

.- Efectivamente, no sólo las palabras comunican en la interacción cara a cara. De entre los aspectos característicos de la CNV que inciden en la comunicación cara a cara, cabe destacar los siguientes:

- El espacio (la distribución de los espacios es significativa: por ejemplo, el espacio físico que rodea a cada persona es un espacio de intimidad, al que sólo se accede con permiso de ésta o, en caso contrario, resulta violento, como en las aglomeraciones o en la intimidación). La proxémica es la disciplina que se encarga de estudiar la significación de los espacios.
- Los gestos, la postura, que son el objeto de estudio de la kinésica.
- La mirada.
- Señales paralingüísticas (son señales no verbales asociadas al lenguaje y a su significación, como el tono, expresiones sonoras, algunos gestos, etc.)
- El aspecto físico y los objetos asociados (el uso del propio cuerpo y de los objetos como signos de identidad, status, etc, conforman un fenómeno cultural ancestral que, por otra parte, es consustancial a la cultura de masas).

.- Desde el punto de vista de su articulación con la comunicación verbal (CV), la CNV puede realizar las siguientes funciones (Balandro y Barrer, cit. en Lucas, García y Ruiz, 1999):

- a) La CNV repite el significado de la CV
- b) La CNV enfatiza o subraya el significado de la CV
- c) La CNV complementa y añade sentido al significado de la CV
- d) La CNV contradice el significado de la CV
- e) La CNV sustituye o reemplaza a la CV

c) La comunicación interpersonal con mediación tecnológica

.- La introducción de mediación tecnológica en la comunicación interpersonal aporta cambios cualitativos importantes en el proceso comunicativo que deben ser comprendidos y tenidos en cuenta. Un buen ejemplo para reflexionar acerca de esta cuestión es el de los procedimientos utilizados para la construcción y expresión de la identidad individual en Internet, o el de la creación espontánea de metalenguajes para-gestuales, como los 'emoticones' en Internet y los SMS.

4. LA COMUNICACIÓN GRUPAL: UN SALTO CUALITATIVO

.- Evidentemente estamos todavía en el territorio de la comunicación interpersonal. Sin embargo, es preciso tener en cuenta que, en muchos ámbitos de la comunicación interpersonal, ésta tiene lugar no sólo **entre** individuos, sino **en** grupos de individuos. La conclusión necesaria de la importancia del papel del grupo en la comunicación social entre individuos supone, pues, un salto cualitativo importante en el estudio de la comunicación.

- Uno de los autores pioneros en la investigación de la comunicación grupal fue Kurt Lewin (1890) filósofo y psicólogo próximo a la psicología de la Gestalt y creador del Research Center of Group Dynamics en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), además de ser uno de los pioneros en la Mass Communication Research, como más adelante veremos.

- Lewin se preocupó del estudio de la motivación y realizó valiosas investigaciones en la América de principios de siglo orientadas a problemas sociales como la integración de los emigrantes, la discriminación racial, las tensiones grupales, los prejuicios de carácter colectivo, etc.

- Para explicar las dinámicas grupales y su incidencia en la motivación individual Lewin propuso su *teoría del campo*:

- Contrario a la excesiva importancia concedida en su tiempo a la idea de que la única fuente de explicación de las conductas era la comprensión del individuo, Lewin planteó la concepción del grupo social como un campo (el entorno inmediato del individuo) en el que podían observarse una serie de fuerzas (expresadas en forma de vectores) de atracción o rechazo (valencias positivas o negativas) que configuraban por igual la dinámica del grupo y las preferencias emotivas (y por tanto, motivacionales) del individuo. Lewin, por tanto, concibe el espacio vital del individuo como un campo en el que actúan fuerzas de carácter afectivo o emotivo (filiaciones) que inciden en la motivación y en las conductas del individuo. En este sentido, la percepción del mundo social que tiene el individuo se hallaría mediada por la percepción del mundo social (valores compartidos) que tiene el grupo y por la situación del individuo en la dinámica de su grupo (rol).

- Así pues, Lewin estudia la influencia del grupo en la conducta del individuo. El punto de partida es la consideración del grupo no como una mera colección de individuos, sino como un entramado de relaciones que media la percepción del mundo social.

- Desde este punto de vista Lewin consideraba que para cambiar la conducta de un individuo era más acertado actuar sobre su grupo que sobre el individuo de forma aislada. En otros términos: desde el punto de vista de la persuasión es más rentable plantear cambios en decisiones de grupo que en decisiones individuales.

- Recogiendo la reflexión de la Escuela de Chicago, Lewin distingue entre:

- **Grupo primario** (Natural: p. Ej. Familia o creado: p. Ej. Club, pandilla...):
 - grupo pequeño
 - carácter íntimo
 - implica un contacto regular y directo
 - Su existencia no depende del propósito del grupo
 - Su mantenimiento depende de la implicación emocional de los miembros
 - Los miembros tienen conciencia de su calidad de tales, conocen las reglas de cohesión y se conocen entre sí.
- **Grupo secundario**:
 - Grupo más amplio
 - Impersonal

- Contacto menos directo
- Su existencia depende del propósito del grupo
- Su mantenimiento depende de la implicación funcional o estructural de los miembros

.- También presta atención a la estructuración de los grupos, hablando de grupos informales (menos estructurados, más homogéneos, más solidarios y cohesionados) y grupos formales.

.- Dentro de la dinámica de grupo, para Lewin, juega un papel especial la figura del líder, es decir, la persona que cataliza las decisiones del grupo y que coordina sus evoluciones conductuales, haciendo, además, de vínculo o filtro dominante en las relaciones con el entorno del grupo. A partir de una investigación realizada sobre la configuración de líderes y dinámicas de grupo en niños, Lewin considera cuatro tipos de líder, demostrando con ello las ventajas organizativas de la democracia frente a la autocracia:

- **Autocrático:** Necesita reconocimiento de su autoridad y mantiene las distancias, toma decisiones autónomas, se asegura de que se cumplan sus órdenes, censura al incumplidor y son admirados por el resto.
- **Democrático:** Toma decisiones participativas, busca el acuerdo y el consenso, privilegia el espíritu de equipo la cohesión del grupo y la discusión racional.
- **Burocrático:** Obtiene su autoridad del cumplimiento estricto de normas, por lo que suele tener un carácter más estático y poco innovador.
- **Laissez-faire:** Se trata del "líder de compromiso" que no ejerce de tal, se limita a dejar que las cosas sucedan y evita la toma decisiones.

.- El tipo de líder se halla directamente relacionado con la forma en que se articula el grupo y, consecuentemente, también afecta a la comunicación intergrupala. Asimismo todo ello es decisivo en aspectos tan importantes como la cohesión, la solidaridad y la conciencia del grupo.

.- La comunicación en el grupo permite delimitar y articular los roles y su objetivo prioritario es el de minimizar los conflictos y mantener la cohesión así como generar una seguridad en las acciones y decisiones que se adoptan.

.- Desde la perspectiva individual (esto es, la relación del individuo con el grupo en el que se halla integrado), Herbet Kelman plantea las siguientes posibilidades:

- Conformidad o sumisión: el individuo adopta las decisiones o patrones conductuales del grupo porque obtiene beneficios
- Identificación: el individuo adopta las decisiones o patrones conductuales del grupo porque se identifica emotiva o afectivamente con alguno de los miembros y "copia" una forma de ser o de actuar (p.ej. en las sectas)
- Internalización: el individuo adopta las decisiones o patrones conductuales del grupo por su coherencia con su sistema de valores.

.- La importancia del grupo aparece suficientemente expresada en la frecuente apelación al "nosotros" como fuente de legitimidad o de certeza.