICO	(1988)
LOS FELINOS COSMICOS HALCONES GALACTICOS DEFENSORES DE LA TIERRA SHE-RA	(1989)

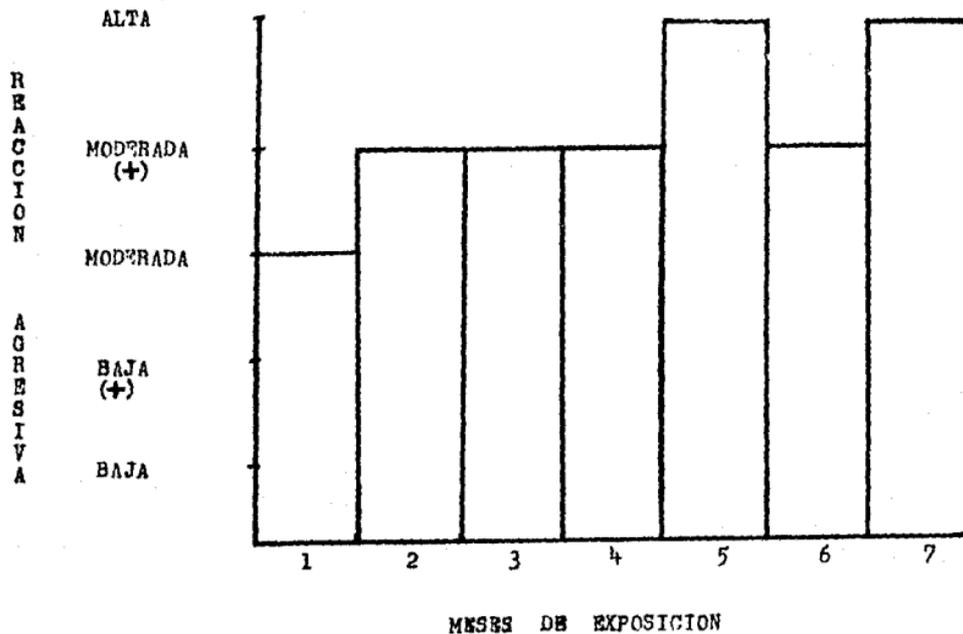
programas norteamericanos y japoneses indistintamente basados en ciencia ficción, envolviendo característicamente las personalidades adoptadas por los menores expuestos a dichos programas y los cinco niños restantes, dedicados a otras ac

tividades como el colorear cuadernos y jugar con instrumentos propios de los infantes, como la pelota o sencillamente escuchar cuentos grabados en audio-cassettes y complementados con libros de ilustraciones afines.

Los resultados fueron los siguientes:

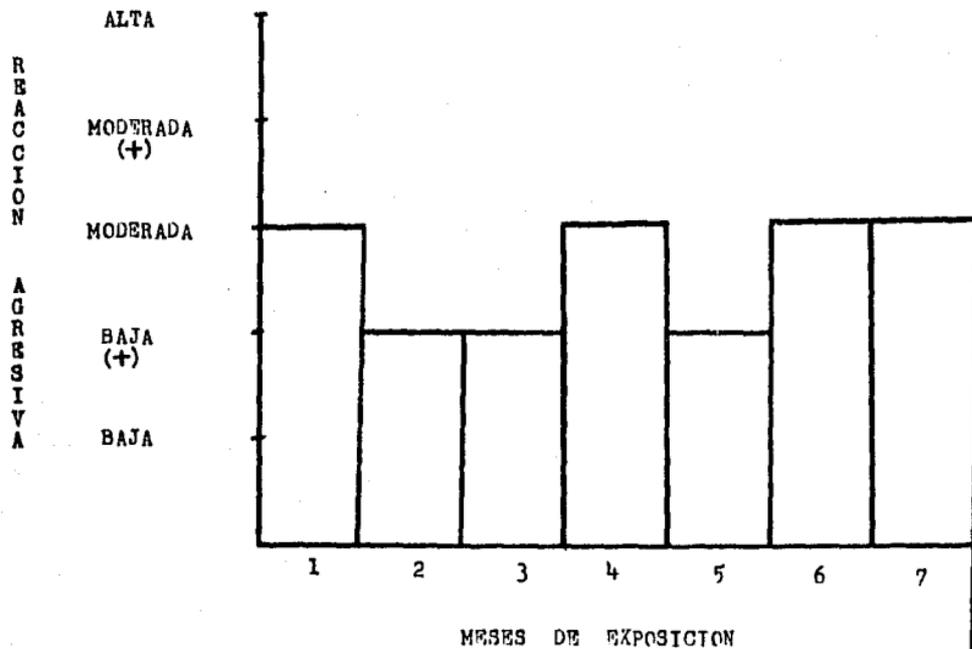
5 NIÑOS EXPUESTOS A LA PROGRAMACION

GRAFICA 1



5 NIÑOS DEDICADOS A OTRAS ACTIVIDADES

GRAFICA 2



El concepto de "REACCION AGRESIVA", mencionado en las gráficas, es la resultante en base al parámetro de observación y experimentación como se muestra:

PARAMETRO DE MEDICION

R E A C C I O N A G R E S I V A	ALTA	SINTOMAS ALTAMENTE EXTRAIDOS DE LA EXPOSICION 80 % AL 100 % APROX.
	MODERADA (+)	SINTOMAS DE MEDIANA A ALTAMENTE EXTRAIDOS DE LA EXPOSICION 60 % AL 80 % APROX.
	MODERADA	SINTOMAS MEDIANAMENTE EXTRAIDOS DE LA EXPOSICION 40 % AL 60 % APROX.
	BAJA (+)	SINTOMAS DE BAJA A MEDIANAMENTE EXTRAIDOS DE LA EXPOSICION 20 % AL 40 % APROX.
	BAJA	SINTOMAS DE NULOS A BAJAMENTE EXTRAIDOS DE LA EXPOSICION 0 % AL 20 % APROX.

Y como ejemplo del modelo utilizado durante el período de experimentación, contamos con el cuadro siguiente:

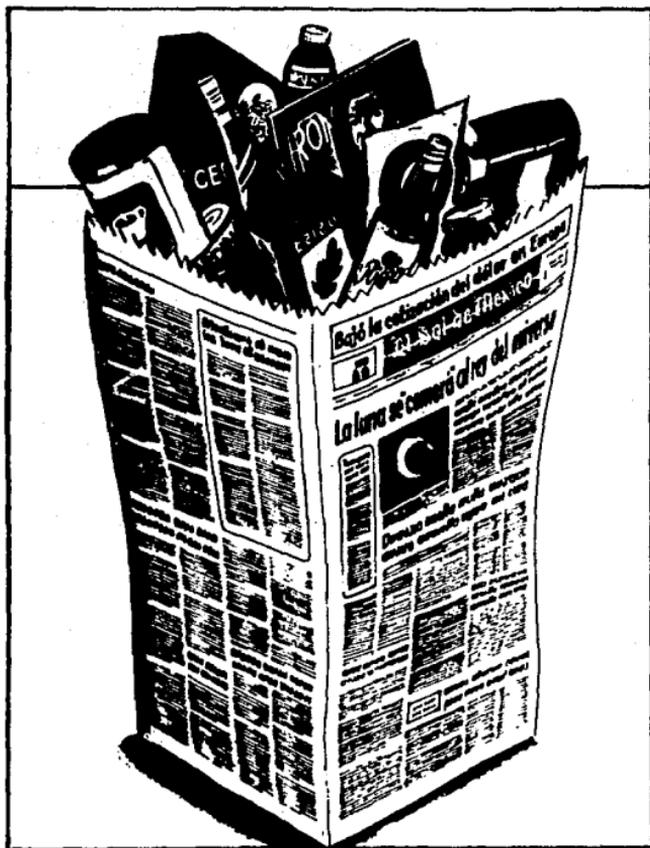
NIÑO	EDAD	ALGUNAS CARACTERISTICAS ANTERIORES A LA EXPOSICION	ALGUNAS CARACTERISTICAS POSTERIORES A LA EXPOSICION	OBSERVACIONES	RESULTADO
"A"	6 AÑOS	Juega con muñecos de acción, autos de tracción, pistolas de dardos, hojea historietas.	Solicitó una capa y espada. Su vocabulario advierte frases mencionadas en la exposición.	Movimientos bruscos, golpea muebles, lanza patadas, agrede a las personas que le rodean.	Alta reacción agresiva
"B"	6 AÑOS	Juega con pelotas en conjunto, se preocupa por tener unos tenis nuevos y por un diente que va a mular.	Se coloca una máscara, corre con desesperación, se deja caer fuertemente en el piso, agrede a sus amigos.	Movimientos bruscos, adopta posiciones de combate, grita intempestivamente.	Alta reacción agresiva
"C"	6 AÑOS	Tiene adicción a los caramelos y chocolates, juega bruscamente con hermanos y compañeros.	No permite le llamen por su nombre, usa nombres de los héroes de las exposiciones, grita y no acata ordenes.	Amenaza con destruir lo que tiene a su alrededor, habla de que "todos" son sus enemigos.	Alta reacción agresiva
"D"	7 AÑOS	Recorre grandes distancias en bicicleta, busca adornos para ella, colecciona estampas en un álbum.	Destruye sus propios juguetes y de los hermanos, finge que mata y que lo matan con armas galácticas y que viaja en navés espaciales.	Busca ropas para disfrazarse, manifiesta desesperación y en algunos momentos angustia.	Moderada (+) reacción agresiva
"E"	7 AÑOS	Juega con alguna novedad que vio en la televisión, platica con sus vecinos, juega con ellos, hace dibujos para obsequiar.	Protagoniza en sus juegos al héroe visualizado, habla de destrucción de planetas, de poderes mágicos y de monstruos mecánicos.	Se mantiene quieto como ideando travesuras, inmediatamente después sale de casa gritando y corriendo.	Moderada reacción agresiva

No debe perderse de vista que, este experimento no daría-- los mismos resultados sino se toma en cuenta que los infantes por naturaleza presentan un carácter altamente imitativo del comportamiento observado por los adultos y por ende imitativo también de lo percibido por un aparato receptor. En algunos casos el juego "dramático" es una reproducción-- bastante fiel de hechos reales, pero en otros refleja el -- modo como es percibido el mundo adulto por el niño; y en-- este sentido está por demás querer distinguir si se trata-- de la conducta de los varones o las niñas. Tal vez la frontera más palpable sería la realidad y la fantasía que para ambos sexos y en edad de preescolar a escolar suelen ser-- intercambiables. Además del natural dinamismo y espontaneidad experimentada por los infantes, que en cierta forma activa la percepción como una progresiva diferenciación de -- objetos, características y relaciones que pueden no corresponder a la realidad; sin depender de la búsqueda de explicaciones detalladas y sistemáticas.

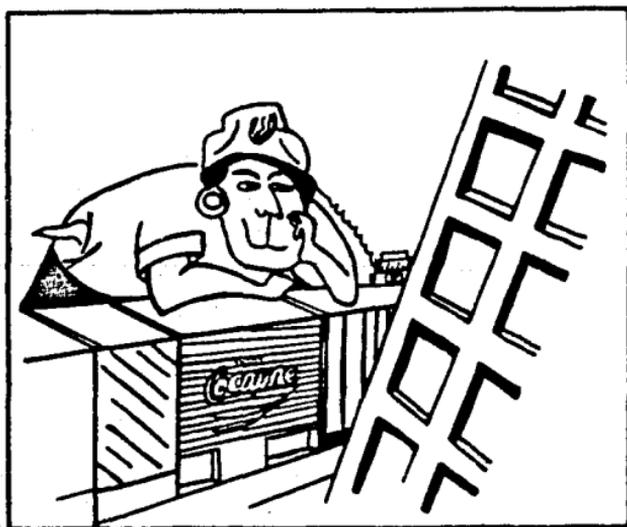
Puede entonces contarse con que en cualquier sociedad, los niños tienen una subcultura propia, implicando tradicio--- nes, juegos, valores, lealtades y normas, que bien pueden-- ser sustraídos de los medios de comunicación como representación reforzante de su comportamiento real o imaginario, -- pasivo o agresivo, etc. Es igualmente importante resulta pa

ra el adulto el contacto con los medios de comunicación colectiva (T.V., radio, cine, etc.), porque manifiestan todo un estado de compañía. Por ejemplo, el contestar preguntas formuladas en algún programa de concurso, satisfacer el deseo momentáneo de escapar a las dificultades propias de la vida cotidiana o sencillamente reducir su tensión emocional. De manera que el refuerzo obtenido por alguna fuente de comunicación, se considera como un factor crítico en el proceso de cambio de algunas actitudes.

En el caso del periódico, se experimenta un refuerzo de forma diferente, ya que el lector tiene la libertad de regir la velocidad de lectura del impreso y las oportunidades de exposición que le convengan dependiendo del tiempo de que disponga.



La radio cuenta con motivaciones diferentes también a la televisión o al periódico, por ejemplo, si su programación es de alta proporción musical, predominará la búsqueda de pasividad y relajación; además de la motivación informativa, -- gracias a su, nunca faltante, programación noticiosa.



Así, la respuesta al conocimiento del contenido de los medios masivos de comunicación, ofrecen un terreno común para la motivación, obteniéndose ciertas experiencias preponderantes que unidas a las experiencias anteriores, intervienen indiscutiblemente, en la conducta de cada receptor o grupo de ellos.

Circundando en aspectos de experiencias propias y en general de grupo, aparece la posibilidad de encarar un cierto refuerzo que brindan los medios de comunicación en las acciones de los individuos expuestos a estos.

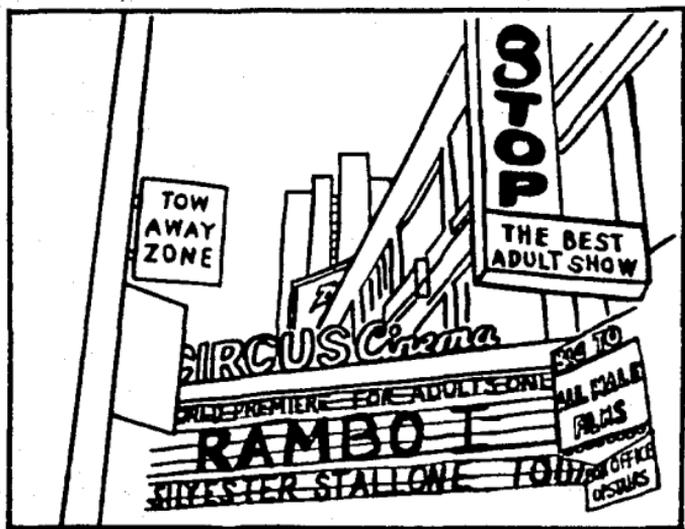
Resulta tan notable la distinción de refuerzo en la motivación de los telespectadores, radioescuchas, cinéfilos, -- etcétera, manifiestos en los medios masivos, que casi resulta imposible dejarla de lado en el proceso de adaptación.

El siguiente capítulo hace referencia a este punto, aunque de manera muy somera, pero no menos importante de abordar.

3 . 1

PROGRAMA DE REFUERZO AL

COMPORTAMIENTO HUMANO



Los medios masivos de comunicación, no sólo interesan a los expertos y a los estudiantes del área, sino por naturaleza a toda clase de individuos, ya que tienen la peculiaridad de rodearnos por completo y resulta prácticamente imposible evadirlos o evitarlos.

El concepto de comunicación, en ésta medida, es considerablemente extenso, porque en él intervienen todos los procesos en los cuales la conducta de un ser humano actúa como estímulo de la conducta de otro u otros seres con los que se conviva.

Históricamente, la comunicación ha ido adquiriendo una dimensión "ágil" y "diferente", gracias al desarrollo de los medios electrónicos y las posibilidades virtuales tan extensas de interacción que logran envolver exitosamente a los espectadores.

Las informaciones vía satélite, televisor de color, cablevisión, cassettes, videotapes, grabadora de videotapes, videophones, estereofonía, técnicas laser, procesos de reproducción electrostática, impresión de alta velocidad electrónica, maquinas de aprendizaje y composición, microarchivo de acceso electrónico, impresión por radio, computadoras divisoras de tiempo, bancos de datos y demás sistemas actuales de comunicación, crean constantemente un sin número de conexiones, tanto entre sí como con otros medios con

siderados más tradicionales como la imprenta, el teletipo, el radar, el cine, la televisión, la radio, la prensa, --- etcétera.

Y es de estos últimos tres medios, con los que los individuos probablemente están más familiarizados, y que aquí -- abordaremos como un breve análisis sobre el reforzamiento- que que opera en las actitudes de los receptores.

LA TELEVISION

La televisión es considerada como un potentísimo medio de comunicación, gracias a su extensa cobertura y recursos tecnológicos que permiten maximizar la accesibilidad del observador gozando de ventajas persuasivas y pedagógicas, presentadas en materiales visuales que marcan la gran diferencia con otros medios.

Como medio de entretenimiento comprende por un lado, la importancia de la acción de los personajes que presenta y -- por otro, la asimilación del contenido de los mensajes recibidos.

Mensajes que reúnan características como:

- Diseño y transmisión de forma que se logre la atención del destinatario.
- Empleo de signos que hagan referencia a experiencias comunes tanto de la fuente como del receptor, con lo que se logra transmitir un significado. Y
- Evocación de necesidades de personalidad, al mismo tiempo que sugerencias para satisfacer las mismas. Entre otras.

que sin lugar a dudas, contienen un cierto refuerzo en las actitudes del auditorio, en principio por la atracción o identificación con algún personaje y después con alguno de los productos mostrados en la pantalla.

Por ejemplo, la presentación de patrones de productos detergentes, alimentos para bebés, shampoos para el cabello y las alfombras, productos de belleza, información de precios de productos básicos, etcétera.

Todos destinados elementalmente, a la "ama de casa" dando un margen de elección mostrando una variedad de presentaciones y marcas registradas que conducen al consumo de los mismos.

Ahora bien, en el caso del teleauditorio conformado por niños, el aparato receptor no sólo representa un sustituto-- de otros medios, sino una intensa actividad extra, como se mostró en la investigación realizada.

De manera que, la televisión comercial en especial, tiende a asegurar el entretenimiento de su público inspirando entre otras cosas, opiniones de orden social y satisfactoras de necesidad de evasión de la realidad propias del ser --- humano facilitando así, una cierta toma de consciencia estrictamente basada en la libertad de maniobra de que goza el medio de comunicación como un poder poco común.

En general hoy en día, con todas las transformaciones tecnológicas que se han venido dando, como el Satélite More-- los, por ejemplo, que se ideó para evitar que el telespectador se vea limitado a estar enterado sólo de los acontecimientos que suceden en su propio país, sino invitarlo a establecer contacto con el extranjero y viceversa, al mismo tiempo que aumentar su capacidad de elección en una gama más extensa de canales de transmisión.

En todos los casos intervienen factores culturales y sociales que funcionan como mecanismos que establecen la correlación que mantendrá el individuo con el medio, dependiendo de como afecte o no sus valores, creencias, hábitos, -- etcétera.

La difusión de los medios de comunicación como, en este--- caso la televisión, se fundamenta como un conjunto de acontecimientos sociales configurados y moldeados según los intereses que se van generando durante los cambios sociales-naturales o de quienes reiteradamente se ocupan de la comunicación colectiva, visualizando incluso a la radio como--veremos a continuación.

LA RADIO

Desde sus inicios, la radio siempre a tratado de aprovechar el elemento intrínseco de las noticias del momento, además de conformar un medio de promoción de grandes fir--mas comerciales, pasando por el relato y crónicas de en---cuentros de boxeo, partidos de fut-bol y béis-bol, radio--novelas, etcétera, mientras se desarrollan en Amplitud Modulada (AM) tratando de mantener el constante interés en--su público.

La creciente audiencia radial y la fórmula "Música, Noti--cias y Deportes" incitó la entrada de la Frecuencia Modula

da (FM) a la radio, comenzando con poca cobertura pero de mejor calidad de recepción; aunque con algunos contratiempos, ya que entonces la mayoría de los radios de transistores no contaban con la salida para la recepción de FM.

Actualmente, la recaudación de opiniones sobre "Lo que me gusta" y "Lo que no me gusta" en el público radioescucha, con frecuencia resalta la aceptación o rechaza que se tiene a ciertos programas, horarios de transmisión, locutores e incluso apoyo o no a cantantes de moda, seguido de listas de popularidad.

Sin duda, este medio colectivo de comunicación cuenta con innumerables características que lo hacen atractivo y no menos importante que la televisión o la prensa por ejemplo, pero cabe destacar que su extremada claridad tiene la peculiaridad de transportarnos a una situación determinada de imágenes mentales exactamente igual que una revista o película. Sólo que la radio consigue tales efectos mediante el sonido (música) y en términos generales, la calidad con la que se matiza el lenguaje y todo aquello que logra captar el oído y la imaginación del radio-escucha.

Por ejemplo, a nivel nacional existen radiodifusoras que transmiten programas de música clásica y en sus cortes plantean un poco de historia de esta misma.

La mayor parte de su público cuenta, si no con una educación musical previa, sí con un gusto muy "especial" por --cir este tipo de melodías, además que, de alguna manera --confiere un refuerzo al "elitismo" o de "prestigio" a un--rol social determinado.

De esta forma se conoce que la radio, tanto por la infinidad de programas que transmite pensando en el gusto y los diferentes tipos de auditorio como por la cantidad de aparatos que se mantienen en funcionamiento, sigue ocupando--uno de los lugares más importantes dentro de los medios---de comunicación aún, como ya se mencionó anteriormente, --con la presencia de la televisión, la prensa, el cine, ---etcétera, ya que satisface a su público en los momentos en que este sólo puede prestar atención auditiva; además de--que se cree que "en un número considerable de casos, el estímulo para leer libros y artículos se derivó de escuchar--un programa por la radio". (*)

De este modo vemos que resulta difícil abordar el tema de un medio de comunicación sin tener presente otro. Por lo--que, a continuación, someramente resaltaremos algunas de--las muchas características de la prensa escrita. (Diarios--y Revistas).

(*) Steinberg, Ch. S., "Los Medios de Comunicación Social". Ed. Roble S.A. México. 1972. p.p. 497.

LA PRENSA (Diarios y revistas)

El diario como medio de comunicación masiva, conforma una amplia gama de características que lo hacen interesante a sus lectores, combinando el pasado, haciendo crónica del presente y visualizando aspectos del futuro.

Más aún cuando la radio y la televisión frecuentemente informan primero sobre el quién, el qué, el cuándo y el dónde de los principales acontecimientos; los periódicos dedican su mayor empeño al porqué y el cómo de la noticia, explicando con mayor "lujo de detalle", mostrando como los acontecimientos forman parte de una historia continuada, -- además de brindar un servicio a la comunidad en forma de -- anuncios para encontrar un empleo, un lugar donde vivir, -- donde comprar artículos considerados de primera necesidad -- y otros requerimientos personales.

Los editoriales, las columnas sobre asuntos de política, -- asuntos nacionales e internacionales, caricaturas de humor satíro-político, tiras cómicas, cartas al director, cartelera cinematográfica, teatral y programación de televisión, crucigramas, horóscopos, sociales, deportes, edictos, obituarios, etcétera, también son secciones que ayudan a los

periódicos a cumplir con su función informativa.

Los hábitos de lectura, en especial de algún diario o revista, pueden predecir efectivamente, ciertos patrones --- respecto a la adquisición de información; convirtiendo así a la prensa en una tribuna pública de debates, comentarios políticos y presencias partidistas, dando con esto opción al lector para seleccionar entre liberal, conservador o moderado, aquél diario cuya posición editorial va de acuerdo con su ya preestablecida condición de interés político y social.

Así, la creciente demanda de información y sus múltiples propiedades de confiabilidad en sus notas, constituyen la base por la que día a día avanza a pasos agigantados la tecnología de la impresión, en contraposición con lo que Ferdinand Lundberg (escritor e investigador social) aseguraba: "Un periódico comercial moderno tiene escasa influencia directa sobre las opiniones de sus lectores en cuestiones públicas. Probablemente trate de descubrir y reflejar la opinión, más que forjarla...". (*)

Por su parte y dentro de esta misma tecnología, la industria de las revistas, entra en la competencia de servir al suministrar información e interpretación de sucesos cotidianos, históricos, etcétera.

(*) Steinberg, Ch. S. "Los Medios de Comunicación Social". Ed. Roble S.A. México. 1972. p.p. 487.

Particularmente, las revistas cuentan con más tiempo para presentar análisis especializados distintos a los proporcionados por un diario; su diseño al igual que sus múltiples temas, permite que puedan permanecer durante largos períodos en los hogares, oficinas, consultorios, dando margen a los lectores de disponer de su propia habilidad de lectura, escoger lo que se quiere leer y leerlo cuando así se desea. Incluso existen revistas que sugieren ser coleccionadas por su contenido educativo, histórico, tecnológico o sencillamente como recetarios de cocina (por ejemplo) que las amas de casa gustan de conservar.

Frente a la tentativa de la presencia de una información-objetiva, la prensa genera opinión por un lado, y por otro refuerza actitudes aprendidas, políticas y sociales como un signo original del diario; a pesar de su siempre pretendida neutralidad parcial o total, otorgando un margen en las orientaciones y convicciones gubernamentales seleccionadas de una postura y un coeficiente de compromiso creado por la misma sociedad.

Así, la prensa escrita hoy en día, responde a las actuales normas sociales, al modo de vida tradicional y en conjunto al acontecimiento novedoso tratando de cubrir la "universalidad" pretendida por los distintos campos noticiosos o en general por los medios de comunicación colectiva.

CONCLUSIONES

Dentro de la adaptación bio-social de un individuo a su medio ambiente, se encuentran hechos importantes que -- distintos autores, en diferentes períodos de tiempo han en- marcado y detallado conformando un concentrado de datos en el que nos hemos basado resaltando el enfoque conductual-- de los individuos. (Como se ha visto a lo largo del traba- jo).

En primer lugar se concretó al individuo por su complejo-- substrato biológico y en segundo, por el ambiente en que-- se desenvuelve, que en conjunto conduce a su comportamien- to presentado.

El controlar por sí mismo la función de las variables de-- su conducta y planificar su cultura, es sólo un eslabón im portante dentro de una larga cadena causal de acontecimien- tos que van tomando forma en cuanto se consigue la socia-- lización de un individuo con su grupo y posteriormente con otros grupos.

Una vez integrado el hombre a su círculo social y adoptan- do posiciones que confieren un lugar de aceptación dentro- de el, no se puede pasar por alto la intervención de la co- municación como práctica de asociación y adaptación de in- tereses grupales. Esto es, sin comunicación no se consigui- ría entendimiento alguno; en cambio por su condición, de-- muestra que no sólo mantiene en interrelación a los hom--

bres sino que los informa, entretiene, motiva e interviene en la toma de sus decisiones, al mismo tiempo que refuerza positiva o negativamente, según el caso, las actitudes y comportamientos, entre otras cosas, dirigiéndose por diferentes líneas de acceso por las que se caracterizan los medios de comunicación masiva. (televisión, radio, prensa, etcétera).

En especial, este último punto comprende la base de nuestra investigación.

Pero hasta que punto refuerza positiva o negativamente el comportamiento o las actitudes de los infantes, la programación proyectada en la televisión mexicana por ejemplo? Los resultados dejan entrever que las caricaturas con un alto contenido de violencia física y verbal como son HEBBMAN, VAQUERO GALACTICO, LOS FELINOS COSMICOS, DEFENSORES DE LA TIERRA, ETCETERA, presentadas en horario vespertino a los niños de nuestro estudio, confirman una reacción más agresiva que los que no fueron expuestos a ellas, a parte de que no se puede dejar de lado que con este tipo de programación, se exalta la fantasía con que cuentan los pequeños por naturaleza. También cabe mencionar y desgraciadamente para nuestros niños, que existen ciertos programas realmente educativos y no sólo de entretenimiento, como son: "Plaza Sesamo" que como la mayoría de los mencionados

son creaciones norteamericanas o japonesas, "Kolititas" y --
"Corre GC Corre" o "Apoyo a la Primaria por T.V." mexica--
nos, actuales, en donde no sólo domina la enseñanza, sino--
dan paso a la participación directa en forma de concursos.
En cambio, para el teleauditorio adulto, existe una gama--
mucho más extensa de programas dedicados a la tecnología--
"Video-Cosmos" (canal 9), a la ciencia "Nova" (canal 7),--
a la cultura en general "Tiempo de Música" (canal 11), "Mé--
xico en la Cultura" (canal 9), al entretenimiento y diver--
sión "Luz de Luna" (canal 13), "Siempre en Domingo" (canal
2) entre otros muchos y de concurso "Gana Video" (canal 2)
todos actuales (1989) y que indescriptiblemente operan en--
las actitudes, valores, necesidades y creencias propias --
del espectador, consiguiendo así el seleccionar los estímu--
los que arroja la dimensión y la gran variedad de herra---
mientas con que se cuentan los medios masivos de comunica--
ción. Y que permitiendo que el emisor y receptor se sitúen
dentro de un mismo marco de significados interpretativos, --
normas culturales o síndromes ideológicos o sociales.
Caso que, para los pequeños resulta difícil de discernir, --
en contraposición a la rápida adaptación que demuestran en
un grupo o medio ambiente circundante, cualquiera que este
sea, gracias a su comportamiento libre de muchas complica--
ciones sociales que sí prevalecen en el estajo adulto.

BIBLIOGRAFIA

Blake, R. H. - Haroldsen, E. O.
Taxonomía de Conceptos de la Comunicación.
Ediciones Nuevo Mar. México. 1977.

Fernández, C. Carlos - L. Dahnke, Gordon
La Comunicación Humana.
Ciencia Social.
Libros McGraw-Hill. México. 1986.

Fleur, M. L. De
Teorías de la Comunicación Masiva.
Ed. PAIDOS. B. A. Argentina. 1976.

Goded, Jaime
Los Medios de Comunicación Colectiva.
U.N.A.M. Serie Lecturas I. México. 1976.

Miller, George
Nuevas Dimensiones en la Psicología y
la Comunicación.
El Mundo del Lenguaje en el S. XX.
Editores Asoc. S.A. y EUISAR.
México-Argentina. 1978.

Morin, Violette
Tratamiento Periodístico de la Información.
Colecc. "Libros de Comunicación Social".
Ed. ATE. Barcelona, España. 1974.

Mortensen, David
La Comunicación: El Sistema Socio-Cultural.
Ed. TRES TIEMPOS. B. A. Argentina. 1978.

Mortensen, David
La Comunicación: El Sistema Intrapersonal.
Ed. TRES TIEMPOS. B. A. Argentina. 1978.

Rivadeneira, P. Raúl
Periodismo.
La Teoría General de los Sistemas y la
Ciencia de la Comunicación.
Ed. TRILLAS. México. D.F. 1977.

Steinberg, Ch. S.
Los Medios de Comunicación Social.
Ed. ROBLE. México. D.F. 1972.

William, Blum
Estudios Sobre Comunicación Pública.
Comp. Gral. Ch. Steinberg.
Ed. ROBLE. México. D.F. 1972.

Allport, G. W. - Vernon, P. E. - Lindzey, G.
Study of Values.
3a. Ed. Cambridge, Mass; Riverside, 1960.

Allport, G. W.
Psicología de la Personalidad.
Ed. PAIDOS. B. A. Argentina. 1961.

Argyle, Michael
Psicología del Comportamiento Interpersonal.
Ed. ALIANZA. Madrid. 1978.

Backman, Carl - Secord, Paul F.
Psicología Social.
Libros McGraw-Hill. México. 1976.

Baller, Warren R. - Charles, Don C.
Psicología del Crecimiento y
Desarrollo Humanos.
Ed. Universitaria. U. de Pto. Rico.
Rio Piedras. 1965.

Battegay, Raymond
El Hombre en el Grupo.
Ed. HERDER. Barcelona. 1978.

Bernard, L.
Psicología Social.
Fondo de Cultura Económica. México. 1946.

Bernard, Paul
El Desarrollo de la Personalidad.
Iniciación a la Comprensión del Comportamiento
Humano y de la Relaciones Interpersonales.
Ed. Toray-Masson. Barcelona. 1970.

Bleger, José
Psicología de la Conducta.
Ed. PAIDOS. Buenos Aires, Argentina. 1973.

Deutsch, M.
A Psychological Evaluation of a Social Experiment.
University of Minnesota Press. 1951.

Hall, Calvin Springer
La teoría Organísmica de la Personalidad.
Ed. PAIDOS. Buenos Aires, Argentina. 1974.

Hebb, D. O.
The Organization of Behavior.
A Neuropsychological Theory.
New York: Wiley. 1949.

Kahn, T. C.
Personality Projection on Culturally
Structures Symbols.
Journal of Projective Techniques. 1955.

Maslow, A. H.
Motivation and Personality.
New York. Harper. 1954.

Mead, George
Espíritu, Persona y Sociedad.
Desde el Punto de Vista del Conductismo Social.
Biblioteca de Psicología Social y Sociología.
Ed. PAIDOS. Buenos Aires, Argentina. 1972. 3a. ed.

Piaget, Jean
El Comportamiento Motor de la Evolución.
Colecc. Psicología Contemporánea.
Ed. Nueva Visión. Argentina. 1977.

Reich, W.
Análisis del Carácter.
Ed. PAIDOS. Buenos Aires, Argentina. 1957.

Ruch, Floyd L.
Psicología y Vida.
Ed. TRILLAS. México. D.F. 1973.

Salazar J. Miguel - Montero M. y Otros.
Psicología Social.
Ed. TRILLAS. México. D.F. 1980.

Skinner B. F.
Ciencia y Conducta Humana.
Ed. FONTANELLA. Barcelona. 1977.

Skinner B. F.
Ciencias y Conducta Humana
Conducta Humana # 3
Ed. FONTANELLA. Barcelona. 1981.

Skinner B. F.
La Conducta de los Organismos
Conducta Humana # 25
Ed. FONTANELLA. Barcelona. 1975.

Ulrich, Roger - Stachnik Thomas - Mabry, J.
Control de la Conducta Humana.
Ed. TRILLAS. México. D.F. 1972.

Ulrich, Roger - Stachnik Thomas - Mabry, J.
Control de la Conducta Humana. Vol. 3.
Ed. TRILLAS. México. D.F. 1973.