

Modelo ABX de Newcomb aplicado al matrimonio

Lewis Dawson Story Rodríguez

La presente investigación tiene como base teórica el modelo comunicacional ABX de Newcomb ya que, el mismo, maneja lo que es la comunicación interpersonal cara a cara dentro de los miembros de un mismo grupo social y en el matrimonio se presenta este tipo de comunicación entre los integrantes de la familia.

Una definición básica de comunicación es “Hacer común lo interno. Proceso o sistema a través del cual se intercambian señales, signos y símbolos, que expresan significados para llegar a la sintonía dentro de la retroalimentación. La finalidad de la comunicación es ‘entenderse – acordar’.”

En relación al concepto de comunicación de Newcomb dentro de su tratado “ Un enfoque del estudio de los actos comunicativos” , base del modelo ABX este declara:

La comunicación entre los seres humanos desempeña la función esencial de permitir que dos o mas individuos mantengan una orientación simultanea de cada uno de ellos hacia el otro en cuanto comunicadores y hacia los objetos de la comunicación.

Dentro de un matrimonio, la pareja se convierte en los interlocutores de la comunicación y cada uno de ellos presentan una opinión del uno hacia el otro y hacia si mismos. Esta opinión es relacionada a lo que cada uno de ellos cree sobre el otro.

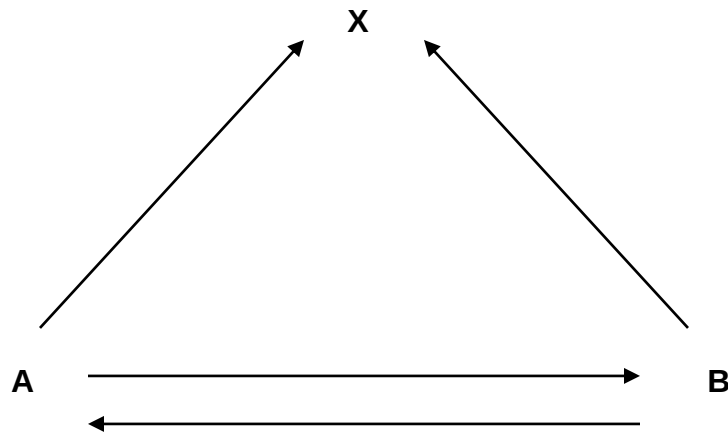
Todo acto comunicativo se considera como una transmisión de información, que consiste en estímulos discriminantes, y que va de una fuente a un receptor. Los estímulos discriminantes tienen como referente un objeto discriminable. Es decir, que en el acto comunicativo mas simple, una persona (A) transmite a otra persona (B) información sobre algo (X).

Simbolizaremos un acto tal mediante la formula $AaBreX$.

Cualquier acto comunicativo entre la pareja que conforma un matrimonio se da por la necesidad de transmitir cierta información. En el caso del que juega el papel inicial de emisor; la conformación del mensaje se da por una serie de discriminaciones: ¿Qué le digo?, ¿Cómo se lo digo?, ¿Que palabras utilizo?, ¿Cómo estructuro la frase?, ¿Qué entonación utilizaré?, ¿Cuáles gestos y movimientos corporales emplearé? ¿le disgustara, estará de acuerdo, impresionaré, etc?. También tenemos que tomar en cuenta que al momento de iniciar la comunicación, esta se da en relación a un interlocutor (la pareja) y en relación a un tema.

El termino “orientación se usa como equivalente de “actitud” en su sentido mas amplio de referirse tanto a las tendencias catécticas como a las cognoscitivas.

En relación a las conversaciones entre esposos siempre existe de acuerdo a las circunstancias una actitud hacia la pareja y una actitud en relación al tema de conversación. Además situación adivinadora de la actitud del otro.



- a) Los actos comunicativos serán tratados como actos verbales en situaciones cara a cara.
- b) Se considera que la que la iniciación del acto comunicativo es intencional.
- c) Se supone que el “mensaje” es recibido, o sea que hay un receptor al cual va destinado el acto comunicativo y que le presta atención, aunque no necesariamente con un grado de precisión determinado.

- d) Se supone que A y B son miembros de un grupo que se caracteriza por una asociación continuada.

La situación matrimonial de una pareja representa un ejemplo de grupo social capaz de la aplicación del presente modelo:

1. Los actos comunicativos dentro de un matrimonio serán tratados como actos verbales en situaciones cara a cara.

2. Se considera que la que la iniciación del acto comunicativo por parte de alguno de los miembros del matrimonio es intencional.

3. Se supone que el “mensaje” es recibido, o sea que hay un receptor al cual va destinado el acto comunicativo y que le presta atención, aunque no necesariamente con un grado de precisión determinado.

4. La pareja de un matrimonio conforman un grupo social denominado “familia” el cual se caracteriza por una asociación continuada.

El supuesto de que la co-orientación es esencial para la vida humana se basa en dos consideraciones:

1. Que la orientación de cualquier A hacia cualquier B (suponiendo que sean capaces de comunicación verbal) rara vez se da, si es que tal cosa

sucede, en un vacío ambiental. Incluso en lo que parecería el caso de máxima “pureza” de dos amantes tan absortos en si mismos que se olviden de todo lo demás, tanto en forma aislada como conjunta ambos dependen de un ambiente común.

2. La orientación de cualquier A capaz de comunicación verbal respecto de casi cualquier X concebible rara vez se da, si es que tal cosa sucede, en un vacío social.

La comunicación “co-orientación” dentro de un matrimonio necesita , como lo presenta el modelo, de un interlocutor (b) y de un objeto o tema de plática (x).

La simetría de la orientación

- a) Si bien cualquier momento dado puede pensarse que el sistema se halla en reposo, el mismo no se caracteriza por la ausencia sino por el equilibrio de las fuerzas.
- b) Un cambio en cualquier parte del sistema, puede conducir a cambios en cualquiera de los otros. Plantearemos el supuesto (que no es inherente al modelo) de que ciertas fuerzas que inciden sobre el sistema son relativamente intensas y persistentes y que por consiguiente hay “tensiones” que tienden a imponer ciertos estados de equilibrio con preferencia a otros.

En la medida en que la orientación de A hacia X depende de la orientación de B hacia X; la co-orientación de A resultara facilitada por la similitud entre su propia orientación y la orientación de B hacia X.

El caso de la “simetría” dentro del contexto del matrimonio se leería de la siguiente manera: En la medida que las actitudes de una parte de la pareja matrimonial hacia ciertos temas, depende de las actitudes de la otra parte hacia el mismo tema; la comunicación o “co-orientación” se facilitara por la similitud. Entonces podríamos decir que: **Actitudes similares entre una pareja matrimonial influyen positivamente para una comunicación de calidad.**

La primera ventaja de la simetría es que permite calcular fácilmente el comportamiento del otro; cuanto mas similares sean las orientaciones cognoscitivas de A y de B, tanto menor será la necesidad de que cada uno de ellos “traduzca” X en términos de las orientaciones del otro, tanto menor la probabilidad de falla o error en las “traducciones” y, por lo tanto, tanto menos diferente y/o errónea será la co-orientación de ambos.

Si existen actitudes similares entre la pareja matrimonial, cada uno de ellos puede prever el comportamiento del otro. Mejor pensarán uno del otro. Los mensajes se elaborarán comprenderán más fácilmente. Menos equivocaciones tendrán cada uno de ellos en relación a prever como piensa su compañero y por lo tanto la comunicación será de calidad.

En segundo lugar, cuanto mas similares sean las orientaciones de A y B, ya sea en lo cognoscitivo o en lo catéctico (en particular en muchos dominios en que la validación depende en gran medida de la “realidad social”), tanta mas confianza podrá tener cada uno de ellos en su propia orientación cognoscitiva y evaluativo. Como es natural, la co-orientación es posible con poca o ninguna simetría.

Entre más similares sea la pareja matrimonial tanto en actitudes, formas de pensar, formas de comportarse, etc , cuando se converse o se establezca una comunicación, se reforzaran las propias maneras de pensar y actuar

Los actos comunicativos que conducen a un aumento de la simetría resultan con toda probabilidad gratificantes y es probable que la simetría adquiera un valor de gratificación secundario.

Una comunicación con una persona que refuerza nuestras conductas y maneras de pensar es gratificante y por lo tanto se busca su repetición, por lo que si existe simetría entre una pareja matrimonial, la comunicación en ves de ir disminuyendo se va ampliando, en caso contrario los temas de conversación disminuyen y por lo tanto la comunicación también.

Cuanto mayores son las fuerzas hacia la co-orientación de A con respecto a B y X, a) tanto mayor será la tensión de A hacia la simetría con B respecto de X; y b) tanto mayor será la probabilidad de un aumento en la simetría como consecuencia de uno o mas actos comunicativos.

Entre más se busque conversar o establecer la comunicación por parte de una de los miembros del matrimonio ya sea por que quiere platicar con su pareja o por que quiere platicar sobre algún tema de su preferencia, a) tanto mayor es la búsqueda por parte de uno de llegar a acuerdos con el otro sobre cierto tema y B) tanto mayor es la probabilidad de llegar a acuerdos como consecuencia de varias conversaciones.

La parte final del postulado supone la posibilidad de orientaciones modificadas hacia X, tanto de parte de A como de B, quienes durante un tiempo intercambiaban roles como transmisores y receptores de la información.

Entre más platiquen los miembros de un matrimonio mas se conocen uno a otro y a si mismos y es posible que lleguen a cambiar formas de pensar, actitudes y / o comportamientos

De este postulado pueden derivar varias proposiciones susceptibles de ser puestas a prueba:

Si al posibilidad de instigación y logro de la simetría varia como función de las fuerzas que tienden a la co-orientación, es de presumir que esta ultima varia con la valencia de los objetos de la co-orientación, es decir, de la intensidad de la actitud hacia X y de la atracción hacia B. O sea que en condiciones tales que la orientación ya sea hacia B o hacia X exija también la orientación hacia el otro, cuanto mayor sea la valencia de B o X tanto mayor será la fuerza inducida hacia la co-orientación y por consiguiente tanto mayor la probabilidad de instigación y de logro de la simetría.

De acuerdo con la proposición anterior, la probabilidad de aumento de la simetría(objetivamente observada) como consecuencia de actos comunicativos aumenta con la atracción y con la intensidad de la actitud.

La frecuencia de la comunicación con b respecto de X es el mas importante de los factores “realistas”, y como ya vimos, tiende a variar con la valencia hacia B y hacia X.

El cambio de actitud y comportamiento entre los miembros de una pareja matrimonial se da en relación a que tan bien fundamentado este el pensamiento, actitud y /o comportamiento. Si este esta fundamentado y difiere en demasía al de su interlocutor, el tema debe de evitarse, de lo contrario interviene una discusión que termina en pelea, como la que da origen a la mayoría de los divorcios.

No todas las comunicaciones están dirigidas hacia la simetría.

Un marido afectuoso puede evitar la discusión de importantes asuntos de negocios con su mujer, o dos íntimos amigos pueden, silenciosamente, “estar de acuerdo en su desacuerdo”. Muchas veces, personas que sienten una atracción reciproca siguen comunicándose sobre temas respecto de los cuales siguen estando en desacuerdo.

Dinámica de la co-orientación

Homans, considera a la “frecuencia de interacción como una de sus variables grupales: “si la frecuencia de integración entre dos o mas personas aumenta, aumentará el grado de su simpatía reciproca y viceversa”; y “cuanto mayor es la frecuencia con que las personas

interactúan, mas tienden a asemejarse en ciertos aspectos tanto sus actividades como sus sentimientos”.

“Nuestra hipótesis alcanza plena validez solo cuando las personas interactúan en un nivel de igualdad social y cuando sus tareas no están rigurosamente diferenciadas’

Homans señalan las limitaciones impuestas por fuerzas restrictivas.

La frecuencia de la comunicación entre la pareja matrimonial determina, en gran medida el conocimiento de uno sobre el otro, el logro de acuerdos, la simpatía, además de que con la convivencia la pareja se vuelve mas similar. Si se presenta la situación contraria el desconocimiento se da y por lo tanto el choque, la confrontación, el divorcio.