

Capítulo 8  
**La comunicación en  
el contexto deportivo**

Antonio Hernández Mendo  
Universidad de Málaga  
Oscar Garay Plaza  
IVEF-Universidad del País Vasco

Apenas él le amalaba el noema, a ella se le agolpaba el clémiso y caían en hidromurias, en salvajes ambonios, en sustalos exasperantes. Cada vez que él procuraba relamar las incopelusas, se enredaba en un grímado quejumbroso y tenía que envulsionarse de cara al nóvalo, sintiendo cómo poco a poco las arnillas se espejunaban, se iban apeltronando, reduplicando, hasta quedar tendido como el trimalciato de ergomaninaal que se le han dejado caer unas filulas de cariaconcia. y sin embargo era apenas el principio, porque en un momento dado ella se tordulaba los hurgalios, consintiendo en que él aproximara suavemente sus orfelunios. Apenas se entreplumaban, algo como un ulucordio los encrestoriaba, los extrayuxtaba y paramovía, de pronto era el clinón, la esterfurosa convulcante de las mátricas, la jadehollante embocapluvia del orgumio, los esproemios del merpasmo en una subrehumítica agopausa. ¡Evohé! ¡Evohé! Volposados en la cresta del murelio, se sentían balparamar, perlinos y mámulos. Temblaba el troc, se vencían las marioplumas, y todo se resolviraba en un profundo pínice, en niolamas de argutendidas gasas, en carinias casi crueles que los ordopenaban hasta el límite de las gunfias.

*Julio Cortazar. Rayuela (Capítulo 68)<sup>4</sup>*

---

<sup>4</sup> Acerca de este capítulo, Marina (1998) afirma: "el límite de la tolerancia semántica es que la palabra siga sirviendo para comunicarse. La literatura, que en cierta manera es siempre una transgresión lingüística, intenta ampliar todo lo posible su ámbito. Algunos escritores han jugado a estar en el límite como (...) Cortázar (en) Rayuela. (Este capítulo) (...) trata de una escena de amor físico, irónicamente evocada mediante habilidosas mezclas de sintaxis y palabras sabiamente deformadas" (p.45-46).

## Introducción

El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española al definir el término comunicación, afirma que proviene del término latino *communicatio* (-onis) que significa poner en común, hacer común, hacer partícipe. Este será el sentido que se le otorgue en alguna de las definiciones que revisaremos más adelante.

El interés por la comunicación humana supone un esfuerzo metanalítico<sup>5</sup> que se origina con el proceso comunicativo. En un principio, la comunicación estaba enfocada hacia la vida pública. Actualmente, aunque esta área es importante, no es el único centro de interés para los investigadores de la comunicación. Hoy día, es posible considerar cuatro ámbitos de comunicación desde el punto de vista psicosocial: (a) comunicación intrapersonal, (b) comunicación interpersonal, (c) comunicación organizacional, y (d) comunicación de masas. Por otro lado, el estudio de la comunicación se ha realizado a tres niveles distintos: físico, semántico y sociocultural. El primer nivel es característico de los físicos, con un amplio desarrollo en el terreno de las telecomunicaciones; el segundo se refleja en el progreso de la lingüística y sociolingüística; el tercero, es característico de las Ciencias Sociales (Lucas Marín, García Galera y Ruiz Román, 1999).

También es necesario resaltar el incremento notable en las interrelaciones entre la Comunicación y la Psicología. Actualmente el hombre puede ser considerado como una fuente de información, o un canal por el cual puede existir un flujo de información (Miller, 1980). Al respecto, Caille (1984, p. 23), propone reemplazar el clásico postulado "Pienso, luego existo" por el de "Comunico, luego existo (soy)". Sin embargo, de acuerdo con Miller (1980), el hombre es un lamentable elemento en el interior del sistema de comunicación, ya que posee escasa amplitud de banda, un alto nivel de ruido, su mantenimiento es caro y su período de sueño es de ocho horas de cada veinticuatro, generalmente. Otra posición a tener en cuenta es la mantenida por Vayer y Roncin (1986, p. 33), al expresar que *"la persona humana es un conjunto de redes de comunicación, integrado y vivo en el seno de otros conjuntos, pero igualmente identificable en tanto en cuanto a polo de ciertas interacciones específicas"*.

<sup>5</sup> Es un procedimiento cuantitativo que permite resumir o integrar los hallazgos obtenidos en una revisión sobre la literatura de un tema. El Meta-análisis estrictamente, es un tipo de síntesis del análisis. El meta-analista usa los resultados de las investigaciones individuales sobre un mismo tema (p.e. estudios que prueban la misma hipótesis) y lo utiliza como punto de partida para un estudio estadístico del tema (Vogt, 1993).

Desde el punto de vista de los grupos, Tajfel (1984) afirma que cuando se produce el aumento de los aspectos cuantitativos y cualitativos de las comunicaciones interpersonales aparece una facilitación de dos atributos tales como la cohesión del grupo y el incremento de los procesos de identificación de las personas como componentes del grupo del que forman parte.

Desde distintas áreas del ámbito de las Ciencias del Deporte se han realizado importantes aportaciones a la investigación de la comunicación: Teoría de la comunicación (Watzlawick, Weakland y Fisch, 1982, 1983; Bernstein, 1988), dinámica de los grupos (Maissoneuve, 1985; Vayer y Roncin, 1986, 1989), teoría general de sistemas (Sanvinsens, 1984; Colom, 1982) y didáctica aplicada (Flanders, 1977, Delamont, 1984; Hargreaves, 1979; Stubbs y Delamont, 1978). Asimismo, son muy importantes los estudios realizados por Parlebas (1977) relativos a la Praxémica.

La importancia del fenómeno comunicativo se establece por las funciones que cubre en los diferentes ámbitos donde se produce. Diversos autores (Bird, 1977; DiBerardinis, Barwind, Flaningam, y Jenkins, 1983; Martens y Peterson, 1971; Nixon, 1976), han estudiado el nexo entre las habilidades comunicativas o la cohesión de equipo y el éxito deportivo atlético. Desde un punto de la Psicociología del Deporte, Weinberg y Gould (1996) analizaron el proceso de la comunicación, señalando la existencia de tres tipos: intrapersonal, interpersonal y no verbal. En un trabajo anterior, Weinberg y Gould (1995), señalan cinco propósitos significativos de la comunicación: convencimiento, evaluación, información, motivación y resolución (de problemas), expresando la posibilidad de la existencia simultánea de varios de estos propósitos.

Sullivan (1993), señala que en los deportes de equipo con carácter interactivo, las habilidades comunicativas efectivas desempeñan un papel significativo en el éxito y el rendimiento de un equipo.

En el marco del entrenamiento deportivo son abundantes los estudios con respecto a la comunicación del entrenador con los deportistas. Tutko y Richards (1984) realizaron un amplio estudio referente a este tema. Estos autores señalan las diferentes maneras<sup>6</sup> de que dispone el entrenador para aportar información al deportista. Con respecto a la toma de información por parte de los deportistas indican una serie de perspectivas<sup>7</sup> que precisan utilizar los entrenadores. En su estudio abordan la comunicación desde dos niveles:

<sup>6</sup> Para estos autores, los cuatro modos de suministro de información al deportista por el entrenador son los siguientes: orden directa, lectura, demostración y análisis.

<sup>7</sup> Para que tomen información los deportistas, estos autores mencionan las sugerencias y las discusiones.

(a) la comunicación con el individuo, y (b) la comunicación con el grupo. Con respecto al primer nivel, señalan que el respeto y la confianza recíproca son fundamentales en la comunicación. En el segundo nivel, el entrenador dedica una parte fundamental de su tiempo a la discusión de problemas con el equipo, afirmando que el carácter del equipo sufre modificaciones en función de los cambios de los deportistas componentes del mismo.

Buceta (1998) señala que en aquellos deportes en que es importante transmitir información e interactuar de forma coordinada entre los componentes de un equipo deportivo, resulta evidente la relevancia de las conductas influyentes en la comunicación interpersonal. Para un deportista la consecución de conductas relevantes de carácter no verbal como verbal, en la situación preliminar conveniente, ayuda a una mejora de su rendimiento. Asimismo, si se logra la exclusión de comportamientos frecuentes de comunicación interpersonal negativos, y se remplazan por conductas idóneas se provocará también un aumento del rendimiento.

Con respecto al proceso de comunicación en el tenis de dobles, Loehr (1990, p. 149-150) expresa la relevancia de la misma mediante este texto: *“La definición estándar de un buen jugador de dobles no suele incluir ninguna referencia a habilidades emocionales o comunicativas, aunque sean factores críticos para el éxito. (...) Un buen jugador de dobles es aquél que puede leer en su compañero y que es capaz de comunicar con efectividad a éste los mensajes, tanto verbales como tácitos que mejoren su rendimiento. La comunicación de mensajes correctos a un compañero exige una comprensión básica del mismo”*.

## Concepto y componentes de la comunicación

### Concepto de comunicación

Los trabajos y revisiones críticas sobre la comunicación han sido numerosos. Una gran cantidad de autores han tratado sobre este fenómeno. En este apartado se realizará un breve repaso del concepto de comunicación. La afirmación de Osgood, Suci y Tannenbaum (1957) resulta reveladora, existe comunicación dondequiera que un sistema, una fuente, influye sobre otro –el destinatario-, mediante la manipulación de símbolos alternativos que pueden ser transmitidos a través de un canal que los conecta. Por su parte, Gerbner (1967), en investigación de los modelos de comunicación, afirma que la comunicación puede definirse como la interacción social por medio de un mensaje.

Theodorson y Theodorson (1969) afirman que la comunicación es la transmisión de información, ideas, actitudes, o emociones de una persona o un grupo a otro (u otros) primariamente a través de símbolos.

Rogers, Millar y Bavelas (1985, p. 175) afirman que la comunicación es el *“proceso por el cual los miembros del sistema se definen a sí mismos en relación al otro y simultáneamente crean la naturaleza continua de sus relaciones”*

Pearson, Turner y Todd Mancillas (1993, p. 29) señalan la existencia de comunicación *“siempre y cuando dos personas interactúen e, intencionadamente o sin intención, negocien el significado de un determinado fenómeno”*.

Desde el punto de vista amplio, la *“comunicación ocurre cuando un organismo (la fuente) codifica una información en señales y que pasa a otro organismo (el receptor) que decodifica las señales y es capaz de responder adecuadamente”* (DeFleur, 1993, pág. 10). Esta definición también se puede emplear para las relaciones existentes en el mundo animal. No obstante, el ser humano se diferencia del resto de los seres vivos por la mayor variedad y abstracción en la capacidad de comunicación. En este sentido Serrano (1992, p. 38) afirma que *“denominamos comunicación al proceso por el cual, unos seres, unas personas, emisor y receptor(es), asignan significados a hechos producidos y, entre ellos, muy especialmente al comportamiento de los otros seres o personas”*. También Rodríguez Ribas y Sosa (1994, p. 159) señalan que *“existe un sistema de comunicación (lo cual presupone un código) si encontramos una convención social que necesita signos”*. Estos autores afirman que existe comunicación en el caso de creación de expresiones en un sistema de significación. Añaden, también, que el proceso de comunicación se muestra mediante la presencia de una regla, de la cual existe un reconocimiento en el ámbito social y que, además, desde un punto de vista cronológico, precede al proceso.

Marroquín y Villa (1995, p. 23) afirman que la comunicación es *“el proceso interpersonal en el que los participantes expresan algo de sí mismos, a través de signos verbales o no verbales, con la intención de influir de algún modo en la conducta del otro”*.

Por su parte Smith (1995, p. 33) define la comunicación como *“el proceso a través del cual un conjunto de significados que han tomado cuerpo en mensaje es trasladado a una o varias personas de tal*

manera que el significado percibido sea equivalente a lo que los iniciadores del mensaje intentaron”.

Hervás (1998, p.12) define la comunicación como “el acto mediante el cual una persona o personas transmiten a otra u otras, y por cualquier procedimiento, mensajes de contenido diverso, utilizando intencionadamente signos dotados de sentido para ambas partes, y por el que se establece una relación que produce unos efectos”.

Parlebas (1981), en el ámbito deportivo, expresa que la comunicación ocurre durante la realización de una tarea motriz, el comportamiento motor de un participante influye de una manera observable en el comportamiento motor de uno o más del resto de los participantes”.

A modo de síntesis podemos considerar la comunicación como un proceso de interacción social, de carácter verbal o no-verbal, con intencionalidad de transmisión y que puede influir, con y sin intención, en el comportamiento de las personas que están en la cobertura de dicha emisión.

Con respecto a los **componentes de la comunicación**, Aristóteles expuso en su *Retórica*<sup>8</sup> que se ha de tener en cuenta tres elementos en la comunicación: el orador, el discurso y el auditorio. Según Berlo (1987), son seis los elementos fundamentales de la comunicación: (a) fuente, (b) codificador, (c) mensaje, (d) canal, (e) decodificador, y (f) receptor. En el caso de la comunicación cara a cara, la fuente y el codificador, así como el receptor y el decodificador pueden ser agrupados.

Para McQuail y Windhal (1997), de una forma muy general, la comunicación conlleva la existencia de varios componentes: (a) un emisor, (b) un canal, (c) un mensaje, (d) un receptor, (e) una relación entre el emisor y el receptor, (f) un efecto, (g) un contexto en el que se genera la comunicación, y (d) una serie de aspectos relativos a los “mensajes”. En algunas ocasiones, no siempre, se da la existencia de una intención o un propósito de “comunicar” o “recibir”. Para estos autores, la comunicación es capaz de ser cualquiera de las siguientes materias o el conjunto de ellas:

1. Una reacción sobre otros.
2. Una interacción con otros.
3. Una reacción a los otros.

<sup>8</sup>La definición dada por Aristóteles al estudio de la (comunicación) retórica, era la búsqueda de “todos los medios de persuasión que tenemos a nuestro alcance”.

Posteriormente, se analizarán diversos modelos de comunicación, en los que se revisaran sus elementos constitutivos. Así, por ejemplo, en el modelo de Shannon y Weaver (1949), compatible con el modelo aristotélico, aparecen los cinco componentes siguientes: (a) la fuente, (b) el receptor, (c) la señal, (d) el receptor, y (e) el destino.

En definitiva, podemos considerar que los elementos necesarios en un proceso comunicativos son: (a) fuente, (b) codificador/decodificador, (c) mensaje, (d) canal y (e) receptor. Hay otros elementos que influyen en el proceso comunicativo pero que no son necesarios.

Con respecto a la relación y significación, Rodríguez Ribas y Sosa (1994) manifiestan que en el proceso comunicativo, una señal parte de la fuente, atravesando un transmisor, utilizando un canal y llegando a un destinatario. De acuerdo con esto, en un proceso de Comunicación es necesario el cumplimiento de las condiciones siguientes:

1. La relación de las señales con reglas de las que el receptor posee conocimiento (p. e. en el tenis, la maniobra de “cruce” solamente es válida en el terreno donde desarrolla la acción de juego el equipo de dobles, no poseyendo valor en otras situaciones).
2. El ser humano resulta ser el receptor de la señal (p. e. el compañero del jugador que desempeña el rol de sacador emite la señal de la maniobra de “cruce” a su compañero o destinatario, el servidor).
3. La interpretación de la señal realizada por el destinatario (p.e. el sacador interpreta que el compañero ocupará el lado del jugador que saca, mientras que éste último ocupará el espacio que deja libre su compañero).
4. La capacidad significativa que posee la señal con la condición de que existe paso de información (p. e. algunos movimientos en el tenis de doble pueden indicar: “la mejor cobertura del espacio de juego”).

Por otra parte, está claro que no existe funcionamiento de un sistema comunicativo entre humanos si no se encuentra un sistema de significación. Además, debido al hecho que un sistema de significación puede funcionar por sí mismo se trata de una construcción semiótica autónoma. Es necesario hacer hincapié en que el propósito del proceso de comunicación es la producción de signos, mientras que el del sistema de comunicación es el manejo en un código.

La revisión de la literatura nos lleva a asumir la existencia de ciertos axiomas de la comunicación<sup>9</sup>. Pearson y col. (1993, p. 33-46) establecen los siguientes:

1. La comunicación es un proceso.
2. La comunicación supone una negociación y un trato.
3. La comunicación tiene lugar en un contexto determinado.
4. La comunicación implica códigos.
5. La comunicación es una transacción.
6. La comunicación está compuesta por transacciones complementarias y simétricas.

Wazlawick y col. (1997), en esta misma línea, plantean los siguientes axiomas de la comunicación:

1. No es posible no comunicarse.
2. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional tales que el segundo clasifica al primero y es, por ende, una metacomunicación.
3. La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes.
4. 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.
5. Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según que estén basados en la igualdad o en la diferencia.

Teniendo en cuenta los elementos que conforman el proceso comunicativo. Se hace imprescindible revisar la **concepción** de los mismos,

<sup>9</sup> Según Álvarez Núñez (1999), los axiomas se contemplan como las normas reguladoras de la conducta comunicativa humana.

al menos de aquellos sobre los que hay acuerdo entre los distintos autores.

### 1. Emisor y Receptor

En el modelo de la comunicación de Shannon y Weaver<sup>10</sup> (1949), el emisor es una fuente que posee más o menos complejidad, mientras que el receptor se trata de un órgano de llegada. De acuerdo con Berlo (1987, p. 18), la fuente es *“alguna persona o grupo de personas con un objetivo y una razón para ponerse en comunicación”*. Según Hervás (1998, p. 12), el emisor es *“el que emite el mensaje”*, mientras que el receptor es *“el destinatario del mensaje”*.

Riba i Campos (1997), en el campo de la etología, la función primordial de la comunicación en el polo del emisor resulta ser la manipulación del receptor, mientras que el polo del receptor, el eje de la actividad cognitiva se centra en la interpretación de aquello que el emisor pretende (*mind reading*), con el propósito de que éste obtenga la menor ventaja posible.

Podemos considerar que emisor y receptor son dos funciones intercambiables entre las personas que participan en el proceso comunicativo. Esta intercambiabilidad está marcada por el propio proceso bidireccional de la comunicación. Emisor/receptor comparten un mismo código, en base al cual, pueden establecer una comunicación relativa a un referente real o abstracto que puede estar presente o ausente.

### 2. Mensaje

Los mensajes son definidos por Berlo (1987) como la expresión de las ideas (contenido), expresadas en determinadas forma (tratamiento) mediante el empleo de un código. El código realiza la función de hacer pasar el contenido de la información de un emisor (un sistema emisor) a un receptor (un sistema receptor) gracias a una transformación determinada, mediante un mensaje.

Según Hervás (1998, p. 13), el mensaje es *“la secuencia (oral o escrita, verbal o no verbal) de elementos tomados de un repertorio de signos por el emisor para transmitirlos al receptor”*. Asimismo, para esta autora el mensaje es *“el “algo” que comunicar”, el contenido, compuesto o cifrado por el emisor ajustándose al código”*.

En definitiva podemos considerar el mensaje como la expresión escrita, verbal o no-verbal de una idea, un sentimiento o una emoción relativa a un referente real o abstracto (presente o ausente),

<sup>10</sup> Este modelo se estudiará detalladamente posteriormente..

utilizando, para ello, un código común para las personas que participan en el acto comunicativo

### 3. Codificación y descodificación

Berlo (1987, p. 33) define el código como *“todo grupo de símbolos que puede ser estructurado de manera que tenga algún significado para alguien”*. Para Hervás (1998, p. 14), el código es *“el conjunto de signos y reglas que se emplean y combinan”*, o también, *“el conjunto de conocimientos comunes que poseen el emisor y el receptor”*. Desde una óptica motriz, Parlebas (1981, p. 20) define el código como *“el sistema de signos y de sus combinaciones producido y/o interpretado por los sujetos actuantes”*.

En ocasiones, los autores de modelos de comunicación reseñan dos procesos, el de “codificar” (el emisor realiza esta tarea) y el de “descodificar” (el receptor efectúa esta labor). Para McQuail y Windhal (1997, p. 33), codificar se produce cuando *“el mensaje es traducido a un idioma o código adecuado para los medios de transmisión y los destinatarios pretendidos”*. Serrano (1992: 38) expresa la codificación como *“proceso de producción de mensaje por el emisor”*, mientras que el término “descodificar” significa *“la re-traducción del mensaje con el fin de extraer su significado”* (McQuail y Windhal, 1997, p. 33). Para Serrano (1992, p. 38), *“la decodificación es el uso del código por el receptor para interpretar el mensaje”*. Si se analiza una conversación entre dos personas, el mecanismo del habla ejerce la función codificadora, mientras que en una comunicación no verbal son los músculos que posibilitan la realización de los gestos, etc., aquellos que realizan esta función. Asimismo, la función descodificadora se lleva a cabo gracias a los sentidos del oído y de la vista.

Al igual que emisor y receptor eran funciones intercambiables en las personas, así codificación/decodificación -procesos subyacentes a tales roles- son procesos complementarios y necesarios en el hecho comunicativo que permiten adecuar el código al medio físico del canal y a los órganos de los transmisores y de los receptores.

### 4. La retroalimentación

Dos pilares básicos del proceso comunicativo son la *relación* entre seres y la *transmisión* de un mensaje. Los elementos participantes en este proceso y que realizan una función de conexión entre la relación y la transmisión son el *feedback* y el contexto (Serrano, 1996).

El concepto de *feedback* (realimentación o retroalimentación) tiene un origen cibernético y se

emplea en numerosos modelos de comunicación<sup>11</sup>. Para McQuail y Windhal (1997, p. 34) el *feedback* hace referencia a *“cualquier proceso mediante el cual el comunicador obtiene información acerca de sí, y cómo, el pretendido destinatario ha recibido de hecho el mensaje”*. Esta información puede favorecer la variación de la conducta de comunicación ulterior. Por ejemplo, en una comunicación que se desarrolle cara a cara entre dos personas puede manifestarse en modo de preguntas, contestaciones, etc. Para Serrano (1992, p. 44), el *feedback* representa *“una información procedente del receptor como respuesta al mensaje recibido y que tiene una influencia sobre el comportamiento subsiguiente del emisor original”*. Además, afirma que no todas las respuestas son retroalimentación. De acuerdo a Hervás (1998, p. 15), se denomina retroalimentación de la comunicación a *“la respuesta del mensaje”*, o también, *“la información que proviene, en retroceso, del receptor al emisor (transmisor) y le indica a éste cómo se desarrolla su mensaje”*. Berlo (1960, p. 11-12), señala que no existe comunicación si el receptor no se mueve como producto de ese acto. De los tres fines que se puede plantear el emisor en un acto comunicativo -transmitir, significar (querer decir o ser entendido) y afectar (Smith, 1995, p. 35), -sólo los dos primeros son significativos cuando se lleva a cabo un análisis de la comunicación.

Podemos considerar la retroalimentación como la información consecuente a la comunicación, y que permite que el emisor original cambie, modifique o altere las subsiguientes comunicaciones y/o comportamientos en función de las influencias ya producidas o que se tiene intención de producir en el entorno comunicativo.

### 5. Contexto

Para Serrano (1996), el contexto contiene un grupo de factores de carácter psicológico, sociológico y físico conformadores del entorno en que se desarrolla el acto (relación + transmisión) comunicativo. Dentro del contexto se contemplan el *contacto*, el *referente* y el *entorno* ecológico, biológico, sociológico y psicológico de la relación. Existe la posibilidad de empleo del contexto como término vectorial. Según esta idea, se trataría de un vector obtenido mediante la composición de dos vectores cuyo origen es el mensaje y con las direcciones siguientes: la primera, hacia los elementos que se ponen en relación y la segunda, hacia la realidad. Para Ruesch (1981), el contexto en que tiene lugar la comunicación se resume en el nombre proporcionado por las personas a cada situación social concreta, siendo ésta de importancia tanto para el participante que desea

<sup>11</sup> Este hecho se comprobará en el apartado específico de este capítulo.

comunicarse como para el científico que trata de conceptualizar el proceso de comunicación. Según Hervás (1998, p.20), el contexto es *“el conjunto de datos y circunstancias que condicionan o rodean al mensaje, al emisor, receptor, receptor,...”*.

Podemos considerar por contexto de comunicación la relación e interrelación que se producen entre todos los factores y elementos que están presentes y afectan la comunicación o son afectados por ella.

## 6. Canal

Para Serrano (1992), el canal es el medio físico determinado gracias a cuya estructuración, modulación se transmite el mensaje, mientras que el contexto alude a la situación en que el mensaje es producido por el emisor e interpretado por el receptor. Berlo (1987) da los tres principales significados al término “canal”: (a) formas de encodificar y decodificar mensajes, (b) vehículos de mensajes, y (c) medio de transporte. Para Shannon (1946), el canal es “una vía de circulación”. Hervás (1998, p.13), define el canal como *“el conducto a través del cual el mensaje circula llega desde el emisor al receptor”*. Miller (1980) realiza la suposición de tomar al ser humano como canal de información<sup>12</sup>. Según Jáñez (1989, p. 140), utilizando la Teoría de las Redes, en un grupo si una persona debe realizar el envío de un mensaje a otro componente del grupo, no necesita que sea adyacente al mismo, debido a que existe la posibilidad de envío mediante intermediarios. Este hecho no significa que pueda existir un flujo de información mediante cualquier vía, puesto que solamente *“puede seguir ciertas trayectorias, que llamaremos canales de comunicación”*. Matemáticamente, según este autor, dado un grupo n de personas  $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ , se denomina *“canal de comunicación a toda sucesión  $a_{k1}, a_{k2}, \dots, a_{kn}$  con  $p = 2$  y al que  $a_{k1} R a_{k2} \& a_{k2} R a_{k3} \dots \& a_{kp-1} R a_{kp}$ ”*. Asimismo, Jáñez (1989) expresa que si  $a_1, a_2, \dots, a_p$  es un canal, se denomina *“longitud de canal al número de elementos de la sucesión menos 1”*. Además, para este autor, se verifica la existencia de diversos tipos de canales:

1. Simple: Se trata del caso en que el mismo elemento no está incluido en la sucesión.
2. Cerrado: Es el caso de existe coincidencia entre el elemento inicial y el elemento final.
3. Completo: Se refiere al caso de que están

<sup>12</sup> Miller (1980) piensa que el ser humano es un organismo con un INPUT (entrada) estimular y OUPOT (salida) que son las respuestas a esos estímulos.

englobados todos los elementos del grupo.

4. Cíclico: Cuando  $a_{k1}, a_{k2}, \dots, a_{kn}$ , son diferentes y  $a_{kp} = a_{k1}$ .

Por canal de comunicación podemos considerar el medio a través del cual se propaga la comunicación, en un sentido lato del término, también se considerarían a las personas que transmiten una comunicación ajena

## 7. Comunicación intencionada y comunicación indicadora

Pross (1984) presenta la propuesta de diferenciar entre las denominadas *comunicación intencionada* y *comunicación indicadora*. Esta distinción está relacionada con la experiencia de que la comunicación es un proceso incontenible entre los seres humanos. Dados dos seres humanos, siempre existe comunicación (“se dicen algo”) entre ambos, incluso su ausencia (“no se dicen nada” una persona a otra). Este “algo” puede ser de índole intencionada o descubierta. Según este autor, la comunicación empírica es simultáneamente intención e indicador. La diferenciación entre intención y alusión es de carácter teórico. Cuando se realiza el estudio del sistema de transmisión técnica, el emisor y el receptor apuntan a un tercero, observador de ambos, a un cuarto, y así de forma sucesiva.

## 8. Otros

Es necesario también reseñar, otros conceptos importantes como: referente (citado anteriormente), ruido, fidelidad, redundancia e información. Para Parlebas (1977, p.152), *“el referente de un discurso es la realidad de lo que se habla”*. Para Hervás (1998, p. 14), el referente es *“la situación en que se transmite el mensaje y que contribuye a su significado”*. Según Parlebas (1977, p. 152), el ruido se define como *“un elemento perturbador que parasita el proceso de comunicación”*. Hervás (1998, p. 21), considera el ruido como una *“perturbación de diversa clase que altera la emisión del mensaje en su proceso de transmisión y de recepción”*. Existe *redundancia “cuando hay repetición de una información ya dada ya anteriormente”* (Parlebas, 1977, p. 152). Berlo (1987, p. 24) expresa la palabra fidelidad *“en el sentido de que el comunicador ha de lograr lo que desea”*. Otro término que suscita interés es el de información, Loscertales y Gómez Delgado (1998, p.250), la información es *“un fenómeno en el cual el mensaje solo recorre una dirección, desde el emisor a un receptor que no es alguien concreto y, que por lo general, suele ser un colectivo”*.

## Las redes de comunicación

*“La red de comunicación define el conjunto de canales existentes en el grupo organizado, por los*

cuales son transmitidos los mensajes. (...). La red es, por tanto, una estructura a priori de las comunicaciones en un grupo” y define la estructura de la comunicación como la “organización de los intercambios reales entre miembros del grupo, con vistas a realizar una tarea dada”... Martínez Torvisco (1998: página 118) Mann (1997, p. 48) afirma que la estructura de comunicación hace referencia a “la red o patrón de canales de comunicación entre los miembros del grupo”.

Siguiendo la Teoría de las redes, Jáñez (1989, p.139) aporta una definición de red de comunicación en función de las posibilidades de comunicación, exponiendo que:

Si  $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$  es un grupo de  $n$  personas, se denomina *red de comunicación* a una relación binaria que  $s$  define de este modo:

Para todo  $a_i, a_j \in A, a_i \neq a_j$   $a_i R a_j \iff a_i$  “puede dirigirse a”  $a_j$ )

Como expone este autor, la característica fundamental de cualquier red de comunicación es la irreflexividad<sup>13</sup>. La representación gráfica de una red se realiza utilizando un grafo direccional (dígrafo), donde las personas se simbolizan mediante puntos, y la posibilidad de que una persona se dirija a otra empleando una flecha que va de aquel a éste último. Por ejemplo, en el caso de las dos díadas existentes en el tenis de dobles, si la primera es  $A = \{a_1, a_2\}$  y la segunda es  $B = \{b_1, b_2\}$ , la red de comunicación de estos cuatro jugadores, dependiendo de las posibilidades de comunicación, si  $a_1$  es posible que se dirija a  $a_2, b_1$  y  $b_2$ , y  $a_2$  y  $b_1$  pueden hacerlo a  $b_2$ , se tendría la siguiente Figura 2. Esta red de comunicación obtenida se denomina de “adyacencia”. En la figura 2,  $a_1$  es adyacente a  $b_2$ , pero  $b_2$  no es adyacente a  $a_1$ .

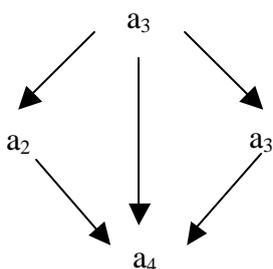


Figura 1. Relación de adyacencia según Jáñez (1989).

Leavitt (1951), llevó a cabo un estudio comparativo de las distintas redes de comunicación advirtiendo sus consecuencias en el comportamiento

<sup>13</sup> Según este autor, una persona no “puede dirigirse a sí misma”. No obstante cabe reflexionar acerca del tipo de comunicación que supone un autodiálogo que es usado en muchas ocasiones como técnica de intervención.

grupal. El número de redes de comunicación utilizadas en investigaciones de naturaleza experimental es de 23. De ellas, cuatro corresponden a las redes de tres<sup>14</sup> personas, seis a las redes de cuatro<sup>15</sup> y doce a las redes de cinco<sup>16</sup>.

A continuación se presentan las redes comunicativas (Figura 3). Siguiendo el ejemplo anterior, hemos considerado las que son de aplicación en el tenis de dobles.

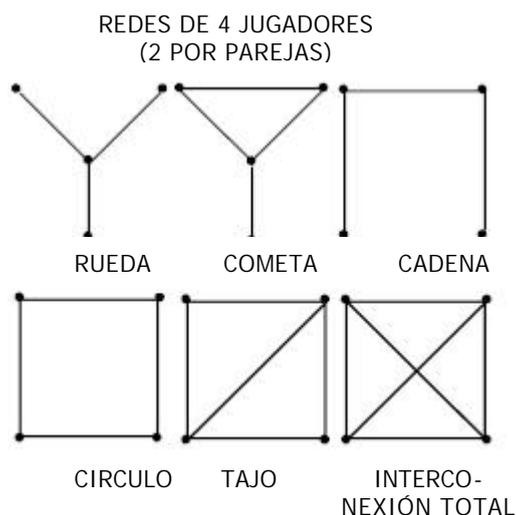


Figura 2. Redes de comunicación utilizadas en investigaciones experimentales. Shaw (1981, p. 163).

Otro aspecto importante para el establecimiento de las diferentes redes comunicativas en los grupos son los diferentes criterios utilizados para su establecimiento. Al respecto, Hernández Mendo (1998) plantea los tres criterios siguientes: dirección, presencia o ausencia de simetría<sup>17</sup>, y el contexto. De este modo, surgen los siguientes tipos generales de redes dados por la Tabla 1.

<sup>14</sup> Las redes de tres personas son: rueda-cadena, interconexión total, alfa, beta y girándula.

<sup>15</sup> Las ruedas que contienen cuatro personas son: rueda, cometa, cadena, círculo, tajo e interconexión total.

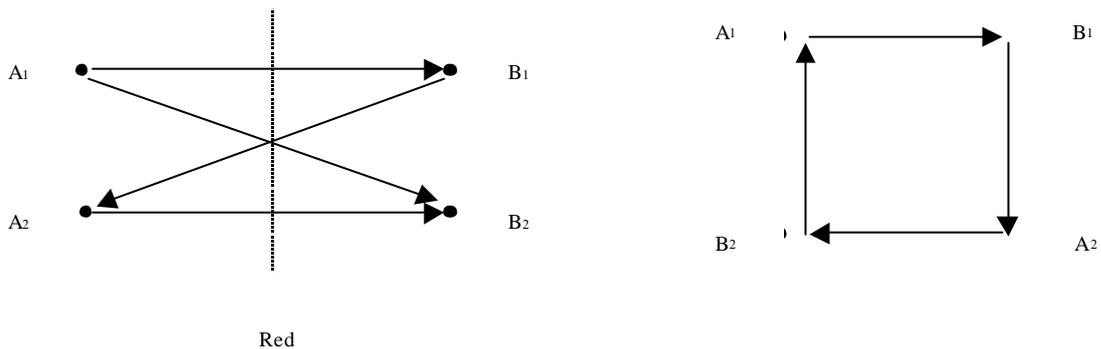
<sup>16</sup> Las redes de cinco personas son: rueda, cadena, Y, círculo, círculos con barra, círculos con doble barra, círculos con triple barra, interconexión total, cadena (X), círculo (X), girándula y alfa.

<sup>17</sup> La relación es simétrica en el caso de que los dos miembros posean a misma probabilidad de comunicación.

DIRECCIÓN	SIMETRÍA	SITUACIÓN	EJEMPLO
Unívoca	No	Grandes grupos	Un entrenador famoso de tenis dando un curso sobre los fundamentos técnicos a un auditorio numeroso de monitores y jugadores de este deporte en un pabellón polideportivo
Biunívoca	Sí	Interpersonal	Dos jugadores de un equipo de tenis de dobles dialogando sobre la táctica a seguir en el siguiente punto de un partido
Biunívoca	Sí	Grupal	Dos parejas de tenis de dobles reclamando un punto

**Tabla 1.** Posibilidad de establecimiento general de redes de comunicación atendiendo a los criterios de dirección, simetría y contexto (Hernández Mendo, 1998).

La red de comunicación motriz que se presenta, por ejemplo, en el tenis de dobles es una red circular con sentido único. Esta red de comunicación motriz aparece dibujada en la Figura 4.



**Figura 3.** Red de comunicación del tenis en la modalidad de dobles (red circular con sentido único). Parlebas (1990, p.50).

De acuerdo a la Teoría de la Comunicación Humana, siguiendo a Ruesch y Bateson (1984), todos los tipos de red existen simultáneamente. Sin embargo, los fines del participante establecerán la pertinencia de cada tipo de red.

De acuerdo a Mann (1997), existen ciertos factores referentes a los canales de comunicación que afectan al funcionamiento del grupo:

1. La cantidad.
2. La capacidad.
3. La distribución.

En el ámbito deportivo, resulta diferente la comunicación fijada entre los componentes de una

pareja de un equipo de tenis dobles y la existente entre los miembros de un equipo de fútbol, debido a los tres factores relacionados con los canales de comunicación expuestos por Mann (1997).

En la Teoría de la comunicación Humana, se pueden diferenciar cinco tipos de redes de comunicación: (a) red intrapersonal, (b) red interpersonal, (c) red grupal, (d) red cultural, y (e) pequeños circuitos en redes más amplias (Ruesch y Bateson, 1984).

Para Ruesch y Bateson (1984), el primer tipo, la red intrapersonal posee las siguientes características:

1. Una participación completa del

observador.

2. Los puntos de procedencia y destino de los mensajes se encuentran en el interior del organismo. En consecuencia, la tarea de corregir los errores es difícil, si no imposible.
3. No existe posibilidad de examinar el sistema de codificación empleado.

De acuerdo a estos autores, en el interior de la red intrapersonal se pueden diferenciar tres grupos diferentes de funciones:

1. La recepción: Comprende la propiocepción y la esterocepción.
2. Transmisión: Engloba la propio-transmisión y la esterotransmisión.
3. Las funciones centrales: Abarca la coordinación, la interpretación y almacenamiento de la información.

La comunicación intrapersonal es aquella que se desarrolla dentro de las personas. Se trata de un proceso de naturaleza cognitiva. Este tipo de comunicación se utiliza como técnica de intervención psicológica (Meichembaum, 1982).

Siguiendo a Ruesch y Bateson (1984), el segundo tipo de red, la red interpersonal posee las siguientes características:

1. Existe una distribución equitativa de la capacidad de recepción, transmisión y evaluación de mensajes, tal que los componentes del sistema son dos partes que presentan potencialidades iguales: los individuos participantes. Aparece la posibilidad de corregir la información, ya que los emisores y los receptores poseen conocimiento tanto del punto de procedencia como del de destino de los mensajes.
2. Se cumple que la persona que realiza la observación de otras de forma obligatoria es parcialmente participante y parcialmente observadora. La participación y la observación forman parte de una misma experiencia y, en consecuencia, modos de recogida de la información. Ambos tipos de información son complementarias, aunque esta complementación en ninguna ocasión es completa.
3. Es necesario que el individuo efectúe la

elección entre uno u otro modo de experiencia de forma constante, existiendo, en consecuencia, pérdida de información cuya recogida podría haber sido llevada a cabo de otra manera.

4. Debido a la existencia de esta relación complementaria y al hecho de la imposibilidad de conseguir una información total, se infiere que no existe la posibilidad de que el ser humano nunca se perciba de forma completa en su relación con las otras personas.

Desde un punto de vista sociológico, El interés por la comunicación interpersonal en esta área es antiguo. El ser humano no tiene la posibilidad de decantación libre sobre la tarea de comunicación debido a que su misma naturaleza social le empuja obligatoriamente a ella. En consecuencia, ser es comunicarse. Scott y Powers (1985), proponen tres principios al respecto de este asunto. Primeramente, afirman que las personas se comunican porque necesitan esa comunicación para su bienestar psicológico. Asimismo, estos autores, en segundo lugar, exponen que la comunicación además de cumplir la función anterior, también es un medio de satisfacer otras muchas necesidades. El tercer principio afirma que la capacidad de comunicación interpersonal no se debe medir únicamente por el nivel en que la conducta comunicativa es auxiliar de la satisfacción de las necesidades particulares, sino asimismo por el nivel en que facilita a los otros la satisfacción de las suyas.

Ruesch y Bateson (1984), al describir la red grupal como el tercer tipo de red, consideran que reúne las siguientes características:

1. Existe una distribución equitativa de las posibilidades de recepción y de transmisión de mensajes entre las diferentes personas.
2. En grandes grupos organizados los participantes únicamente pueden diferenciar y conocer o la fuente, o el destino de los mensajes. La faceta no conocida está asociada a una doble actuación de los individuos: (a) como origen y destino, o (b) como canales para pasar exclusivamente el mensaje a otros individuos. Esto produce un retraso en la corrección de los mensajes, pudiendo superar esto mediante el uso de un atajo de las vías determinadas.

Fundamentalmente, se pueden encontrar dos clases de mensajes:

- (a) Comunicación de "una persona a muchas".
- (b) Comunicación de "muchas personas a una".

Debido a lo expresado anteriormente sobre complementariedad se deduce que el grado en que la información adquirida por un individuo determinado sea completa, disminuye con cualquier incremento en la complejidad y diferenciación del sistema. La atribución a cada individuo de funciones especializadas, bien sea de observador, transmisor o

coordinador, aparece en los grupos organizados. Esta especialización conlleva un empobrecimiento en la percepción. Asimismo, se ha de subrayar que donde entran en contacto dos grupos, la información sobre la que fundamentan la descripción del otro grupo (o exogrupo) es de carácter rígido, estereotipado y proyectivo.

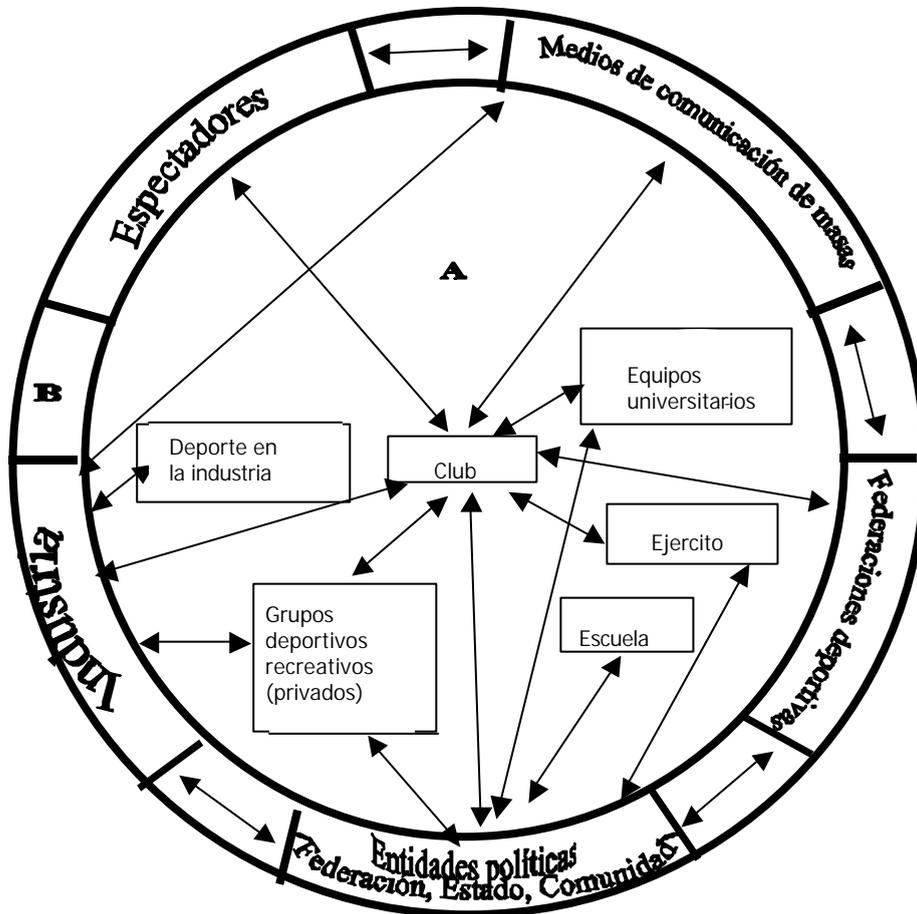


Figura 4. Grupos de referencia en el deporte. Setzen (1984, p. 285).

En la Tabla 2 aparecen expresados los diferentes niveles grupales junto con las características de los elementos de la comunicación según Ruesch y Bateson (1984).

NIVEL	ORIGEN DEL MENSAJE	TRANSMISOR	CANALES	RECEPTOR	DESTINO DEL MENSAJE
I. Intrapersonal, "dentro de uno"	Órganos sensorreceptores o centro de la comunicación		Conductos neurales o humorales y sendas contiguas	Centro de la comunicación u órganos efectores	
II. Interpersonal, "uno a uno"	Centro de comunicación de la persona que emite el mensaje	Órgano efector de la persona que envía	Las vibraciones acústicas, de la luz, el calor, el olor, que viajan por el espacio; además, el contacto químico o mecánico con materiales o personas	Los órganos sensoriales de la persona receptora	Centro de la comunicación de la persona que recibe el mensaje

NIVEL	ORIGEN DEL MENSAJE	TRANSMISOR	CANALES	RECEPTOR	DESTINO DEL MENSAJE
III. A. Grupo "De uno a muchos" (mensaje centrífugo)	Centro de la comunicación del grupo: cabeza directiva o comité	Persona especializada en ser el portavoz o ejecutivo del centro comunicativo	Multiplicación de los mensajes a través de la prensa, la radio, sistemas de altoparlantes, cine, circulares, etc.	Personas encargadas de recibir e interpretar para el grupo los mensajes que llegan – lectores, oyentes, espectadores teatrales, críticos	A muchas personas que son miembros de un grupo no se las conoce por el nombre, tan sólo por el rol. Se enfatiza el rol
III. B. Grupo "De muchos a uno" (mensajes centripetos)	Muchas personas que pertenecen a un grupo, su identidad no se especifica por medio del nombre, sino por el rol. Se enfatiza el grupo	Vocero que expresa la voz de la gente, familia o cualquier otro pequeño grupo de la periferia	Correspondencia, transmisión oral u otras acciones instrumentales de la gente	Especialistas profesionales que se ocupan de recibir mensajes: analistas de noticias, servicios de inteligencia. Secretarías de estado. Resumen e interpretación de los mensajes	Centro de comunicación del grupo – ejecutivo, comité o persona que lo dirige

**Tabla 2.** Especificación de los tres primeros niveles de comunicación, de acuerdo a Ruesch y Bateson (1984 p. 229).

Por otro lado, de acuerdo al modelo geométrico de **Bavelas** que simboliza la estructura de comunicación grupal, los grupos se representan por un conjunto de individuos que forman los nodos de la red, pudiendo presentar conexión cada uno de ellos con uno o varios nodos de la red, de un modo unidireccional o bidireccional. La red establece el sujeto con posibilidad de transmisión a otro sujeto. El esquema de la red aparece simbolizados por medio de flechas que conectan un conjunto de nodos. Las flechas señalan los posibles flujos informativos, mientras que los nodos esquematizan las ubicaciones potenciales de los miembros del grupo dentro de la red. Además, las redes de comunicación presentan un conjunto de propiedades cuyo conocimiento permite un mejor entendimiento del fenómeno comunicativo. Un concepto previo necesario es el de *distancia entre dos nodos* A y B o "número mínimo de pasos o actos de comunicación necesarios para que un mensaje circule de A hacia B" (González, 1997) y que se utilizan para determinar ciertas propiedades de las redes de comunicación tales como:

1. El *índice de centralidad*: En una red determinada representa la posición más cercana a todas las restantes. También, el índice de centralidad de un nodo es "la suma de las distancias entre A y cada uno de los demás nodos" (González, 1997), es decir,

$$\text{Centralidad de A} = \sum d(A, X)$$

3. El *índice de conexidad*: Se define como el número mínimo de canales cuya retirada implica que la red quede desconectada.
4. El *índice de periferia relativa de un puesto*: Capacita para la medición de las propiedades de un puesto dentro de una red. Este índice se obtiene restando el índice de centralidad de un puesto del índice de centralidad del puesto más central de la red.
4. El *índice de dispersión de una red* es la suma de distancia entre todos sus nodos (González, 1997), o lo que es lo mismo, en forma matemática,

$$\text{Dispersión} = \sum d(X, Y)$$

El cálculo de los indicadores de dispersión y centralidad permite realizar el análisis y comparación entre los distintos patrones de comunicación grupal. Generalmente, para una red específica, el índice de dispersión decrece según se incrementa el número de canales abiertos.

## Modelos teóricos en el proceso comunicativo

Hervás (1998) señala tres modelos que explican el fenómeno de la comunicación tales como la Teoría de la Información o Teoría de la Comunicación, que se ocupa de la transmisión física de las señales, aparte de otros conceptos, la Semiología de la Comunicación, que examina los códigos y los sistemas de signos, y la Pragmática de la Comunicación, cuyo propósito principal es el análisis de la dinámica de las relaciones emisor-receptor.

Millar (1989) establece una diferencia significativa entre el concepto de comunicación tradicional y el de la Pragmática, la importancia diferente atribuida al emisor y al receptor. La ubicación del foco para la decisión de la existencia de comunicación se convierte en una cuestión totalmente diferenciadora de las dos ópticas de la comunicación. Así, en la primera perspectiva, comunicación tradicional, el foco estaría colocado, de forma fundamental, en el emisor, siendo los propósitos de conciencia de este órgano los determinantes de la posibilidad de hablar de comunicación. Por el contrario, en la segunda óptica, la Pragmática, se subraya el receptor, las consecuencias del mensaje en este órgano. Álvarez Núñez (1999), señala que esto supone una verdadera revolución, centrar el foco de atención en el receptor, determinante de la valía real y significado de lo transmitido.

Desde el punto de vista de la Pragmática, el papel primordial del receptor en el proceso de comunicación se muestra en los dos aspectos siguientes:

1. Su percepción e interpretación dirá "lo que "realmente es" aquello que (el emisor) transmitió".
2. Su reacción acota el tipo de patrón transaccional generado: simétrico (la respuesta es de la misma clase de comportamiento) o complementario (la respuesta es una conducta diferente y contraria).

## La teoría de la comunicación

El origen de la Teoría de la Comunicación data del final de la década de los años cincuenta del siglo XX. Diversas matizaciones han sido aportadas de otros campos (Filosofía, Psicología, Antropología-Sociología, Lingüística, Matemáticas, Ingeniería de las Telecomunicaciones) previamente a su sistematización

teórica. Hervás (1998) indica que el objeto de la Teoría de la Información es el estudio de la capacidad que poseen algunos seres vivos de relacionarse con otros intercambiando información. Está interesada en explicar cómo el ser vivo controla su entorno mediante la información.

De acuerdo con esto, las características de esta teoría son las siguientes:

1. Se considera un "saber", a través de la investigación en el conjunto de las interacciones existentes entre los seres vivos.
2. Se trata de una "teoría" posible, que se está construyendo, cuestionándose temas como el objeto, el modo y la causa de la comunicación.
3. Representa un "proceso" complejo, donde actúan elementos de distinta índole como por ejemplo, los agentes, las herramientas de la comunicación.
4. Los "componentes" determinan relaciones mutuas y precisas (tanto en el espacio como en el tiempo) con vistas a posibilitar la comunicación.

La Teoría de la Comunicación presenta preferencia por los aspectos del contenido (y el modo de decirlo) más que por el deseo y el propósito de la persona que comunica. No obstante, también trata de la ambigüedad y la entropía<sup>18</sup> del mensaje.

Dentro de la Teoría de la Comunicación Humana se abordará el estudio de los individuos y los grupos. Según Ruesch y Bateson (1984), las diferencias existentes entre la supuesta realidad y la realidad percibida se esclarecen mediante la asignación a las particularidades y limitaciones del observador humano. A la hora de llevar cabo el estudio de la comunicación es difícil, incluso se presenta imposible, establecer la diferencia entre aquello tenido por supuesto y aquello que el ser humano percibe verdaderamente. Desde un punto de vista psicosocial, solamente se posee un método que tenga por objeto deducir la existencia del mundo real, y es realizar el cotejo entre la visión de un observador con la de otros observadores.

Para estos autores, sin embargo, suele ser de mucha utilidad suponer una "realidad". En el área de la comunicación, una forma de obtención de un acercamiento significativo a la realidad de los físicos es

---

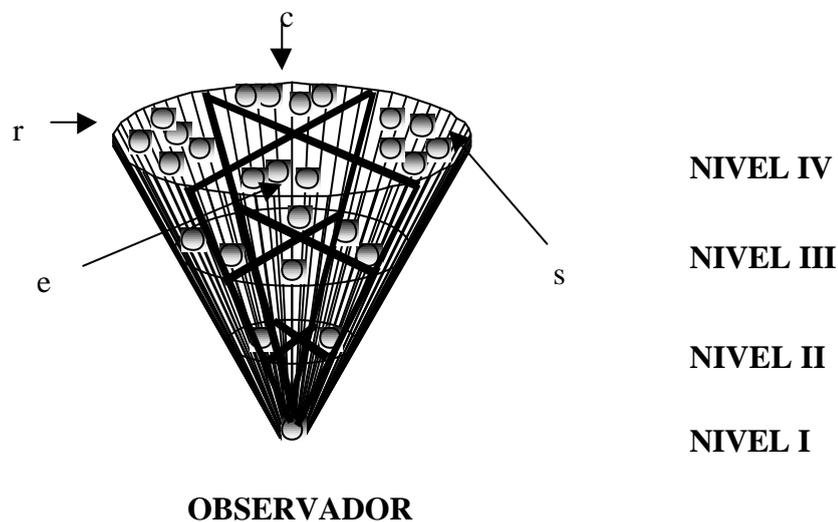
<sup>18</sup> Estos dos aspectos no son objetivos prioritarios de la Teoría de la Comunicación.

realizar la suposición de que un observador "extrahumano" efectúa la observación de las comunicaciones humanas desde una ubicación externa a los sistemas sociales que se investigan. La Figura 1 esquematiza la imagen posible desde esa posición. De esta manera, se supone que el observador humano puede focalizar su atención en los diferentes asuntos comunicativos poseyendo gran ampliación, aunque con su aparato perceptivo siempre igual. Es posible asociar este hecho con la analogía relativa al campo visual observado en un microscopio al mirar a su través. Dependiendo de la ampliación empleada existirá un mayor o menor detalle del campo, disminuyendo el área del campo conforme al incremento del ensanchamiento. Análogamente, al examinar la comunicación, un ser humano puede poseer un campo determinado únicamente en cada instante. Dependiendo de si focaliza en colectividades de tamaño reducido o extenso observará un mayor o menor detalle en las funciones. En consecuencia, la inferencia extraída es que los procesos de recepción, evaluación y transmisión son posibles de observar a cuatro niveles de organización (personal, interpersonal, de grupo y cultural). El esquema de estos distintos procesos de comunicación se presenta

en la Figura 1 mediante los sectores del cono. De este modo, a nivel intrapersonal (primer nivel), las demarcaciones de la visión son ella misma y las diferentes funciones comunicativas de su interior. A nivel interpersonal (nivel segundo) dos personas se extienden en el campo perceptivo, mientras que a nivel grupal (nivel tercero) muchas personas lo ocupan y a nivel cultural (nivel cuarto) una multitud de grupos lo hacen.

De acuerdo a Ruesch y Bateson (1984), el foco de atención del observador humano no está estático, sino que es, más bien, un fenómeno oscilante. La comunicación se manifiesta con una dinámica extrema, poseyendo una elevada rapidez tanto en la transformación de niveles como en el de funciones que parten de la evaluación llegando hasta la transmisión y conducción. Según estos autores, es necesario que la ubicación del científico como observador esté establecida de modo continuo, lo que conlleva el esclarecimiento de los niveles operativos, así como una identificación de las funciones que tiene en el interior de un sistema de comunicación. La situación social o el contexto de la comunicación estarán establecidos por el lugar donde se ubica el observador.

### LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN



☐ = UNA PERSONA

e = evaluación

s = transmisión

c = canal

r = recepción

Figura 5. Los niveles de comunicación. Extraído de Ruesch y Bateson (1984, p.227).

Con respecto al contexto de la comunicación, Reusch y Bateson (1984) exponen que la divergencia o acuerdo relativo a la interpretación del mismo están subordinados a los siguientes procesos:

1. “La “percepción de los otros” o el establecimiento de una unidad de comunicación.
  2. La posición de cada participante y de su función como relator observante.
  3. La identificación de las reglas pertenecientes a la situación social.
  4. La identificación de los roles de una situación dada”.
4. *Características Técnicas de la Comunicación.* Ruesch y Bateson (1984), realizan una descripción desde el punto de vista técnico de la comunicación. Esta se englobará los siguientes aspectos: (a) los enunciados sobre el aparato comunicativo, (b) los métodos de codificación de datos y los efectos producidos por tales datos sobre el comportamiento del sistema, y (c) una teoría general de la naturaleza de la información.
1. *Enunciados referentes a la codificación.* En cualquier comunicación que utilice cualquier clase de red se debe realizar la descripción de la transformación (codificación) a través de la cual los datos relativos a los acontecimientos y objetos de diferente género van a representarse en el interior de la red por otros hechos (mensajes). A pesar de que actualmente, el enunciado exacto del carácter técnico de la codificación interna no es posible debido al estado del conocimiento, existen propuestas sobre el funcionamiento de índole primordialmente digital del cerebro. Como en el apartado anterior expondremos solo el caso de los tres primeros niveles que son significativos en la investigación:
    - ✓ *A nivel intrapersonal:* La descripción de la codificación consiste en la determinación de la relación presentada entre señales de diferente naturaleza (neural, químicas, u otras) y los sucesos interiores o exteriores a los que hacen referencia.
    - ✓ *A nivel interpersonal:* Describir la codificación se pondrá de manifiesto tanto en el ámbito de la comunicación verbal (los procesos de simbolización del lenguaje) como en el de la comunicación no verbal (los más ligeros simbolismos).

- ✓ *A nivel grupal:* Aparte de considerar los procesos de naturaleza verbal y no verbal del nivel interpersonal, con frecuencia se presentan nuevas clases de simbolización a las que no se les suponía que fueran tales. Las personas que intervienen en este nivel poseen unas marcas proporcionadas por los patrones de la organización grupal. En este nivel la codificación precisa un mantenimiento intacto de la organización, como entidad unitaria, en tanto en cuanto que la actuación de estas personas se desarrolla, a menudo, exclusivamente como canal y no como estaciones de salida o destino de los mensajes.

Con respecto a los enunciados cuantitativos referentes a la red de funcionamiento, Reusch y Bateson (1984: página 234-235) expresan que en este asunto están encuadrados contenidos enunciados relativos a:

1. La capacidad del receptor, el transmisor y los canales.
  2. Problemas de umbral.
  3. Características temporales del relevo.
  4. Consideraciones referentes al mantenimiento, metabolismo y reemplazo de partes del sistema.
  5. Enunciados referentes a la estabilidad y adaptabilidad del sistema.
2. *El estado de información del sistema.* Reusch y Bateson (1984), afirman que fijado un instante determinado en la vida de un sistema, se observa que los hechos previos establecen muchas de sus características. Además, es adecuado contemplar esos rasgos a modo de información añadida, debido a que estas características aprendidas se encuentran completamente englobadas en la descripción íntegra de la red. Al describirla de esta manera característica, se alude a los hechos como “experiencias”, y además se realiza la conjetura de que se codificarán en forma de mensajes o signos los efectos de la experiencia determinada. Asimismo, puede útil juzgar como información un gran número de las características del sistema, establecidas preferentemente por los genes más que por el ambiente. Únicamente mediante la observación de sus actividades autocorrectivas es posible la consecución de los datos referentes al estado de información de un organismo por parte del observador, e incluso del autoobservador. Además, según esto autores, la valoración del estado de información de redes más extensas, como lo son los grupos organizados, presenta gran dificultad. Sin embargo, se puede juzgar las variaciones habidas en la red social como producto de la experiencia grupal. Esta clase de información se puede encontrar en la topología variable de las líneas de

comunicación.

3. *El conocimiento y sus efectos.* Es necesario realizar la consideración de que cualquier mensaje es una declaración referente al pasado, pero en el interior de un sistema autocorrectivo, que presenta obligatoriamente consecuencias ulteriores, de manera señalada para la futura acción del receptor. Cualquier mensaje es simultáneamente de carácter indicativo e imperativo. Las características indicativas de un mensaje, consideradas desde el lado del observador, resultan aumentadas estudiando el sistema de origen, en tanto que la naturaleza del sistema sobre el que ejerce su acción establece su efectividad imperativa.

### Los modelos teóricos básicos de comunicación

Siguiendo a Cuesta (2000), desde el punto de

vista de la Psicología de la Comunicación existen dos grandes vertientes de estudio atendiendo a un nivel epistémico-metodológico:

1. Modelos de orientación empírico-analítica: Las explicaciones que ofrecen son estrictamente causales con unos sistemas inflexibles muy semejantes a los modelos utilizados en Física.
2. Modelos teórico-sistemáticos (también denominados teórico-interaccionistas): El propósito primordial de estos modelos es desarrollar análisis funcionales.

A partir de la revisión de los modelos de comunicación realizada por Cuesta (2000), hemos elaborado la Tabla 1, en la que se refleja un amplio panorama de modelos que pertenecen a las dos tendencias generales de estudio en el ámbito de la Psicología Social.

CORRIENTES	MODELOS GENERALES	EJEMPLOS DE MODELOS PARTICULARES <sup>19</sup>	DESCRIPCIÓN BÁSICA
1. Empírico-analítica	Modelo de uso y gratificaciones		Los receptores son sujetos que presentan actividad, capaces de emplear los medios en función de "sus intereses"
	Modelo de la espiral del silencio o modelo de Noelle-Neuman (1974)		Se fundamenta en la noción de equilibrio cognitivo, relativa a la inclinación presentada por las personas para eludir el aislamiento de sus contenidos cognitivos con relación a los grupos de los cuales son miembros o están referidos
	Modelo de la agenda		Es el proceso anterior preciso para a creación de la emisión del mensaje y el acto de la comunicación o incomunicación. El objetivo es realizar un sesgo del flujo de estímulos que por los medios de comunicación alcanza los receptores
	Modelo de la hiperespecialización y el distanciamiento		Los sujetos están supeditados a campos topográficos de información desiguales, implicando que la información procesada, almacenada y retenida no es igual en un proceso acumulativo, que crea una desigualdad cada vez mayor y, por tanto, una separación en los aspectos relativos al conocimiento e información comparando los diversos grupos sociales entre sí

<sup>19</sup> El símbolo (\*) indica que el modelo correspondiente se estudiará posteriormente en mayor profundidad.

CORRIENTES	MODELOS GENERALES	EJEMPLOS DE MODELOS PARTICULARES <sup>19</sup>	DESCRIPCIÓN BÁSICA
2. Teórico-sistemáticas	Modelos básicos	Modelos derivados de la fórmula de Lasswell* (1948)	
		Modelo de Shannon y Weaver* (1949)	
		Modelo de DeFleur* (1966)	
		Modelo de Osgood y Scramm* (1957)	
		Modelo de Dance* (1967)	
		Modelo de Gerbner* (1956)	
	Modelos derivados del equilibrio cognitivo	Modelo de Heider (1946)	
		Modelo de Newcomb* (1953)	
		Modelo de Osgood y Tannenbaum (1955)	
		Modelo de Festinger (1957)	
Modelo de McLeod y Chaffee (1973)			
Modelos sociológicos	Modelo de Riley y Riley (1959)	Dentro del modelo organiza el fenómeno de la comunicación vinculado con facetas psicológicas y sociales	
Modelo de Maletzke (1963)		El modelo se caracteriza por dos componentes peculiares: la amplitud (grado de detalle del modelo) y la interacción existente entre el medio (características psicosociales) y su receptor (características psicosociales)	

**Tabla 3.** Resumen de los principales modelos existentes en la Psicología de la Comunicación (Cuesta, 2000).

Desde un punto de vista social se puede hablar de la existencia de dos clases de modelos de comunicación: los circulares y los lineales. Se trata de dos concepciones muy distintas de la comunicación. Por un lado, la responsable de la efectividad, en el caso de los modelos lineales fundamentalmente es una "perfecta expresión" del emisor, mientras que en el del modelo circular, se considera, sin embargo, que es una "perfecta comprensión", que el emisor tiene la obligación de garantizarla (Lucas Marín y col., 1999).

De acuerdo a McQuail y Windhal (1997), a la

hora de la utilización de los modelos se observan ciertos riesgos. Cuando se lleva a cabo el análisis, no existe un modelo utilizable para todos los objetivos y todos los niveles. Por ello, la elección del modelo conveniente es una cuestión significativa para la investigación que se pretenda desarrollar.

Por otra parte, según McQuail y Windhal (1997), en el seno de una estructura específica de relaciones los actos de comunicación asumen formas predecibles o recurrentes, y acarrear efectos para esta estructura. Además, no son susceptibles de ser observadas en un

modo fácil. Para estos autores, resulta una labor atrayente la posibilidad de la elaboración del “dibujo” de las líneas que simbolizan las uniones, y de empleo de otras herramientas que pongan al descubierto cualidades tales como la estructura, topografía, fuerza y dirección de las relaciones

Básicamente, los modelos que se establecen a continuación se ubican dentro del grupo de los denominados “modelos funcionales”, puesto que en cierta medida toda comunicación posee una naturaleza dinámica y conlleva elementos de proceso o variación.

### El modelo de Laswell

Laswell (1948) expresó la siguiente frase que tuvo una repercusión muy notoria en la investigación referente a la comunicación: *Un modo adecuado para describir un acto de comunicación consiste en responder a las preguntas siguientes: ¿Quién dice qué en qué canal con qué efecto?* A la anterior frase se la denomina como la *Fórmula de Lasswell*, y que en forma gráfica da como resultado la Figura 6:

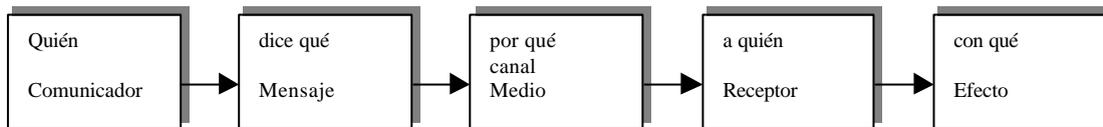


Figura 6: La fórmula de Lasswell con los elementos correspondientes del proceso de comunicación (Lasswell, 1948)

Primordialmente el uso de esta fórmula ha sido dirigido a la organización y estructuración de los estudios relativos a la comunicación (Riley y Riley, 1959), citados por McQuail y Windhal (1997).

Bradock (1958) perfecciona el modelo de

Laswell, añadiéndole los dos aspectos siguientes del acto de comunicación: “(a) las circunstancias en las que se envía un mensaje, y (b) el propósito con que el comunicador dice algo” (McQuail y Windhal 1997). La representación gráfica sería la Figura 7.

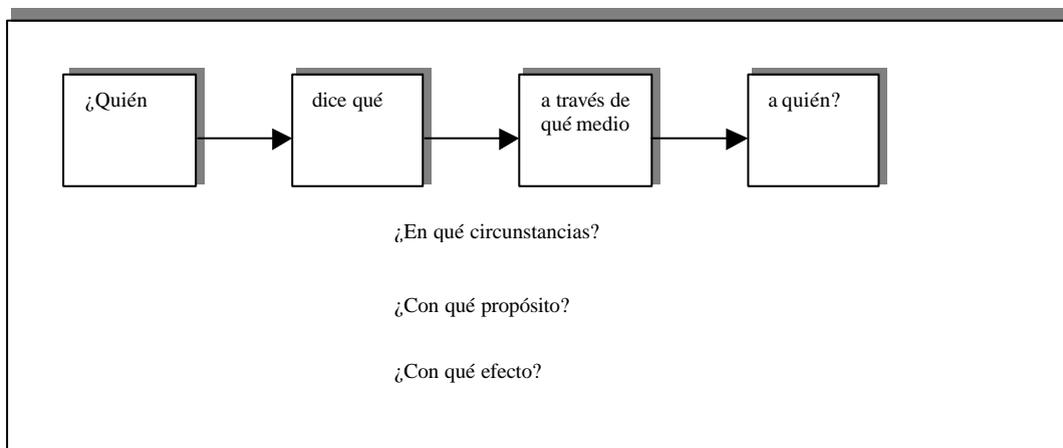


Figura 7. perfeccionamiento del modelo de Laswell realizado por Braddock (1958). (McQuail y Windhal, 1997, p.42).

### El modelo de Shannon y Weaver

El modelo de Shannon y Weaver (1949) ha sido empleado analógicamente en el estudio de temas tales como la conducta y la lingüística. En este modelo, la descripción de la comunicación se realiza conside-

rándolo como un proceso lineal, unidireccional. El modelo señala cinco funciones que se tienen que cumplir, apareciendo el factor disfuncional “ruido”. La representación gráfica de este modelo se refleja en la Figura 8.

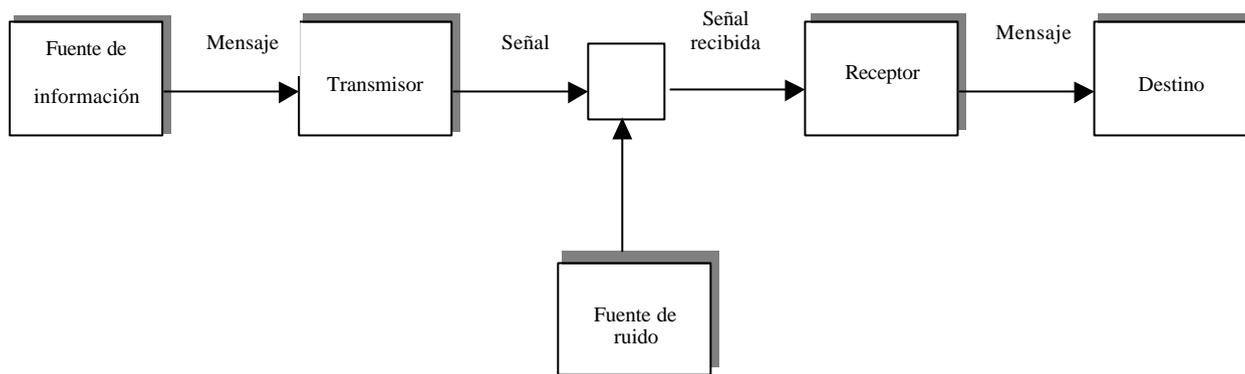


Figura 8. Modelo de Shannon y Weaver (1949). (McQuail y Windhal, 1997, p.45).

Desde el punto de vista psicolingüístico, autores como Chomsky y su escuela, contribuyeron al desarrollo de los esquemas comunicativos. De este

modo, basándose en el modelo de Shannon, Jakobson (1961), establece el modelo esquematizado en la Figura 9.

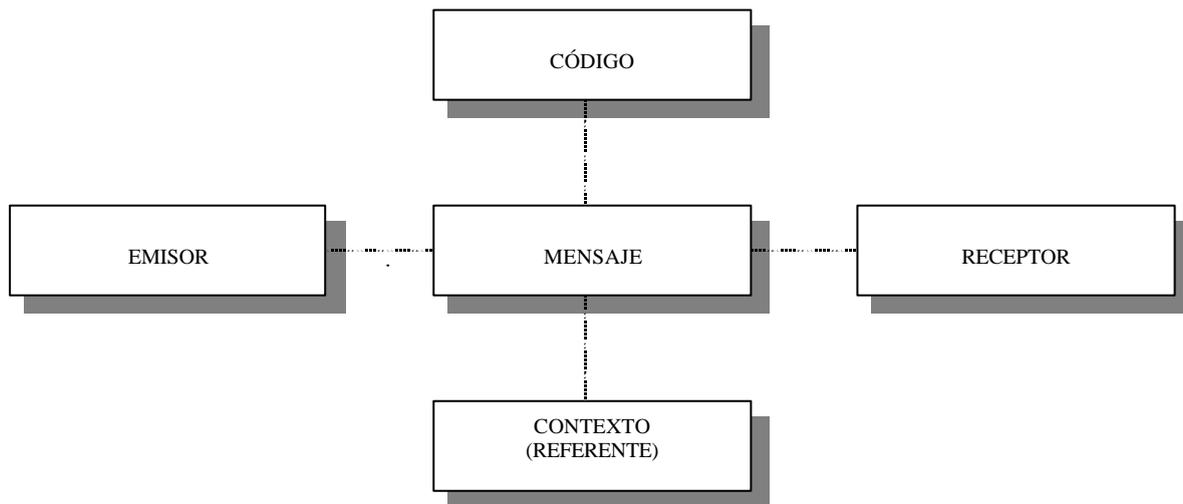
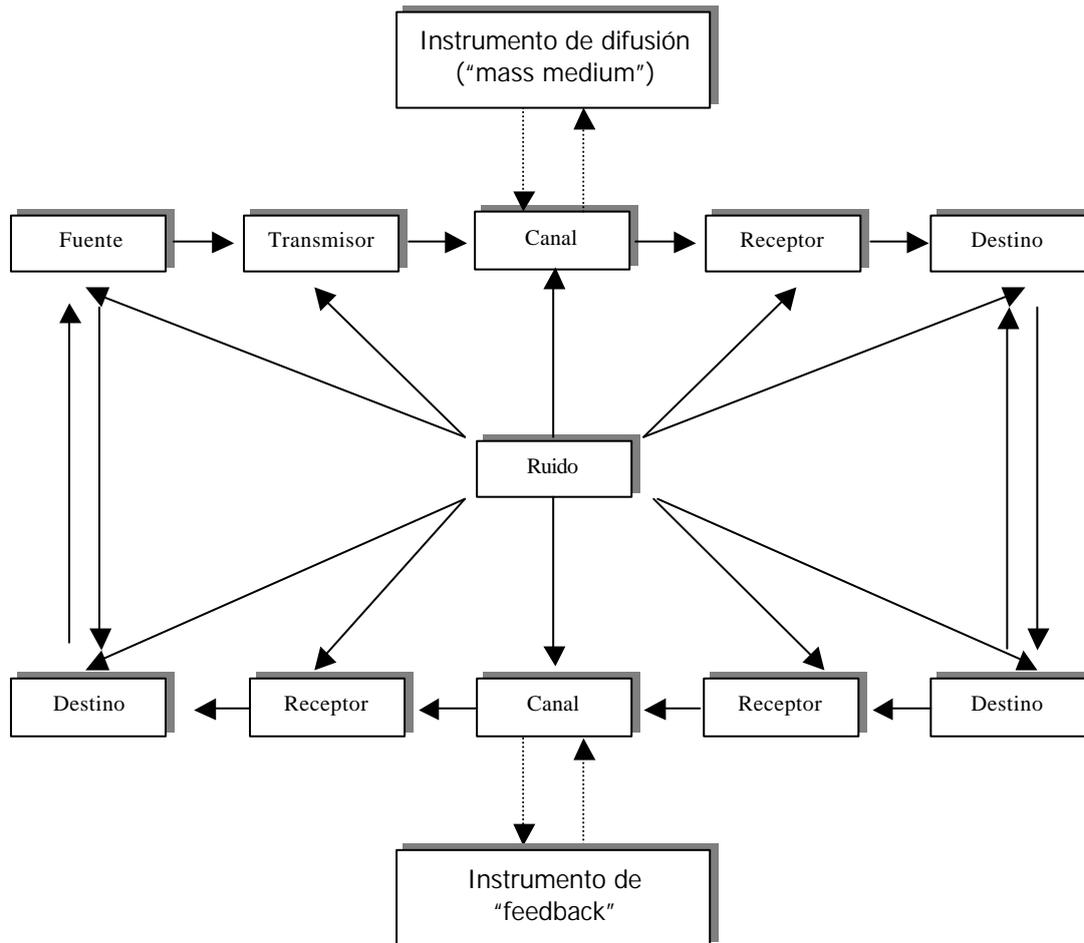


Figura 9. Esquema de comunicación de Jakobson (1961). (Loscertales y Gómez Delgado, 1998, p. 252).

**Adaptación del modelo de Shannon y Weaver realizada por DeFleur**

DeFleur (1966) perfeccionó el modelo de Shannon y Weaver (1949) en el aspecto relativo a la correspondencia entre el significado del mensaje generado y el mensaje recibido. Este autor agrega una serie de componentes al modelo previo de Shannon y Weaver con el objeto de exponer el modo en que la

fuerza adquiere su retroalimentación. Ésta última proporciona la posibilidad de adaptación de un modo más efectivo en la forma en que comunica con su receptor. Este hecho acarrea el aumento de la posibilidad de consecución de la correspondencia entre los significados (isomorfismo). La aportación de la retroalimentación realizada por DeFleur (1970) aparece representada en la Figura. 10.



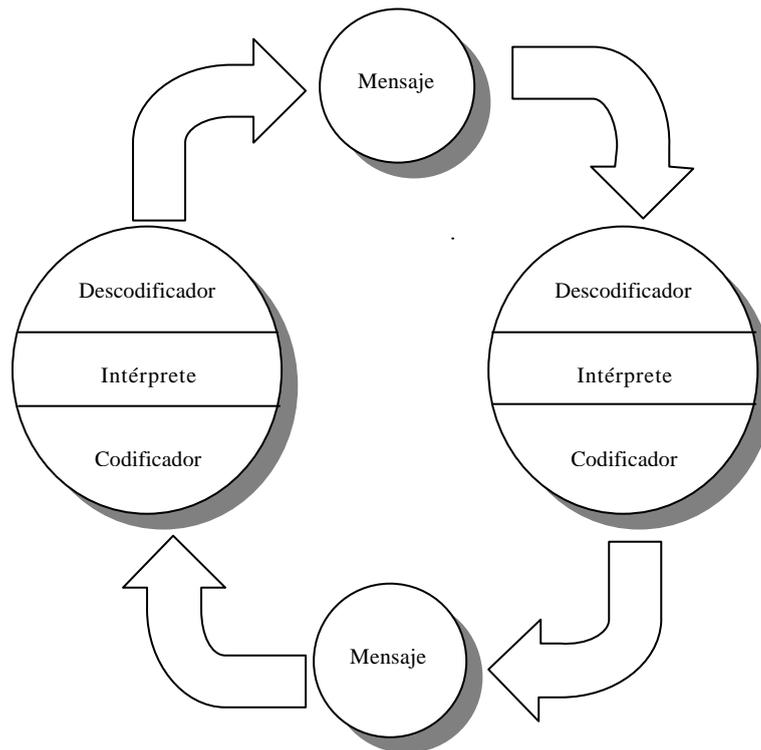
**Figura 10.** Adaptación del modelo de Shannon y Weaver por DeFleur (1970).  
(McQuail y Windhal, 1997, p.46).

### ***El modelo circular de Osgood y Schramm***

Schramm (1954) presentó este modelo tomando como base a Osgood (1957). Si se compara este modelo con el de Shannon, se advierten dos diferencias significativas. Por una parte, el modelo de Shannon es lineal, mientras que el de Osgood y Schramm (1954) es fundamentalmente circular. Por otra parte, el modelo de Osgood y Schramm trata de la conducta de los actores principales en el proceso comunicativo, a diferencia del modelo de Shannon que apunta a los canales que realizan la mediación entre emisores y receptores de forma primordial. A pesar de

estas diferencias, se pueden observar analogías importantes entre ambos modelos.

De forma general, en este modelo los actores que intervienen en la comunicación se consideran como iguales y ejercen las siguientes tres funciones idénticas: la codificación, la descodificación y la interpretación. La función codificadora es equiparable a la transmisión (del modelo de Shannon y Weaver) y la descodificadora a la recepción (del modelo de Shannon y Weaver). El modelo de Osgood y Schramm (1954) resulta esquematizado en la Figura 11.



**Figura 11.** Modelo de Osgood y Schramm (1954).  
(McQuail y Windhal, 1997, p.47).

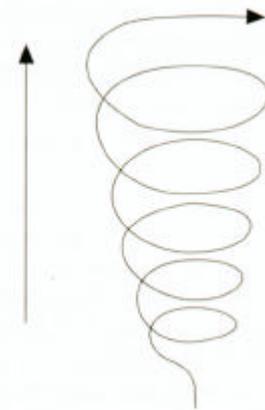
### **El modelo de la espiral de Dance**

El modelo de la espiral de Dance (1967) se trata de un desarrollo del modelo de Osgood y Schramm (1954). Una insuficiencia de este último modelo es señalada Dance (1967), exponiendo la idea de que el aspecto de la analogía de la comunicación circular en que ésta retorna al mismo punto exacto de salida después de realizar una circunferencia<sup>20</sup> completa es equivocada.

En las ocasiones que el círculo no posee validez, la figura de la espiral es un ayudante en el entendimiento en las mismas. Este modelo apunta a que el proceso comunicativo se desplaza hacia delante y al hecho de lo que se comunica en este momento poseerá influencia tanto en los aspectos estructurales como en los relativos al contenido de la comunicación posterior.

Frente a una imagen “congelada” del proceso

que se lleva a cabo en la comunicación en la mayoría de los modelos, Dance pone énfasis en el carácter dinámico de la comunicación en su modelo de la espiral. Este modelo se representa en la Figura 12.



**Figura 12.** Modelo en espiral de Dance (1967).  
(McQuail y Windhal, 1997, p.49).

<sup>20</sup> Dance (1967) señala que se realiza un círculo cuando, en realidad, estrictamente hablando es una circunferencia.

**El modelo general de la comunicación de Gerbner**

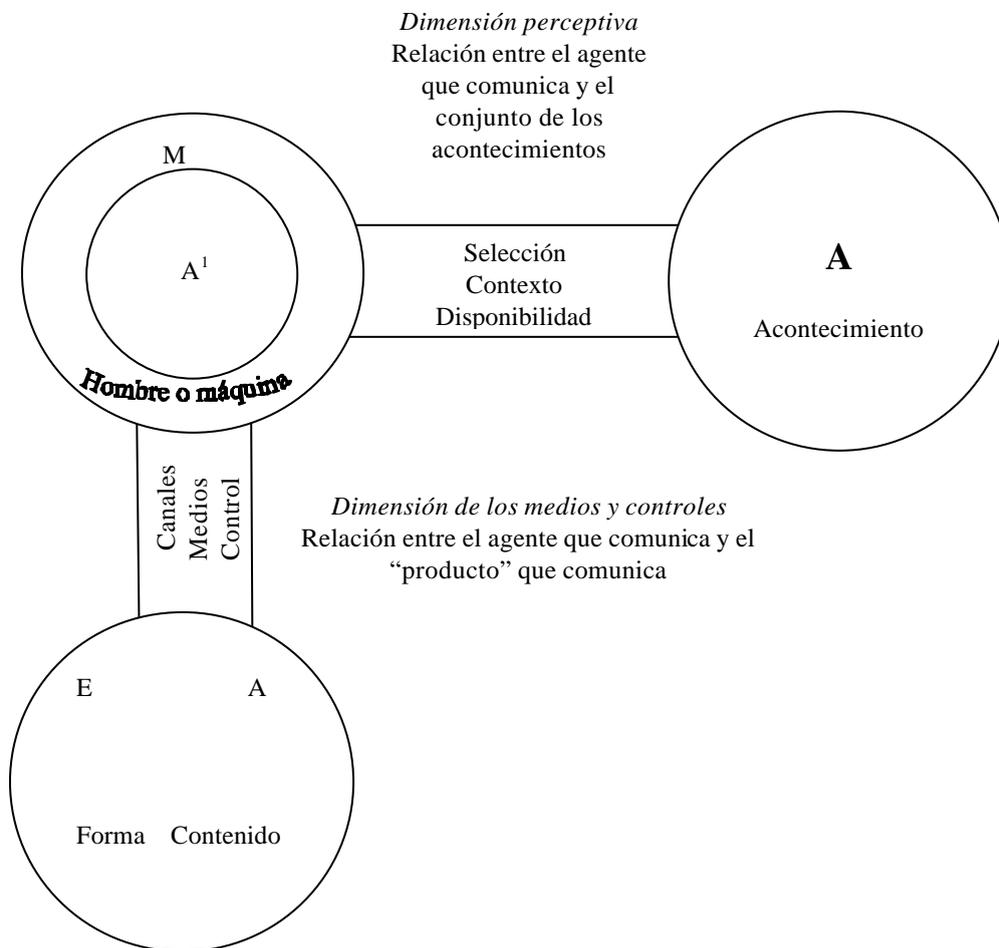
La característica especial del diseño del modelo de comunicación de Gerbner (1956) es que, dependiendo de la clase de situación comunicativa que realice la descripción, permite ofrecer distintas configuraciones. La utilización de los componentes de este modelo se efectúa a modo de las piezas de un mecano. Este hecho permite describir tanto los procesos sencillos y complejos de la comunicación como los de generación (de mensajes) y de percepción (de los mensajes y de los acontecimientos sobre los que se asienta la comunicación). Este modelo ofrece la posibilidad de proponer cuestiones no solamente referentes a la naturaleza de la generación o producción y la percepción sino también sobre la relación entre ambas.

El modelo verbal de Gerbner aparece de este modo:

*“Alguien percibe un acontecimiento y reacciona en una situación a través de unos medios con el fin de hacer disponibles algunos materiales con una cierta forma y en un contexto transmitiendo un contenido con ciertas consecuencias”*

(McQuail y Windhal, 1997, p. 51).

Gráficamente, el modelo general en su forma fundamental se representa en la siguiente Figura 5.21.:



**Figura 13.** Modelo de la comunicación general de Gerbner (1956).  
M percibe A como A¹. (McQuail y Windhal, 1997, p.52).

En la Figura 13 el símbolo A se refiere a lo percibido (el acontecimiento), mientras que A¹ es como lo percibe el receptor, M, que puede o bien un ser humano o bien una máquina en otro contexto diferente al humano.

**El modelo ABX de Newcomb**

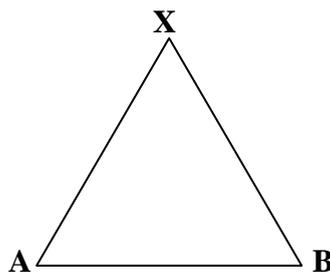
El modelo ABX de Newcomb (1953), citado por McQuail y Windhal (1997) fue establecido perfeccionando un trabajo previo de Heider (1946),

citado por McQuail y Windhal (1997). La teoría del equilibrio Heider formulaba que en el supuesto de que dos personas tuvieran una actitud de estima o menosprecio mutuos o con respecto a algún objeto externo, ciertas pautas de relación estarían equilibradas, mientras que otras estarían desequilibradas. También, en el supuesto de equilibrio, existiría una resistencia al cambio por parte de ambos, mientras que en el caso de desequilibrio, se manifestaría un intento de restablecimiento del equilibrio "cognoscitivo".

El postulado de Newcomb establece una "tendencia a la simetría", que conllevaría un ensanchamiento a través de la comunicación en el campo de concordancia. Este autor afirmó que *La comunicación desempeña la función esencial de capacitar a dos o más individuos para que mantengan una orientación recíproca simultánea entre ellos y con respecto a los objetos del entorno exterior* (Newcomb, 1953).

Como consecuencia la comunicación es una respuesta que se aprende en una situación de tensión. Por tanto, cuando aparecieran condiciones de incertidumbre y desequilibrio, la presencia de una mayor actividad comunicativa sería más razonable.

El modelo resultaría un triángulo (Figura 10), cuyos vértices respectivos simbolizan los individuos A y B y al objeto X que se encuentra en su entorno común. Existe una orientación mutua de un individuo hacia el otro. Asimismo, se observa una orientación de ambos con relación a X. De esta manera, la comunicación se comprende como un proceso que sustenta la estructura de la orientación, ya que se produce un mantenimiento o una mejora de la simetría de la relación entre los tres elementos al transmitir información sobre todo cambio producido, y al posibilitar la realización de reajustes. Fundamentalmente, el modelo expresa que en el caso de que las condiciones lo admitan, la tensión hacia la consistencia de la actitud realizará un desarrollo de la comunicación.



**Figura 14.** El modelo de Newcomb, en el que dos individuos (A y B) están orientados entre sí y en relación a otros. (McQuail y Windhal, 1997, p.55).

Las dos proposiciones más significativas que se pueden extraer de este modelo son:

1. La existencia de discrepancias relativas a su orientación hacia el objeto X provocará un estímulo de la comunicación.
2. Como consecuencia de esta comunicación existirá una tendencia al restablecimiento del equilibrio, entendido como el "estado normal" de un sistema de relaciones.

Ciertos matices fueron agregados por Newcomb (1959) a su proposición primitiva, señalando que únicamente se llevaría a cabo una activación de la comunicación, con toda probabilidad, en las condiciones siguientes:

1. En el caso de una atracción intensa entre las dos personas.
2. En el caso de que el objeto resulte significativo, aunque solamente lo sea para una de las personas.
3. En el caso de que el objeto sea importante para las dos personas.

### Comparación de los modelos lineales y circulares

Una comparación básica entre las dos grandes clases de modelos generales de comunicaciones: los modelos lineales y los circulares aparece reflejada en la Tabla 5.12:

	LINEAL	CIRCULAR
ASUNCION BASICA	Transporte. Expresión efectiva = comunicación efectiva.	Ida y vuelta de contenido. Comprensión = Comunicación efectiva.
VENTAJAS	Hace precisos al dar la información. Une comunicación y acción.	Conecta con una predisposición natural. Es más precisa la comunicación.
INCONVENIENTES	Confunde la comunicación con la información. Se ve al receptor como pasivo. Se ven los mensajes como significados.	Hace creer que la comprensión lleva al acuerdo. Hace a la comprensión el fin de la comunicación. Lentitud.
EFFECTOS	Sobre la audiencia: Modelo E → R	Sobre el emisor y receptor. Modelo E ↔ R
AUTORES	Lasswell (descriptivo). Shannon y Weaver (matemático).	Schramm (personal y de masas). DeFleur (simultáneo).

**Tabla 2.** Resumen de modelos de transmisión de información.  
Lucas Marín y col (1999, p. 76).

Asimismo, se puede agregar la consideración de la vinculación del modo autoritario de participación con la puesta en práctica del modelo lineal, a la vez que el modo democrático queda asociado al circular (Lucas Marín y col., 1999).

En general, y aun a riesgo de simplificar, según Winkin (1994), se puede realizar el símil de considerar a los modelos circulares como una orquesta, mientras que a los modelos lineales se les asociaría la imagen de un telégrafo.

De este modo, si se trata de profundizar las clásicas relaciones duales, en la investigación sobre las diferentes formas de comunicación personal o en grupos de número reducido de miembros, de acuerdo a Rogers (1976), se pueden establecer cuatro importantes procedimientos como son los que reciben el nombre de *circular*, *en rueda*, *en cadena* y *total*.

Debido a que cualquier sistema de comunicación tiene como destino final el sistema nervioso humano, no existirá ninguna teoría de la comunicación con carácter completo, a no ser que pueda tratar los elementos del sistema en un lenguaje teórico que sea tan general y poderoso que los seres humanos estén contenidos junto con los otros elementos (Miller, 1980).

### Comunicación no verbal

En la actualidad es manifiesto el interés del ser humano por la comunicación no verbal (CNV). El

arte, el teatro y el cine<sup>21</sup> se esfuerzan en intentar conectar con los espectadores, los escritores se afanan por lograr que las características gestuales de los personajes de sus textos capten la atención de los lectores, los psicólogos pretenden observar las posibles trastornos de los pacientes por medio de indicios en su comunicación no verbal, y los dirigentes políticos tienen por objetivo "dar la mejor imagen" en sus apariciones ante la opinión pública.

Aunque el interés por este tema es actual, históricamente es a comienzo del siglo XX cuando se han realizado trabajos de investigación. En los años cincuenta del siglo XX una pléyade de científicos e investigadores encabezados por Birdwhistell, Goffman, Ekman, y otros, se dedicaron al estudio de la comunicación no-verbal de modo sistemático. En los últimos cuarenta años se ha producido una eclosión de trabajos de investigación en esta área. Un hito importante en este desarrollo fue al "Conferencia sobre Paralingüística y Kinésica" en *Indiana University* (Sebeok y col., 1964). También fueron de gran importancia las reuniones de los años 60 de la *Royal Society of England*, o los cursos destinados a investigadores desarrollados en los años 1969 y 1979 organizados por la Organización del Tratado del Atlántico Norte, y los organizados por el *Ontario Institute of Studies in Education* (Poyatos, 1994).

De acuerdo a Hervás (1998), la comunicación no

<sup>21</sup> Esto queda reflejado en el clásico trabajo de Constantin Stanislavski (1949) titulado *Building a Character* (La construcción del personaje)-manual de referencia de afamadas academias de dramatización como *Actor's Studio*-, donde se prima la importancia de la comunicación no-verbal.

verbal es el producto de cuatro ramas diferentes del conocimiento: la Psicología, la Psiquiatría, la Antropología, y la Etología. Diversos autores (por ejemplo: Roncin, 1989; Thiel, 1991; Pease, 1997; Fast, 1998; González Ramírez, 1998; Wainwright, 1998; Pacori, 1999; Rebel, 2000) utilizan el término de “lenguaje corporal” para denotar el tipo de lenguaje que acompaña al cuerpo humano. Rebel (2000) expone tres formas de origen del lenguaje corporal:

1. Transmisión genética: Incluso antes del nacimiento se manifiestan movimientos hacia delante y atrás que realiza el feto de seis semanas con sus extremidades.
2. Mediante adquisición: La sociedad y los factores del ambiente influyen en el mismo.
3. Mediante aprendizaje: Por la educación o utilizando un aprendizaje consciente y voluntario.

Conviene señalar que, aunque el desarrollo de la comunicación no verbal es reciente, ésta posee un origen que se remonta a tiempos remotos, habiendo llegado a implicar a que el hombre haya sobrevivido en algunos momentos.

El concepto de comunicación no verbal es uno de los peores definidos de la Semiótica. Una de las concepciones más extendidas que considera que CNV=C-L (comunicación no verbal=comunicación-lenguaje) es torpemente negativa, simplista, y obscurantista (Sebeok, 1977; Poyatos, 1987). Kendon (1981), revisa la aparición del término, sus demarcaciones y consecuencias. Además, ofrece una explicación sobre la no-necesidad de intencionalidad del comportamiento con vistas a lograr comunicación. Para Watzlawick y Weakland. (1977), la comunicación se considera como un todo integrado. Por tanto, no es una cuestión trascendental la contraposición entre la comunicación verbal (CV) y la comunicación no-verbal (CNV). Con la misma opinión Knapp (1995) expone la imposibilidad de estudiar la comunicación no verbal separarla del proceso global de comunicación. Asimismo, según Loscertales y Gómez Delgado (1998), únicamente por razones excepcionales se puede apartar “lo verbal” de “lo no verbal” en la vida real. Schulman y Penman (1992), afirman que no presenta una lógica rigurosa, hablar de sistema de comunicación no verbal, puesto que únicamente es un constituyente (si bien, fundamental) del conjunto del sistema de comunicación.

Pacori (1999), considera que la CNV es de carácter analógico, mientras la CV es de índole lógica. Según Marroquín y Villa (1995), debido al hecho de

que la comunicación posee una naturaleza analógica presenta mayor universalidad.

La comunicación lógica presenta algunas características tales como:

1. Utilización de las palabras.
2. Las funciones primordiales son la descripción de cosas y la realización de afirmaciones.
3. Presenta coordinación realizada por medio de reglas precisas con objeto de generar y comprender los mensajes.
4. Exhibe un carácter exclusivo de capacidad para la expresión de conceptos, a ofreciendo una denominación y representación de los objetos, instantes y personas que pueden estar distantes tanto espacialmente como temporalmente.

Por otra parte la comunicación analógica presenta las siguientes características:

1. La utilización de diversos elementos tales como los gestos, expresiones, los sonidos, etc.
2. La creación de una relación de semejanza o de pertenencia entre la señal no verbal y aquello a lo que se hace referencia (principio de analogía).
3. La imposibilidad de abstracción de toda comunicación del sistema analógico.
4. La manifestación de un carácter de distensión, debido a que posibilita desatar emociones.

Schulman y Penman (1992) consideran que la característica prototípica de la CNV es más analógica que digital en la forma (esto explica la dificultad de traducir mensajes no verbales a verbales y viceversa). Además la CNV necesita menor aprendizaje, no puede expresar relaciones de carácter lógico (no hace uso de la lógica lingüística<sup>22</sup>).

Por otra parte, a la vez, desde un punto de vista de su potencialidad, manifiesta mucho mayor grado de ambigüedad, debido al hecho de que no se verifica la existencia desde un punto de vista de la cultura de convenciones de índole explícito y precisamente definido

<sup>22</sup> Se puede verificar la imposibilidad de traducir expresiones que emplee construcciones del tipo “bien...bien” o “si..., entonces...”

con vistas a la interpretación de sus significados. Asimismo, se manifiesta que no existe una equivalencia obligatoria entre el par: comunicación lógica<sup>23</sup> y comunicación analógica<sup>24</sup>, respectivamente y la díada: CV y CNV.

Como se observará más adelante, existe un abundante número de autores que ofrecen diferentes clasificaciones de la comunicación no verbal. A modo de ejemplo, se pueden señalar las divergencias observadas en autores como Ekman y Friesen (1969) y Duncan (1969). Para aquellos, dentro del comportamiento no verbal se incluiría todo movimiento o posición facial y/o corporal, mientras que para éste último, comprendería el paralenguaje, cinesia, proxémica, olfacción, sensibilidad de la piel al toque y a la temperatura- e incluso la utilización de artefactos. Duncan introduce la expresión facial, el movimiento ocular, y las posturas, en el comportamiento cinésico o movimiento del cuerpo. Corraze (1986) considera comunicaciones no verbales en vez del término CNV. Entiende por comunicaciones no verbales el conjunto de medios de comunicación que existen entre individuos vivos que no utilizan el lenguaje humano o sus derivados no sonoros (escritura, lenguaje de los sordomudos, etc...).

Para Pross (1987), la expresión *non-verbal communication* (comunicación no verbal), designa formas del contacto elemental humano fuera del lenguaje, tales como mímica, gestualidad, posturas corporales, las comunicaciones facilitadas por el olor y el gusto; pero también la simbología de las imágenes, las disposiciones de espacios y cuerpos humanos en áreas de la comunicación, es decir, música, bailes, manifestación, desfiles, protocolo y ceremonial.

Poyatos (1994, p. 17) define la CNV como *“las emisiones de signos activos o pasivos, constituyan o no comportamiento, a través de los sistemas no léxicos somáticos, objetuales y ambientales contenidos en una cultura, individualmente o en mutua coestructuración”*.

Asimismo, Hervás (1998, p. 35) define la comunicación no verbal, según la cual, *“la comunicación no verbal es la comprensión mediatizada entre los seres vivos con toda clase de medios no lingüísticos.*

Lucas Marín y col. (1999: página 66) expone la

comunicación no verbal como *“aquella que acompaña en la comunicación al lenguaje verbal (gestos, posturas, etc.), que comunica, manifiesta algo sin ser lenguaje”*.

Para Rebel (2000: página 117) la comunicación no verbal se entiende como *“la comprensión mediatizada y /o mediatizada entre los seres vivos con toda clase de medios no lingüísticos”*.

### Características generales de la comunicación no verbal

Aparte de la heterogeneidad, la variedad y una extraordinaria complejidad de los aspectos no verbales de la comunicación, Serrano (1992) expone unos rasgos más característicos de la misma:

1. Por regla general, la comunicación no verbal presenta una relación de carácter interdependiente con respecto a la interacción verbal.
2. Los mensajes no verbales, frecuentemente, son más significativos que los mensajes verbales.
3. No se puede evitar la comunicación, en toda situación comunicativa.
4. Existe preponderancia de la función expresiva o emotiva con respecto a la referencia en los mensajes de naturaleza no verbal.
5. Si se analizan culturas diferentes se observarán que poseen sistemas no verbales diferentes.
6. Algunos comportamientos están especializados para la comunicación.
7. Hoy día la investigación de naturaleza no verbal se halla en una etapa descriptiva o taxonómica.

Lucas Marín y col. (1999) aporta también ciertas señas de identidad a la comunicación no verbal tales como que: ciertos signos del lenguaje no verbal son incontrolables en ciertas ocasiones, y pueden contemplarse como inconscientes, así como que el carácter innato de muchos de estos signos. Otra de las peculiaridades de esta clase de lenguaje es su asimilación, desde un punto de vista cultural, y asimismo, la posibilidad de variación de su significación con el transcurso del tiempo.

<sup>23</sup> Una ilustración de lenguaje de carácter lógico y no verbal la constituiría el código Morse utilizado en telegrafía, y el código Braille para ciegos.

<sup>24</sup> Pacori (1999) explica un caso de comunicación verbal no lógica. En el mismo se relata que una mujer, no pudiendo soportar la minusvalía de su hija, toma uno de sus muñecos y lo arroja contra la pared, expresando verbalmente: *“¡te odio!”*. En este ejemplo existe una transferencia del resentimiento del niño al muñeco.

Rebel (1999), sintetizando los análisis de Laban y Hall (1981) afirma que los elementos básicos del lenguaje del cuerpo son: (1) Espacio, (2) Tiempo y (3) Energía. Y distingue tres contextos, tomados con

referencia al cuerpo, en los cuales se puede localizar estos tres tipos de lenguaje, que se pueden esquematizar en la Tabla 6.1:

ELEMENTOS BÁSICOS DEL LENGUAJE DEL CUERPO	MANIFESTACIONES EN EL INTERIOR DEL CUERPO	PRÓXIMO AL CUERPO	EN EL EXTERIOR DEL CUERPO
Espacio	<p>Percepciones de las dimensiones del espacio de tres formas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Dilatación y contracción.</li> <li>Movimiento-contramovimiento-equilibrio</li> <li>Balance (sentido muscular y equilibrio)</li> </ol>	<p>1. Direcciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Visuales.</li> <li>1.2. Del movimiento sin cambio de la posición.</li> <li>1.3. Del movimiento con cambio de la posición en rectas o curvas: adelante-atrás, arriba-abajo, derecha-izquierda, diagonal</li> </ol> <p>2. Planos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Desplazamiento del centro de gravedad: centro, elevado, bajo.</li> <li>2.2. Desplazamiento del centro de gravedad: centro, elevado, bajo.</li> <li>2.3. Plano frontal: elevado-bajo, derecha-izquierda, diagonal.</li> <li>2.4. Plano horizontal: derecha-izquierda, adelante-atrás, diagonal.</li> <li>2.5. Plano sagital: arriba-abajo, adelante-atrás, diagonal.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Configuración espacial mediante elementos móviles y estáticos.</li> <li>Comportamiento espacial.</li> </ol>
Tiempo	<p>Por medio del ritmo respiratorio, cardíaco y del pulso el ser humano sufre ritmos que poseen mayor o menor velocidad, que presentan distintas posibilidades de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Aceleración del ritmo.</li> <li>Deceleración.</li> <li>Regular.</li> <li>Irregular.</li> <li>Métrico.</li> <li>Fluido.</li> <li>Interrumpido.</li> <li>Simultáneo.</li> <li>Consecutivo.</li> </ol>	<p>El ritmo interno se expresa mediante gesticulación y mímica de las siguientes formas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Ritmos libres (irrepetibles, irregulares).</li> <li>Ritmos conformados (repetibles de modo semejante).</li> </ol>	<p>Mediante relojes o divisiones del tiempo.</p>
Energía	<p>Sentimiento de las polaridades de las intensidades altas y bajas del rendimiento en la circulación y los nervios, y sus consecuencias en el impulso motor.</p>	<p>Los actos y acciones pueden ser seguidas mediante actividades del esqueleto, de los tendones, de los músculos, cuando se realiza su tensión y su distensión en ciertas condiciones espaciales y temporales, lo que desata el sentimiento sobre la pesadez o ligereza. Las acciones impulsivas básicas y cualidades dinámicas</p>	<p>En función de la distancia cambian las relaciones de tensión con referencia a las otras personas.</p>

ELEMENTOS BÁSICOS DEL LENGUAJE DEL CUERPO	MANIFESTACIONES EN EL INTERIOR DEL CUERPO	PRÓXIMO AL CUERPO	EN EL EXTERIOR DEL CUERPO
		del movimiento: 1. Presión. 2. Palmoteo. 3. Empuje. 4. Balanceo. 5. Torcimiento. 6. Palpación. 7. Azotamiento. 8. Deslizamiento.	

**Tabla 6.1.** Componentes básicos del lenguaje corporal y sus manifestaciones en tres contextos que poseen referencia el propio cuerpo. Rebel (1999, p.33-39).

### Clasificaciones de la comunicación no verbal<sup>25</sup>

Se han construido numerosas clasificaciones relativas a la comunicación no verbal (Argyle, 1972, Duncan, 1969; Petrovich y Hess, 1978; Ricci y Cortessi, 1980; Wiener, 1972). Jiménez Burillo (1985), considerando todas ellas, construye la siguiente tipología:

1. Kinésica. Dentro de esta categoría estarían encuadrados los movimientos realizados por el cuerpo, la orientación corporal, la postura, los gestos, la expresión facial, el movimiento ocular y de las cejas, la dirección de la mirada y los movimientos que presentan un sentido definido en una cultura.
2. Proxémica. Esta sección abarcaría la utilización del espacio personal, la proximidad física entre los individuos, la distancia de interacción, la colocación relativa en la interacción y la conducta territorial humana.
3. Paralingüística. En este apartado estarían incluidos tanto las cualidades de la voz como la risa, los bostezos y los gruñidos. También estarían encuadrados aquí no solamente el ritmo y la velocidad de la conversación sino las pausas en el flujo de la conversación, los errores, los acentos, etc.
4. Aspectos olfativos y cutáneos. En este capítulo entrarían todas aquellas dimensiones comunicativas relacionadas con la utilización de artefactos tales como cosméticos, objetos llevados en el cuerpo, etc.

<sup>25</sup> Parte de este epígrafe está extraído de Hernández Mendo (1998).

Knapp (1995) tomando como base investigaciones y estudios de autores que categorizaban su trabajo bajo el término de no verbal presenta la siguiente clasificación de la comunicación no verbal: (1) Movimiento del cuerpo o comportamiento cinésico, (2) Características físicas, (3) Conducta táctil, (4) Paralenguaje, (5) Proxémica, (6) Artefactos y (7) Factores del entorno.

Sanchez-Castilla (1995) ofrece la siguiente clasificación: (1) Kinésica, (2) Conducta táctil, (3) Apariencia física, (3) Ropas y artefactos<sup>26</sup>, (3) Expresiones faciales, (4) Conducta visual<sup>27</sup> y (5) Paralenguaje.

La clasificación de la CNV elaborada por Poyatos (1994)<sup>28</sup>, es más compleja, considera que la comunicación se produce a partir de la interacción (especialmente la producida cara a cara) y podemos considerar que la producida en esta situación es la más básica y la más compleja de la comunicación humana. A partir de aquí y para clasificar la actividad comunicativa considera dos continuos: (a) vocal/no-vocal y (b) verbal/no-verbal. Con estos criterios considera que el proceso comunicativo puede ser:

<sup>26</sup> De acuerdo a Vayer y Roncin (1986), el comportamiento de los vestidos presenta un doble comportamiento: cubrir el cuerpo y expresar un comportamiento, una personalidad. El comportamiento ornamental se asocia, entre otros aspectos, al sexo, temperamento y cultura.

<sup>27</sup> Según Vayer y Roncin (1986) es posible que la mirada exprese todo. Sin embargo, estos autores consideran que en un diálogo cara a cara esté fuertemente vinculada a las relaciones de tipo verbal a las que aporta un valor expresivo, existiendo tres ejes en las relaciones verbales vinculadas a la mirada: captación- agresión, llamada – retirada y “estar con”.

<sup>28</sup> En este mismo trabajo (Poyatos, 1994) distingue entre actividad verbal (lenguaje), actividad no-verbal (paralenguaje y kinésica), proxémica (las distancias y el contacto físico interpersonales y con el medio ambiente) y la cronémica (nuestro concepto y actitudes respecto al tiempo que manejamos diariamente) (p.20).

- a. vocal-verbal (lenguaje)
- b. vocal-no verbal (paralenguaje)
- c. no vocal-no verbal (kinésica, proxémica<sup>29</sup> y demás sistemas corporales)

La CNV, como proceso comunicativo que es, implica a un emisor que lleva a cabo un proceso de codificación-emisión y a un receptor que realiza una recepción-descodificación. Siguiendo el ameno y pormenorizado trabajo de Poyatos (1994)<sup>30</sup> y teniendo en cuenta dos continuos, Homomorfos/Antomorfos y Sinónimos/Antónimos, se pueden plantear 7 situaciones en el proceso de la CNV:

1. Como hablantes usamos nuestras propias construcciones kinésicas, descodificadas correctamente por nuestro interlocutor de otra cultura, debido a su posición y funciones sintácticas en nuestro discurso, por su estructuración con las conductas circundantes (verbales o no-verbales) o por el contexto situacional. Las construcciones kinésicas que se pueden producir son:

a. *antomorfos-antónimos* (formas y significados distintos, p.e. para un inglés el gesto español de juntar y separar las yemas de los dedos indicando que un lugar está 'atestado' de gente).

b. *antomorfos-sinónimos* (formas distintas aunque idéntico significado a otro gesto nuestro, p.e. el mejicano que indica la estatura de un animal con el puño cerrado, vertical y perpendicular al suelo).

c. *homomorfos-antónimos* (idéntica forma y distinto significado, p.e. el venezolano que extiende la mano con la palma horizontal y paralela al suelo para indicar el tamaño de un animal pero nunca el de una persona).

2. Como hablantes utilizamos nuestras propias construcciones kinésicas, que son percibidas por nuestro interlocutor pero no son descodificadas porque no les encuentra sentido. En estas situaciones de *descodificación cero*, se pueden producir dos tipos de construcciones kinésicas:

<sup>29</sup>Poyatos (1994) también considera a la kinésica y la proxémica, desde una perspectiva sincrónica/diacrónica de la cultura, como culturemas terciarios.

<sup>30</sup> Se puede obtener más información en Poyatos (1988, 1993).

a. *antomorfos-antónimos* (p.e. en Níger palmearse la cabeza ligeramente, entre los niños o los adultos con los niños, para indicar que una comida está deliciosa).

b. *antomorfos-sinónimos* (p.e. en japonés el aro formado por el índice y el pulgar<sup>31</sup> indica dinero, para un inglés es "Okay" y en Venezuela es un insulto sexual).

3. Como hablantes usamos construcciones kinésicas de forma tan rápida que pasan desapercibidas al no poder dotarlas de ningún valor comunicativo. Es un caso de *descodificación cero*. En esta situación se pueden producir dos tipos de construcciones:

a. *antomorfos-antónimos* (p.e. el gesto pronominal japonés para 'yo' tocándose ligeramente la punta de la nariz).

b. *antomorfos-sinónimos* (p.e. la referencia masculina a una mujer atractiva en Arabia Saudí: bajando el índice por la mejilla).

4. Cuando utilizamos construcciones kinésicas que debido a ciertos indicios engañosos no se interpretan correctamente. Es un caso de *descodificación falsa*. Las construcciones que se pueden producir son las siguientes:

a. *antomorfos-antónimos* (p.e. un hombre del Cáucaso que saluda a un extranjero tocándole las caderas con ambas manos y éste no lo entendiera como un vestigio de cuando se buscaban las armas mutuamente).

b. *homomorfos-antónimos* (p.e. la afirmación india con doble inclinación lateral de cabeza que puede ser interpretada como negación, o el saludo tibetano de bienvenida sacando la lengua si se interpreta como signo de burla).

5. Cuando se usan gestos comunes a ambas

<sup>31</sup>En este punto Poyatos (1994) afirma a propósito de esta kinesia "la rosca o rosquilla que Galdos nos describe como rasgo recurrente de Don Francisco Torquemada en *Fortunata y Jacinta*, *La de Bringas* y las tres novelas de *Torquemada* para recalcar a su interlocutor algo muy importante, similar al 'anteojo' con que Alas [Leopoldo Alas Clarin] individualiza al Arcipreste en *La Regenta*.

culturas en forma y significado, es decir, se produce una construcción de tipo *homomorfo-sinónimo* (p.e. /loco/ tocando la sien con el dedo o /dinero/ frotando el índice y el pulgar).

6. Cuando se utilizan construcciones kinésicas que consideramos comunes pero que realmente son *homomorfos-antónimos* (p.e. nuestro gesto de autoestopista, interpretado en Ghana como invitación sexual o el /ven aquí/ hispánico que es interpretado por un anglosajón como /vete/ o la negación turca y griega con movimientos verticales de cabeza, cuya fase de descenso puede ser interpretada como afirmación).

7. Cuando se usan gestos comunes a ambas culturas en una estructura *homomorfos-antónimos*, pero que se interpretan correctamente porque se perciben ciertos signos de orden sintáctico, coestructuración y contexto (p.e. la cabezada japonesa 'afirmando una negación' en respuesta a una pregunta negativa como '¿No conoces España?', que al comienzo se suele interpretar simplemente como 'sí').

En el trabajo de Poyatos (1994) se considera al cuerpo humano como un conjunto de sistemas de CNV, lo que él denomina sistemas comunicativos intercorporales. De acuerdo con esto, considera básicamente que existen seis sistemas (visual, auditivo, olfativo, gustativo, dérmico y cinestésico<sup>32</sup>) que cuando se interrelacionan en el binomio emisor/receptor considerando otros factores (color de piel, pelo, ojos; peso; consistencia; tamaño; forma; química) se establecen 21 relaciones directas (p.e. las ondas sonoras transformadas en impulsos neuronales dentro del sistema auditivo dan lugar a la audición; un estímulo químico afecta al nervio olfativo y da lugar a una sensación de olor). También se establecen 21 tipos de relaciones que se pueden denominar sinestésicas<sup>33</sup> (p.e. podemos imaginar la consistencia de otro cuerpo por el sonido de sus pasos o por la percepción cinestésica de sus movimientos y su peso a través de un asiento compartido en un sofá). Estas 42 posibles relaciones directas/sinestésicas las clasifica de acuerdo a 10 posibles situaciones:

<sup>32</sup>El sentido cinestésico nos comunica la posición de nuestro cuerpo y miembros en el espacio y con relación a todo aquello con lo que entramos en contacto, a través de la información suministrada por los músculos, tendones, nervios y articulaciones.

<sup>33</sup>La sinestesia es un proceso psicológico en virtud del cual un tipo de estímulo sensorial produce una sensación subjetiva secundaria que pertenece a otro sentido, esto es, se tiene una sensación fisiológica en una parte del cuerpo que no es la estimulada. Las sensaciones sinestésicas son de capital importancia en las técnicas persuasivas de la publicidad.

1. *Movimiento*: (A) Directamente (visualmente, dérmicamente, cinestésicamente), (B) Sinestésicamente (auditivamente, visualmente).
2. *Sonido*: (A) Directamente (auditivamente), (B) Sinestésicamente (visualmente, dérmicamente, cinestésicamente).
3. *Actividades químico-glandulares*: (A) Directamente (olfativamente, visualmente, dérmicamente, gustativamente), (B) Sinestésicamente (visualmente, audiblemente).
4. *Actividades térmicas*: (A) Directamente (dérmicamente), (B) Sinestésicamente (visualmente, olfativamente, audiblemente).
5. *Características y actividades dérmicas*: (A) Directamente (dérmicamente, visualmente, cinestésicamente), (B) Sinestésicamente (visualmente, audiblemente, olfativamente).
6. *Forma*: (A) Directamente (visualmente, dérmica y cinestésicamente).
7. *Tamaño*: (A) Directamente (visualmente, cinestésicamente), (B) Sinestésicamente (cinestésicamente, audiblemente).
8. *Consistencia*: (A) Directamente (dérmicamente, cinestésicamente), (B) Sinestésicamente (visualmente).
9. *Peso*: (A) Directamente (dérmicamente, cinestésicamente), (B) Sinestésicamente (visualmente, audiblemente).
10. *Color de piel, pelo y ojos*: (A) Directamente (visualmente), (B) Sinestésicamente (audiblemente).

Para finalizar este breve repaso a la CNV, se hace necesario señalar al igual que lo hace Poyatos (1994) que la CNV (paralenguaje y kinésica) forma parte de una estructura integrada por lenguaje-paralenguaje-kinésica que es cohesivo desde un punto de vista funcional, interactivo e histórico y que no solamente evoluciona la lengua sino los tres sistemas juntos y a la par que la cultura donde están inmersos, puesto que cuanto más primitiva parece ser una cultura

más limitados parecen ser los repertorios de estos sistemas.

### La CNV en la actividad física y el deporte

Con respecto a la importancia de la CNV en el ámbito de la actividad física y el deporte y aún reconociendo que la comunicación es “un todo” integral, desde un punto de vista funcional, puede ser interesante dividir el estudio de la misma en “lo verbal” y “lo no verbal”. En el marco de la actividad física y el deporte se ha realizado esta diferenciación, y se han aportado trabajos de investigación en ambos dominios. A modo de ejemplo, en el dominio verbal, son interesantes el trabajo de Bouthier y Savoyant (1987) sobre análisis de comunicación verbal en un deporte colectivo, el estudio de Daugrou y col. (1992), referente a los efectos del lenguaje positivo, negativo y neutro sobre la ejecución motriz, o la investigación de Vigarello y Vives (1986) relativa al discurso del entrenador y técnica corporal. Los estudios e investigaciones sobre la CNV son también numerosos (Carlier y Dheur, 1985; Castañer, 1992; Castañer, 1993; Camerino y Guillén, 1993; Costa y col., 1994; Camerino, 1996). Con aplicación tanto en el campo de Educación Física como en el deporte. Izquierdo (1999) realizó un estudio observacional relativo al sistema de anotación y niveles morfológicos de categorización de la conducta visible y no audible. Izquierdo y Anguera (2000) realizan un trabajo sobre la obtención de un alfabeto para codificar el movimiento corporal en los estudios observacionales, aplicable a distintos marcos de investigación entre las que se encuentra la Educación Física y el deporte. Se han realizado estudios en la natación (Anderton y Heckel, 1985), en el voleibol (Sugiyama, 1990), *flag football* (Heckel y col., 1986), en los bolos (Smith y col., 1981), y *racquetball* (Heckel, 1993). Bortoli y col. (1995), realizaron un estudio en los deportes colectivos sobre la percepción que poseen los atletas jóvenes del comportamiento de los entrenadores. También se han llevado a cabo trabajos en el tenis considerando los diferentes tipos de conductas constituyentes de la CNV tales como, la conducta proxémica, la conducta kinésica y conducta táctil. Dentro de la comunicación no verbal, cabría destacar a Whittaker (1980, 1981, 1982a, 1982b), Tutko y Richards (1984); Weinberg (1988); Buckolz y col. (1988); Loehr (1990); Quintillan, 1992; Cayer (1993); Poilvez (1996); Heckel (1993), Van Raalte y col. (1994a, 1994b).

En el ámbito deportivo general, Tutko y Richards (1984) expresan la existencia de ciertos movimientos corporales que señalan la existencia de un bloqueo comunicativo (por ejemplo, la realización del gesto de cruce de brazos en el pecho). Estos autores plantean diversos consejos para la mejora de

la comunicación. En lo que respecta a la comunicación corporal, aconseja, entre otros aspectos, que el jugador en su comunicación con el entrenador no realice movimientos con el cuerpo, cuando le habla el entrenador (p.e. dibujar garabatos con los pies) o que no se lleve a cabo la comunicación en ese instante.

En el tenis, Poilvez (1996) afirma que en ciertos jugadores de alto nivel no se puede conocer, por medio de su lenguaje corporal, si tiene ventaja o desventaja en el marcador. No hay ningún indicador negativo del mismo. En el ámbito específico de la pedagogía del tenis (también en el del baloncesto y en el triple salto) destaca el estudio realizado por Quintillan (1992), en el que se compara el comportamiento no verbal<sup>34</sup> de entrenadores expertos con entrenadores novatos. El sistema de gestos incluye las cinco categorías siguientes: gestos-reproducción, gestos-recuerdo, gestos-indicación, y gestos-sustitución, gestos-manipulación, observándose acciones que engloban función de retroalimentación o *feedback*. En las subcategorías de retroalimentación se detallaron la naturaleza de la misma (simple, determinado, descriptivo, explicativo, interrogativo, prescriptivo) y su dimensión técnica (tipo de acción, posición de los miembros, velocidad, amplitud, ritmo, intensidad, organización espacial, equilibrio). Entre las conclusiones de este estudio se destacan que los gestos específicos manifiestan la cualificación del entrenador y su potencial desde un punto de vista pedagógico. Asimismo, se subraya la relevancia de los medios directos para aportar información, en especial, la referente al comportamiento no verbal, y que los gestos, además, ayudan a la transmisión de sus conocimientos en las ocasiones en que son conscientes de sus actos.

Sampedro (1999), considera que si se realiza la comparación entre el modelo de comunicación verbal y el modelo conjunto no verbal y motriz, se advierte que el primero hace expreso el desenlace de sus objetivos mientras que el segundo es portador de su significado, presenta especialización y no posee tanta facilidad para ser captado y comprendido.

Año (1997), considera tres niveles de expresión verbal y no verbal en el deporte: (1) Comunicación entrenador-deportistas, (2) Comunicación entre deportistas del mismo equipo y (3) Comunicación con deportistas de otros equipos. El primer nivel de comunicación es fundamentalmente de índole verbal en los entrenamientos. Sin embargo, en este nivel, durante las competiciones se generan tanto CV como CNV. También es necesario añadir que en un número grande de periodos de tiempo de una competición, el tipo predominante es la CNV. En la mayor parte de los

<sup>34</sup> En concreto, los gestos específicos.

deportes, el entrenador no está autorizado a comunicarse con el entrenador y reciprocamente, excepto en ciertas circunstancias (tiempo muerto, etc.). Además, no es adecuado realizar esta comunicación puesto que el/los oponente/s puede captar los mensajes, cobrando especial importancia la CNV que remplaza a la CV. Sampedro (1999, p. 116) afirma que *“la comunicación en su modelo verbal en el deporte, a veces no es conveniente por muchos motivos, entre otros porque revelaría los planes al contrario, sobre todo al contrario, no siendo esto propicio de cara a la efectividad. De hecho, en la iniciación deportiva, el uso de esta comunicación verbal masiva, entorpece las relaciones entre los mismos actuantes”*.

Bouthier y Savoyant (1987), han estudiado la comunicación en la acción deportiva colectiva, realizando dos tipos de análisis: uno, cualitativo, y otro, de contenido. Douglas (1982), tratando sobre la estrategia en el tenis de dobles, recomienda la costumbre de realizar avisos recíprocos con objeto de señalar los propósitos que posee el jugador, utilizando solamente una única palabra convenida anteriormente del comienzo del partido, hasta que la interrelación entre los jugadores se fortalezca. Arranz y col. (1993), señalan que, a la hora de elegir al compañero, uno de los factores principales es la buena comunicación y la compenetración, expresando la necesidad de comunicación verbal previamente al partido y durante el mismo con el objeto de debatir las jugadas y poseer la decisión sobre la táctica a realizar.

En el tercer nivel propuesto por Año (1997), la comunicación con oponentes, se observa una exclusividad casi completa de comunicación no verbal, pudiéndose general conductas “paradeportivas” (conductas violentas, agresiones, etcétera).

De acuerdo a Knapp (1995: páginas 27-32), la comunicación no verbal en el proceso total de la comunicación y con respecto a la comunicación verbal puede ejercer la función de: (1) Repetición, (2) Contradicción, (3) Sustitución, (4) Complementariedad, (5) Acentuación y (6) Regulación.

Weinberg y Gould (1996) señalan que la comprensión de las diferentes clases de CNV provocan una mejora de los procesos de emisión y recepción de mensajes. En el tenis de dobles, Loehr (1990) expone su preocupación por aquello que un jugador transmite a su compañero mediante el lenguaje corporal.

Algunos expertos en CNV han aportado cifras relativas a la importancia de la misma. Así, Mehrabian (1981) afirma que a partir de las señales de carácter no verbal y cuya emisión se realiza durante el proceso comunicativo se produce el 93% del significado social

de la comunicación cara-a-cara. Sin embargo, para Birdwhistell (1979), y Esse y Deutsch (1977), este porcentaje es más bajo, el 65%. En el tenis de dobles, Loehr (1990) afirma que habitualmente la CNV posee mayor potencia que CV.

Martens y col. (1995) consideran que la comunicación tiene dos componentes: contenido y emoción. El contenido señala la sustancia del mensaje, generalmente con una expresión verbal. La emoción, sin embargo, se refiere al modo de sentirse una persona sobre ella, y mediante CNV, normalmente. En un trabajo anterior Martens (1987) sobre la importancia de la apariencia física externa. Señala la actitud negativa de muchos entrenadores durante la década de los sesenta con respecto a los jugadores con el pelo largo. También ofrece una importancia significativa a la comunicación no verbal relativa a la postura corporal. Señala, a modo de ejemplo, que los árbitros por su postura, por su manera de caminar o balanceo, y por otros gestos pueden expresar arrogancia, autoconfianza o humildad.

Año (1997), considera que la orientación como la postura del cuerpo varía en función de la clase de la práctica deportiva llevada a cabo. En los deportes de oposición la ubicación de los rivales es frontal entre ellos al comienzo de la competición, y posteriormente evolucionan en sus posiciones intentando la conquista de un determinado “territorio” o evitar que el oponente ocupe un espacio específico. En el tenis, Loehr (1990, p. 123) afirma que *“los buenos competidores, por lo general, tienen gran habilidad para controlar sus emociones. Esta habilidad se refleja en la forma de caminar, en la postura de su cabeza y de sus hombros y, también en la forma de llevar sus raquetas. La posición de la raqueta puede revelar toda una gama de respuestas emocionales negativas tales como la cólera (cuando la mano dominante oprime con rigidez la empuñadura como un palo, con los músculos tensos), la baja intensidad, el disgusto o la falta de combatividad (raqueta cabeza abajo, casi tocando el suelo, sujeta con dos o tres dedos con la empuñadura por la empuñadura) y la falta de concentración (balanceando la raqueta, horizontalmente respecto al suelo, con un dedo o llevando la raqueta echada al hombro con dejadez)”*.

Con respecto a la conducta ocular, los movimientos realizados por la cabeza y la expresión del rostro remplazan frecuentemente a la comunicación verbal en las competiciones, y llegan a ser ciertamente un código en la comunicación.

Año (1997) señala la importancia de dos asuntos asociados a la comunicación no verbal y las conductas paradeportivas tales como la ritualización y la territorialidad. Estos conceptos presentan una conexión íntima atendiendo a la idea de Lorentz (1976). La razón estriba en la existencia de un conjunto de ritos y gestos

corporales que se encaminan no solamente a obtener una demarcación del espacio o territorio propio sino también a evitar la entrada de un invasor en el mismo, lo cual ocurre usualmente en los deportes de equipos abiertos. Además, los gestos realizados en el principio se transforman finalmente en ritos mediante su reiteración con vistas a lograr una conservación del control espacial. La expresión de estos ritos queda reflejada frecuentemente de una doble manera:

1. A modo de control de la agresión.
2. A modo de producción de un nexo entre los seres pertenecientes a una misma especie.

Una de las modalidades deportivas que más estudios se han realizado es el tenis. Entre estos

estudios destacan el de Poncet (1991) con respecto a la conducta proxémica durante la acción de juego; Whittaker-Bleuler (1982a, 1982b) estudia la transmisión del mensaje no verbal como posible indicador de victoria/perdida; Buckolz y col. (1988) sobre la utilización en la predicción de los *passing-shots*; Cayer (1993) estudia la comunicación positiva en tres tipos de situaciones (servicio, resto, general); Heckel (1993) examina los comportamientos de contacto y los rituales de interacción de los deportes de raqueta, tenis y *racquetball*, inmediatamente después de los partidos; Van Raalte, J. L. y col. (1994a, 1994b) elaboran la *Self-Talk and Gestures Rating Scale* ó STAGRS (Escala de Evaluación de Autocharla y Gestos) para evaluación del autodiálogo y los gestos observables y la administran en el segundo trabajo.

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
B	ABUSO DE PELOTA
C	HALAGO AL Oponente
F	LEVANTAMIENTO DE PUÑO
G	FRUSTACION DEL TIPO "OH, GOD"
H	GOLPEARSE A UNO MISMO
I	AUTOCHARLA DE INSTRUCCIÓN
L	RISA (EN FRUSTRACION)
M	PRACTICA DEL MOVIMIENTO DE GOLPEO
N	AUTOCHARLA NEGATIVA
O	ABUSO DE Oponente (E.G. CUESTIONANDO LOS CANTOS DE LINEA)
P	AUTOCHARLA POSITIVA
R	ABUSO DE RAQUETA
S	AUTOCHARLA (P. EJ. POCO CLARA, LENGUA EXTRANJERA)
OTHER	NO SE AJUSTA A LAS CATEGORIAS DE ARRIBA

**Tabla 17.** Categorías y significados de la escala STAGRS. Van Raalte y col. (1994, p.403).

### Conducta espacial o proxémica

Vamos a considerar este apartado considerando el nivel comunicativo que supone esta conducta. Desde el punto de vista del análisis de la conducta espacial y el espacio psicológico y social se han señalado dos vías claras de investigación. La primera de ellas, es la denominada proxémica, dada a conocer por Hall (1966) gracias a su libro de carácter antropológico, *The Hidden Dimension*, en el que utiliza la metodología observacional. La segunda vía fue establecida por Sommer (1969), quien instauró la escuela de pensamiento denominada "espacio personal", con una metodología experimental. Hall fundamenta sus observaciones en un estudio anterior llevado a cabo en el campo de la Etología.

Romañá (1994), considera que el ser humano estructura el espacio en tres niveles:

1. El nivel infracultural: relativo a aquellos niveles de comportamiento espacial que se organiza apoyándose sobre una pilar biológico filogenético, estando unido al pasado biológico.
2. El nivel precultural: centrado en aquellos comportamientos que presentan su raíz sobre bases relativas a los sentidos y a la fisiología humana. Posee un fundamento universal para todos los seres humanos, estando vinculado al presente.
3. El nivel microcultural: correspondiente al nivel de la proxémica o espacio personal que puede observarse de manera directa.

La comprensión del espacio es diferente según se trate de un niño o un adulto Al respecto, según la teoría piagetiana, en general, desde el período infantil hasta la edad adulta se verifica una progresión en el modo de entender el espacio y de las relaciones espaciales, lo que implicará una conducta proxémica

diferente. Las tres fases básicas, por las cuales pasa el niño, después de la etapa de sensomotora son las siguientes:

1. *Espacio preoperacional*: las representaciones son los objetos que el niño percibe, llevándose a cabo las operaciones mediante la intuición.
2. *Espacio operacional concreto*: el niño presenta dependencia de los objetos presentes, tanto reales como simbólicos.
3. *Espacio operacional formal*: El individuo posee la capacidad de pensamiento sobre la totalidad de posibilidades espaciales.

Realizada la aclaración anterior, Heinemann (1980) señala tres niveles de análisis para los fenómenos espaciales:

1. El análisis de las condiciones espaciales, no cambiantes del medio, o espacio de caracteres fijos. Cabe la posibilidad de que este espacio no sea visible de forma rigurosa, aunque es posible que funcione a modo de serlo.
2. El análisis de la disposición de los objetos móviles o espacio de caracteres semifijos, que lo constituye tanto el mobiliario como su distribución que afecta significativamente a la conducta, a las normas de interacción de los sujetos. En este nivel Osmond (1957) señaló dos tipos de estructuras que presentan una naturaleza no fija: (a) sociófuga, que no ayuda a las relaciones sociales, y (b) sociópeta, estructura que presenta características positivas para las relaciones sociales, llegando incluso a forzar el desarrollo de relaciones sociales estables. En el ámbito deportivo, Sampedro (1999) emite la hipótesis de que el juego, en sus diversos aspectos de ataque y defensa, se organiza en la búsqueda de espacios sociófugos o sociópetas, dependiendo de sus intereses particulares.
3. El análisis de la distancia interpersonal de los comunicantes entre sí o espacio informal. Posteriormente, se realizará el estudio de los cuatro tipos de espacios en que se puede clasificar.

### Concepto de espacio personal

Martínez Torvisco (1998, p. 108) considera al espacio personal como *“el área que mantienen los individuos alrededor de sí mismos en la cual los otros*

*no pueden inmiscuirse sin despertar molestias”*. También Holahan (1999, p. 313) lo define como *“la zona que rodea a un individuo, en donde no puede entrar otra persona sin su autorización”*. Sommer (1974, p. 105), define el espacio personal como *“el área dotada de unas fronteras invisibles que circunda el cuerpo de la persona y en la que los intrusos no deben penetrar”*. Para Hall (1959) el espacio personal representa una forma de comunicación no verbal. El espacio es el regulador de los aspectos siguientes: (a) la distancia de interacción (proxemia), (b) el territorio de cada uno (conducta territorial) y (c) la experiencia, que puede ser tanto positiva como negativa, y del (4) hacinamiento (Firestone, 1977; Hayduk, 1978; Patterson, 1978; Sundstrom y Sundstrom, 1978),

Asimismo, se reconocen diferentes factores de los cuales depende el espacio personal que afectan a los individuos, tales como:

1. El contexto cultural.
2. El estatus socioeconómico.
3. Las características de la personalidad, como puede ser la agresividad,
4. El género y particularidades de la persona invasora del espacio

Frecuentemente existe la suposición de que la forma del espacio personal es un círculo. Se trata de un enfoque del espacio personal, que está realizado desde la parte de arriba de la cabeza del individuo, en el que éste se considera como un círculo en la que el individuo se ubicaría en el centro del mismo. Sin embargo, algunas investigaciones (Hayduk, 1975), señalan la imperfección de este círculo. Para describir el espacio personal se han utilizado distintas comparaciones, destacando entre ellas las siguientes:

1. *La burbuja*: En esta analogía la descripción del espacio personal se haría mediante una burbuja que rodea al sujeto, lo que crea un límite invisible entre la persona y los posibles intrusos. No obstante, esta símil no es muy apropiado, ya que a la hora de ejercitar una presión de una burbuja contra otra, las superficies de las mismas experimentan una repulsión recíproca, hecho que no ocurre en el espacio personal, puesto que aquel que sufre la repulsión es el cuerpo de la otra persona, no sucediendo lo mismo con la frontera del espacio personal de la otra (Musitu y col., 1987).
2. *El campo eléctrico*: Esta comparación está basada en la Física, en la que los campos eléctricos se desarrollan en tres dimensiones, disminuyendo su fuerza con la distancia. Además, se puede crear atracción entre los cuerpos o repulsión en función

del signo que posea. Sin embargo, presenta desaciertos puesto que no ofrece ninguna explicación a la posibilidad de que las distancias puedan ser tanto inconfortablemente extensas como inconfortablemente reducidas (Altman, 1975, 1975; Sundstrom y Altman, 1974).

3. *El modelo tridimensional de Hayduk (1975)*: Este autor sugiere un modelo tridimensional de espacio, en el que los ejes X e Y constituyen el plano horizontal que significa el diseño circular, añadiendo una tercera dimensión mediante el eje Z. La figura geométrica generada en este modelo sería un cilindro cuya altura es la correspondiente al sujeto. En este modelo hipotético cabe la posibilidad de que la zona del espacio tridimensional no presente una forma regular.

espacio carece de significación en un estado de soledad, solo cuando está involucrada otra persona la referencia al espacio cobra sentido

La distancia personal varía grandemente en función de diferentes factores, entre los que se incluyen la relación existente entre las personas, sus características personales y las culturas de procedencia (Hall, 1966; Rosenfeld, 1982).

Hall describió e identificó cuatro zonas de distancia. Cada una posee una fase cercana y una lejana, que son reguladores de la interacción entre humanos. Hall (1959) realiza el estudio de las distancias sobre una muestra de adultos de medios burocráticos y profesionales, predominantemente de clase media y nativos del nordeste de los Estados Unidos. Las características de las distintas distancias establecidas por este autor aparecen expresadas, respectivamente, en las Tablas 6.6 y 6.7,

### Tipología de los espacios personales

Según Kimble (1990) la consideración del

DISTANCIAS	CARACTERÍSTICAS	FASES	ALCANCE
Íntima (DI)	No posibilidad de confusión de la presencia de la segunda persona respecto de la primera a través de las entradas sensoriales (vista, olfato, tacto, gusto, oído, aliento, y todo lo que actúa de señal cierta de presencia del otro cuerpo).	Cercana (DIC)	0 – 15 cm
		Lejana (DIL)	15 cm – 42 cm
Personal (DP)	Término original utilizado para designar distancia de separación de los miembros de especies en contacto.	Cercana (DPC)	42cm – 70 cm
		Lejana (DPL)	70cm – 111 cm
Social (DS)	No percepción de todos los rasgos en su profundidad.	Cercana (DSC)	111 cm – 196 cm
		Lejana (DSL)	196 cm – 332 cm
Pública (DB)	Existencia de variaciones sensoriales significativas en el paso de las distancias personales a la pública.	Cercana (DBC)	332 cm – 700 cm
		Lejana (DBL)	De 700 cm en adelante

**Tabla 6.6.** Características de las distancias establecidas para el estudio de la conducta proxémica de Hall (1969). (Anguera, 1992, p. 104-106).

CLASES DE DISTANCIAS		CARACTERÍSTICAS
Íntima	Distancia íntima cercana DIC	Característica de un contacto directo, lucha, etc. Necesario contacto físico.
	Distancia íntima lejana DIL	Posibilidad de contacto de las extremidades. Permite adecuada fijación de la mirada.
Personal	Distancia personal cerrada DPC	Posibilidad de agarrar las extremidades de otra persona. Distorsión visual de rasgos no aparente. Tridimensionalidad de los objetos particularmente acentuada.

	Distancia personal lejana DPL	Abarca desde el punto en que dos personas con los brazos extendidos pueden tocarse con las puntas de los dedos. Límite del dominio físico. Los detalles de los rasgos de la otra persona son claramente visibles. Discutible percepción olfativa.
Social	Distancia social cerrada DSC	Posibilita la percepción normal del tamaño de la cabeza. Manifestación frecuente en los encuentros sociales casuales. Aparición de cierto efecto de dominio.
	Distancia social lejana DSL	Se pierden los más finos detalles. Útiles en el momento de registro de colocación opuesta de dos personas ubicadas en lugares opuestos. Nivel de voz percibido más bajo. Voz escuchada fácilmente en conversación en una estancia contigua con la puerta abierta. Posibilita el sentimiento de aislamiento de unas personas con respecto a otras, aunque el trabajo prosiga sin recibir la consideración de presentar descortesía.
Pública	Distancia pública cerrada DBC	Posibilidad de actuación evasiva o defensiva de un sujeto vigilante si existe amenaza. Modo subliminal de huida.
	Distancia pública lejana DBL	Situación automática de importantes figuras públicas, aunque no se circunscribe solamente a ellas.

**Tabla 6.7.** Características de las diferentes clases particulares de las distancias generales establecidas para el estudio de la conducta proxémica por Hall (1969).

### Funciones del espacio personal

El espacio personal puede ser utilizado con distintas funciones dependiendo del modo de entendimiento del mismo. De acuerdo a Martínez Torvisco (1998), si el espacio personal se comprende como un mecanismo regulador de los límites existentes entre las personas y de conservación del grado de respuestas a la invasión del espacio particular, caben las funciones primarias siguientes:

1. *De autoprotección* (Bell, Green, Fisher y Baum, 1996; Dosey y Meisels, 1969; Holahan, 1982; Horowitz, Duff y Stratton, 1964; McAndrew, 1993; Saks y Krupat, 1988; Veitch y Arkkelin, 1995). Entre otras funciones, amortigua las amenazas físicas y emocionales procedentes de otras personas. El ser humano ha desarrollado el espacio personal con el propósito de lograr un dominio frente a las agresiones y una disminución del estrés. El espacio personal recibe el nombre de "zona amortiguadora o de protección del cuerpo" por algunos autores.
2. *De comunicación, y de regulación de la intimidad:* (a) En el primer caso (comunicación), consiste en una transmisión de información referente tanto a la relación entre las personas actuantes como a la clase de interacción. Hall (1966), considera que la vía a través del cual sucede la comunicación es el empleo del espacio. Pedersen y Shears (1973), también apuntan a esta misma línea. El estudio de Sterrett (1978), afirma que las señales no verbales pueden poseer significados distintos para distintos grupos de observadores. (b) En el segundo caso, el espacio personal ejerce su función regulando la cantidad de intimidad

existente entre dos personas. Según McAndrew (1993), por definición, en el caso de la interacción de dos personas, éstas intentan realizar un ajuste espacial propio, y también de su implicación en la situación que vienen fijados por el grado de intimidad.

Holahan (1982) destaca otra función, la de atracción interpersonal. Se ha verificado que la atracción personal está regulada por el espacio personal. De acuerdo a Martínez Torvisco (1998), existen factores que determinan la distancia personal tales como la amistad, la atracción física, la aversión hacia las personas, la afinidad entre ellas, sus características físicas y el tipo de influencia que ejercen.

El espacio personal está muy vinculado a las distintas clases de grupos sociales y culturales. El protocolo espacial está grandemente afectado por las distintas nacionalidades. A este respecto hay numerosos trabajos que así lo confirman Hall, 1966; Martimportugués, 1998; Altman y Vinsel, 1977; Holahan (1999); Baxter, 1970; Patterson, 1974; y Scherer, 1974; entre otros muchos

En la relación entre la proxémica y el género, Gilford (1982) y Wittig y Skolnig (1978), consideran que, al parecer, el espacio personal requerido por las mujeres es menor que el de los hombres. No obstante, Berman y Smith (1984), verifican que la necesidad de distancia interpersonal está fuertemente influida por la situación o el contexto en concreto. Martínez Torvisco (1998) afirma que no causa extrañeza el hecho de que a los hombres y a las mujeres les complazca permanecer y sentarse con más proximidad a miembros del mismo género que a los del género opuesto. En una situación interactiva, las mujeres realizan la interacción con menor separación que los hombres, si bien, se han

logrado resultados contradictorios al respecto (Aiello, 1987).

Pearson y col. (1993) hacen una revisión

bibliográfica de las diferencias proxémicas existentes entre los hombres y las mujeres, las cuales aparecen en la Tabla 6.11. siguiente:

COMPORTAMIENTO FEMENINO	COMPORTAMIENTO MASCULINO
Es más frecuente acercarse a las mujeres (Leventhal y Matturro, 1980; Barrios, Corbitt, Estes y Topping, 1976; Juhnke; Golman y Buchanan, 1976).	Es menos frecuente acercarse a los hombres.
Las mujeres se acercan más a las demás personas (Fisher, 1973; Sommer, 1959; DeJulio, 1977; Giesen y McClaren, 1976; Snyder y Endelman, 1979; Argyle y Dean, 1965).	Los hombres se acercan menos a las demás personas.
Las mujeres discriminan más a la persona a la que deciden acercarse (Dosey y Meisels, 1969).	Los hombres discriminan menos a la persona a la que deciden acercarse.
El acercamiento femenino crea una menor ansiedad.	El acercamiento masculino crea una mayor ansiedad (Bleda y Bleda, 1978).
Las mujeres prefieren interactuar lateralmente (Leventhal, Lipshultz y Chiodo, 1978).	Los hombres prefieren interactuar cara-a-cara.
Las mujeres se sienten más cómodas cuando se invade su espacio personal de forma lateral (Patterson, 1971; Ahmed, Mullens y Romano, Krail y Leventhal, 1976).	Los hombres se sienten más incómodos cuando se invade su espacio personal de forma frontal.
Con más frecuencia, se sitúa a las mujeres en los laterales de una mesa rectangular (Roger y Reid, 1978).	Con más frecuencia, se sitúa a los hombres a la cabeza de una mesa rectangular (Lott y Sommer, 1967).
Las mujeres que poseen un alto autoconcepto de sí mismas, se acercan más a los demás que las mujeres que poseen un bajo autoconcepto de sí mismas, y las primeras se acercan más a las demás personas que los hombres que poseen un autoconcepto elevado o bajo de sí mismos (Stralton, Tekippe y Flick, 1973).	Los hombres que poseen un alto autoconcepto de sí mismos se acercan más a los demás, que los hombres que poseen un bajo autoconcepto de sí mismos, aunque los primeros no se acercan tanto a los demás como las mujeres que poseen un elevado autoconcepto de sí mismas.
La sociabilidad y el estatus femeninos no producen ningún efecto sobre el espacio que los demás mantienen frente a las mujeres (Wittig y Skolnick, 1978).	Existe una tendencia a mantenerse más lejos de aquellos hombres antisociales y que poseen un estatus bajo, que de los que presentan una elevada sociabilidad y estatus. Asimismo, se suele dejar un mayor espacio frente a los hombres que frente a cualquier tipo de mujer.
Las mujeres se mantienen más distantes de aquellas personas que hablan demasiado alto (Ford, Cramer y Owens, 1977).	Los hombres mantienen la misma distancia frente a aquellas personas que hablan demasiado alto y las que hablan bajo.
Las mujeres responden con la misma facilidad en espacios grandes que en pequeños o reducidos.	Los hombres emiten menos respuestas en espacios pequeños que en espacios grandes (Prerost, 1980)
Las mujeres huyen más fácilmente cuando una determinada invasión se presenta acompañada de lenguaje verbal (Polit y LaFrance, 1977; Sundstrom y Sundstrom, 1977).	Los hombres huyen más fácilmente cuando una determinada invasión no se presenta acompañada de lenguaje verbal.
Las mujeres poseen un territorio más pequeño (Frieze, 1974).	Los hombres poseen un territorio más grande

**Tabla 6.11.** Diferencias proxémicas existentes entre los hombres y las mujeres.

Extraído de Pearson y col. (1993). p. 189 y 190

### Influencia de la situación espacial en el grupo

Uno de los trabajos clásicos en este asunto es el llevado a cabo por Sommer (1974). En su trabajo realizó la descripción de ciertas estrategias espaciales entre las que se encuentran la cooperación, la competición o la actividad separada. Estudió estas

actitudes por medio de la exploración de los límites espaciales dentro de los cuales es posible la realización de una conversación. Para llevar a cabo este estudio se dispusieron dos sofás uno enfrente de otro, y a los sujetos se les dio la oportunidad de escoger el sitio en el que querían sentarse. De una forma sistemática se procedió a la modificación de la

distancia de los sofás. Como consecuencia, resultó que los sujetos optaban por la conversación frente a frente hasta alcanzar una separación de 106 cm, punto donde se producía una variación de sus preferencias por hablar en una disposición contigua en el mismo sofá. Asimismo, se analizaron, entre otras cuestiones, la colocación de los asientos que circundaban a diferentes tipos de mesas (redondas o rectangulares), la distancia e intimidad psicológica, la ubicación de asientos entre niño y con pares de adultos, los asuntos de discusión cuyo favorecimiento viene dado por la disposición de los asientos y los límites espaciales de una colocación cómoda. Canter (1974), repitió el estudio del sofá, hallando que la distancia límite de conversación frente a frente era de 96,5 cm, a partir de la cual escogían una situación contigua.

El hecho de que el espacio y la distancia vienen determinados por la actividad realizada se

prueba en los dos experimentos realizados por Sommer (1974). En ambos estudios se llevaba a cabo la observación de un conjunto de personas sentadas en sitios distintos. Más tarde, se les preguntaba la causa de su opción. En el estudio de las mesas cuadradas, los resultados eran que los estudiantes a la hora de conversar o trabajar juntos, escogieron dos tipos de posiciones: la posición de "frente a frente" o bien en un "ángulo de aquella". Cuando se trataba de una actividad de cooperación, los sujetos eligieron la disposición "hombro con hombro", puesto que encontraban mayor facilidad para compartir los objetos utilizados. Para tareas competitivas, la mayor parte de los sujetos seleccionaron la colocación "frente a frente" a lo largo de la mesa. Las disposiciones espaciales del estudio de Sommer (1974) de las mesas rectangulares aparecen en las Figuras 6.3 y 6.4, mientras que la preferencia de colocación en las mesas rectangulares se refleja en la Tabla 6.11.

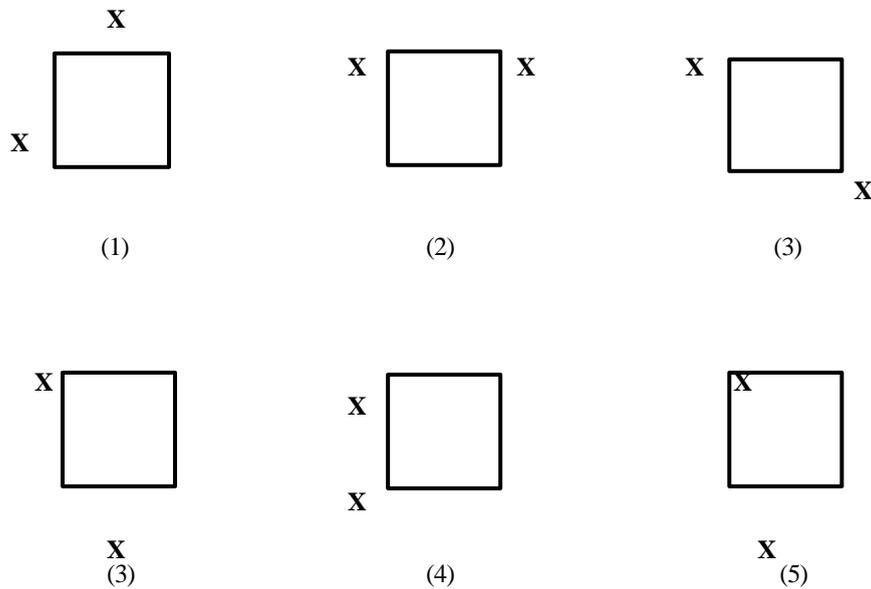


Figura 6.3. Colocación de los asientos en las mesas rectangulares

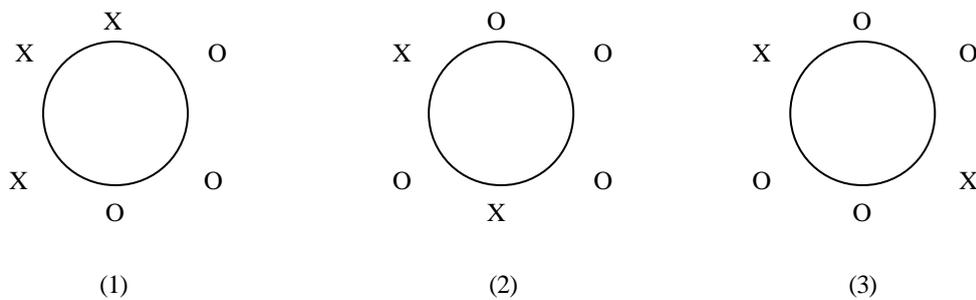


Figura 6.4. Colocación de los asientos en las mesas circulares

COLOCACIÓN DE LOS ASIENTOS	CONVERSACIÓN	COOPERACIÓN	SEPARADOS	COMPETICIÓN
(1)	42	19	3	7
(2)	46	25	32	41
(3)	1	5	43	20
(4)	0	0	3	5
(5)	11	51	7	8
(6)	0	0	13	18
TOTAL	100	100	100	99

**Tabla 6.11.** Preferencias de colocación de las mesas rectangulares. Sommer (1974).

En el caso de las mesas redondas, los sujetos estudiados escogieron las sillas adyacentes, cuando conversaban o trabajaban juntos. Cuando se trataba de una actividad competitiva, eligieron sitios diametralmente opuestos. A la hora de trabajar separadamente, los puestos seleccionados eran

aquellos en que existía entre ellos una o más sillas desocupadas. En la Figura 6.4 se presenta las diferentes colocaciones de los asientos en las mesas circulares, mientras que en la Tabla 6.12 se muestra la preferencia de colocación en mesas redondas con diferentes actividades del estudio de Sommer (1974).

COLOCACIÓN DE LOS ASIENTOS	CONVERSACIÓN	COOPERACIÓN	SEPARADOS	COMPETICIÓN
(1)	63	83	13	12
(2)	17	7	36	25
(3)	20	10	51	63
	100	100	100	100

**Tabla 6.12.** Preferencias de colocación en mesas redondas. Sommer (1974).

En cuanto al espacio personal en bancos largos, se observa un desaprovechamiento de su parte central, debido a que se toman inicialmente los dos extremos, comprobándose que muchas veces no se realice la ocupación del espacio intermedio (Anguera, 1992).

En el colectivo infantil, se ha demostrado que los pares de niños en condiciones cooperativas se sientan hombro con hombro, mientras que los pares en competición ocupan posiciones situadas en esquina, y los que trabajan en ocupaciones distintas utilizan colocaciones lejanas diagonalmente opuestas. La situación en que dos niños se sienten frente a frente se observa muy pocas veces (Anguera, 1992).

Steinzor (1950), citado por Martínez Torvisco (1998), realizó un estudio en que registraba el número de ocasiones que una persona seguía a otra en su discurso. Con este objeto efectuó diversos ensayos, alejando a los sujetos desde uno a cinco asientos. Los resultados obtenidos reflejaban que los sujetos colocados frente a frente se seguían con una frecuencia significativamente mayor que el puro azar. Posteriormente, Strodtbeck y Hook (1961), citados por Martínez Torvisco (1998), verificaron este fenómeno, denominado *efecto Steinzor*, en un estudio sobre jurados.

Canter (1969), con el objeto de indagar la

relación existente entre la distancia y los ángulos, llevó a cabo un análisis del carácter interactivo de los escenarios de conducta, siendo necesario que los estudiantes seleccionaran el asiento por el que mostraban preferencia. En este estudio estaban presentes los factores siguientes: (a) los roles ejercitados, (b) las actividades realizadas, y (c) el marco físico, siendo básico el papel del profesor en los elementos de interacción. Además, se procedió a una manipulación de las siguientes variables: (a) la distancia de ubicación del profesor con respecto a la primera fila de sillas (tres metros o medio metro), y (b) la colocación de los asientos, en filas e hileras, componiendo un rectángulo o un semicírculo, obteniéndose los tres resultados siguientes: En la situación en la que el profesor se ubicó a tres metros de distancia de la primera fila, los sujetos del estudio emplearon las tres primeras filas, mientras que en el caso de la colocación del profesor a medio metro de la primera fila, los sujetos usaron las tres últimas. A la hora de emplear la distribución semicircular, el profesor no afectó al empleo de los asientos.

Shaw (1980) realizó un estudio sobre el desarrollo de interacciones y de la disposición grupal, analizando la invasión y la defensa del espacio personal. Asimismo, Sommer (1974), investigó las reacciones producidas por la invasión del espacio personal.

Fue Knowles (1973), el autor que amplió el

concepto de "espacio personal" de Sommer (1969) a unidades sociales más extensas cuyos componentes eran sujetos que interactuaban entre sí, originando el concepto de "espacio grupal". Asimismo, se produjo el desarrollo conceptual referente a los límites espaciales que rodean a los grupos. Este tema no se abordara aquí por razones de espacio y de pertinencia.

### Concepto e importancia de la comunicación táctil

Pearson y col. (1993) definen la comunicación a través del tacto, o también denominada comunicación háptica, como el contacto físico durante el proceso comunicacional, pudiendo tener un doble carácter: positivo o negativo.

Con mucha probabilidad, el tacto es el más antiguo de todos los sentidos. El tacto, el gusto y el olfato se consideran los sentidos de proximidad. Sin embargo, el oído y la vista, pueden ofrecer "experiencia a distancia" (Davis, 1998). De acuerdo a Mínguez (1999), mientras que el tacto, el gusto y el olfato aportan sensaciones de gran intensidad, y de forma habitual, durante un breve lapso de tiempo, la vista y el oído ofrecen sensaciones de menor intensidad y de más extensión en el tiempo.

Heslin y Alper (1983) consideran que el significado de un contacto físico está influenciado por varios factores:

1. La parte del cuerpo que toca a la otra persona.
2. La parte del cuerpo tocada por la otra persona.
3. La duración del contacto.
4. La cantidad de presión empleada en el contacto.
5. La aparición o no de movimiento después del contacto.
6. La presencia o no de otras personas.
7. La identidad de las otras personas (en el caso de estar presentes).
8. La situación en la cual ocurre un contacto y la disposición de ánimo creada por la misma.
9. La relación existente entre las personas involucradas.

De acuerdo a Knapp (1995), existen factores tales como la edad, el sexo, la posición y la relación de las partes involucradas que influyen grandemente en el volumen y la calidad del contacto físico en la persona adulta.

Determinadas situaciones ejercen inhibición o facilitación sobre la conducta táctil. Al respecto, Henley (1977), citado por Knapp (1995), propone que existe más probabilidad de que las personas realicen un contacto físico en estas situaciones expresadas en la Tabla 6.13:

COLUMNA (A) MAYOR PROBABILIDAD DE CONTACTO EN COMPARACIÓN CON SITUACIONES CORRESPONDIENTES DE COLUMNA (B)	COLUMNA (B) MENOR PROBABILIDAD DE CONTACTO EN COMPARACIÓN CON SITUACIONES CORRESPONDIENTES DE COLUMNA (A)
1. a. Cuando dan información o consejo	1. b. Cuando demandan información o consejo
2. a. Cuando dan una orden	2. b. Cuando responden a esa orden
3. a. Cuando piden un favor	3. b. Cuando consiente en hacer un favor
4. a. Cuando tratan de convencer	4. b. Cuando es convencido
5. a. Cuando la conversación es "profunda"	5. b. Cuando la conversación es casual
6. a. En una fiesta	6. b. En el trabajo
7. a. Cuando se comunica excitación	7. b. Cuando se recibe excitación de otro
8. a. Cuando se reciben mensajes penosos	8. b. Cuando se emiten mensajes penosos

**Tabla 6.13.** Situaciones comparadas de frecuencia de contacto, de acuerdo a Henley (1977).

En un estudio llevado a cabo por Jourard (1966), citado por Knapp (1995), se evaluaron las zonas del cuerpo con mayor contacto físico en cuatro tipos de personas -madre, padre, amigo del mismo sexo y amigo de distinto sexo- en el espacio de tiempo de los doce últimos meses, previa aplicación de un cuestionario a estudiantes. En el mismo se debía señalar la localización de las zonas del cuerpo (24 zonas) en las que se realizaba contacto físico en las

demás personas y las que eran contactadas por las demás en ellos mismos. Entre las conclusiones extraídas destaca que las mujeres manifestaban más accesibilidad al tacto de otras personas que los varones. Además, los amigos del otro sexo y la madre tomaban parte en la mayor proporción del contacto táctil existente, al mismo tiempo que una cantidad significativa de padres no tocaba escasamente más que la zona corporal correspondiente a las manos de

sus hijos.

En el marco de la cultura occidental Argyle

(1975), citado por Knapp (1995), considera que los tipos de contacto corporal más comunes son los reflejados en la Tabla 6.14:

TIPO DE TACTO	ZONAS CORPORALES TÍPICAMENTE IMPLICADAS
Palmeaar	Cabeza, espalda
Abofetear	Cara, manos, nalgas
Dar puñetazos	Cara, pecho
Pellizcar	Mejillas
Acariciar	Cara, cabello, parte superior del cuerpo, rodillas, genitales
Sacudir	Mano, hombros
Besar	Boca, mejillas, pechos, manos, pies, genitales
Lamer	Cara, genitales
Sostener	Manos, brazo, rodilla, genitales
Guiar	Mano, brazo
Abrazar	Hombros, cuerpo
Enlazarse	Brazos
Apoyar sobre	Manos

**Tabla 6.14.** Tipos de contactos físicos más habituales y zonas corporales típicamente implicadas en los mismos, de acuerdo a Argyle (1975).

Heslin (1974) establece cinco tipos de situaciones/relaciones que involucran contacto físico y que abarcan desde la más distante a la más íntima: (1) Funcional/profesional, (2) Social/Cortés, (3) Amistad/Afecto, (4) Amor/Intimidad y (5) Activación sexual. En esta clasificación no se observa contactos físicos negativos y se pone énfasis en dos aspectos importantes: (a) el grado de familiaridad entre dos personas, y (b) las expectativas del rol. Como punto significativo de esta taxonomía se encuentra el hecho de la ruptura de la situación/relación presenta una incidencia en lo que debe ser la interpretación adecuada de un contacto físico. Estas situaciones/relaciones descritas por Heslin (1974) se pueden describir como:

1. *Relación Funcional/Profesional:* El propósito del contacto es que la persona que realice el contacto haga algo al que recibe el mismo. Se pueden citar algunos ejemplos que muestran este tipo de relación: relación médico-paciente; relación profesional de golf-estudiante, etc.
2. *Relación Social/Cortés:* El contacto está constreñido por normas que establecen la forma, el momento, y la persona receptora del contacto. Como ejemplo más habitual de esta clase de relación se puede citar el estrechamiento de manos, siendo una de sus funciones el reconocimiento de humanidad por ambas partes. Asimismo, esta forma de relación

es un acto neutralizador del estatus.

3. *Relación Amistad/Afecto:* Es la relación táctil sobre la cual existe mayor incomodidad. Puesto que en esta relación existe menos formalidad que en la Social/Cortés se da la posibilidad de una mala interpretación como indicadora de amor y / o atracción sexual. Este hecho resulta amenazador, de manera especial, cuando el contacto ocurre entre personas del mismo sexo. Heslin y Alper (1983) emiten dos hipótesis relativas a esta clase relación:
  - ✓ La frecuencia en la aparición de la relación Amistad/Afecto es menor en el caso de que los amigos estén solos.
  - ✓ La mayor variabilidad de cruce cultural aparece en las áreas de Amistad/Afecto.
4. *Relación Amor/Intimidad:* Para este tipo de mensajes se necesita que exista una relación apropiada a menos que el contacto se realice para crear un malestar.
5. *Relación Activación sexual:* Como consecuencia del significado sexual y de la estimulación transmitida, esta clase de contacto es agradable. No obstante, en esta relación también existe la posibilidad de amenaza y de activación de la ansiedad. La atracción física recíproca es uno de los

aspectos de la relación sexual.

Pueden existir contactos físicos que tengan componentes pertenecientes a las relaciones Amor/Intimidad y Activación Sexual lo que puede hacer difícil realizar una clasificación. Se ha demostrado el hecho de la existencia de superposición de categorías para una persona determinada. De este modo, para unas determinadas personas el contacto que puede significar activación sexual también transmite amor. Sin embargo, para otras, ambos conceptos son muy diferentes. Incluso para otras personas, a mayor transmisión de transmisión de deseo sexual por parte del contacto físico, menor transmisión de Amor / Afecto (Nguyen col., 1975), citados por Heslin y Alper (1983).

Otros autores interpretan la comunicación a través del tacto de dos formas: (1) Positivamente (Jourard y Rubin (1968), (Burgoon, Buller, Hale y de Turck, 1981) (Henley, 1973) Summerhayes y Suchner (1978), (Stier y Hall, 1984 y (2) Negativamente (Pearson y col., 1993),

Knapp (1995) señala el grado alto de certeza de la afirmación relativa a la diferencia existente en el volumen de conducta táctil entre las denominadas

“culturas de contacto”<sup>35</sup> y las “culturas del no contacto”, idea comprobada por la experiencia. Al respecto, es importante la investigación referente a la frecuencia de contacto entre parejas localizadas en cafés de diferentes ciudades, realizada por Jourard (1966) que mostraba que mientras en San Juan de Puerto Rico el número de contactos por hora era de 180, en Londres no se producía ningún contacto, hecho que prueba la existencia de la “cultura del contacto” y de la del “no contacto”. Smith y col. (1981) señalan que los adultos estadounidenses realizan menos contactos físicos interpersonales que muchos europeos y latinoamericanos, aunque es necesario tomar con precaución estas conclusiones debido a que los factores como la edad, género, raza, y escenario influyen en el contacto físico. Sobre este punto existe numerosa bibliografía (Hall y Whyte, 1960; Heslin y Arper, 1983; Mínguez, 1999).

Como ya se ha quedado patente anteriormente, se han realizado algunas investigaciones que señalan que existen diferencias de género en las reacciones al contacto físico (Fisher y col., 1976; Whitcher y Fisher, 1979; Silverthorne y col., 1976), citados por Heslin y Alper, 1983).

Pearson y col. (1993) realizan una revisión bibliográfica de las diferencias relativas a la comunicación háptica existentes entre los hombres y las mujeres, las cuales se reflejan en la Tabla 6.15:

COMPORTAMIENTO FEMENINO	COMPORTAMIENTO MASCULINO
Las mujeres tocan menos a las demás que los hombres.	Los hombres tocan más a los demás que las mujeres (Henley, 1973a, 1973b, 1977; Heslin y Boss, 1975).
Las mujeres reciben un mayor contacto físico que los hombres (Austin, 1973; Henley, 1973a, 1973b).	Los hombres reciben un menor contacto físico que las mujeres
Las mujeres valoran más el contacto físico que los hombres (Fisher, Rytting y Hesling, 1976).	Los hombres no valoran el contacto físico tanto como las mujeres.
Las mujeres son capaces de distinguir entre el contacto físico que intenta demostrar afecto, y aquel que sugiere un contacto de tipo sexual.	Los hombres no son capaces de distinguir entre las diferentes formas de contacto físico (Druley, Casriel y Hollender, 1980).
Las mujeres conciben el contacto físico como una conducta física que demuestra afecto y amistad.	Generalmente, los hombres conciben el contacto físico como una conducta instrumental que conduce a una relación sexual, o bien como un comportamiento infantil, símbolo de dependencia y falta de masculinidad (Druley, Casriel y Hollender, 1980)

**Tabla 6.15.** Diferencias relativas a la comunicación a través del tacto en función del género. Extraído de Pearson y col. (1993: 205).

<sup>35</sup>Incluso se han encontrado diferencias en la comunicación táctil dentro de un mismo supuesto grupo de culturas. Así, Shuter (1976), citado por Heslin y Arper (1983) y Knapp (1995), realizó una investigación en el interior de las “culturas del contacto” (Costa Rica, Panamá y Colombia) observando diferencias significativas entre ellas.

## CNV y metodología observacional

Según Anguera (1992) y Hernández Mendo (1998) la CNV y la Metodología Observacional mantiene una relación de interdependencia, por un lado, la CNV reúne los requisitos necesarios para ser abordada con esta metodología, y, por otro lado, la CNV ha sido una de las áreas que más actividad investigadora ha generado dentro de la observación. La sutileza para el registro de la CNV depende tanto del grado de adiestramiento del observador como de la sensibilidad mostrada a sus manifestaciones. Esta temática aunque interesante e importante no será abordada y remitimos al lector a la segunda parte de este libro donde encontrará un capítulo dedicado al Registro y codificación del comportamiento

## Referencias bibliográficas

- Aguilera, D. C. (1967). Relationship between physical contact and verbal interaction between nurses and patients. *Journal of Psychiatric Nursing and Mental Health Services*, 5. pp. 5-21.
- Aiello, J. R. (1987). Human Spatial Behavior. En D. Stokols e I. Altman (eds.). *Handbook of Environmental Psychology*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Aiello, J. R., y Aiello, T. D. (1974). Development of personal space: Proxemic behavior of children six to sixteen. *Human ecology*, 2. pp. 177-189.
- Alber, J. L. (1974). *Tactile communication within dyads*. Unpublished manuscript. Purdue University.
- Alday, (1998). *La gestión del espacio afectivo del resto en el tenis*. Comunicación presentada en el I Congreso Nacional de Tenis (Entrenamiento en Alto Rendimiento), celebrado en Logroño. 10-11-12 de Diciembre.
- Altman, I. (1975). *The environment and social behavior: Privacy, personal space, territoriality and crowding*. Monterey (Ca.): Brooks/Cole.
- Altman, I. y Vinsel, A. M. (1977). Personal space: An analysis of E. T. Hall's proxemics framework. En I. Altman y J. Wohlwill (eds.). *Human behavior and environment: Advances in theory and research*, Vol. 2. Nueva York: Plenum.
- Álvarez Nuñez, Q. (1999). *La comunicación relacional y la interacción profesor-alumno. Fundamentos teóricos*. Granada: Grupo Editorial Universitario.
- Anderton, C. H. y Heckel, R. V. (1985). Touching behavior of winners and losers in swimming races. *Perceptual and Motor Skills*, 60. pp. 289-290.
- Anguera, M. T. (1992). *Metodología de la Observación en las Ciencias Humanas*. Madrid: Cátedra.
- Antonelli, F. y Salvini, A. (1982). *Psicología del Deporte. Volumen I*. Valladolid: Miñón.
- Anzieu, D. (1985). *Le moi peau*. París: Dunod.
- Añó, V. (1997). *Planificación y organización del entrenamiento juvenil*. Madrid: Gymnos.
- Ardrey, R. (1970). *The Social Contract: A Personal Inquiry into the Evolutionary Sources of Order and Disorder*. Nueva York: Dell (Traducción al castellano: *El contrato social*. Barcelona: Plaza y Janés, 1974).
- Argyle, M. (1972). Non-verbal communication in human social interaction. En R. A. (Ed.). *Non-Verbal communication* (pp. 243-269). Londres: Cambridge University Press.
- Argyle, M. (1975). *Bodily communication*. Nueva York: International University Press.
- Argyle, M. y Dean, J. (1965). Eye-contact, distance, and affiliation. *Sociometry*, 28. pp. 289-304.
- Aronoff, J. P. (1973). Friendship as related to communication and task performance in selected groups of children ages three through seven. *Dissertation Abstracts International*, 34 (2b).
- Arranz, J. A., Andrade, J. C. y Crespo, M. (1993). La táctica del tenis. En M. Crespo (coord.). *Tenis. Volumen II*. Madrid: Comité Olímpico Español.
- Austin, D. W. (1973). *Nonverbal Cues Influencing Client and Nonclient Perception of Counselors*. Tesis doctoral inédita.. Wyoming.
- Bakker, F. C., Whiting, H. T. A. y van der Brug, H. (1993). *Psicología del deporte. Conceptos y aplicaciones*. Madrid: Morata.
- Bar-Eli, M., Taoz, T., Levy-Kolker, N. y Tenenbaum, G. (1992). Performance quality and behavioral violations as crisis indicators in competition. *International Journal of Sport Psychology*, 23 (4). pp. 325-342.
- Bar-Eli, M.; Tenenbaum, G., Levy-Kolker, N. y. (1992). A crisis-related analysis of perceived spectators' behavior in competition. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 17. pp. 288-298.
- Barr, B., Gerdes, S., Haitbrink., D., Schwan, S., y Snyder, J. (Eds.). *Friend at court*. Nueva York: Zimman.
- Barrios, B. A., Corbitt, L. C., Estes. J. Ph., Topping, J. S. (1976). Effect of a Social Stigma on Interpersonal Distance. *The Psychological Record*, 26. pp.343-348.
- Bateson, G. y Ruesch, J. (1984). *Comunicación. La matriz social de la Psiquiatría*. Barcelona: Paidós.
- Baxter, J. C. (1970). Interpersonal spacing in natural settings. *Sociometry*, 33. pp. 444-456.
- Bell, P. A., Green, Th. C., Fisher, J. D., y Baum, A. (1996). *Environmental psychology* (4.ª ed.). Fort Worth (Tx): Harcourt Brace.
- Bensalah, L. (1995). Dyades asymétriques et relation amicale entre enfants. *Enfance*, 1. pp. 53-69.
- Berlo, D. K. (1987). *El proceso de la comunicación*.

- Introducción a la teoría y la práctica*. Buenos Aires: El Ateneo. 15ª edición (1ª edición, 1969). Berman, Ph. W., y Smith, V. L. (1984). Gender and Situational Differences in Children's Smiles, Touch and Proxemics. *Sex Roles*, 10. pp. 347-356.
- Berndt, T. J., Hawkins, J. A. y Hoyle, S. G. (1986). Changes in friendship during a school year. Effect on children's and adolescent's impressions of friendship and sharing with friend. *Child Development*, 57. pp. 1284-1297.
- Bernstein, B. (1977). *Clases, códigos y control*. Madrid: Akal.
- Bierhoff, H. W. (1976). Soziale Interaktion und sportliche Aktivität. En Bierhoff-Alfermann, D (ed.). *Soziale Einflüsse im Sport*. pp. 139-140. Darmstadt: Kolone.
- Bird, A. M. (1977). Development of a model for predicting team performance. *Research Quarterly*, 48. pp. 24-32.
- Birdwhistell, R. L. (1979). *El lenguaje de la expresión corporal*. Colección Comunicación Visual. Barcelona.: Gustavo Gili.
- Bleda, P. R., y Bleda, S. E. (1978). Effects of Sex and Smoking on Reactions to Spatial Invasion at a Shopping Mall. *The Journal of Social Psychology*, 104. pp. 311-312.
- Block, J. H. (1983). Differential premises arising from differential socialization of the sexes: Some conjectures. *Child Development*, 54. pp. 1335-1354.
- Bloom, G. A.; Crumpton, R. y Anderson, J. E. (1999). A Systematic Observation Study of the Teaching Behaviors of an Expert Coach Basketball. *The Sport Psychologist*, 13. pp. 157-170.
- Boderman, A., Freed, D. W., y Kinnucan, M. T. (1972). Touch me, like me: Testing an encounter group assumption. *Journal of Applied Behavioral Science*, 8. pp. 527-533.
- Bortoli, L., Robazza, C. y Giabardo, S. (1995). Young athletes' perception of coaches behavior. *Perceptual and Motor Skills*, 81 (3, parte 2). pp. 1217-1218.
- Boutier, D. y Savoyant, A. (1987). L'analyse des communications dans l'action sportive collective. En M. Laurent y P. Therme (eds.). *Recherches en A. P. S.*, 2. pp. 369-377.
- Bowlby, J. (1953). Some pathological processes set in train by early mother-child separation. *Journal of Mental Sciences*, 29. pp. 265-279.
- Braddock, R. (1958). An extension of the "Laxwell Formula". *Journal of Communication*, 8. pp. 88-93.
- Breed, G., y Ricci, J. S. (1973). "Touch me, like me": Artifact?. *Proceedings of the first Annual Convention of the American Psychological Association*, 8. pp. 153-154.
- Bridges, L. J., Connell, J. P. y Belsky, J. Similarities and differences in infant-mother and infant-father interaction in the strange situation: a component process analysis. *Developmental Psychology*, 24. pp. 92-100.
- Brody, H. (1988?). *Tennis Science for tennis players*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bruhn Jensen K., (1997). *La Semiótica Social de la Comunicación de Masas*. Barcelona: Bosch Casa Editorial.
- Buceta, J. M. (1998). *Psicología del entrenamiento deportivo*. Madrid: Dykinson.
- Buckolz, E., Prapavesis, H. y Fairs, J. (1988). Advance cues and their use in predicting tennis passing-shots. *Canadian Journal of Sports Sciences*, 13. pp. 20-30.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B., Hale, J. L., y de Turck, M. A. (1982). *Relational Messages Associated with Immediacy Behaviors*. Texto presentado en la International Communication Association Convention, Boston, Abril 1982.
- Burgoon, J. K., y Jones, S. B. (1976). Toward a theory of personal space expectations and their violations. *Human Communication Research*, 2. pp. 1131-1146.
- Burke, K. L., (1993). Psychological momentum: Are we on roll yet? En J. Taylor (Chair), *Keeping the mo' in the momentum research: The past, present ad future of momentum in sports*. Simposium celebrado en la 8ª conferencia de la Association for the Advancement of Applied Sport Psychology, Montreal.
- Burke, K. L.; Edwards, T. C.; Weigand, D. A. Weinberg, R. S. (1997). Momentum in Sport: A Real or Illusionary Phenomenon for Spectators. *International Journal of Sport Psychology*, 28. pp. 79-96.
- Caille, P. (1984). Introduction à la grille de lecture systémique. *Psychologie Scolaire*, 50. pp. 21-31.
- Cairns, R. B. (1979). Social Interactional Methods: An introduction. En R. B. Cairns (ed.). *The Analysis of Social Interactions: Methods, Issues and Illustrations*. New Jersey: Erlbaum. pp. 1-9.
- Camerino, O. (1996). Integración metodológica en la investigación de la enseñanza de la educación física, su aplicación en la interacción educativa. En F. Del Villar (coord.). *La investigación en la Enseñanza de la Educación Física*. Cáceres?: Universidad de Extremadura. (pp. 157-184).
- Camerino, O. y Guillén, R. (1993). Estudio de la interacción en las actividades físicas-recreativas mediante la Metodología Observacional. *Perspectivas*, 14. pp. 28-32.
- Canter, D. (1969). An Intergroup Comparison of Connotative Dimensions in Architecture. *Environment and Behavior*, 1. pp. 37-48.
- Canto, J. M. (2000). *Dinámica de Grupos*. Aspectos

- técnicos, ámbitos de intervención y fundamentos teóricos. Archidona (Málaga): Aljibe.
- Carlier, G. y Dheur, P. (1987). Expressivité non verbale du futur enseignant en éducation physique - evaluation et traitements en situations experimentales. *Recherches en A. P. S.*, 2. pp. 49-62.
- Carlson, R., y Price, M. A. (1966). Generality of social schemas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3. pp. 589-592.
- Caron, J. y Pelchat, C. (1984). *Apprentissage des sports collectifs*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Carpenter, C. R. (1969). Approaches to Studies of the Naturalistic Communicative Behavior in Nonhuman Primates. En T. A. Sebeok y otros (eds.). *Approaches to Animal Communication*. pp. 40-70. La Haya: Mouton.
- Castañer, M. (1992). *La comunicación no-verbal de l'educador físic: construcció d'un sistema categorial d'observació i anàlisi del comportament cinèsic*. Tesis Doctoral. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Castañer, M. (1993). Hacia un análisis pedagógico y didáctico del comportamiento cinésico-gestual no-verbal del profesor de Educación Física. *Perspectivas*, 12. pp. 9-12.
- Castañer, M. y Camerino, O. (1993). *La Educación Física en la Enseñanza Primaria*. Barcelona: Inde. 2ª edición (1ª edición, 1991).
- Castell, R. (1970). Effect of familiar and unfamiliar environments on proximity behavior of young children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 9. pp. 342-347.
- Castellani, A. (1992). La Tattica. En A. Castellani, A. D'Aprile y S. Tamorri (autores). *Tennis Training*. pp. 375-426. Roma: Società Stampa Sportiva.
- Cayer, L. (1993). *Movimientos en los dobles de alto nivel*. Comunicación presentada en VIII Simposium Internacional para Profesionales de la Enseñanza del Tenis. 11-13 Noviembre de 1993. Madrid.
- Cheffers, J. (1972). *The validation of an instrument designed to expand the Flanders' system of interaction analysis to describe non-verbal interaction, different varieties of teacher behavior and pupil response*. Disertación doctoral no publicada. Temple University, Philadelphia, PA.
- Clarke, D. S. (1990). *Sources of Semiotic*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Codol, J. -P. (1977). Quelques critères spatiaux influençant le choix d'une place dans une salle publique. *Psychologie Française*, 22 (4). pp. 229-243.
- Colom, A. J. (1982). *Teoría y metateoría de la educación*. México: Trillas.
- Connelly, D., y Rotella, R. J. (1991). The social psychology of assertive communication: Issues in teaching assertiveness skills to athletes. *The Sport Psychologist*, 5. pp. 73-87..
- Corboz, A., Forni, P., Fivaz, E. (1989). Le jeu à trois entre père, mère et bébé: une méthode d'analyse des interactions visuelles triadiques. *Neuropsych. Enf.*, 37, 1. pp. 23-33.
- Corraze, J. (1986). *Las comunicaciones no verbales*. Madrid: G. Núñez.
- Costa, M., Estrela, P., Ferreira, S., Martins, A., Pinho, J., Serra, C., Serpa, S. y Colaço, C. (1994). Percepção da Comunicação Não Verbal no Contexto das Atividades Físicas. *Ludens*, 14, nº 2. pp. 27-32.
- Crocker, P. R. E. (1990). Facial and Verbal Congruency: Effects on Perceived Verbal and Emotional Coaching Feedback. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 15:1. pp. 17-22.
- Cruz, J. y Díaz, J. (1986). *Observación del comportamiento psicológico del entrenador y de los jugadores y entrenamiento conductual*. Ponencia presentada en 1º Congreso Nacional de Psicología de la Actividad Física y el Deporte. 20-22 de marzo de 1986 en I. N. E. F. C. (Barcelona).
- Cuesta, U. (2000). *Psicología Social de la Comunicación*. Madrid: Cátedra.
- D'Arripe-Longueville, F., Fournier, J. F. y Dubois, A. (1998). The Perceived Effectiveness of Interactions Between Expert French Judo Coach Coaches and Elite Female Athletes. *The Sport Psychologist*, 12. pp. 317-322.
- Dagrou, E., Gauvin, L. y Halliwell, W. (1992). Effects du langage positif, négatif, et neutre sur la performance motrice. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 17:2. pp. 145-147.
- Dance, F. E. X. (1967). A helical model of Communication. En F. E. X. Dance (ed.). *Human Communication Theory*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- Davis, F. (1998). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza.
- De Jonge, A. (1967-1968). Applied Hodology. *Landscape*, 17. pp. 10-11.
- DeFleur, M. L. (1966). *Theories of Mass Communication*. Nueva York: David McKay (Traducido al español por Paidós, Buenos Aires).
- Delamont, S. (1984). *La interacción didáctica*. Madrid: Cincel.
- Delgado, M. A. (1988). *La interacción didáctica en la enseñanza de la Educación Física*. *Nuevas Perspectivas*. Curso de Formación de responsables de la Educación Física para los Centros de Profesores. Soria.

- Desportes, J. -P. y Lessieur, L. (1971). La maximisation des distances interindividuelles: étude en situation naturelle d'un comportement d'évitement de la présence d'autrui. *Bulletin de Psychologie*, 25 (5-7). pp. 312-314.
- DiBerardinis, J., Barwind, J., Flanigan, R. R., y Jenkins, V. (1983). Enhanced interpersonal relation as predictor of athletic performance. *International Journal of Sport Psychology*, 14. pp. 243-251..
- Dickman, H. R. (1963). The perception of behavioral units. En R. G. Barker (ed.). *The stream of behavior*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts. pp. 23-41.
- Dosey, M. A., y Meisels, M. (1969). Personal space and self-protection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11. pp. 93-97.
- Douglas, P. (1982). *Manual de tenis*. Madrid: H. Blume.
- Druley, D., Cassriel, D., y Hollendar, M. (1980). A Cuddler's Guide to Love. *Self Magazine (Mayo)*. pp. 96-100.
- Duke, M. P., y Wilson, J. (1973). The measurement of interpersonal distance in pre-school children. *Journal of Genetic Psychology*, 123. pp. 361-362.
- Duncan, S. (1969). Nonverbal communication. *Psychological Bulletin*, 72. pp. 118-137.
- During, B. (1981). *Crisis de las pedagogías corporales*. París: Scarabée.
- Eberts, E. H., y Lepper, M. R. (1975). Individual consistency in the proxemic behavior of preschool children. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12. pp. 505-518.
- Ecco, U. (1988). *Tratado de Semiótica General*. Barcelona: Lumen. (1ª edición 1977).
- Edney, J. M., Walker, C. A., y Jordan, N. L. (1976). Is there reactance a personal space?. *Journal of Social Psychology*, 29. pp. 288-298.
- Ekman, P. (1957). A methodological discussion of non verbal behavior. *Journal of Psychology*, 43. pp. 141-149.
- Ekman, P., y Friesen, W. C. (1969a). Nonverbal behavior in psychotherapy research. En J. Shlien (Ed.). *Research in psychotherapy*, Vol. 3. pp. 179-216. Washington, DC: American Psychological Association.
- Ekman, P., y Friesen, W. C. (1969b). The repertoire of nonverbal behavior categories: Origins, usage, and coding. *Semiotica I* pp. 49-98; también en A. Kendon (Ed.). *Nonverbal communication, interaction, and gesture*. pp. 57-105. The Hague: Mouton (1972).
- Ellis, R. y McClintock (1993). *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Barcelona: Paidós.
- Fast, J. (1998). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Kairós 14ª edición.
- Felipe, N., y Sommer, R. (196). Invasions of personal space. *Social problems*, 14. pp. 206-214.
- Fine, G. A. (1986). Small Groups and Sport: A Symbolic Interactionist Perspective. En C. R. Rees y A. W. Miracle (eds.). *Sport and Social Theory*. Champaign (Il.): Human Kinetics.
- Firestone, I. J. (1977). Reconciling verbal and non verbal models of dyadic communication. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 2. pp. 30-44.
- Fisher, J. D. Rytting, M., y Heslin, R. (1976). Hands touching hands: Affective and evaluative effects of interpersonal touch. *Sociometry*, 39. pp. 416-421.
- Flanders, N. A (1965). *Teacher influence, pupil attitudes, and achievement*. Cooperative Research Monograph N° 12. Washington, D. C.: U. S. Office of Education.
- Flanders, N. A. (1987). *La interacción didáctica*. Barcelona: Anaya.
- Foot, H. y Barron, A. M. (1990). Friendship and task management in children's peer tutoring. *Educational Studies*, 16, n° 3. pp. 237-250.
- Ford, J. G., Cramer, R. E., y Owens, G. (1977). A Paralinguistic Consideration of Proxemic Behavior. *Perceptual and Motor Skills*, 45. pp. 487-493.
- Fraayenhoven (1991). *Análisis de un partido y preparación táctica*. Comunicación presentada en Monográfico de Táctica, Los Belones (Murcia), 29-30 de abril de 1991. Madrid.
- Frank, L. K. (1957). Tactile Communication. *Genetic Psychology Monographs*, 56. pp. 209-235.
- Fraysse, J.- C. (1992). *Relation entre développement cognitif et compétences interactives*. Habilitation à diriger des recherches, sous la direction de M. Gilly, UFR de psychologie et sciences de l'éducation.
- Frieze, I. H. (1974). *Nonverbal Aspects of Femininity and Masculinity Which Perpetuate Sex-Role Stereotypes*. Texto presentado en la Eastern Psychological Association.
- Gerbner, G. (1956). Toward a general model of communication. *Audio-Visual Communication Review*. pp. 171-199.
- Gerbner, G. (1967). Mass media and human communication theory. En F. E. X. Dance (ed.). *Human Communication Theory*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston (Traducido al español por la editorial Troquel, Buenos Aires, 1973)
- Gertsch-Bettens, C., Corboz-Warnery, A., Favez, N. y

- Fivaz-Depeursinge, E. (1992). Les débuts de la communication à trois. Interactions visuelles triadiques entre père, mère et bébé. *Enfance*, 46, n° 4. pp. 323-348.
- Giesen, M., y McClaren, H. A. (1976). Discussion, Distance and Sex: Changes in Impressions and Attraction During Small Group Interaction. *Sociometry*, 39. pp. 60-70.
- Gifford, R. (1982). Projected interpersonal distance and orientation choice. *Social Psychology Quarterly*, 45. pp. 145-152.
- Goffi, C. (1985). *La stratégie du vainqueur*. París: Robert Laffont.
- Goldberger, M. (1989). The Behavior Analysis Tool (BAT). En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp. 113-117. 2ª edición.
- González Ramírez, J. F. (1998). *El lenguaje corporal. Claves de la comunicación no verbal*. Arganda del Rey (Madrid): Edimat.
- González, M. P. (1997). *Orientaciones teóricas fundamentales en Psicología de los Grupos*. Barcelona: EUB.
- Greenbaum, P. F., y Rosenfeld, H. M. (1980). Varieties of touching in greetings: Sequential structure and sex-related differences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 5. pp. 13-25.
- Griffin, D. R. (1978). Prospects for a cognitive ethology. *The Behavioral and Brain Sciences*, 4. pp. 527-538.
- Griffin, D. R. (1982a). Animal communication as evidence of thinking. En T. W. Simons y R. J. Scholes (eds.). *Language, Mind and Brain*. pp. 241-249. Hillsdale: Erlbaum.
- Griffin, D. R. (1982b). Introduction. En D. R. Griffin (ed.). *Animal Mind - Human Mind*. pp. 1-12. Berlín: Springer-Verlag.
- Griffin, D. R. (1986). *El pensamiento y los animales*. Barcelona: Ariel (editado originalmente en 1984).
- Guardo, C. J., y Meisels, M. (1971a). Child-parent spatial patterns under praise and reproof. *Developmental Psychology*, 5. pp. 365.
- Guardo, C. J., y Meisels, M. (1971b). Factor structure of children's personal space schemata. *Child Development*, 42. pp. 1307-1312.
- Hackman, J. R. y Morris, C. G. (1975). Group tasks, group interaction process, and group performance effectiveness: A review and proposed integration. En L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 8. Nueva York: Academic Press.
- Hall, E. T. (1966). *The hidden dimension*. Nueva York Doubleday. (Traducción al castellano, *La dimensión oculta*. México: Siglo XXI, 1976.)
- Hall, E. T., y Whyte, W. F. (1960). Intercultural communication: A guide to men of action. *Human Organization*, 19. pp. 5-12.
- Hall, J. A. (1984). *Nonverbal Sex Differences: Communication Accuracy and Expressive Style*. Baltimore (Md.): John Hopkins University Press.
- Hargreaves, D. (1979). *Las relaciones interpersonales en la educación*. Madrid: Narcea.
- Harlow, H. F. (1960). Primary affectional patterns in primates. *American Journal of Orthopsychiatry*, 30. pp. 674-684.
- Hayduk, L. A. (1975). *Proxemics: An investigation into the shape of human personal space*. Manuscrito inédito. University of Western Ontario, Londres, Ontario, Canadá.
- Hayduk, L. A. (1978). Personal space: An evaluative and orienting overview. *Psychological Bulletin*, 85. pp. 117-134.
- Heckel, R. V. (1993). Comparison of touching behaviors of winners and losers in racquetball and tennis. *Perceptual and Motor Skills*, 77. pp. 1392-1394.
- Heckel, R. V., Allen, S. S. y Blackmon, D. (1986). Tactile communication of winners in flag football. *Perceptual and Motor Skills*, 63. pp. 553-554.
- Hediger, H. (1950). *Wild animals in captivity*. Londres: Butterworth.
- Hediger, H. (1955). *Studies of the psychology and behavior of captive animals in zoos and circuses*. Londres: Butterworth.
- Hediger, H. (1961). The evolution of territorial behavior. En S. L. Washburn (ed.). *Social life of early man*. Nueva York: Wennergren Foundation.
- Hegstrom, T. G. (1979). Message impact: What Percentage is Nonverbal?. *Western Journal of Speech Communication*, 43. pp. 134-142.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive information. *Journal of Psychology*, 21. pp. 107-112.
- Heinemann, P. (1980). *Pedagogía de la comunicación no verbal*. Barcelona: Herder.
- Henley, N. M. (1973). Status and sex: Some touching observations. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 2. pp. 91-93.
- Henley, N. M. (1977). *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Hernández Mendo, A. (1998). La comunicación grupal. En J. M. Canto (dir.). *Psicología de los grupos. Estructura y procesos*. pp. 131-156. Archidona (Málaga): Aljibe.
- Hervás, G. (1998). *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*. Madrid: Playor.
- Heslin, R. (1974). *Steps toward a taxonomy of touching*. Comunicación presentada en la convención de la Midwestern Psychological Association. Chicago. Mayo 1974.
- Heslin, R. y Alper, T. (1983). Touch. A bonding gesture. En J. M. Wiemann y R. P. Harrison (ed.). *Nonverbal Interaction*. pp. 47-75. Bervely Hills (Ca.): Sage.
- Heslin, R. y Boss, D. (1976). *Nonverbal Intimacy in*

- Arrival and Departure at an Airport*. Manuscrito inédito. Purdue University.
- Heslin, R., y Boss, D. (1980). Nonverbal intimacy in airport arrival and departure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6. pp. 248-252.
- Hjelmeslev, L. (1971). *Essais Linguistiques*. París: Éditions de Minuit. (Traducción al castellano: *Ensayos lingüísticos*. Madrid: Gredos, 1972).
- Holahan, C. J. (1982). *Environmental Psychology*. Nueva York: Random House.
- Holahan, C. J. (1998). *Psicología ambiental. Un enfoque general*. México: Limusa-Noriega. 5ª reimpresión. (Edición original, 1982).
- Homans, G. C. (1950). *El grupo humano*. Buenos Aires: Eudeba, 1977.
- Horowitz, M. J., Duff, D. F. y Stratton, L. O. (1964). Body buffer zone: exploration of personal space. *Archives of Psychiatry*, 11. pp. 651-656.
- Irlinger, P. (1973). *Essai sur la communication dans les sports collectifs*. Mémoire pour le diplôme de l'ENSEP, N° 49. Paris.
- Isola-Ahola, S. E. y Mobily, K. (1980). "Psychological Momentum": A phenomenon and an empirical (unobstrusive) validation of its influence in a competitive sport tournament. *Psychological Report*, 46. pp. 391-401.
- Izquierdo, C. (1999). Observación de la conducta visible-audible: sistema de anotación y niveles morfológicos de categorización. En M. T. Anguera (ed.). *Observación en el deporte y conducta cinésico-motriz*. pp. 13-37.
- Izquierdo, C. y Anguera, M. T. (2000). Hacia un alfabeto compartido en la codificación del movimiento corporal en estudios observacionales. *Psicothema*, 12, suplemento nº 2. pp. 311-314.
- Jakobson, R. (1963). *Essai de linguistique general*. Paris: Les Éditions du Minuit.
- Jáñez, L. (1989). *Fundamentos de Psicología Matemática*. Madrid: Pirámide.
- Jiménez Burillo, F. (1985). Algunas (hipo)-tesis sobre la psicología social. *Boletín de Psicología*, 6. pp. 75-79.
- Jones, C. M. (1986). *Tácticas de tenis*. Barcelona: Hispano Europea.
- Jones, S. E., y Aiello, J. R. (1973). Proxemic behavior of black and white first, third, and fifth grade children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25. pp. 21-27.
- Jones, T. S. (1986). Sex Differences in Touch Communication. *Western Journal of Speech Communication*, 50. pp. 227-241.
- Jourard, S. M. (1966). An exploratory study of body-accessibility. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 5. pp. 221-231.
- Jourard, S. M., y Rubin, J. E. (1968). Self-Disclosure and Touching: A Study of Two Modes of Interpersonal Encounter and Their Inter-relation. *Journal of Humanistic Psychology*, 8. pp. 39-48.
- Kaufman, L. E. (1971). Tactics, the study of touch: A model for proxemic analysis. *Semiotica*, 4. pp. 149-161.
- Kecskemeti, P. (1952). *Meaning Communication, and Value*. Chicago: University of Chicago Press. C
- Kendon, A. (1981). *Nonverbal communication, interaction, and gesture*. The Hague: Mouton.
- Kimble, C. E. (1990). *Social Psychology: Studying human interaction*. Dubuque: W. C. Brown Publishers.
- King, M. G. (1966). Interpersonal relations in preschool children and average approach distance. *The Journal of Genetic Psychology*, 109. pp. 109-116.
- Kinzel, A. F. (1970). Body buffer zone in violent prisoners. *American Journal of Psychiatry*, 127. pp. 58-64.
- Kleinke, C. L. (1977). Compliance to requests made by gazing and touching experimenters in field settings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13. pp. 218-223
- Kleinke, C. L. (1980). Interaction between gaze and legitimacy of request on compliance in a field setting. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6. pp. 3-12.
- Knapp, M. L. (1995). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós. 5ª edición (1ª edición en castellano 1982)
- Knowles, E. S. (1973). Boundaries around group interaction: The effect of group size and member status on boundary permeability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26. pp. 327-331.
- Knowles, E. S. (1989). Spatial behavior of individuals and groups. En P. B. Paulus (ed.), *Psychology of Group Influence* (2ª edición). Hilldsdale: Lawrence Erlbaum Ass.
- Kriese (1991a). *Conceptum de momentum psico-táctico del tenis*. Comunicación presentada en VI Simposium Internacional para Profesionales de la Enseñanza del Tenis. 5-7 de Noviembre de 1991. Pamplona.
- Kriese (1991b). *Aplicaciones del momentum en el juego*. Comunicación presentada en VI Simposium Internacional para Profesionales de la Enseñanza del Tenis. 5-7 de Noviembre de 1991. Pamplona..
- Kuethé, J. L. (1962a). Social schemas. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64. pp. 31-38.
- Kuethé, J. L. (1962b). Social schemas and the reconstruction of social objects displays from memory.. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64. pp. 71-74.
- Kuethé, J. L. (1964). Prejudice an aggression: A study of specific social schemata. *Perceptual and Motor Skills*, 18. pp. 107-115.
- Laban, R. V. (1981). *Der modeme Ausdruckstanz in der Erziehung*. Wilhelmshaven.

- Lamb, M. E. (1977). Father-infant and mother-infant interaction in the first year of life. *Child Development*, 48. pp. 167-181.
- Laswell, H. D. (1948). The structure and function of communication in society. En L. Bryson (ed.). *The Communication of Ideas*. Nueva York: Harper and Brothers. (Traducido al español, M. de Moragas (ed.). *Sociología de la Comunicación humana*. Barcelona: Gustavo Gili).
- Leavitt, H. J. (1951). Some effects of certain communications patterns on group performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46. pp. 38-50.
- Lécuyer, R. (1975). Psychosociologie de l'espace. *Année Psychologique*, 75. pp. 549-573.
- Lendl, I. y Mendoza, G. (1987). *Super tenis*. Barcelona: Martínez Roca.
- Leventhal, G., Lipshultz, M., y Chido, A. (1978). Sex and Setting Effects on Seating Arrangement. *The Journal of Psychology*, 100. pp. 21-26.
- Leventhal, G., y Matturro, M. (1980). Differential Effects of Spatial Crowding and Sex on Behavior. *Perceptual and Motor Skills*, 51. pp. 111-120.
- Little, K. B. (1965). Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1. pp. 237-247.
- Lloyd, J. E. (1966). *Studies on the Flash Communication System in Photinus Fireflies*. Ann Arbor, Museum of Zoology, Universidad de Michigan.
- Loehr, J. E. (1990). *El Juego Mental*. Madrid: Tutor.
- Loehr, J. E. (1990). The Chemistry of Doubles. First of a Six-Part Series. *World Tennis*. Septiembre. P. 68.
- Lorenz, K. (1966). *On aggression*. Londres: Methuen.
- Loscertales, F. y Gómez Delgado (1998). La comunicación: una perspectiva psicosocial. En J. M. León, S. Barriga, Gomez Delgado, González Gabaldón, S. Medina y F. J. Cantero (coord.). *Psicología social. Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos*. Aravaca (Madrid): McGraw-Hill. pp. 245-278.
- Lott, D. F., y Sommer, R. (1967). Seating Arrangements and Status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7. pp. 90-95.
- Love, B. (1991). *Análisis del rendimiento del jugador*. Comunicación representada en VI Simposium Internacional para Profesionales de la Enseñanza del Tenis. 5-7 Noviembre de 1991. Pamplona.
- Lucas Marín, A., García Galera, C., y Ruiz Román, J. A. (1999). *Sociología de la comunicación*. Madrid: Trotta.
- Lüschen, G. (1986). On Small Groups in Sports: Methodological Reflections With Reference to Structural-Functional Approaches. C. R. Rees y A. W. Miracle (eds.). *Sport and Social Theory*. Champaign (Il.): Human Kinetics.
- Mac Donald, K. (1987). Parent-child physical play with rejected, neglected, and popular boys. *Developmental Psychology*, 23. pp. 705-711.
- Maccoby, E. E. y Jacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford: Stanford University Press.
- Maisonneuve, J. (1985). *Dinámica de grupos*. Barcelona: Nueva visión.
- Major, B., y Heslin, R. (1982). Perceptions of same sex and cross-sex touching: It's better to give than to receive. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6. pp. 148-162.
- Mancini, V. H. y Wuest, D. A. (1989). Self-Assessment Feedback Instrument (SAFI). En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp. 143-156.
- Mann, L. (1997). *Elementos de Psicología Social*. México: Limusa Noriega.
- Marina, J. A. (1998). *La selva del lenguaje. Introducción a un diccionario de los sentimientos*. Barcelona: Anagrama.
- Marroquín, M. y Villa, A. (1995). *La comunicación interpersonal. Medición y estrategias para su desarrollo*. Bilbao: Mensajero.
- Martens, R. (1987). *Coaches guide to Sport Psychology*. Champaign (Illinois): Human Kinetics Publishers.
- Martens, R., Christina, R. W., Harvey, J. S. y Sharkey, B. J. (1995). *El Entrenador*. Barcelona: Hispano-Europea.
- Martens, R., y Peterson, J. A. (1971). Group cohesiveness as a determinant of success and member satisfaction in team performance. *International Review of Sport Sociology*, 6. pp. 49-61..
- Martimportugués, C. (1998). Ambiente grupal. En J. M. Canto (dir.). *Psicología de los grupos. Estructura y procesos*. pp. 115-130. Archidona (Málaga): Aljibe.
- Martin, P. y Bateson, P. (1991). *La medición del comportamiento*. Madrid. Alianza. Reseña de Metodología Observacional.
- Martinek, T. J. y Mancini, V. H. (1989). The Dyadic Adaptation of the Cheffers' Adaptation of the Flanders' Interaction Analysis System (DAC). En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp. 149-156. 2ª edición.
- Martínez Torvisco, J. (1998). Espacio personal y ecología del pequeño grupo. En J. I. Aragonés y M.

- Amérigo (Dir.). *Psicología ambiental*. pp. 101-121. Madrid: Pirámide.
- Martínez, M. (1986). *Inteligencia y educación*. Barcelona: PPU.
- McAndrew, F. T. (1993). *Environmental Psychology*. Pacific Grove (Ca.): Brooks/Cole.
- McQuail, D. y Windahl, S. (1997). *Modelos para el estudio de la comunicación colectiva*. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra (EUNSA). 3ª edición (1ª edición 1984).
- Mehrabian, A. (1981). *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. Belmont (Ca.): Wadsworth.
- Meisels, M., y Guardo, C. J. (1969). Development of personal space schemata. *Child Development*, 49. pp. 1167-1178.
- Melnick, M. J. (1986). Small Group Research in Sport-Theory and Method: A response to Lüschen, Fine y Widmeyer. En C. R. Rees y A. W. Miracle (eds.). *Sport and Social Theory*. Champaign (Il.): Human Kinetics
- Middlemist, R. D., Knowles, E. D., y Matter, C. F. (1976). Personal space invasions in the lavatory: Suggestive evidence for arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33. pp. 541-546.
- Millar, F. E. (1989). *The Structure of Interpersonal Structuring Process*. Paper presented at the Meeting of the International Communication Association. San Francisco, May.
- Miller, G. A. (1980). *Psicología de la comunicación*. Barcelona: Paidós.
- Minami, H. y Tanaka, K. (1995). Social and environmental psychology. Transaction between physical space and group-dynamic processes. *Environment and Behavior*, 27. pp. 43-55.
- Montagu, A. (1971a). *Touching: The human significance of skin*. New York: Columbia University Press.
- Montagu, A. (1971b). *La peau et le toucher*. Éditions du Seuil.
- Moreland, R. L. (1987). Formation of small groups. En C. Hendrick (ed.). *Group Processes. Review of personality and Social Psychology*. Newbury Park: Sage Publications.
- Morgenegg, B. L. (1989). Physical Education Teachers' Professional Function. En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp. 295-308. 2ª edición.
- Morris, D. (1971). *Intimate Behaviour*. Nueva York: Random House.
- Mullen, B., Cooper, C., Cox, P., Fraser, Ch., Hu, L. T., Meisler, A., Smith, C. y Symons, C. (1991). Boundaries around group interaction: A meta-analytic integration of the effects of group size. *The Journal of Social Psychology*, 13. pp. 271-283.
- Musitu, G., Berjano, E., Gracia, E., García, F., Martínez-Torvisco, J., y Estarellas, R. (1987). *Psicología de la Comunicación*. Valencia: Nau Llibres.
- Nelson, J. y Aboud, F. E. (1985). The resolution of social conflicts between friends. *Child Development*, 56. pp. 9-1017.
- Neujahr, J. (1970). *An analysis of the teacher-pupil interaction when instruction is individualized*. Disertación de Tesis Doctoral no publicada. Columbia University, Nueva York: Teachers College.
- Newcomb, A. F., Brady J. E. (1982). Mutuality in boy's friendship relations. *Child Development*, 53. pp. 392-395.
- Newcomb, A. F., Brady J. E. y Hartup W. W. (1979). Friendship and incentive condition as determinants of children's task-oriented social behavior. *Child Development*, 50. pp. 878-881.
- Nguyen, M. L., Heslin, R., y Nguyen, T. (1976). The meanings of touch: Sex and marital status differences. *Representative Research in Social Psychology*, 7. pp. 13-18.
- Nguyen, T., Heslin, R., y Nguyen, M. L. (1975). The meanings of touch: Sex differences. *Journal of Communication*, 25. pp. 92-103
- Nixon, H. L. (1976). Team orientations, interpersonal relations, and team success. *Research Quarterly*, 47. pp. 429-435.
- Osgood, C. E., Suci, G. J. y Tannenbaum, P. H. (1957). *The Measurement of Meaning*. Urbana: University of Illinois Press. (Traducido al español por la editorial Gredos, Madrid, 1976).
- Osmond, H. (1957). Function as the basis of psychiatric ward design. *Mental Hospitals*, 8. pp. 23-30. (Traducido en H. M. Proshansky, W. H. Ittelson y L. G. Rivlin (eds.). *Psicología ambiental. El hombre y su entorno físico*. México. Trillas, 1978.).
- Osmond, H. (1959). The relationship between architect and psychiatrist. En C. Goshen (ed.). *Psychiatric Architecture*. Washington, D. C.: American Psychiatric Association.
- Pacori, M. (1999). *Cómo interpretar los mensajes del cuerpo*. Barcelona: De Vecchi.
- Palmí, J. (1994). La cohesión y el rendimiento en deportes de equipo. Experiencia en hockey patines alto rendimiento. *Educación Física y Deportes*, 35. pp. 38-43.
- Palmí, J. (1995). *Factores psicológicos en deportes de equipo*. Comunicación presentada en el V Congreso de Psicología de la Actividad Física y el Deporte. Valencia. 24 a 27 de Marzo.
- Parejo, J. (1995). *Comunicación no verbal y educación. El cuerpo y la escuela*. Barcelona: Paidós.

- Parlebas, P. (1976a). Les universaux du jeu collectif. Pour une semiologie du jeu sportif. *EPS*, 140. pp. 56-62.
- Parlebas, P. (1976b). Les universaux du jeu sportif collectif. Linguistique, semiologie et conduites motrices. *EPS*, 142. pp. 49-52.
- Parlebas, P. (1977). Les universaux du jeu sportif collectif. Fonction semiotrice et jeu sportif. *EPS*, 144. pp. 38-40.
- Parlebas, P. (1981). *Contribution á un lexique commenté en science de l'action motrice*. París: INSEP.
- Parlebas, P. (1988). *Elementos de sociología del deporte*. Málaga: Junta de Andalucía/ Universidad Internacional Deportiva de Andalucía. Colección Unisport.
- Parlebas, P. (1990). Les universaux du jeu collectif. Pour une sémiologie du jeu sportif. *Dossier EP. S. Activités Physiques et Éducation Motrice*, 4. 3ª edición. pp. 150-152.
- Parlebas, P. (1990). Motricité Émiettée et Motricité Structurée. *Dossier EP. S. Activités Physiques et Éducation Motrice*, 4. 3ª edición. pp. 42-48.
- Patterson, M. L. (1974). *Factors affecting interpersonal spatial proximity*. Trabajo presentado en la Reunión Anual de la A. P. A. Nueva Orleans.
- Patterson, M. L. (1976). An arousal model of interpersonal intimacy. *Psychological Review*, 83. pp. 235-245.
- Patterson, M. L. (1977). Interpersonal distance, affect, and equilibrium theory. *Journal of Social Psychology*, 101. pp. 205-214.
- Patterson, M. L. (1978). Arousal change and the cognitive labeling: Pursuing the mediators of intimacy exchange. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 3. pp. 17-22.
- Pattison, J. E. (1973). Effects of touch on self-exploration and the therapeutic relationship. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 40. pp. 170-175.
- Pazukhin, R. (1972). The Concept of Signal. *Lingua Posn*, 16. pp. 25-43.
- Pearson, J. C.; Turner, L. H. y Todd Mancillas, W. (1993). *Comunicación y género*. Barcelona: Paidós.
- Pease, A. (1997). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Paidós. 8ª edición.
- Pedersen, D. M. (1973). Developmental trends in personal space. *Journal of Psychology*, 83. pp. 3-9.
- Pedersen, D. M., y Shears, L. M. (1973). A review of personal space research in the framework of general system theory. *Psychological Bulletin*, 80. pp. 367-388.
- Peirce, C. S. (1931-1958). *Collected Papers*. Harvard University Press.
- Petrovich, S. B., y Hess, E. H. (1978). An introduction to animal communication. En A. W. Seligman y S. Felstein (Eds.). *Non-verbal behavior and communication*. (pp. 17-53). Nueva Jersey: LEA.
- Pfister, R. (1987). Interactions adversives et fonction des joueurs dans la pratique du football. En M. Laurent, M. y P. Therme (Eds.). *Recherches en Activités Physiques et Sportives 2*. Aix-Marseille II: Centre de Recherche de l'U. E. R. E. P. S. (pp. 63-71).
- Pfister, R. y Sabatier, C. (1987). Les interactions agressives dans la pratique du volley-ball. En M. Laurent, M. y P. Therme (Eds.). *Recherches en Activités Physiques et Sportives 2*. Aix-Marseille II: Centre de Recherche de l'U. E. R. E. P. S. (pp. 63-71).
- Pfister, R. y Sabatier, C. (1994). Les interactions agressives dans la pratique sportive des jeunes. *Enfance 2-3*. pp. 215-222.
- Poncet, M. (1991). Acceder a la construction du point: utilisation des espaces de jeu. En Associations Enseignants E. P. S. *Tennis: La formation du joueur*. (pp. 97-112). París: Édition Association EPS.
- Poyatos, F. (1993). *Paralenguaje*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal. Vol. II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.
- Poyatos, F. (Ed.) (1988). *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication*. Toronto: C. J. Hogrefe.
- Prapavessis, H. y Gordon, S. (1991). Coach/Player Relationships in Tennis. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 16: 3. pp. 229-233.
- Prerost, F. (1980). The Effects of High Spatial Density on Humor Appreciation: Age and Sex Differences. *Social Behavior and Personality*, 8. pp. 239-244.
- Pross, H. (1987). La comunicación no verbal. En H. Beth y H. Pross. *Introducción a la ciencia de la comunicación*. Barcelona: Anthropos. pp. 136-147. Comunicación
- Quintillan, G. (1992). *El comportamiento no verbal de entrenamiento: Comparación entre expertos y novatos*. Comunicación presentada en el Congreso Científico Olímpico celebrado en Benalmádena (Málaga). 4-9 Julio de 1992.
- Rankin, K. D. (1989). The Rankin Interaction Analysis System. En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp. 107-111. 2ª edición..
- Rebel, G. (2000). *El lenguaje corporal*. Madrid: EDAF.
- Reichenbach, H. (1948). *Elements of Symbolic Logic*. Nueva York: Macmillan.
- Riba i Campos, C. (1997). El pensamiento animal a la luz de la comunicación. En F. Peláez del Hierro y J.

- Veà Baró (comp.?). *Etología. Bases Biológicas de la conducta humana*. Madrid: Pirámide
- Ricci, P. E. y Cortesi, S. (1980). *Comportamiento no verbal y comunicación*. Barcelona: Gustavo Gili.
- Richardson y Taylor, (1989).
- Richardson, P. A. y, Adler, W. y Hanks, D. (1988). Game, set, match: psychological momentum in tennis. *Sport Psychologist*, 2 (1). Pp. 69-76.
- Richardson, P. A., Adler, W. y Hanks, D. (1988). Game, set, match: psychological momentum in tennis. *Sport Psychologist*, 2 (1). pp. 69-76..
- Riera, J. (1985). *Introducción a la psicología del deporte*. Barcelona: Martínez Roca.
- Riera, J. (1997). Acerca del deporte y del deportista. *Revista de Psicología del Deporte*, 11. pp. 127-136.
- Riley, J. W. y Riley, M. W. (1959). Mass communication and the social system. En *Sociology Today*. En R. K., Merton, L. Broom, y S. Cottrell (eds.). Nueva York: Basic Books.
- Rink, J. E. (1989). Observation Instrument for Content Development in Physical Education (OSCD-PE). En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. 2ª edición. pp. 261-268.
- Rödholm, M. (1981). Effects of father-infant postpartum contact on their interaction three months after birth. *Early Human Development*, 5. pp. 79-85.
- Rogé, B. (1992). *Differentiation sexuelle et communications non verbales: approche développementale*. Thèse de doctorat d'état de psychologie, Paris VIII.
- Rogé, B. (1997). Style paternel et communications non verbales. *Enfance*, 3. pp. 351-360.
- Roger, D. B., y Reid, R. L. (1978). Small Group Ecology Revisited-Personal Space and Role Differentiation. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 17. pp. 43-46.
- Rogers, E. (1986). *Communication Technology. The New Media in Society*. Nueva York: The Free Press.
- Romañá, T. (1994). *Entorno físico y educación: Reflexiones pedagógicas*. Barcelona: PPU.
- Roncin, C. (1989). Langage corporel et communication verbale. *EPS* 1, 43. pp. 2-5
- Rossi-Landi, F. (1992). Lenguaje. En R. Williams (ed.). *Historia de la Comunicación. Vol. I. Del lenguaje a la escritura*. pp. 45-82. Barcelona: Bosch.
- Ruesch, J. (1984). Comunicación y relaciones humanas. Un enfoque interdisciplinario. En G. Bateson, G. y J. Ruesch (ED?). *Comunicación. La matriz social de la Psiquiatría*. Barcelona: Paidós.
- Ruesch, J. y Bateson, G. (1984). En G. Bateson, G. y J. Ruesch (autores). Individuo, grupo y cultura: Una reseña de la Teoría de la Comunicación Humana. *Comunicación. La matriz social de la Psiquiatría*. pp. 226-238 Barcelona: Paidós.
- Russel, A. y Russel, G. (1989). Warmth in mother-child and father-child relationships in middle childhood. *Child Development*, 58. pp. 1573-1585.
- Saks, M. J., y Krupat, E. (1988). *Social Psychology and its Applications*. Cambridge: Harper and Row.
- Sampedro, J. (1999). *Fundamentos de táctica deportiva. Análisis de la estrategia de los deportes*. Madrid: Gymnos.
- Sánchez Castilla, F. M. y Canto, J. M. (1995). Comunicación no verbal. En L. Gómez Jacinto y J. M. Canto Ortiz. *Psicología Social*. Pp. 305-320. Madrid: Eudema.
- Sanvisens, A. (1984). *Introducción a la pedagogía*. Barcelona: Barcanova.
- Saussure, F. de (1919). *Cours de linguistique general*. Publicado por Charles Bally y Albert Sechehaye. París-Laussance: Payot.
- Saussure, F. de (1959). *Course in General Linguistics*. London: Peter Owen. (Original publicado en 1916).
- Schäfers, B. (1984). *Introducción a la sociología de los grupos*. Barcelona: Herder.
- Scherer, S. E. (1974). Proxemic behavior of primary schools children as a function of their socioeconomic class and subculture. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29. pp. 800-805.
- Schiavo, R. S., Kobashi, K., Quinn, C., Sefscik, A. y Synn, K. M. (1995). Territorial influences on the permeability of group spatial boundaries. *The Journal of Social Psychology*, 135. pp. 27-29.
- Schönborn, R. (1991a). Comunicación presentada en II Seminario Monográfico de Táctica. Los Belones (Murcia), 29-30 de abril de 1991.
- Schramm, W. (1954). How communication works. En W. Schramm (ed.). *The Process and Effects of Mass Communication*. Urbana: University of Illinois Press. (Traducido al español por la editorial Ciespal, Quito).
- Schulman, A. D. y Penman, R. (1992). Comunicación no verbal. En R. Williams (ed.). *Historia de la Comunicación. Vol. I. Del lenguaje a la escritura*. Barcelona: Bosch. pp. 103-134.
- Scott, J. A. (1984). Comfort and seating distance in living rooms: The relationship of interactants and topic of conversation.. *Environment and Behavior*, 16 (1). pp. 35-54.
- Scott, M. D. y Powers, W. G. (1985). *La Comunicación Interpersonal como Necesidad*. Madrid: Narcea.
- Sebeok, T. A. (1975). The semiotic web: A chronicle of predujices. *Bulletin of Literary Semiotics*, 2. pp. 1-63.
- Sebeok, T. A. (1977). Zoosemiotic components of

- human communication. En T. A. Sebeok (Ed.). *How animals communicate*. pp. 1056-1067.
- Sebeok, T. A. (1996). *Signos: Una introducción a la Semiótica*. Barcelona: Paidós.
- Sebeok, T. A., Hayes, A. S., Bateson, M. C. (eds.). (1964). *Approaches to Semiotics: Cultural Anthropology, Education, Linguistics, Psychiatry, Psychology*. La Haya: Mouton.
- Serrano, S. (1992). *La Semiótica. Una introducción a la teoría de los signos*. Barcelona: Montesinos. Cuarta reimpresión (primera edición, 1981).
- Shannon, C. y Weaver, W. (1949). *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: University of Illinois Press.
- Sharabany, R. y Hertz-Lazarowitz, R. (1981). Do friends share and communicate more than non-friends?. *International Journal of Behavioral Development*, 4. pp. 45-59.
- Shaw, M. E. (1981). *Dinámica de Grupos. Psicología de la conducta de los pequeños grupos*. Barcelona: Herder.
- Shuter, R. (1976). Proxemics and tactility in Latin America. *Journal of Communication*, 26. pp. 46-52.
- Sigelman, C. K. y Adams, R. M. (1990). Family interactions in public: parent-child distance and touching. *Journal of Nonverbal Behavior*, 14. pp. 63-76.
- Silva, F. y López, M. C. (1996). Evaluación de las interacciones del sujeto con su ambiente. En R. Fernández-Ballesteros, R. *Introducción a la Evaluación Psicológica. Vol. II*. Madrid: Pirámide.
- Silva, J. M., Cornelius, A. E. y Finch, L. M. (1992). Psychological momentum and skill performance: a study laboratory. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14 (2). pp. 119-133.
- Silva, J. M., Hardy, C. J. y Crace, R. K. (1988). Analysis of psychological of psychological momentum in intercollegiate tennis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 10 (3). pp. 346-354.
- Silverthorne, C., Micklewirth, J., O'Donnell, M., y Gibson, R. (1976). Attribution of personal characteristics as a function of the degree of touch on initial contact and sex. *Sex roles*, 2. pp. 185-193.
- Singer, M. (1984). *Man's Glassy Essence: Explorations in Semiotic Anthropology*. Bloomington: Indiana University Press.
- Smetana, J., Bridgeman, D. L., y Bridgeman, B. A. (1978). A field study of interpersonal distance in early childhood. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4. pp. 309-313.
- Smith, D. E., Willis, F. N., Gier, J. A. (1980). Success and interpersonal touch in a competitive setting. *Journal of Nonverbal Behavior*, Vol. 5 (1). pp. 26-34.
- Smith, J. (1995). *Understanding the Media. A Sociology of Mass Communication*. Nueva Jersey: Hampton.
- Sommer, R. (1959). Studies in Personal Space. *Sociometry*, 22. pp. 247-260.
- Sommer, R. (1969). *Personal space. The behavioral basis of design*. Englewood Cliffs (New Jersey): Prentice-Hall.
- Sommer, R. (1974). *Espacio y comportamiento individual*. Madrid. Instituto de Estudios de Administración Local. (Edición original, 1969).
- Spitz, R. A. (1946). Anaclitic depression. *Psychoanalytic Study of the Child*, 2. pp. 313-342.
- Stanislavski, C. (1949). *Building a Character*. New York: Theatre Arts Books. (Traducción al castellano, *La construcción del personaje*. Madrid: Alianza Editorial, 1975).
- Steinzor, B. (1950). The spatial factor in face-to-face discussion groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45. pp. 552-555.
- Sterrett, J. H. (1978). The job interview: Body language and perceptions of potential effectiveness. *Journal of Applied Psychology*, 63. pp. 388-390.
- Stier, D S., y Hall, J. A. (1984). Gender Differences in Touch: An Empirical and Theoretical Review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47. pp. 440-459.
- Strodtbeck, F. L., y Hook, L. H. (1961). The social dimensions of a twelve man jury table. *Sociometry*, 24. pp. 397-415.
- Stubbs, M. y Delamont, S. (1978). *Las relaciones profesor-alumno*. Vilassar de Mar: Oikos-tau.
- Sugiyama, Y. (1990). A sex difference in hand-to-hand touching behavior in volleyball games: A preliminary study. *Perceptual and Motor Skills*, 71. Pp. 1002.
- Sullivan, P. A. (1993). Communication Skills Training for Interactive Sports. *The Sport Psychologist*, 7. pp. 79-91.
- Summerhayes, D., y Suchner, R. (1978). Power implications of touch in male-female relationships. *Sex roles*, 4. pp. 103-110.
- Sundstrom, E., y Altman, I. (1974). Field study of dominance and territorial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30. pp. 115-125. Monterey (Ca.): Brooks/Cole.
- Sundstrom, E., y Sundstrom, M. (1978). Personal space invasions: What happens when the invaders ask permission. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 2. pp. 76-82.
- Sussman, N. M., y Rosenfeld, H. M. (1978). Touch,

- justification and sex. Influences on the aversiveness o spatial violations. *Journal of Social Psychology*, 106. pp. 215-225.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos Humanos y Categorías Sociales*. Barcelona: Herder.
- Taylor, J. y Demick, A. (1994). A multidimensional model of momentum in tennis. *Journal of Applied Sport Psychology*, 6 (1). pp. 51-70.
- Tennis, G. H., y Dabbs, J. M. (1975). Sex, setting and personal space: First grade through college. *Sociometry*, 38. pp. 385-394.
- Tharp, R. G. y Gallimore, R. (1976). What a coach can teach a teacher?. *Psychology Today*, 9. pp. 75-78.
- Theodorson, S. A. y Theodorson, G. R. (1969). *A Modern Dictionary of Sociology*. Nueva York: Cassell.
- Thibaut, J. W. Y Kelley, H. H. (1959). *The Social Pshychology of Groups*. New York: Wiley.
- Thiel, E. (1991). *El lenguaje del cuerpo revela más que las palabras*. Barcelona: Elfos. 2ª edición.
- Tilmanis, G. A. (1978). *Tenis para entrenadores, profesores y jugadores*. Barcelona: Compañía Editorial Continental.
- Tremblay-Leveau, H. (1992). Evolution des communications en triade pendant la deuxième année. *Enfance*, 46, n° 4. pp. 349-361.
- Trigo, E., Álvarez Seoane, M., Aragunde, J. L., García Eiroá, J., Graña, I., Fernández Manero, D., Maestu, J., Pazos, J. M., Rey Cao, A., Rey Rey, C. y Sánchez González-Dans, M. (1999). *Creatividad y motricidad*. Barcelona: Inde.
- Tutko, T. A. y Richards, J. W. (1984). *Psicología del entrenamiento deportivo*. Madrid: Augusto E. Pila Teleña.
- Valenzuela, A., Tremblay, R. E. Saucier, J-F. (1992). Le contact physique dans l'interaction chez les familles ayant des garçons agressifs. *Enfance*, 46, n° 4. pp. 417- 434.
- Vallerand, R. J., Colavecchio, P. G. y Pelletier, L. G. (1988). Psychological momentum and performance inferences: a preliminary test of the antecedents-consequences psychological momentum model. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 10 (1). pp. 92-108.
- Van Raalte, J. L., Brewer, B. W., Rivera, P. M. y Petitpas, A. J. (1994). The relationship between self-talk and competitive junior tennis players´ match performances. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 16. pp. 400-415. Antecedentes/
- Vayer, P. y Roncin, Ch. (1989). *El niño y el grupo*. Barcelona: Paidós. Comunicación
- Veit, H. (1973). *Interpersonal relations and the effectiveness of ball game teams*. Texto presentado en el III Congreso Mundial de la Sociedad Internacional de Psicología del Deporte. Madrid, 25-29 Junio de 1973..
- Veitch, R., y Arkkelin, D. (1995). *Environmental Psychology: An interdisciplinary perspective*. Englewoods Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Vigarello, G. y Vivès, J. (1986). Discours de l'entraîneur et technique corporelle. *E. P. S.*, 200-201. pp. 146-152.
- Vogt, W. P. (1993). *Dictionary of Statistics and Methodology*. California: Sage.
- Wainwright, G. R. (1998). *El lenguaje del cuerpo*. Madrid: Pirámide. (5ª edición).
- Watson, O. M., y Graves, T. D. (1966). Quantitative research in proxemic behavior. *American Anthropologist*, 68. pp. 971-985.
- Watson, W. H. (1975). The meaning of touch: Geriatric nursing. *Journal of Communication*, 25. pp. 104-112.
- Watzlawick, P., Bavelas, J. B. y Jackson, D. D. (1997). *Teoría de la comunicación humana Interacciones, patologías y paradojas*. Barcelona: Herder. 11ª edición (1º edición 1981).
- Watzlawick, P., Helmick, J. y Jackson, D. (1983). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona: Herder.
- Watzlawick, P., Weakland, J. H. y Fisch, R. (1982). *Cambio*. Barcelona: Herder.
- Watzlawick, P., y Weakland, J. H. (Ed.) (1977). *The Interactional View. Studies at the Mental Research Institute, Palo Alto, 1965-1974*. Nueva York: Norton.
- Weick, K. E. (1968). Systematic observational methods. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social Psychology*. (pp. 357-451). Reading, Mass.: Addison-Wesley, vol. II.
- Weinberg, R. S. (1988). *The mental advantage*. Champaign, Il.: Leisure Press.
- Weinberg, R. S. y Gould, D. (1996). *Fundamentos de psicología del deporte y del ejercicio físico*. Barcelona: Ariel. Comunicación
- Weinberg, R. y Jackson, A. (1989). The effects of psychological momentum on male and female tennis players revisited. *Journal of Sport Behaviour*, 12 (3). pp. 167-179.
- Weiss, S. (1984). Parental touch and the child's body image. En C. C. Brown. *The many facets of touch*, États-Unis, Johnson & Johnson Baby Products Company (pediatric round table series; 10).
- Wells, R. (1954). Meaning and Use. *Word*, 10. pp. 235-250.
- Whittaker-Bleuler, S. A. (1982a). Information transmission of initial vs later between-point onverbal behaviors in tennis. *Perceptual and motor skills*, 54 (3). Parte 2. pp. 1135-1138.
- Whittaker-Bleuler, S. A. (1982b). Use of nonverbal behavior in detecting winning and losing in tennis. *Perceptual and motor skills*, 54 (3). Parte 2. pp. 1139-1144.
- Widmeyer, W. N. (1986). Theoretical and Methodological

- Perspectives of Group Dynamics in the Study of Small Groups in Sports. En C. R. Rees y A. W. Miracle (eds.). *Sport and Social Theory*. Champaign (Il.): Human Kinetics.
- Willis, F. N., Jr., y Hamm, H. K. (1980). The use of interpersonal touch in securing compliance. *Journal of Nonverbal Behavior*, 5. pp. 49-55.
- Willis, F. N., y Rinck C. M. (1983). A Personal Log Method for Investigating Interpersonal Touch. *The Journal of Psychology*, 113. pp. 119-122.
- Willis, F. N., y Rinck C. M., y Dean, L. M. (1978). Interpersonal Touch among Adults in Cafeteria Lines. *Perceptual and Motor Skills*, 47. pp. 1147-1152.
- Winkin, Y (1994). Presentación general. En Bateson, G., Birdwhistell, R. L., Goffman, E., Hall, E. T., Jackson, D. D., Schefflen, A. E., Sigman, S. J., Watzlawick, P., y Winkin, Y. En *La nueva comunicación*. pp. 9-113. Barcelona: Kairós.
- Witcher, D., y Fisher, J. Multidimensional reaction to therapeutic touch in a hospital setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37. pp. 87-91.
- Wittig, M. A., y Skolnick, P. (1978). Status versus warmth as determinants of sex differences in personal space. *Sex roles*, 4. pp. 493-503.
- Wuest, D. A. y Mancini, V. H. (1989). CAFIAS Supervisory Feedback Instrument (CSFI). En P. W. Darst, D. B. Zakrasjek, y V. Mancini (eds.). *Analyzing Physical Education and Sport Instruction*. pp.137-142. 2ª edición.