

AXIOMAS DE LA COMUNICACIÓN

Los primeros estudios sobre comunicación interpersonal se deben a BATESON (1956), que encabezó un equipo que se denominó grupo Palo Alto, que, aunque con un campo inicialmente clínico, tuvo enorme impacto en los estudios de comunicación interpersonal en general. WATZLAWICK (1967), dentro de las investigaciones del citado grupo, establece nuevos conceptos de sistema, interrelación y conductas comunicativas. Pero lo más destacado de la obra de este último autor es la determinación de sus cinco *axiomas básicos los cuales se precisan a continuación*:

1º Axioma: La imposibilidad de no comunicar Se llama mensaje a cualquier unidad comunicacional singular o bien se habla de comunicación cuando no existen posibilidades de confusión. Una serie de mensajes intercambiados entre personas recibe el nombre de interacción, ya que constituyen un nivel más elevado en la comunicación humana. Si se acepta que toda conducta en una situación de interacción tiene un valor de mensaje, es decir, es comunicación, se deduce que por mucho que uno lo intente, no puede dejar de comunicar. Cualquier comunicación implica un compromiso y define el modo en que el emisor concibe su relación con el receptor.

2º Axioma: Los niveles de contenido y relaciones de la comunicación Toda comunicación implica un compromiso y por ende, define una relación. Una comunicación no solo transmite información sino que al mismo tiempo, impone conductas. Siguiendo a Bateson, estas dos operaciones se conocen como los aspectos referenciales y connotativos de toda comunicación. El aspecto referencial de un mensaje transmite información, por ende en la comunicación humana es sinónimo de contenido del mensaje. El aspecto connotativo se refiere a qué tipo de mensaje debe entenderse que es, y por ende, en última instancia, la relación entre los comunicantes. El aspecto referencial transmite datos de la comunicación y el connotativo dice cómo debe entenderse la misma. La relación puede expresarse en forma con verbal gritando o sonriendo, y puede entenderse claramente a partir del contexto en que tiene lugar. La capacidad para metacomunicarse en forma adecuada constituye no solo condición *sine qua non* de la comunicación eficaz, sino que también está íntimamente vinculada con el complejo problema concerniente a la percepción del self y del otro. Así llegamos al 2º axioma: "Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto de relacional, tales que el segundo clasifica al primero y es, por ende, una metacomunicación".

3º Axioma: La puntuación de la secuencia de los hechos. La puntuación organiza los hechos de la conducta. La falta de acuerdo con respecto a la manera de puntuar la secuencia de los hechos es la causa de incontables conflictos en las relaciones. Así llegamos al 3º axioma "La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes".

4º Axioma: Comunicación digital y analógica. Estos dos tipos de comunicación -uno mediante la semejanza auto explicativa y otro mediante una palabra- son, desde luego, equivalentes a los conceptos de las computadoras analógicas y digitales. Las palabras son signos arbitrarios que se manejan de acuerdo con la sintaxis lógica del lenguaje. La comunicación analógica es toda comunicación no verbal, incluyendo la postura, los gestos, las expresiones faciales, el tono de voz, la secuencia, el ritmo y la cadencia de las palabras. Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis lógica sumamente compleja y poderosa, pero carece de una semántica adecuada en el campo de la relación, mientras que el lenguaje analógico posee la semántica pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones.

5º Axioma: Interacción simétrica y complementaria. En una relación complementaria un participante ocupa la posición superior o primaria mientras el otro ocupa la posición correspondiente inferior o secundaria.