



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE COMUNICACIÓN SOCIAL

TEMA:

**ANÁLISIS COMUNICACIONAL DEL USO DE LOS VERBOS
PERLOCUTIVOS Y SU INCIDENCIA EN EL EQUILIBRIO EMOCIONAL
DE LOS NIÑOS DE 10 A 12 AÑOS DE LA ESCUELA JOSÉ JOAQUÍN DE
OLMEDO, DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2011.**

Trabajo de Graduación previo a la obtención del Título de Licenciada en
Comunicación Social.

Autora:

Almache Flores Lorena Gabriela

Tutor:

Dr. Byron Naranjo

Ambato - Ecuador
2012

TEMA:

**ANÁLISIS COMUNICACIONAL DEL USO DE LOS VERBOS
PERLOCUTIVOS Y SU INCIDENCIA EN EL EQUILIBRIO EMOCIONAL
DE LOS NIÑOS DE 10 A 12 AÑOS DE LA ESCUELA JOSÉ JOAQUÍN DE
OLMEDO, DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2011.**

APROBACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutor del Trabajo de Investigación, sobre el tema “Análisis Comunicacional del uso de los Verbos Perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011” de la señorita Lorena Gabriela Almache Flores, Egresada de la Carrera de Comunicación Social de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales de la Universidad Técnica de Ambato, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a Evaluación del Tribunal de Grado, que el H. Consejo Directivo de la Facultad designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Ambato, 23 Noviembre de 2011

Dr. Byron Naranjo Gamboa

TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los Miembros del Tribunal de Grado APRUEBAN en Trabajo de Investigación sobre “Análisis Comunicacional del uso de los Verbos Perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011”, presentado por la señorita Lorena Gabriela Almache Flores, de conformidad con el Reglamento de Graduación para obtener El Título Terminal de Tercer Nivel de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato,

Para constancia firman:

Presidente

Miembro

Miembro

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el trabajo de investigación “Análisis Comunicacional del uso de los Verbos Perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son de responsabilidad del autor.

Ambato, 23 Noviembre de 2011

EL AUTORA

Lorena Gabriela Almache

1803526993

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos en línea patrimoniales de mi tesis, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta tesis, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, 23 Noviembre de 2011

LA AUTORA

Lorena Gabriela Almache

1803526993

DEDICATORIA

Dedico la inspiración de este trabajo de investigación a Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. A mi padre y a mi madre por haberme educado con amor y paciencia gracias por sus consejos, por el amor que siempre me han brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad, el amor y la perseverancia. Ustedes son a quienes les debo todo en la vida, les agradezco el cariño, la comprensión y el apoyo que me brindaron para culminar mi carrera profesional.

A mis Hermanos, porque siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad ¡Gracias!.

A mi esposo e hijo, por ser el motor de mi vida, por quienes y para quienes sigo adelante, por su amor y su apoyo.

A mis abuelitos por su consejo y su ayuda siempre oportuna.

Gracias a mis maestros de la Universidad Técnica de Ambato, por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por su infinita misericordia y sabiduría para guiarme siempre por el camino correcto, por llenar mi vida de paz y por brindarme su amor eterno.

A la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, a sus distinguidas autoridades y maestros por el apoyo y colaboración académica en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Al Doctor Byron Naranjo, Director de Tesis, por sus valiosos aportes y conocimientos.

A mi papi Walter por ser un apoyo incondicional en mi vida, por sus correctas enseñanzas y por ser el gran hombre que ha sabido ser.

A mi mami Martha por ser parte fundamental en mi vida, mi amiga, mi consejera, mi guía, por soportar mis errores, por ese amor incondicional, ¡Gracias por darme la vida!

A mi esposo Raúl, por estar conmigo en todo tiempo, porque el amor sobrepasa barreras, porque nuestro amor nunca ha dejado de ser, por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarle cada día más.

A mis hermanos Silvia, Renato y Verónica porque no han dejado que el significado de familia se quede en 7 letras.

A mis abuelitos, que son un ejemplo a seguir y por su apoyo.

En especial a mi hijo Mateo Sebastián, razón de mi vida y mis fuerzas para seguir el camino de la esperanza el amor y la lucha diaria.

Lorena.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada.....	i
Tema.....	ii
Aprobación del tutor.....	iii
Aprobación tribunal de grado.....	iv
Autoría.....	v
Derechos de autor.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Agradecimiento.....	viii
Índice general de contenidos.....	ix
Índice de gráficos.....	xiv
Índice de cuadros.....	xv
Resumen ejecutivo.....	xvi
Introducción.....	1

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

Tema de investigación:	3
Planteamiento del Problema.....	3
Contextualización.....	3
Macro	3
Actos de habla.....	3
Meso.....	7
Micro.....	7
Árbol de Problemas.....	8
Análisis Crítico	9
Prognosis.....	10
Formulación del problema	10
Preguntas Directrices de Investigación:	11

Delimitación del Problema.....	11
Justificación.....	12
Objetivos.....	13
General	13
Específicos	13

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de Investigativos	14
Fundamentaciones.....	14
Fundamentación Filosófica	14
Fundamentación Legal	15
Categorías Fundamentales	16
Comunicación social	19
Comunicación y lenguaje	19
El lenguaje.....	19
Tipos de lenguaje	20
Las características:	21
La comunicación	22
Niveles de comunicación.	22
Funciones de la comunicación.	23
Proceso de Comunicación	24
Fundamentos de la comunicación.	25
Tipos de comunicación	28
Patrones o estilos básicos de la comunicación.	28
Estilo Inculpador o Agresivo:	28
Estilo Aplacador o no Asertivo:	28
Estilo calculados o intelectual:	29
Estilo Destructivo Manipulador:	29
Estilo nivelador o Asertivo:	29
Semiótica.....	29

Definición de semiótica:	29
Semiótica de la comunicación.....	31
Semiótica de la narrativa.....	32
Semiótica de la significación	34
Semiótica discursiva.....	36
La relación entre semiótica y comunicación.....	36
Actos de habla.....	39
Clasificación.....	40
La teoría de los infortunios	43
Comunicación persuasiva.....	46
Medios que Utilizan la Comunicación persuasiva.	49
Técnicas de Persuasión	50
Estrategias para la Persuasión exitosa.....	51
Resistencia a la Persuasión.....	52
Psicología social.....	53
Tipos de teorías:	55
Concepto y características metodológicas de la psicología social.	56
Socialización primaria.....	57
Las actitudes y el cambio actitudinal	61
Concepto de representaciones sociales.	63
Estereotipos, prejuicios y discriminación.	65
Relaciones sociales saludables	68
Tipos de Socialización	69
Proceso de Socialización.....	69
Agentes de Socialización	71
El Ciclo Vital	74
2. Etapa de la Niñez	76
3. Etapa de la Adolescencia	79
Equilibrio emocional.....	81
Hipótesis.....	83
Señalamiento de variables de la hipótesis.....	84

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

Enfoque.	85
Modalidad básica de la investigación.	85
Nivel o tipo de investigación.....	86
Población y muestra.	86
Plan de recolección de información.	90
Plan de procesamiento y análisis de la información.	90

CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis de resultados.....	91
1.- ¿Cree Ud. que la educación básica es la que influye directamente en el crecimiento y equilibrio emocional de los niños?.....	91
2.- ¿Conoce Ud. sobre los verbos perlocutivos?.....	92
3.- ¿Los verbos perlocutivos son palabras que influyen en el accionar de las personas; conociendo este argumento, cree Ud. que la mala utilización de estos verbos influye en los niños?.....	93
4.- ¿Considera Ud. que los verbos perlocutivos mal empleados confunden a los niños?.....	94
6.- ¿Cree conveniente que se dicte un seminario a los maestros y a padres de familia en el que se explique sobre los verbos perlocutivos?.....	96
7.- El acto comunicativo perlocutivos está orientado a la consecución de una acción y predominio de las interacciones de poder surgidas de las intenciones del hablante o de las desigualdades de la estructura social?.....	97
8.- Cree Ud. Que es necesaria la evaluación de argumentos en los que se emplee los verbos perlocutivos?.....	98
9.- Conociendo que son los verbos perlocutivos, cree Ud. que estos afecten al equilibrio emocional de los niños?.....	99

10.- De qué manera cree Ud. que los verbos perlocutivos afecten en el equilibrio emocional de los niños:	100
Verificación de la hipótesis	102

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	103
Recomendaciones.....	103

CAPITULO VI
LA PROPUESTA

1. Datos Informativos:	104
2. Antecedentes de la Propuesta.....	104
3. Justificación.....	106
4. Objetivos	107
5. Factibilidad.....	108
6. Fundamentación científico-técnico	109
7. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta	113
Materiales de referencia.....	114
Bibliografía	114
Anexo 01.....	116
Anexo 02.....	

¡Error! Marcador no definido.

Anexo 03.....	¡Error!
---------------	----------------

Marcador no definido.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico N° 1 Relación Causa – Efecto.....	8
Gráfico N° 2 Categorías Fundamentales.....	16
Gráfico N° 3 Verbos Perlocutivos.....	17
Gráfico N° 4 Equilibrio Emocional.....	18
Gráfico N° 5 Educación Básica Influye.....	92
Gráfico N° 6 Conoce Sobre los Verbos Perlocutivos.....	93
Gráfico N° 7 Los Verbos Perlocutivos Influyen.....	94
Gráfico N° 8 Los Verbos Perlocutivos mal empleados confunden.....	95
Gráfico N° 9 La Conducta se debe a la mala utilización de los Verbos.....	96
Gráfico N° 10 Dictar un Seminario.....	97
Gráfico N° 11 Necesarias normas de Verbos Perlocutivos.....	99
Gráfico N° 12 Evaluación de Verbos Perlocutivos.....	100
Gráfico N° 13 Verbos Perlocutivos Equilibrio Emocional.....	101
Gráfico N° 14 Modo Afectan.....	102

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1 Población y Muestra.....	88
Cuadro N° 2 Operacionalización de Variable Independiente.....	89
Cuadro N° 3 Operacionalización de Variable Dependiente.....	90
Cuadro N° 4 Educación Básica Influye.....	92
Cuadro N° 5 Conoce Sobre los Verbos Perlocutivos.....	93
Cuadro N° 6 Verbos Perlocutivos influyen.....	94
Cuadro N° 7 verbos Perlocutivos mal empleados confunden.....	95
Cuadro N° 8 La Conducta se debe a la mala utilización de los Verbos.....	96
Cuadro N° 9 Dictar un seminario.....	97
Cuadro N° 10 Necesarias normas de Verbos Perlocutivos.....	98
Cuadro N° 11 Evaluación de Verbos Perlocutivos.....	99
Cuadro N° 12 Verbos Perlocutivos Equilibrio Emocional.....	100
Cuadro N°13 De qué modo afectan.....	102
Cuadro N°14 Verificación de la Hipótesis.....	103
Cuadro N°15 Antecedentes de la Propuesta.....	107
Cuadro N°16 Metodología, Modelo Operativo.....	116
Cuadro N°17 Plan de Monitoreo.....	117

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE COMUNICACIÓN SOCIAL

Tema:

Análisis comunicacional del uso de los verbos perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011.

Autor: Lorena Gabriela Almache Flores

Tutor: Dr. Byron Naranjo Gamboa

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación con el tema: “Análisis comunicacional del uso de los verbos perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011”, para el cumplimiento se siguió una metodología centrada en el paradigma crítico propositivo, que tiene como finalidad la comprensión, identificación de potencialidades de cambio, acción social emancipadora en visión de totalidad completa e interacción transformadora. Se trata de una investigación comprometida e influida por valores. Este paradigma hace énfasis en la cualitativo y lo cuantitativo, porque se usaron los dos enfoques, en grupos focales, observación y encuestas. Las conclusiones más importantes a las que se llegó con esta investigación son: El uso lingüístico de los verbos perlocutivos en la práctica de la Educación de la Escuela José Joaquín de Olmedo influye en el 53,1% en el Autoestima de los niños de Sexto. Se pudo constatar que definitivamente, el equilibrio emocional de los niños se ve afectado por el mal uso y desconocimiento de los verbos perlocutivos, el papel que juegan los padres y maestros en el desarrollo psicológico de los niños es importante, donde los estímulos, normas, valores y recursos forman parte de su desarrollo integral.

INTRODUCCIÓN

Este estudio dedicó sus esfuerzos en investigar de qué manera la teoría de los actos de habla y específicamente de los verbos perlocutivos, inicialmente formulado por Austin (1971) y más tarde reelaborado por Searle (1977a, 1977b), ha contribuido a reconocer la dimensión accional del lenguaje y los actos en los niños de la Escuela José Joaquín de Olmedo. Sin embargo, como propone Sbisà (2001, 2002), ni la primera formulación de la teoría ni sus sucesivos desarrollos han explotado todos los aspectos en que el lenguaje y las acciones se conectan. En este sentido, han prestado especial atención a las intenciones del hablante para determinar las acciones (Linell, 1998; Rosaldo, 1982) pero no se han ocupado de la producción de efectos que deriva del mismo concepto de acción (Sbisà, 2002). Mientras Sbisà (2001, 2002) señala la escasa preocupación por los efectos ilocucionarios (EI), otros autores explican que los efectos perlocucionarios (EP) han sido estudiados de manera secundaria o, directamente, no han sido tenidos en cuenta (Gu, 1993; Mey, 2001).

La inquietud por evaluar las acciones educativas y las iniciativas para llevar a cabo trabajos científicos al respecto se remontan a los inicios del siglo XX, cuando J. M. Rice realizó en 1910 estudios tendentes a medir los efectos de diversos aspectos de la pedagogía en los aprendices, y aunque sus hallazgos no fueron dados a conocer de inmediato, se le considera el pionero en este rubro. Por su parte Thorndike, en 1963, se avocó a la evaluación y medición de los aspectos diversos en los estudiantes, que iban desde las capacidades mentales hasta las actitudes sociales.

La intervención trascendental en el ámbito de la evaluación educativa es la de Scriven 1967, quien creó su *evaluation thesaurus* e hizo contribuciones sustanciales para entender y aplicar de forma correcta el proceso de la evaluación.

Es así que se desarrolló; en el Capítulo I: el problema de la investigación; pudiendo contextualizarlo, analizarlo críticamente, formularlo, delimitarlo en

espacio y tiempo, proyectarlo al futuro, justificar su estudio y diseñar sus objetivos, tanto general como específicos.

El Capítulo II, corresponde al Marco Teórico de la investigación y en él se señalan los antecedentes del estudio y su sustento filosófico y legal; además se recogió la fundamentación teórica que tiene relación con el uso de los verbos perlocutivos, su desarrollo, su influencia, y varios títulos sobre el desarrollo emocional en los niños, que sin duda ayudaron a comprender cómo aplicarlos correctamente en la educomunicación y hacer más eficiente su uso. También se encontró la Hipótesis de trabajo y el señalamiento de las variables.

En el Capítulo III se presenta a metodología de la investigación, y su forma de llevar el estudio; además se muestran temas que sustentan el tipo y nivel de investigación, las técnicas e instrumentos, población y muestra, estadísticas a utilizar y la correspondiente operacionalización de variables.

El Capítulo IV se realizó el Análisis e Interpretación de resultados y la verificación de hipótesis.

El Capítulo V se presenta las conclusiones y recomendación de la investigación.

El Capítulo VI se presenta la propuesta, la misma que contienen los datos informativos, antecedentes, justificación, objetivos, análisis de factibilidad.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema de investigación:

Análisis comunicacional del uso de los verbos perlocutivos y su incidencia en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011.

Planteamiento del Problema

CONTEXTUALIZACIÓN

Macro

Actos de habla

El 18 de noviembre del 2009, se celebró una jornada en el Edificio Alterio Spinelli del parlamento Europeo dedicada a debatir la transformación en políticas de los resultados de INCLuD-ED, la investigación sobre educación escolar de mayores recursos y más rango científico de los programas Marco de Investigación Europea. Ante un hemiciclo lleno, diferentes mesas redondas contaron con diversos ponentes: parlamentarias, investigadores, madres, profesores, miembros de grupos culturales de barrios desfavorecidos. El diálogo fue igualitario desarrollando un ágora excepcional.

Cinco años antes, en otra investigación del Programa Marco, un profesor del máximo nivel académico y científico, explicó su concepto de mestizaje: el concepto de mestizaje de la comunidad científica internacional: "Como resultado

de la inmigración árabe en Francia, emergen identidades mestizas, personas que son 50% francesas y 50% argelinas". una mujer que no tenía ninguna posición académica respondió: "No soy 50% francesa y 50% gitana, soy 100% francesa, tengo los mismos derechos y obligaciones que toda persona francesa y también soy 100% gitana". Indudablemente, ese sociólogo no es un profesor torpe y no le dijo por tanto que no había entendido el concepto; debido a que es un profesor investigador de altísimo nivel científico internacional, le respondió dialógicamente: "nunca hemos considerado ese argumento, tenemos que replantearnos nuestro concepto de mestizaje".

Esa madre tenía voz en el máximo nivel de producción científica europea y, sin embargo, no tenía voz en el desarrollo del proyecto curricular de la escuela de sus hijas porque la legislación de su país establecía que esa era una competencia exclusiva del claustro de profesorado. En España, el discurso dominante sobre el desarrollo de las competencias continúa teniendo ese error 'logiano', entre otros aspectos, al plantearlo como un tema del profesorado, en lugar de abrirlo a familiares y ciudadanía. Estas cosas no pasarían si las referencias educativas hegemónicas en nuestro país hubieran profundizado en las aportaciones recientes de la filosofía del lenguaje. La situación mejoraría mucho con una formación que clarificara las ventajas para todas las personas (alumnado, familias, profesorado y comunidad) de sustituir los actos comunicativos de poder en torno a ocurrencias por actos comunicativos dialógicos en torno a las actuaciones educativas de éxito.

Cuando un centro educativo basa su día a día en esas aportaciones, no reduce la educación dialógica a unas clases activas donde el profesorado enseña al alumnado a dialogar, sino que se convierte en una comunidad de aprendizaje donde todo se dialoga entre la diversidad de personas implicadas en la educación. El diálogo igualitario no suprime de golpe la exclusión social, pero es el sendero que ha demostrado lograr dar más pasos hacia ese objetivo.

Desde la filosofía del lenguaje se han hecho y se siguen realizando importantes contribuciones a ese diálogo igualitario. Searle (1969) continuó la obra de su maestro Austin (1962) en torno a los actos de habla y Habermas (1987) tomó las reflexiones de ambos como base dialógica de su teoría de la acción comunicativa. Con independencia de cómo llega a concretar Austin su concepto de actos de habla o de su casi unánimemente rechazada clasificación, su idea de 'Cómo hacer cosas con palabras' es muy clarificadora de la actual sociedad dialógica y de la vida de las personas. Las palabras juegan un papel trascendental no solo en la comunicación, sino en la propia construcción de la realidad social.

“Más allá de la tradicional distinción entre lenguaje y palabra, Austin (1962) desarrolla la pragmática lingüística con sus conceptos de actos de habla locucionarios (*locutionary speech acts*), ilocucionarios y perlocucionarios, proporcionando así el marco teórico para el estudio de las relaciones entre el significado, la intención y la acción resultante. La locución es una expresión con un significado, la ilocución incluye la intención del hablante y la perlocución la acción resultante por ejemplo, si digo '¡Vamos a evitar la matriculación de más inmigrantes en nuestro centro!', la emisión es la locución, la ilocución es la intención con que te la digo, o sea, una exigencia, y la perlocución es la acción resultante, es decir, que se evite o no esa situación. La diferencia entre locucionario e ilocucionario está en la distinción que hace Austin (1962) entre el significado y la fuerza ilocucionaria de una emisión. por ejemplo, las emisiones 'En este centro van a evitar la matriculación de más inmigrantes' y '¡Vamos a evitar la matriculación de más inmigrantes en nuestro centro!' tienen el mismo significado, pero el segundo es un acto ilocucionario porque tiene también fuerza ilocucionaria (en la primera solo se describe una situación, en la segunda incluyo imperativamente mi intención)”. Marta Soler.

Searle (1969), el principal discípulo de Austin, rechaza esta distinción porque considera que toda emisión contiene un indicador de su fuerza ilocucionaria como parte de su significado y, por tanto, todos los actos son ilocucionarios. También la emisión ('¿Vamos a evitar la matriculación de más

inmigrantes en nuestro centro?' (Marta Soler) tiene fuerza ilocucionaria, incluye intención del hablante. Por eso, no distingue entre actos locucionarios e ilocucionarios, sino entre contenido proposicional y fuerza ilocucionaria. Ambas frases, ambos actos ilocucionarios, tienen el mismo contenido proposicional, pero diferente fuerza ilocucionaria. Habermas (1987) no ve esta diferencia y cree que lo que Searle (1969) entiende por contenido proposicional y fuerza ilocucionaria es lo mismo que Austin (1962) denomina acto locucionario y acto ilocucionario.

Searle también critica a Habermas por no haber entendido la diferencia entre ilocucionario y perlocucionario (Searle & Soler, 2005). El entendimiento incluido en el acto ilocucionario es diferente en Austin (1962) y Habermas (1987); el autor de la teoría de la acción comunicativa incluye en ese entendimiento el consenso. Es decir, mientras que para Austin (1962) el entendimiento en la emisión '¡Vamos a evitar la matriculación de más inmigrantes en nuestro centro!' significa que su intención al decirla es entendida por la persona a quien se le dice, Habermas (1987) incluye en ese entendimiento que la intención sea consensuada, común a las personas participantes en el proceso de comunicación. Para Searle (1969), el consenso es un efecto perlocucionario y no forma parte ni del entendimiento ni del acto ilocucionario.

Estamos de acuerdo con Searle (1969) en que su concepción de actos de habla no ha sido entendida por Habermas (1987) y, sin embargo, compartimos con Habermas el interés por desarrollar una teoría de los actos de habla relacionada con los diferentes tipos de acción. Tiene razón Searle (1969) en que relacionar los actos ilocucionarios con la acción comunicativa y los perlocucionarios con la acción estratégica es un camino confuso. Sin embargo, consideramos de gran importancia teórica y práctica para la sociedad actual llegar a distinguir con la mayor precisión posible las interacciones dialógicas y las interacciones de poder en las relaciones humanas. Por ejemplo, para mejorar la convivencia en los centros educativos (y en todas partes) necesitamos saber cuándo (y en función de qué) un acto de habla (o, en general, comunicativo) es una propuesta basada en la libertad, y cuándo es un acoso. En este sentido, hay problemas que plantea la obra

de Habermas (1987) que también consideramos clave, como la importancia de que haya o no consenso y que haya o no sinceridad.

Las interacciones dialógicas se basan en actos comunicativos (*communicative acts*) en los que hay sinceridad y consenso sin coacciones. Por el contrario, las interacciones de poder se basan en actos comunicativos perlocucionarios en los que falta la sinceridad y/o el consenso sin coacciones. Aun a sabiendas que estos conceptos no coinciden con los de Austin, usamos el nombre de actos ilocucionarios y perlocucionarios, puesto que en el sentido de Habermas, el objetivo de los primeros es generar consenso y el objetivo de los segundos es provocar una acción. De ahí que hablemos de actos comunicativos ilocucionarios y de actos comunicativos perlocucionarios.

Meso

Siendo la primera educación la que se refiere a las reservas humanas de inmediata y fecunda utilidad, en el Ecuador, como en varias naciones hispanoamericanas, la primera educación suele identificarse con la escuela primaria es así que el ser humano debe su razón de ser, su habilidad intelectual, su capacidad de pensar y razonar y la comunican con otros, la escuela primaria de este modo los verbos perlocutivos ciertamente son utilizados por los maestros en las Escuelas Públicas y Privadas pero sin embargo estos protagonistas no conocen de estos verbos utilizándolos erradamente.

Micro

En la Escuela José Joaquín de Olmedo perteneciente a la Parroquia Ambatillo del Cantón Ambato, no se encuentra ningún indicio de que sus maestros conozcan acerca de los verbos perlocutivos, si bien es cierto estos verbos son eminentemente desconocidos por su nombre pero sin embargo todos los días son empleados de distintas maneras, sea correcta o incorrectamente.

Árbol de Problemas

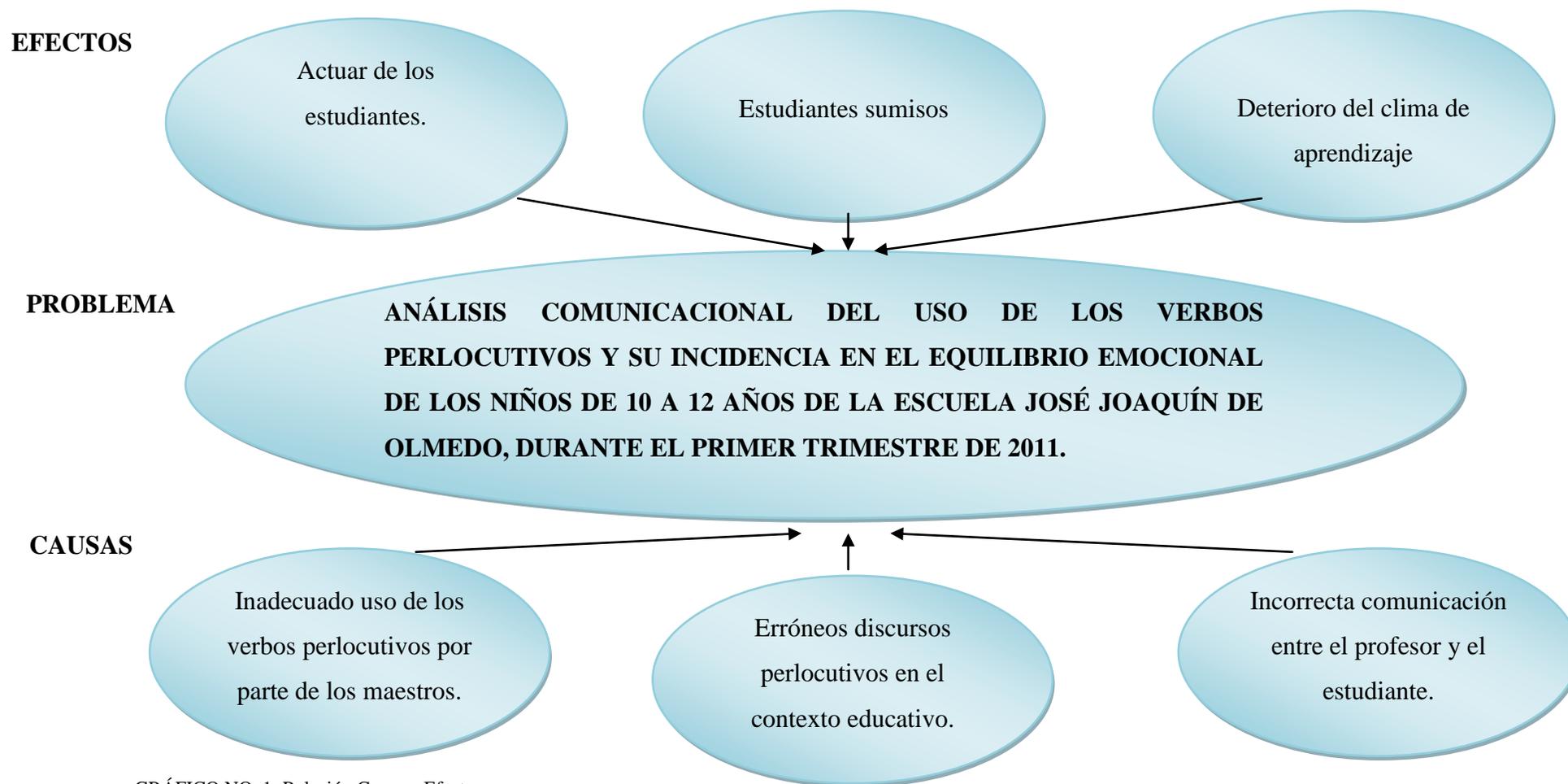


GRÁFICO NO. 1: Relación Causa – Efecto

Elaborado por: Lorena Almache

Análisis Crítico

El desarrollo personal y social, así como la construcción de conocimientos y la capacidad de compartirlo mediante la comunicación, se materializa a través del lenguaje. Pero no sólo la importancia está aquí, sino que este mismo fenómeno se convierte en objeto de estudio siendo el modo de decir las cosas, el tono de voz, la expresión facial los principales en influir. Los seres humanos tenemos entonces la capacidad de reflexionar sobre nuestro propio lenguaje. Lo sorprendente es que los resultados de esa reflexión se convierten en teoría, en este caso, La Teoría de los Actos y los verbos perlocutivos se manifiestan por medio del lenguaje. Los conocimientos asimilados nos permiten resolver problemas lingüísticos de carácter descriptivo (análisis gramatical), normativa (ortografía) o aprender otras lenguas. En realidad, estudiar el lenguaje equivale a ocuparnos de un aspecto esencialmente humano. Hablamos por naturaleza y por necesidad. Hablamos, escuchamos o nos comunicamos entre sí, utilizando otros medios y dotamos de significación a todos nuestros actos. Esta facultad es que nos hace autodefinirnos como seres humanos. Por lo tanto, el proceso de producción y emisión de los mensajes requiere de la autorregulación, en función al nivel de comprensión de los receptores y a su situación cultural. La reflexión y la autorregulación del lenguaje son entonces dos aspectos de carácter metalingüísticos.

Prognosis.

Austin (1962) y Searle (1968), al igual que Wittgenstein (1953) y otros autores, como Peter Strawson o Paul Grice, en lugar de interesarse exclusivamente por el modo en que el lenguaje puede transmitir o no la verdad en un discurso científico, estudiaron también el modo en que funciona el lenguaje en distintas situaciones cotidianas. Así, todos coinciden en proponer que referir y afirmar, no es la única (ni siquiera la principal) función del lenguaje. Entre otras muchas, pueden citarse la pregunta, el pedido, la orden, la amenaza, la promesa. Wittgenstein se refiere a esas acciones como *juegos del lenguaje*; más popular en lingüística es el término propuesto por Austin y Searle: *actos de habla*.

Austin y Searle proponen que, al decir algo, realizamos una serie de acciones que corresponden a varios niveles distintos. Por un lado, producimos ciertos sonidos que se amoldan al vocabulario y a la gramática de una lengua determinada y que tienen cierto significado.

Por tal motivo, la investigación presente se enmarcó en el uso adecuado de los actos del habla y sus verbos perlocutivos para así evitar en un mañana las consecuencias como inestabilidad emocional, baja autoestima, estudiantes sumisos, disminución del aprendizaje etc, que se puedan tener a corto largo o mediano plazo, en los estudiantes de la Escuela José Joaquín Olmedo, si los verbos perlocutivos inconscientemente son mal empleados.

Formulación del problema

¿De qué manera el uso de los Verbos Perlocutivos incide en el equilibrio emocional de los niños en los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo?.

Preguntas Directrices de Investigación:

- ¿Existe el uso lingüístico de los verbos perlocutivos en la práctica de la Educación de la Escuela José Joaquín de Olmedo?.
- ¿Cómo se encuentra el equilibrio emocional de los niños de la Escuela José Joaquín de Olmedo?.
- ¿Existe una alternativa para solucionar al problema planteado?.

Delimitación del Problema

La investigación se encuentra enmarcada en la siguiente delimitación que contiene:

Campo: Comunicación Social

Área: Comunicación y Lenguaje

Aspecto: Uso de verbos locutivos

Delimitación espacial: La investigación se llevó a cabo con los niños de 10 a 12 años la Escuela José Joaquín de Olmedo en la Parroquia de Ambatillo del Cantón Ambato Provincia de Tungurahua.

Delimitación Temporal: Se realizó el trabajo de investigación en el Primer Trimestre del año 2011.

Unidades de Observación:

- Director Escuela
- Profesores
- Estudiantes
- Padres de Familia

JUSTIFICACIÓN

La realización de esta tesis surge al determinar el interés que tienen los verbos perlocutivos en la educación primaria, entendiendo que sus educadores los mencionan pero desconocen de ellos y aún más de las consecuencias que pueden generar en sus educandos. El tema que he propuesto es de vital importancia ya que este tipo de verbos generan ciertas actitudes positivas o negativas en la vida de los estudiantes. Es novedoso ya que no se habían tomado en cuenta los actos del habla y concretamente a los verbos perlocutivos, entendiendo que son expresiones eminentemente comunicativas, porque a través de ellos se expresan las intenciones y, de esta manera, los hablantes realizan acciones. La efectividad de los actos de habla que se emiten no siempre está asegurada y por ello se distinguen actos de habla satisfactorios e insatisfactorios. La utilidad de realizar este tema es que nos permitirá ayudar a los estudiantes, maestros de la Escuela José Joaquín de Olmedo, ya que los maestros tendrán más en cuenta la utilización de estos verbos.

La investigación, se considera factible, la parte económica asumirá la investigadora, existe precaria información bibliográfica ya que los verbos perlocutivos son eminentemente nuevos.

OBJETIVOS

General.

Establecer si el uso de los verbos perlocutivos incide en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011.

Específicos.

- Diagnosticar el uso lingüístico de los verbos perlocutivos en la práctica de la Educación de la Escuela José Joaquín de Olmedo.
- Analizar el estado emocional de los niños de la Escuela José Joaquín de Olmedo.
- Proponer una alternativa de solución al problema.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de Investigativos

El tema de Análisis Comunicacional del uso de los Verbos Perlocutivos en la Educación Básica de la Escuela José Joaquín de Olmedo, y su incidencia en el equilibrio personal, de relación y actuación social de sus estudiantes, no ha tenido ningún indicio de consulta razón por la cual pienso es urgente como futura profesional de la comunicación es importante dar a conocer este tema.

Este presente trabajo de investigación se fundamentó en los libros: Filosofía, letras y Ciencias de la Educación de la Universidad Central del Ecuador realizado en el año de 1958. De igual manera el libro Evaluación del Desarrollo Infantil, Practica e Investigación con el inventario de habilidades Básicas de Martha Romay Morales, el libro Consecuencias para la Educación de las Concepciones de Searle y Habermas sobre el lenguaje de Sandra Racionero, el libro Perlocucion Inferencial del Adverbio en actos del Habla de Hugo Fredy Roa Salcedo.

Fundamentaciones

Fundamentación Filosófica

La investigación se apoyó en la orientación del paradigma Crítico Propositivo, cuyo aporte es de todos, sin escatimar esfuerzos, para crear una capacidad inmediata en cada ser humano, el de ser gestores de sus propios descubrimientos y aprendizajes; que les permite adoptar una seguridad en sus

procedimientos y avanzar cada día en su camino, al conocimiento nuevo con autonomía y suficiencia en la base de apoyos teóricos e investigativos, considerando una interacción transformadora, comprometida con los valores.

Se trata de hacer un mundo con total libertad, admirando el avance individual cognitivo, de otros seres humanos; que el camino sea apasionante y que sea una verdadera práctica de descubrimientos de aquellos que comparten dentro de un contexto específico y en todo aspecto. Se trata de una nuevo círculo de convivencias y adaptación a un planeta complejo y día a día mayormente globalizado; realizando estudios de la realidad, analizando su situación y finalmente poner en marcha una propuesta factible, capaz de resolver los problemas encontrados; apoyándose en las teorías comunicacionales, rompiendo el sometimiento del sistema y en su lugar evaluando cualitativamente cada paso para avanzar más allá.

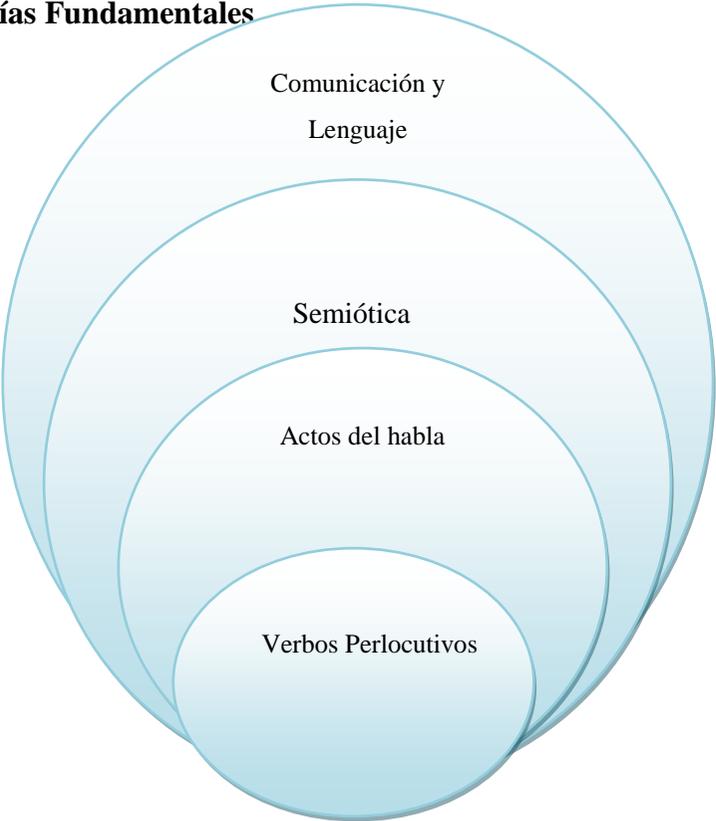
Fundamentación Legal

El presente trabajo de investigación se encuentra legalmente fundamentado los siguientes artículos de la Constitución del Ecuador:

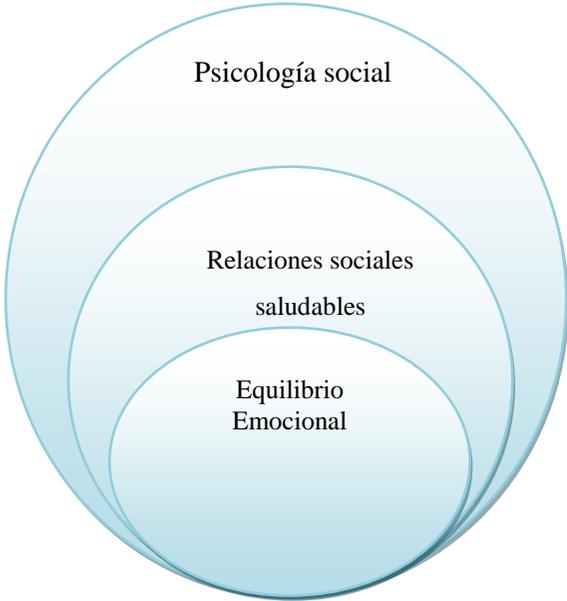
Bajo el Título II, que habla de los "Derechos", capítulo segundo, sobre los "Derechos del Buen Vivir", en la sección quinta, artículos 26 al 29, la Constitución de 2008 establece los principios generales de la educación.

Respetar el artículo 425 de la constitución

Categorías Fundamentales



**VARIABLE
INDEPENDIENTE**



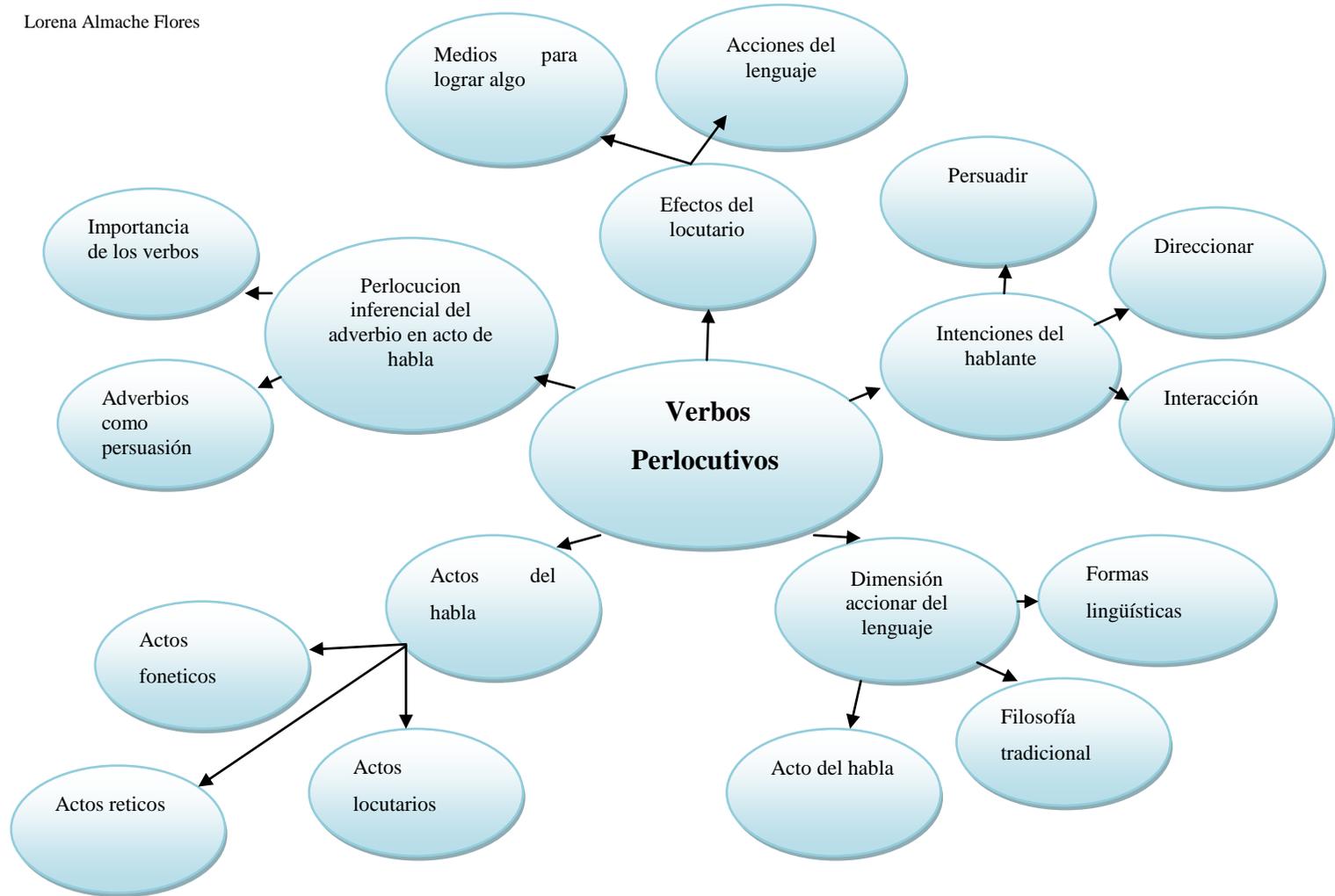
VARIABLE DEPENDIENTE

GRÁFICO N° 2 Categorías fundamentales
Elaborado por: Lorena Almache Flores

VARIABLE INDEPENDIENTE

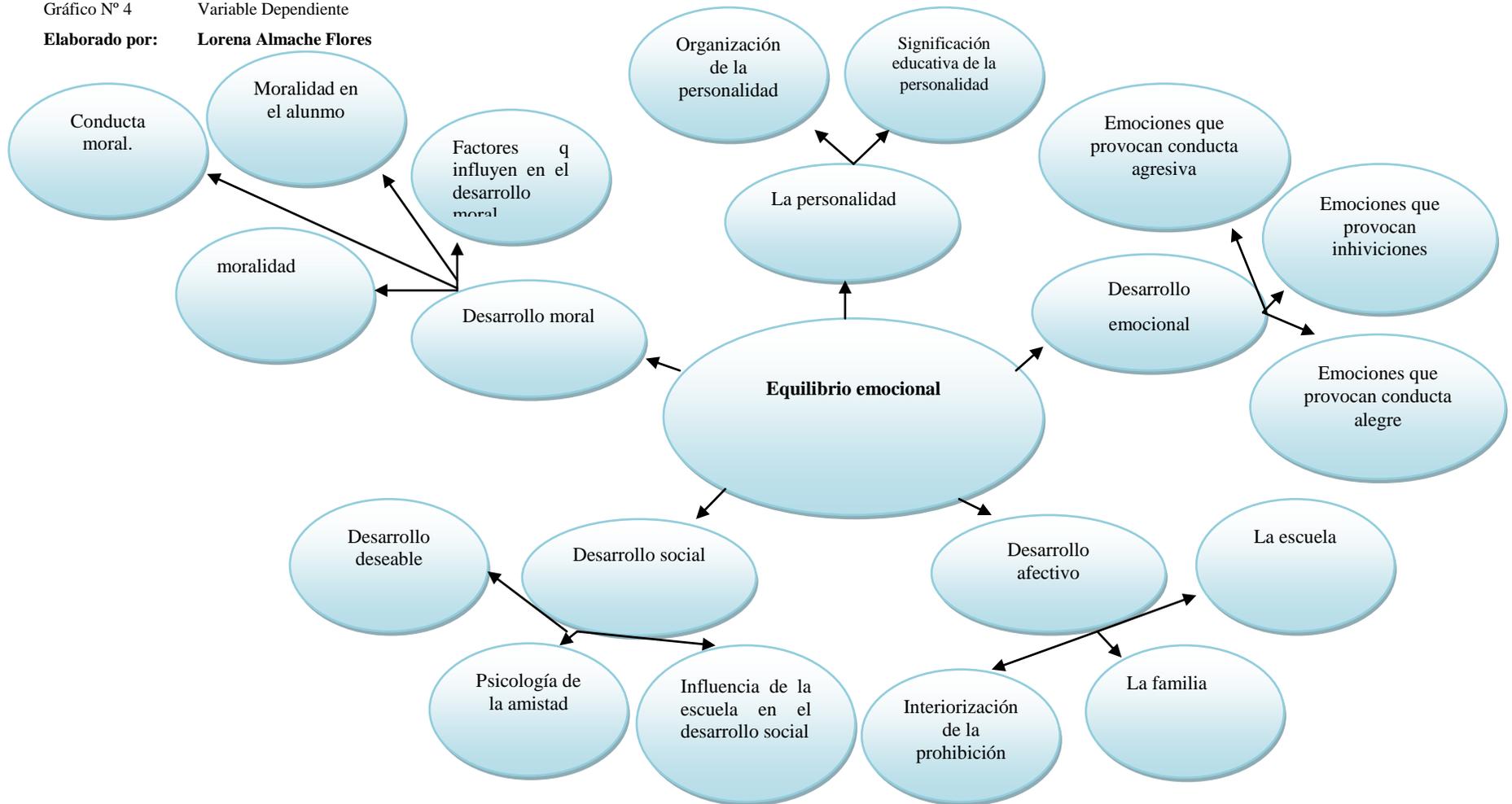
Gráfico N° 3 variable independiente

Elaborado por: Lorena Almache Flores



VARIABLE DEPENDIENTE

Gráfico N° 4 Variable Dependiente
Elaborado por: Lorena Almache Flores



COMUNICACIÓN SOCIAL

Es un campo de estudios interdisciplinarios y de estudio sociológico que investigan la información y la expresión, cómo esta es percibida, transmitida y entendida y su impacto social en los medios de difusión masivos y las industrias culturales. Sus conceptos teóricos provienen primordialmente de la sociología, la psicología social y la semiología o semiótica. En el campo de la práctica estos conocimientos se usan en el periodismo, la opinión pública, la publicidad, la mercadotecnia y las relaciones públicas e institucionales.

Aparte de su popularización, llegó a ser el término preferido de los documentos de la Iglesia Católica cuando esta se refiere a los medios de comunicación social o a los medios masivos. Esto tiene la ventaja de una connotación mayor en donde toda comunicación es social, pero no toda la comunicación es "masiva". En efecto, aunque ambos términos son utilizados de manera sinónima, el término "comunicación social" fue utilizado por primera vez en los documentos del Concilio Vaticano II y especialmente en el Decreto Inter Mirifica, sobre los medios de comunicación social (1963), proclamado por el Papa Pablo VI.

El papado de Juan Pablo II promovió los estudios de comunicación social y creó el Día Mundial de la Comunicación Social.

COMUNICACIÓN Y LENGUAJE

El lenguaje

La realidad del lenguaje. La situación social que tiene el lenguaje en la psicología de la comunicación es fuerte y poderosa como sistema de comunicación. Es una comunicación universal. Es un proceso cognoscitivo que se aprende a través de los sentidos descubriendo un mundo real.

Es un proceso incierto en una situación real, acompañado de un comportamiento simbólico.

Es un instrumento objetivo (decir todo tal cuál es) y puede ser legítimo de la realidad que nos rodea.

El lenguaje está conectado con la mente y la mente con el lenguaje. La comprensión del lenguaje es esencial para toda aceptación y comprensión de la realidad cotidiana. Es un vehículo de preservación de ideas, tradiciones y formas de vida. Aunque algunas veces modifique la realidad objetiva a través de la conversación.

El papel del lenguaje. Tiene como finalidad integrar al ser humano en un ser social. Existen modelos de vida que utilizan al lenguaje como instrumento de transmisión, estos instrumentos se llevan a cabo por tres puntos principales: la cultura, el manejo y modos de pensar y actuar, normas y valores que se rigen en una sociedad.

El lenguaje ha sido estudiado desde la antigüedad, se dice que es complejo y muy extenso ya que existen disciplinas que se relacionan con él, solo por mencionar algunas tenemos: la lingüística, la gramática, psicología, geografía, matemáticas, antropología, fisiología, comunicación e ingenierías.

TIPOS DE LENGUAJE

Lenguaje Oral. Es también similar con el lenguaje escrito, ya que ambos son de gran importancia en nuestra vida diaria, ambos tienen ventajas y desventajas y es ahí donde uno tiene la oportunidad con cual expresaremos lo que pensamos y sentimos.

Sin embargo la lengua hablada es más efectiva que la escrita, para transmitir con énfasis, la gesticulación y entonación de las palabras; por lo tanto el lenguaje oral es un excelente medio de entendimiento a lo largo de la existencia de los seres humanos en la visión de las categorías dialécticas tiempo-espacio.

Las características:

- El oral es fugaz, momentáneo y cotidiano. Muchas veces sin coherencia lógica; sin embargo el escrito puede estar cargado emocionalmente y de esta manera manifestar lo que sentimos, deseamos y concluimos.
- La recepción del mensaje, articulación y selección de palabras son totalmente diferentes al lenguaje oral. Lo oral se manifiesta a través de la vista y el sistema auditivo, por lo que las reacciones inmediatas.
- En el proceso comunicativo de estos dos mensajes, existen signos lingüísticos uno con reglas y el siguiente sin lógica y coherencia. La lengua hablada es más efectiva que la escrita, sin embargo, para transmitir el énfasis, entonación de las palabras, el lenguaje oral es excelente.
- La construcción del lenguaje escrito debe ser más cuidadosa y del lenguaje oral existen auxiliares que son necesarios en el (mímica, gesticulación, entonación, etc...).

Lenguaje mímico. Toda persona emplea la mímica para comunicar sus ideas, emociones y sentimientos; independientemente cual sea la actitud o comportamiento de estas.

El lenguaje corporal. Comprende cualquier movimiento que emplea el individuo para comunicar su mundo interior, utilizando posturas al caminar, de mover todo el cuerpo y gestos. El bailar, jugar, saltar, hacer deporte etc, nos dice como es la persona. El movimiento corporal se hace lenguaje cuando tratamos de imitar a quienes nos rodean.

LA COMUNICACIÓN

Comunicar etimológicamente “comunis” que significa común y se refiere a compartir o intercambiar. Se trata de un proceso de interacción o transacción entre dos o más elementos de un sistema.

Las siguientes son definiciones de carácter general de lo que llamamos comunicación:

“Es un proceso de transmisión de estructuras entre las partes de un sistema que son identificables en el tiempo o en el espacio”

“Es el mecanismo por medio del cual existen y se desarrollan las relaciones humanas, es decir, todos los símbolos de la mente junto con los medios para instituirlos a través del espacio y presentarlos en el tiempo”

La comunicación ayuda a comprender nuestro entorno, además de saber los estados de ánimo de nosotros y posteriormente de los que se encuentran a nuestro alrededor.

La comunicación es auxiliada por diferentes tipos y clasificaciones; sin embargo, se utilizan en psicología: comunicación intrapersonal, comunicación interpersonal, comunicación masiva, comunicación persuasiva.

Manera de entablar interacción con los demás. Independencia dependencia. Percepción, transmisión y emisión de los estados de ánimo.

Niveles de comunicación.

-Nivel Macrosocial: Podemos abordar la cultura como un fenómeno de comunicación. En una sociedad determinada, los productos culturales son difundidos o transmitidos por canales culturales con sistemas de códigos

definidos, tanto dentro de una estructura social específica, como entre sociedades, en el presente o en una generación futura.

- Nivel Microsocial: Aquí se incluyen los pequeños grupos, instituciones y organizaciones e interpersonal.

- Organizaciones: Poseen una estructura y realizan funciones las cuales son posibles gracias a los nexos y redes de comunicación que se establecen entre los distintos elementos. La estructura jerárquica implica el flujo de información en determinado sentido, en tiempo limitado y contenidos específicos.

- Pequeños grupos: En grupos hay mecanismos de comunicación que establecen nexos diferenciales entre sus miembros. De acuerdo a la comunicación, esta puede determinar las posiciones de liderazgo o poder del grupo.

- Intrapersonal: Es el modelo de menor interés para la psicología social. Consiste en que el sujeto se comunica consigo mismo mediante símbolos verbales, implícitos o representaciones imaginarias.

Funciones de la comunicación.

Esta tiene cuatro funciones principales dentro de un grupo u organización:

- Control: actúa para controlar el comportamiento de los miembros en varias formas. Las organizaciones tienen jerarquías de autoridad y lineamientos formales que requieren el comportamiento por parte de los empleados. Pero la comunicación informal también controla el comportamiento.

Cuando los grupos del trabajo gastan bromas se están comunicando informalmente con los otros individuos del grupo y así controlan su comportamiento.

-Motivación: La comunicación fomenta la motivación al aclarar a los empleados lo que se debe hacer, lo bien que lo hacen etc.

La formación de metas específicas, la retroalimentación sobre el avance hacia las metas y el reforzamiento del comportamiento deseado; estimula a la motivación y es necesaria la comunicación.

-Expresión emocional: La comunicación es fundamental dentro del grupo, así los miembros muestran sus frustraciones y sus sentimientos de satisfacción.

-Información: La comunicación proporciona información que los individuos y grupos necesitan para tomar decisiones así transmiten datos y evalúan opciones alternativas.

Proceso de Comunicación.

La comunicación ocurre gracias a la relación entre un emisor y un receptor. La comunicación puede fluir en una dirección y termina ahí, o el mensaje puede producir una respuesta del receptor.

Mensaje: es la información codificada que el emisor envía al receptor. Nuestro mensaje se ve afectado por el código o grupo de símbolos que utilizamos para transmitir el significado, el contenido del mensaje es así, y las decisiones que tomamos al seleccionar y arreglar tanto los códigos como el contenido.

Emisor: También llamado fuente del mensaje, es quien inicia la comunicación. Este tiene una información necesidad o deseo así también como un propósito para comunicarlo; a una o varias personas, pero su requisito es que debe saber leer o escribir.

Receptor: Es la persona que por medio de sus sentidos percibe el mensaje del emisor; este debe tener como requisito saber leer y escuchar.

Ambos, emisor y receptor deben tener la capacidad de razonar los conocimientos, actitudes y los antecedentes culturales que influyen en la capacidad de recepción de uno así también como la emisión.

El modelo de la comunicación está compuesto por siete partes:

La fuente de comunicación: el emisor.

Codificación: convertir el mensaje en forma simbólica.

Mensaje: lo que se comunica.

Canal: medio a través del cual viaja el mensaje.

Decodificación: traducir el mensaje de comunicación del emisor.

Receptor: el que percibe el mensaje.

Retroalimentación: eslabón final en el proceso de comunicación, es nuestra verificación del éxito que hemos tenido al transmitir nuestro mensaje, determina si se ha logrado su comprensión.

Ruido: todo aquello que confunda, altere o interfiera en la comunicación.

Fundamentos de la comunicación.

Dirección de la comunicación: Puede influir de forma lateral y vertical.

Descendente: La comunicación fluye de un nivel de organización o grupo a un nivel inferior.

Ascendente: La comunicación fluye a un nivel superior en el grupo u organización, básicamente se utiliza para tener retroalimentación.

Comunicación lateral: Tiene lugar entre miembros de grupos de trabajo y entre miembros del mismo nivel.

Redes formales en comparación con las informales: Las redes formales suelen ser verticales, siguen la línea de mando y están limitadas a comunicaciones relacionadas con las tareas que realiza cada miembro.

Por el contrario las redes informales más conocida como “rumores” están más libres para moverse en cualquier dirección y es más que probable que satisfagan las necesidades sociales y que al mismo tiempo facilite la realización de las tareas.

El rumor tiene tres características principales:

- * No está controlado por la administración de la empresa.
- * La mayoría de los empleados creen que es más confiable que las comunicaciones formales.
- * Es utilizada en gran parte para servir los intereses personales de algunos miembros.

Los rumores tienen cuatro propósitos:

Estructuran y reducen la ansiedad.

Dan sentido a la información limitada o fragmentada.

Sirven de vehículo para organizar a los miembros del grupo.

Para señalar el status del remitente.

Comunicación no verbal: El estudio de la comunicación jamás estaría completo sin un previo análisis de la comunicación no verbal. Esta incluye los gestos, tono

de voz o el énfasis que le damos a las palabras, incluyendo también a la distancia entre el receptor y el emisor.

Elección del canal de comunicación: Algunos de los canales de comunicación tienen una gran capacidad para:

a) Manejar múltiples claves de una manera simultánea.

b) Facilitar una rápida retroalimentación.

c) Ser personales.

Muchos otros canales son limitados por estos tres factores.

Barreras de una comunicación eficaz:

Filtrado: manipulación de la información por parte del emisor.

Percepción selectiva: los receptores en el proceso de comunicación ven y escuchan selectivamente, con base a sus necesidades motivaciones, experiencias, antecedentes y muchas otras características muy personales. No vemos la realidad sino que la interpretamos y usamos su nombre.

Emociones: el estado de ánimo del receptor en el momento de recibir el mensaje enviado por el emisor influirá completamente del modo en que la interprete.

El significado de las palabras no está en ellas, sino en nosotros, por edad, por la educación que uno recibió o bien los antecedentes, influyen en el lenguaje que utilizara la persona y el significado que le dé a las palabras.

TIPOS DE COMUNICACIÓN

Comunicación intrapersonal. Es aquella que tenemos con nosotros mismos en donde pensamos ideas, sentimientos y deseos; sin embargo estos no son transmitidos inmediatamente.

Comunicación interpersonal. Es aquella que se realiza con dos o más personas e inclusive esta misma genera otros tipos de comunicación (grupal, direccional, organizacional, etc.). Esta comunicación es indispensable en nuestra vida cotidiana.

Comunicación masiva. Es aquella que se tiene simultáneamente junto con los medios masivos de comunicación, depende de la tecnología para poder proyectar o transmitir un proyecto (programas, televisivos, programas de radio, películas, etc.).

La comunicación persuasiva. Es aquella que utiliza la mente con el afán de intervenir y dejar en claro el mensaje que queremos elegir, además de llamar la atención, esta se baja en la motivación, autoestima, ganas de deseos y manipulación de las masas.

PATRONES O ESTILOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN.

Estilo Inculpador o Agresivo:

Tiende a actuar de manera exigente con los demás. Son autoritarios, el extremo es tirano y recio. Envían mensajes que todo el mundo es estúpido. No logran establecer relaciones estrechas y sienten que tienen que estar en guardia contra los ataques y posibles venganzas de las personas. Usualmente son solitarios.

Estilo Aplacador o no Asertivo:

Tratan de complacer y a menudo a congraciarse. Rara vez están en desacuerdo. Muestran falta de respeto a sí mismos y como resultado la gente aprende a no respetarlos.

El objetivo básico de los apaciguadores es evitar a toda costa el conflicto y apaciguar. No saben decir no.

Estilo calculados o intelectual:

Se basa en la intelectualización para manejar las situaciones interpersonales, no se permite mostrar sus sentimientos. Énfasis en la lógica y en la racionalidad. Nadie puede aproximársele demasiado.

Estilo Destructivo Manipulador:

No tratar directamente las situaciones interpersonales. Evita las situaciones de amenaza. Desarrollan estrategias para aplicar una manipulación que los saque de situaciones desagradables. Si estas no pueden evitarse, manipula los sentimientos de los demás. El enojo, el daño, la culpa, suelen emplearse como instrumento de manipulación para que otros hagan lo que uno desea.

Estilo nivelador o Asertivo:

Defienden derechos y expresan sentimientos en forma honesta. Todos sus mensajes son congruentes (voz, gestos, etc.).

Las personas asertivas se apegan a lo que dicen que harán. Hay respeto para sí mismo y para los demás. Nivelar implica respeto, pero no diferencia. Incrementa la confianza.

SEMIÓTICA

Definición de semiótica:

Umberto Eco identifica semiótica general y filosofía del lenguaje, dudando de que puedan tratarse fenómenos de significación o representación como se trata a los objetos de la física o de la electrónica.

P. Guiraud (1972) dice que la semiótica estudia las distintas señales, signos y códigos de comunicación lingüísticos y los no lingüísticos.

Blanco y Bueno (1980) definen a la Semiótica como "la disciplina que se ocupa de la descripción científica de los signos y de los sistemas de significación, cualquiera que sea su materia significante".

F. de Saussure (1970) la concibió como "una ciencia que estudie la vida de los signos en el seno de la vida social", la semiótica ha sido objeto de innumerables definiciones

I.I Revzin la semítica (teoría de los sistemas de signos) ha nacido de la confluencia de las numerosas ciencias que investigan los sistemas utilizados en la sociedad humana.

Luis j. prieto "la semiótica es la ciencia que estudia los principios generales que rigen el funcionamiento de los sistemas de signos o códigos y que la tipología de estos"

María del Carmen Bobes naves .semiótica es termino ambigua y controvertido.

Charles Sanders Peirce. Que yo sepa, soy un pionero, o, mejor, un explorador, en la actividad de aclarar e iniciar lo que llamo semiótica, es decir, la doctrina de la naturaleza esencial y de las variedades fundamentales de cualquier clase posible de semiosis (...) Por semiosis entiendo una acción, una influencia que sea, o suponga, una cooperación de tres sujetos, como, por ejemplo, un signo, su objeto y su interpretante, influencia tri-relativa que en ningún caso puede acabar en una acción entre parejas"

El semiólogo A.J. Greimas define el cuadro semiótico como "la representación visual de la articulación de un conjunto de símbolos dados" (Sémiotique. Dictionnaire de la théorie du langage).

Georges Mounin "no confundir la semiótica con la semiología, que es la ciencia de los procedimientos o sistemas de comunicación. Si se demuestra que la pintura

es uno de ellos, se podrá hablar de una semiología de la pintura, mientras que la semántica construye el significado de los cuadros”

Chales Morris.- los lingüísticos y lógicos limitan el nombre de semántica a una parte de todo el campo o sea ala que trata de los significados de los signos.

Roland Barthes "la inv4estigacion semiología se propone reconstruir el funcionamiento de los sistemas de significación distintos de la lengua de acuerdo con el proyecto propio de toda actividad estructuralista n: el proyecto de construir un simulacro de los objetos observados”

Semiótica de la comunicación

Considera en realidad significante como un proceso de comunicación entre un emisor y un receptor. Para que se ponga en marcha dicho proceso debe existir un intención comunicativa del emisor y un a utilización de los signos adecuados para explicar q ante el receptor la intención

Ejemplo si deseo conversar con alguien que está lejos, lo llamo mediante señas o gestos adecuados

La semiótica de la comunicación tiene sus seguidores como:

E.BUYSSSENS

L.J PRIETO

G.MOUNIN

Es una corriente de la semiología que reconoce en la intención de comunicar el criterio fundamental y exclusivo que delimita el campo de la semiología.

En consecuencia es la señal, en la que la intención de comunicar está claramente expresada, la que será objeto de la semiología. De hecho esta concepción, a la vez

muy restrictiva en cuanto al campo y muy vaga en cuanto a sus límites (¿cómo apreciar objetivamente una intención?), merecería más bien el nombre de "signalética", más aún, puede decirse que corresponde a la parte institucionalizada de la semiótica, la de los sistemas de signos explícitos y unívocos: código de la ruta, banderas, escudos, etc. Los representantes de esta corriente son esencialmente E. Buyssens, G. Mounin y L. Prieto. Puede considerarse que, prácticamente, la misma ha desaparecido, habiendo agotado la descripción de los escasos sistemas de signos totalmente explicables (en cuanto unívocamente ligados a sus objetos) por las funciones que cumplen en la sociedad y para la que expresamente se construyen. Aunque Jeanne Martinet (1973) diga la intención de comunicar no es un criterio observable en el comportamiento de un emisor, puesto que no se trata de otra cosa que de la decisión de su voluntad tampoco es cuestión de invocar el inconsciente, los actos fallidos, los lapsus, etc. para ver hasta qué punto semejante concepción sólo puede generar inútiles y ociosas polémicas que no podrían desembocar en una acción científica. Si podemos concluir sin esfuerzos acerca de las intenciones de Pulgarcito, ¿qué puede decirse acerca de las intenciones de un esquiador desaparecido en un alud y de quien se ha encontrado su gorro.

Semiótica de la narrativa

De hecho existen tipos de textos (cuentos, novelas, relatos televisivos, cinematográficos) que no pueden ser analizados sino por una Semiótica Narrativa, que es la única que puede dar cuenta de la organización temporal y dinámica de dicho tipo de textos. Pero aun los textos descriptivos o espaciales son susceptibles de ser analizados por la perspectiva diacrónica de este tipo de Semiótica.

La semiótica narrativa, desarrollada por A.J. Greimas, aborda el estudio de la narratividad a partir del análisis de lo que denomina, con rigor, la estructura narrativa del texto. Es precisamente su procedencia teórica la que garantiza la solidez de la construcción de los objetos que manipula. El parentesco de estos objetos teóricos con los elementos que se consideran propios del análisis narrativo (personajes, acciones, etc.) y que son comúnmente considerados en los manuales

de guiones, se hará patente posteriormente. Por ahora será necesario dedicar una mínima discusión a los conceptos centrales de la teoría y, en particular, al denominado recorrido generativo, cuya armazón, fundadora de toda la aproximación de Greimas, pasamos a reseñar:

El recorrido generativo es una construcción teórica que intenta modelar el modo cómo se genera y se articula el sentido en un texto. No se trata de una simulación del modo cómo se produce el tránsito entre una "idea" y un film, sino de una estructura que puede construirse mediante el análisis y que permite comprender el funcionamiento semiótico de este tipo de texto en particular. Un esquema general permite comprender la dinámica global del modelo.

Tal como lo señala el esquema, el recorrido generativo consta de dos grandes niveles: el nivel de las estructuras discursivas y el nivel de las estructuras semio-narrativas. El nivel de las estructuras discursivas es el nivel de la manifestación textual, es decir, aquel con el que nos enfrentamos al "leer" el texto. En nuestro caso, corresponde (salvo que consideremos el guión en sí mismo) a un nivel analítico que sólo puede derivarse de la película filmada. El nivel de las estructuras semio-narrativas es un nivel más abstracto cuyos constituyentes no se manifiestan directamente en el film, sino que son reconstruidos a través del análisis. El nivel de las estructuras semio-narrativas se encuentra, subdividido en dos subniveles: un subnivel profundo y en un subnivel de superficie.

El nivel profundo de las estructuras semio-narrativas es el nivel más abstracto, Es el nivel en donde, para la teoría, tienen lugar las primeras articulaciones del sentido[1]1], es decir, donde aparecen los términos menos elaborados y más elementales de la significación:

/bueno/, /malo/, /masculino/, /femenino/, /vida/, /muerte/, etc.

Estas unidades se presentan en sencillas oposiciones binarias, que en su conjunto dan lugar a un entramado puramente lógico cuya estructura podría recordarnos el

nivel semántico primario del lenguaje con el que opera una computadora (una red lógica cuya base está conformada solamente por sólo dos "significados elementales": 0 y 1).

Semiótica de la significación

Es el proceso de las predicción sociales del sentido en los diferentes textos que circulan en la sociedad .el uso social de los signos produce determinados efectos de sentido, que se organizan en distintos sistemas de significación: el sistema significativo de la arquitectura de una ciudad, el de un poema, el de un partido de futbol, el de una película cualquiera

La realidad significante es un proceso se significación al margen de toda intención comunicativa. Lo importante es que el hecho semiótico significante trascienda.

Ejemplo

El rubor de una persona en un momento cualquiera. Esto comunica algo Aunque quien lo ha sufrido no haya querido comunicar algo. En cambio el color de las chapas que se aplican las mujeres, si intentan comunicar algo; seria esta ultima un caso de semiótica comunicativa

Otro ejemplo de hecho semiótico sería el de los diferentes distritos o barrios de una ciudad como Lima. Cada una de ellos significa las condiciones sociales de sus vecinos. El distrito de Villa María del significa la condición marginal de sus pobladores, mientras que el de San Borja significa la condición próspera de sus habitantes.

La semiótica de la significación tiene seguidores como:

R.BARHES

A.J.GREIMAS

Y.TODOROW

J.KRISTEVA

Desde que nos alejamos del campo de la señal, estamos en el campo de la significación que, según nuestro entender, constituye el campo propiamente semiótico.

En términos fenomenológicos, nos preocuparemos, sobre todo, de lo que se produce en la mente de un intérprete cualquiera cuando percibe algo, siendo otra cosa aquello que tiene presente en su mente respecto de ese algo. Encontramos aquí la problemática del objeto de la semiótica.. Esta pregunta exige una toma de posición unívoca sobre las acepciones en las que se toman términos como sentido y "significación" y también sobre el hecho de emplearlas en singular o en plural. En efecto, ¿debe hablarse de semiología de la significación o de semiología de las significaciones? En el primer caso se postula la existencia de una significación única y normativa que se trataría de reencontrar en cada acto singular de interpretación y que permitiría invalidar todas las interpretaciones "desviantes". En el segundo caso, las significaciones se constatan, constituyen el producto de actores sociales particulares y no se remiten a una significación única sino en la relación de lo individual a lo colectivo, de lo psicológico a lo social. Esta significación toma entonces valor de institución social, es decir de un estado precario, contingente e históricamente datado. Las significaciones particulares observadas son los momentos, en el sentido filosófico, de una dinámica social. Ya no se trata de un desvío, que es una categoría complementaria de la norma, sino de una articulación a captar. A nuestro entender, el peligro está entonces en hacer de la semiología una ciencia normativa que prescribe las significaciones en lugar de describirlas.

Semiótica discursiva

Es aquella que estudia a los mensajes y discursos como realidades significantes que están constituidas por una serie de niveles y planos organizativos sucesivos y solidarios y que van de lo superficial a lo latente.

La semiótica discursiva gana en claridad si se empieza por el examen del acto, considerado por Greimas (1976: 67) como «el lugar del surgimiento de las modalidades». Al respecto, Greimas y Courtès afirman:

En la tradición filosófica que remonta a la escolástica, se entiende por acto «lo que hace ser»: el actuar es entonces identificado con el «hacer-ser» y corresponde al paso de la potencialidad a la existencia (Greimas y Courtès, 1979: 5).

Grosso modo, los componentes del recorrido generativo son las estructuras semio-narrativas, las estructuras discursivas y las estructuras textuales, objeto del saber implícito del sujeto de la enunciación (enunciador/enunciatario). Se trata nuevamente, pues, del saber proposicional del sujeto, que versa esta vez sobre las «reglas» que rigen la generación/interpretación de la significación. En consecuencia, saber enunciar (= saber narrativizar, discursivizar y textualizar) debe leerse también en dos niveles: saber qué enunciar y saber cómo enunciarlo.

Al final de este recorrido, tenemos, pues, bases para conjeturar razonablemente que la competencia semántica es una competencia cognitiva proposicional. Conjuntamente con la competencia cognitiva modal constituye la competencia cognitiva del sujeto, la cual, al articularse a la competencia potestiva, constituye la competencia del sujeto. Visualicemos esta estructura en el siguiente esquema:

La relación entre semiótica y comunicación

Todo acto de comunicación puede describirse como un par constituido por un signo producido por un emisor, interpretado luego por un receptor. Su estudio combinará producción e interpretación de un mismo signo. Tomando el modelo peirceano podríamos representar los procesos de producción e interpretación con

un gráfico como el siguiente, en el que O representa el objeto, S representa el signo, I representa el interpretante y las flechas muestran las relaciones de dependencia:

La mayor parte de los autores se han interesado casi exclusivamente en el problema de la interpretación de los signos, partiendo de la opinión, ampliamente extendida, de que la producción y la interpretación son procesos absolutamente reversibles. De esto se desprendería que describir la interpretación es describir también, como en un espejo, la producción.

Contra esta afirmación se puede observar que, si el productor es dueño del objeto que elige para comunicar su mensaje (elección de palabras, de grafismos, de gestos, de configuraciones múltiples de unos y de otros), el intérprete está obligado a efectuar un trabajo de reconstrucción de ese objeto (una semiosis inferencial) que no tiene por qué llegar necesariamente a reencontrar el mensaje original. En efecto, las relaciones singulares que productor e intérprete mantienen con las instituciones de la significación son las que regulan su comunicación. Hay, entonces, una disimetría a priori, puesto que el primero pone en marcha algo ya presente en él, mientras que el segundo debe descubrir precisamente lo que el primero actualizó.

Lo que hay que remarcar antes que nada es que toda producción es, en alguna medida, una interpretación a priori. Dicho en otras palabras, la producción es un proceso de incorporación de un pensamiento en una configuración que se ubica bajo la dependencia de una interpretación anticipada, respecto de la que el productor se vuelve un intérprete más. En este sentido participa en este proceso colectivo de interpretación que describimos como una institución social. Por parte del intérprete hay un proceso que va de lo particular a lo universal, de lo individual a lo colectivo, mientras que, de parte del productor, se va de lo universal a lo particular y de lo colectivo a lo individual. Más que de reversibilidad, que no diferencia los dos procesos, debemos hablar de dualidad.

Algo pasa de la mente del productor a la del intérprete. Más formalmente, puede considerarse que en todo fenómeno semiótico hay un traspaso, a través de un signo, de una cierta forma de relaciones que está en la mente de un productor hacia la mente de un intérprete. El signo se transforma en un medio para la comunicación de una figura.

Hay que destacar que en el acto de comunicación, definido como un par (signo producido / signo interpretado), tanto el productor como el intérprete hacen referencia a la misma relación de naturaleza institucional que liga al signo con su objeto. El productor lo utiliza como algo ya institucionalizado que le permite elegir una cosa (el signo) y presentarla como el sustituto de otra cosa ausente (el objeto), con la garantía (en el interior de su comunidad) de que un intérprete eventual que comparta su cultura tendrá la posibilidad de poner en funcionamiento la relación empleada en el otro sentido. La comunicación sólo se logra cuando el objeto del que habla el productor es el mismo que imagina el intérprete.

Es precisamente en este sentido donde la concepción peirceana del signo se muestra más potente que sus rivales binarias. La noción de interpretante nos remite a las normas sociales compartidas que hacen posible la simetría en el proceso de producción y en el de interpretación; mientras que, en las concepciones binarias, nada nos remite a una intersubjetividad indispensable para cerrar felizmente el proceso comunicativo.

La semiótica estudia directamente todo los códigos de comunicación.

Semiótica es sinónimo de semiología .o ciencia general de los signos de la vida social (ferdinand de Saussure y otros).

En la semiótica de la comunicación destacan E.Buysens, L.JPrieto, GMounin. etc.

Filosóficamente se investiga la semiótica en reacción al lenguaje en su doble aspecto: como sistema de signos y como medio de expresión con valor social.

La semiología de la significación busca un modelo en la semiología de la comunicación más adecuada que el modelo que obtiene de la lingüística.

La semiótica discursiva Es aquella que estudia a los mensajes y discursos como realidades significantes que están constituidas por una serie de niveles y planos organizativos sucesivos y solidarios y que van de lo superficial a lo latente.

ACTOS DE HABLA

Un acto de habla es un tipo de acción que involucra el uso de la lengua natural y está sujeto a cierto número de reglas convencionales generales y/o principios pragmáticos de pertinencia.

La escuela de Oxford y la pragmática siguen a Peter Strawson y John Searle en tanto que consideran que "acto de habla" se refiere usualmente a lo mismo que se designa con "acto ilocutivo", término a su vez acuñado por John L. Austin en *¿Cómo hacer cosas con palabras?*, publicado póstumamente en 1962.

De acuerdo al hecho por Franklin Franco Peña con Austin, el "acto ilocutivo" se da en la medida en que la enunciación constituye, por sí misma, cierto acto, entendido como transformación de las relaciones entre los interlocutores o con los referentes. Un ejemplo clásico es que al decir "lo prometo" o "sí, acepto" (en una ceremonia matrimonial) estamos, a la vez que hablando, realizando el acto. En este sentido, el "acto de habla", es decir, la emisión del enunciado puede realizarse en forma oral o escrita, siempre y cuando se lleve a cabo la realización de una acción mediante palabras.

El efectuar un acto de habla, expresando una oración correcta gramaticalmente y con sentido, implica un compromiso con el entorno. Un acto de habla puede ser solicitar información, ofrecer, disculparse, expresar indiferencia, expresar agrado o desagrado, amenazar, invitar, rogar, etc.

El acto de habla consta de tres niveles elementales:

Acto locutivo: es la idea o el concepto de la frase, es decir, aquello que se dice.

Acto ilocutivo: es la intención o finalidad concreta del acto de habla.

Acto perlocutivo: es el (o los) efecto(s) que el enunciado produce en el receptor en una determinada circunstancia.

También, los actos de habla se pueden dividir en dos tipos:

Actos directos: son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo coinciden, es decir, se expresa directamente la intención.

Actos indirectos: son aquellas frases en las que el aspecto locutivo e ilocutivo no coinciden, por lo tanto la finalidad de la oración es distinta a lo que se expresa directamente.

Searle, quien siguió el análisis de Austin sobre los enunciados de acción o "performativos" y se centró en lo que aquél había llamado actos ilocucionarios (actos que se realizan diciendo algo), desarrolló la idea de que diversas oraciones con el mismo contenido proposicional pueden diferir en su fuerza ilocucional, según se presenten como una aseveración, una pregunta, una orden o una expresión de deseo.

Según Searle, las fuerzas ilocucionales de un acto de habla pueden describirse siguiendo reglas o condiciones especificables, dadas tanto por las circunstancias como por el propósito que se sigue en diferentes actos ilocucionarios.

Clasificación

Los actos de habla pueden ser clasificados según su intención o finalidad a que se refiera.

Actos asertivos o expositivos: el hablante niega, asevera o corrige algo, con diferente nivel de certeza.

Actos directivos: el hablante intenta obligar al oyente a ejecutar una acción.

Actos compromisorios: el hablante asume un compromiso, una obligación o un propósito.

Actos declarativos: el hablante pretende cambiar el estado en que se encuentra alguna cosa.

Actos expresivos: el hablante expresa su estado anímico.

La teoría especial

La distinción constatativo-realizativa

La falacia descriptiva

Austin llega a la teoría general partiendo de una teoría especial que se funda en la distinción entre lo constatativo y lo realizativo o performativo. Según él, durante mucho tiempo se había supuesto que el único fin de las emisiones era la de constatar hechos. En razón de ello, sólo podían ser verdaderos o falsos. Sin embargo Austin afirma que no todo enunciado es verdadero o falso. Una emisión lingüística es cualquier cosa que se diga:

«El gato está sobre la alfombra.»

«Cierra la puerta.»

«Las ideas verdes descoloridas duermen furiosamente.»

«Prometo que te devolveré el libro.»

Lo que resulta para Austin interesante de las emisiones lingüísticas es su valor de verdad. Aristóteles en "De interpretaciones", analiza los componentes de las oraciones: para él son verbos y nombres. De la complementación de nombres y verbos surge el λόγος, que es una emisión lingüística compleja compuesta de nombre y verbo. No a todo tipo de emisión le conviene el valor de verdad. De las emisiones que no son apofánticas no se ocupa la lógica, sino la retórica. Esa actitud persistió a lo largo de la historia. Hay que distinguir las apofánticas (emisiones constatativas o enunciados) porque la función propia de estas emisiones es constatar un hecho. Austin parte del hecho de que lo único que vale la pena estudiar es la "falacia descriptiva". Por falacia descriptiva se entiende lo que hace suponer que toda oración que tiene una función importante funciona

como enunciado, lo que no es cierto, pues hay oraciones importantes que no constatan hechos. La concepción de la falacia descriptiva ha sufrido dos tipos de ataque: el del movimiento verificacionista y el del movimiento que estudia los usos del lenguaje (ordinario).

El movimiento verificacionista, asociados sobre los años 1920-1930 en el Círculo de Viena en torno a la figura de Moritz Schlick, y vieron como el movimiento quedaba abortado en 1933 por la conquista de Austria por Adolf Hitler. Los verificacionistas sometieron a crítica la postura de la falacia descriptiva en base a preguntar acerca de lo que es "ser verdadero" o "ser falso". Es algo que hay que averiguar. Para que un enunciado tenga sentido es necesario que sea verificable. Ellos hacen, pues, una división tripartita: los enunciados pueden ser verdaderos, falsos o sin sentido:

«El universo entero ha duplicado su tamaño ayer por la tarde.»

Lo que no es ni verdadero ni falso, carece de sentido. Y es que, para que un enunciado pueda ser verdadero o falso debe ser significativo. Si no tiene significado no se puede plantear la cuestión de si es verdadero o falso (es un requisito). Un enunciado sólo tiene sentido cuando hay un método por el que podamos verificarlo. Hay muchos enunciados que pasan como verdaderos o falsos y son sin sentido:

«Yo miento.»

El movimiento que estudia los usos del lenguaje es el otro. Es posterior en el tiempo al movimiento verificacionista. No comparten la cruda condición que los verificacionistas imponen a los enunciados. Insisten en que hay emisiones lingüísticas que parecen enunciados aunque no lo son. La palabra "bueno" no se usa para describir algo sino para recomendar. El reino de la ética no es de hechos, sino de cosas que se recomiendan, y el lenguaje se utiliza para muchas cosas más, no sólo para informar, registrar o describir un hecho.

Austin analiza un uso del lenguaje concreto y habitual, pero no descriptivo. Un tipo de emisión que por su apariencia superficial parece un enunciado, pero no lo es, que ni carecen de sentido ni son verdaderos ni falsos: son comunes. No contienen palabras como "bueno". Son emisiones tales que al ser emitidas diríamos que estamos haciendo algo en vez de diciéndolo, pero no por el sentido fonético. Emisiones realizativas son las que no son ni verdaderas, ni falsas ni sin sentido. Austin las llama emisiones realizativas (performative utterances). Por ejemplo:

Al decir "Sí, quiero" en una boda no enunciamos algo. Al decirlo en esas circunstancias realizamos el acto de casarse.

Cuando al pisar a alguien le decimos "le pido disculpas" tampoco enuncio. Al decirlo realizó el acto de disculparme.

Al decir "inauguro este pantano" no digo algo, lo hago.

"Te apuesto diez euros a que mañana lloverá": apostamos, no hablamos.

Sin embargo, es necesario que se den las circunstancias apropiadas, no basta con proferir la frase. Aunque no se necesita la realización de un acto espiritual, la palabra empeña. Es cierto que las emisiones realizativas no describen hechos y no son verdaderas o falsas, pero pueden implicar hechos verdaderos o falsos. Hay que distinguir entre lo que se dice y lo que se implica. Si digo "lego el reloj a mi hermano" es necesario que yo tenga reloj.

La teoría de los infortunios

Aunque es cierto que las emisiones realizativas no son ni verdaderas ni falsas, tienen ciertas circunstancias bajo las cuales pueden ir mal. La principal es que sea falsa. Las emisiones pueden ser afortunadas o desafortunadas. Por varias circunstancias, que son la dimensión de su carácter afortunado o desafortunado. Esto se llama teoría de los infortunios.

Infortunios son las diversas maneras en que una emisión realizativa puede ser insatisfactoria. Surgen cuando se rompen determinadas reglas, que se pueden

numerar como (A,1) (A,2); (B,1) (B,2); [(Γ ,1) (Γ ,2)], estas dos últimas de tipo especial:

A,1 : Debe existir un procedimiento convencional que tenga un cierto efecto convencional y ese procedimiento debe incluir la emisión de ciertas palabras por parte de determinadas personas en determinadas circunstancias, y además.

A,2 : Las personas y circunstancias particulares del caso deben ser las apropiadas para la invocación del procedimiento particular al que se apela.

B,1 : El procedimiento debe ser ejecutado por todos los participantes y

B,2 : completamente.

Γ ,1 : Cuando el procedimiento está pensado para ser usado por personas que tienen ciertos pensamientos o sentimientos, o para la inauguración de cierta conducta subsiguiente por parte de cualquier participante, entonces una persona "en" y por ello invoca "el" procedimiento, debe tener esos pensamientos o sentimientos y los participantes deben tener la intención de conducirse de ese modo, y además

Γ ,2 : deben efectivamente conducirse de ese modo en lo sucesivo

En ese conjunto, las A y las B, y las Γ se diferencian en dos bloques: hay una oposición A y B / Γ . Si se violan las reglas A o B, el acto no se realiza, si se viola Γ sí, aunque se abusa del procedimiento (es un acto insincero).

Los infortunios que afectan a A o B son por un fallo. Son actos pretendidos pero nulos. En los que afectan a Γ se les considera abusos. El acto es logrado, aunque sea un abuso del procedimiento y se llaman actos procesales pero huecos.

A las rupturas de la regla A se les llama malas invocaciones. El procedimiento indicado no existe, o las personas no son las adecuadas. A las de A,1 Austin no les da nombre (en todo caso las llama non play), las de A,2 se llaman malas

aplicaciones. En general, cuando hay una mala invocación, A,1 o A,2 se trata de un acto no autorizado:

A,1: "Me divorcio de ti" (dicha en un país en el que el divorcio no sea legal).

A,2: "Te nombro cónsul" (y no soy, o no eres la persona adecuada, porque no tengo la autoridad necesaria o porque tú eres un caballo).

Si se rompen las reglas B se considera que hay malas ejecuciones, que se trata de un acto viciado. Estos vicios dan lugar a defectos (en el caso de B,1, puesto que el acto se lleva a cabo defectuosamente) u obstrucciones (B,2, ya que no se lleva a cabo completamente).

B,1: "Sí, quiero" (en un acto de boda, pero mi pareja dice "No quiero").

B,2: "Te apuesto a que..." (y no obtengo respuesta).

La violación de las reglas Γ da lugar a los abusos. Las de Γ ,1 son llamadas insinceridades, pues no se tienen los sentimientos requeridos, y a los de Γ ,2 no les da nombre Austin, pero podrían llamarse ruptura de compromiso.

Γ ,1: "Te felicito" (pero no te considero merecedor del galardón).

Γ ,2: "Bienvenido" (pero te trato como a un enemigo).

La teoría de los infortunios se aplica a cualquier acto que suponga hacer uso de cualquier tipo de convención (actos convencionales). También se puede aplicar a los enunciados. Por ejemplo, si emitimos el enunciado "todos los hijos de Alberto están durmiendo", pero resulta que Alberto no tiene hijos, el enunciado no es falso, es desafortunado, puesto que falla una presuposición. Viendo la completitud de esta clasificación se descubre que no todas las posibilidades quedan cubiertas, puesto que hay otro tipo de razones de insatisfactoriedad de emisiones realizativas y que no están recogidas en esa clasificación de los

infortunios, pero son acciones que al emitirse pueden estar sometidas a lacras que plagan las acciones en general: pueden realizarse bajo coacción, por accidente, sin intención... El tópico de las excusas puede afectar a ciertas acciones y a las emisiones realizativas, en cuanto éstas son acciones. Son también emisiones y pueden verse perjudicadas por los males que afectan a las emisiones: pueden ser proferidas por un actor en el contexto de un chiste o cuento, es decir, ser emisiones parasitarias. También pueden verse afectadas por el malentendido.

Comunicación persuasiva

La comunicación persuasiva es la intención consciente de un individuo por cambiar la conducta de otro individuo o grupo de éstos mediante el uso de algún mensaje.

Se considera también a la comunicación persuasiva como la intención consciente por modificar el pensamiento y la acción, manipulando los móviles de los hombres hacia fines predeterminados.

En esta definición se destaca la importancia de que el persuasor debe tener la intención consciente de convencer o cambiar algún aspecto sociológico o conducta de su oyente, entonces podríamos decir que la persuasión en sí se aplicaría solo en aquellas situaciones en las que una parte intenta conscientemente influir en la otra.

Existen ocasiones en que una parte no trata de influir en la otra, pero el receptor igualmente es influido por lo que diga o haga la fuente emisora. Este hecho, a pesar de parecer persuasión, no se puede considerar como tal, pues en la definición anteriormente dada deja claro que la persuasión no es tal sin el factor de la intención; de modo que cuando un receptor o grupo de personas simplemente se adapta a las actitudes y/o conductas de la fuente, la cual no tenía intención de transmitir sus conductas ni influir en las de sus oyentes no se puede incluir bajo el rubro general de persuasión.

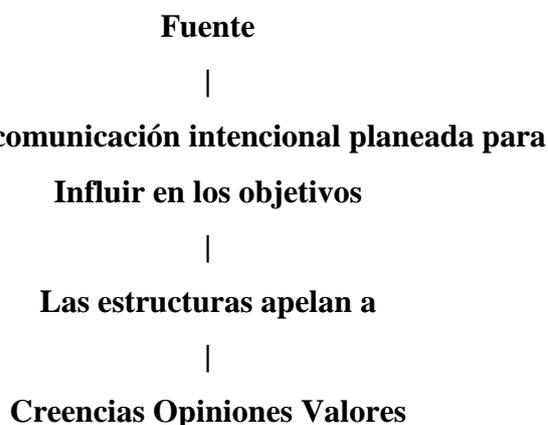
A partir de las ideas aquí expuestas podemos considerar a la comunicación persuasiva como una posición exclusivamente limitada a la fuente. Hay dos situaciones, las cuales se expondrán a continuación, relevantes dentro de la persuasión: una de ellas es aquella en la cual tanto el emisor como el receptor están conscientes de estar involucrados en una tentativa de persuasión; y la situación en que de una u otra forma la intención de influenciar es tácita.

En el primer caso, en algunas situaciones los que hablan pueden aumentar su credibilidad admitiendo que desean influir en sus oyentes, pues de esta forma se ven como personas honestas e íntegras.

En el segundo caso se recurre al llamado "encubrimiento", es decir, ocultar la intención de influir. El encubrimiento puede considerarse como una estrategia inteligente que pueden usar los comunicadores persuasivos, esto por el hecho de que sí acaso el emisor trata de influir abiertamente sobre otra ésta adopta una actitud defensiva, y lo más sensato sería que la fuente ocultara su intención de influir.

El proceso de persuasión es muy complejo, además de ser una cuestión dependiente de la fuente, la comunicación persuasiva reconoce diferentes situaciones que apuntan a su vez a diferentes procesos psicológicos encerrados en objetivos y reconoce que múltiples resultados definen el éxito o fracaso de cualquier intento persuasivo.

a) Modelo de comunicación persuasiva:



(Nuestras nociones de (Nuestras nociones (Nuestras nociones
si una declaración es de si una cosa es permanentes de lo bueno
verdadera o falsa) buena o mala) y lo malo que controlan
muchas conductas)

|
más----- **Continuo de cambio** ----- menos
para alterar

- |
- 1) Percepciones nuestras creencias de lo que es verdad.
 - 2) Afecto nuestras evaluaciones de la bondad y la maldad respecto a temas, hechos y sentimientos.
 - 3) Conocimientos la forma racional en que analizamos hechos, temas y gente.
 - 4) conductas evidentes

|
resulta en
|
modificación o reversión de
lo arriba mencionado

|
o
|
induce la resistencia a futuros
intentos de influencia

Analizando la figura anterior ella insiste en que hay cuando menos tres actitudes que merecen atención. Primero, cada individuo tiene su propio concepto de verdad o mentira, con los cuales puede responder basándose en ellas. Este individuo cree que una declaración es verdadera o falsa según sus creencias, pero aceptar una posición dentro de nuestras creencias no dice nada en relación con nuestra

evaluación de ésta. Cuando evaluamos la bondad o maldad de algún hecho pasamos a la declaración de opiniones, o sea, nuestras propias declaraciones sobre lo que es bueno o malo. Se tiene formada una idea de algo y dentro de las creencias de tal individuo, tal idea es correcta, nuestro objetivo principal al persuadir a este individuo generalmente es cambiar sus creencias, para esto se atacan las creencias de éste, se le hace ver que su creencia es correcta, pero en otras situaciones es más correcta nuestra posición. Así se hacen tambalear las creencias del individuo logrando integrar a éstas nuestra opinión. Puede que ni aun así logremos convencer a tal individuo, pero incrementaríamos la probabilidad de un cambio exitoso del sistema de opiniones si se modifican primero las creencias acerca de la realidad.

Los valores representan nociones más duraderas sobre bondad y maldad, ellos guían nuestro comportamiento en una amplia variedad de contextos, pues, han sido inculcados durante años y son más resistentes a un intento de cambio. Al cambiar un valor se cambia también el estilo de vida completo del individuo.

La siguiente etapa del modelo identifica los resultados de la comunicación persuasiva. Cuando se alteran los sistemas de creencias, se pueden alterar también las percepciones en relación con lo que es verdadero o falso en el mundo. Al apelar a los afectos se logran respuestas emotivas con respecto a los hechos, a los temas y a la gente. En el lado racional de las personas se cambian sus conocimientos o la forma en que analizan los problemas. Finalmente se puede considerar una transacción persuasiva como exitosa cuando logramos modificar o revertir opiniones, creencias, o valores anteriores o como la inducción de resistencia a intentos persuasivos venideros.

Medios que Utilizan la Comunicación persuasiva.

Los medios que utilizan la comunicación persuasiva son muchos. Este método comunicativo es usado con frecuencia para fines comerciales. Aunque son muchas

las formas en que este tipo de comunicación ayuda a quien lo utiliza, los medios que se analizarán en el presente informe son los que a continuación se exponen:

1-. Persuasión en el lenguaje publicitario:

El lenguaje publicitario es una modalidad del lenguaje tendente a atraer subjetivamente al público mediante frases que aparentemente son objetivas. Este lenguaje se da en frases persuasivas o de propaganda que pretenden convencer al destinatario de algo e influir en su comportamiento.

Estos lenguajes lo que buscan es el modo de llegar al público atrayendo su atención, por tanto se basan en el arte de la persuasión.

La utilización de la persuasión en la propaganda o publicidad la crearon en gran parte las dificultades que los especialistas en comercialización encontraban al tratar de persuadir a la gente para que compraran todos los productos que las empresas podían fabricar.

Técnicas de Persuasión

Las múltiples técnicas de persuasión dependen mucho de quien las utilice, y solo están limitadas por los medios de comunicación y algunas restricciones legales.

Una de las técnicas elementales, utilizada desde la aparición de la publicidad, es la repetición del mensaje, con esto se logra captar la atención del cliente potencial. Es frecuente encontrar el mismo anuncio que se puede ver o escuchar en televisión, la radio, periódicos y revistas, tanto locales como nacionales e internacionales, además de aparecer en vallas publicitarias, folletos o a la entrada de las tiendas.

Otro instrumento fundamental que ayuda a aumentar las ventas son las marcas registradas. Las marcas registradas es una técnica más de persuasión, pues esto da la impresión de máxima confiabilidad en la calidad y garantía del producto.

La marca registrada muestra su eficacia de forma concreta cuando el productor quiere lanzar en el mercado un nuevo artículo.

El precio es quizá uno de los mejores anuncios publicitarios. Por determinadas estaciones o con motivo de una promoción especial es frecuente el uso de los términos como “rebajas” y “ganga”. También se fomentan las “facilidades de pago”, que a la larga terminan en un alza considerable en el precio original del artículo.

También la publicidad utiliza tintas perfumadas, anuncios de productos promocionados por personajes famosos, comunicaciones dirigidas a los padres para que les aseguren a sus hijos una vida mejor y un mejor futuro, reclamos de parte de los hijos a sus madres para que compren un determinado cereal para el desayuno y la controvertida utilización del miedo. El miedo a la pobreza, enfermedad, pérdida de rango social o a sufrir una desgracia logra que las personas adquieran productos concretos, ya sea un seguro de vida, unos extintos, cosméticos o un compuesto vitamínico.

Estrategias para la Persuasión exitosa

Dos de estas estrategias han acaparado una significativa atención en las investigaciones. La primera de estas técnicas, llamada “El pie en la puerta”, está basada en la premisa de que en algunas ocasiones necesitamos conseguir la obediencia con un mínimo de presión. La estrategia básica del pie en la puerta es lograr que el persuasor haga una solicitud inicial relativamente pequeña para que sea aceptada de forma segura por el objetivo, luego el objetivo es abordado otra vez, solo que ahora la solicitud será mayor, pues será la que realmente quiere el persuasor.

Es posible que el aspecto de esta técnica consista en determinar la importancia de la petición inicial. Esta primera petición debe ser de tal importancia que el

receptor pueda cumplir sin esfuerzo, ya que el fracaso en una petición pequeña elimina cualquier posibilidad de éxito en una petición mayor.

Una segunda técnica es la llamada puerta en la cara, aunque esta técnica es secuencial por su naturaleza, se vale de distintos acercamientos para lograr la obediencia.

Con esta técnica se aborda al objetivo con una petición muy grande, que obviamente el receptor rechazará, luego el objetivo es abordado con una segunda petición más moderada. La petición entregada en el segundo mensaje es la requerida realmente por el persuasor.

Esta técnica se basa en la norma de la reciprocidad, esta norma consiste en que las personas se sienten obligadas a concesiones a quienes les han hecho concesiones a ellas, es decir, si se le hizo una petición la cual ella no accedió y luego se le hace otra ésta se sentirá con algo de presión a acceder por no haber accedido a la anterior.

Resistencia a la Persuasión

La gente suele hacerse resistente a los virus cuando se les preexpone a una dosis de este virus en forma debilitada.

En una situación persuasiva el método a utilizar es algo similar, o sea, exponer al objetivo a una forma debilitada de un ataque persuasivo futuro de modo tal de estimular sus defensas. Esta inoculación es más eficaz por medio de mensajes rebatibles. Estos mensajes vienen primero contras los argumentos persuasivos que se podrían utilizar en las tentativas de influencia. Luego se indica porque estos argumentos no son válidos.

La teoría de la inoculación supone que los mensajes rebatibles son eficaces porque proporciona dos factores necesarios para la resistencia a la persuasión. Primero, la

exposición a los argumentos amenazan al receptor y estimulan sus defensas y las fortifique, además de producir que el receptor cree nuevos mensajes que puedan rebatir a los persuasivos.

PSICOLOGÍA SOCIAL

La psicología social es la ciencia del conflicto entre el individuo y la sociedad, sostiene Moscovisi. En cuanto, a su objeto dice que no existe unanimidad en este punto, pero formula como objeto central, exclusivo de la psicología social todos los fenómenos relacionados con la ideología y la comunicación, ordenados según su génesis, su estructura y su función. Los primeros consisten en sistemas de representaciones y de actitudes; a ellos se refieren todos los fenómenos familiares de prejuicios sociales o raciales, de estereotipos, de creencias, etc. Expresan una representación social que individuos y grupos se forman para actuar y comunicar. Son estas representaciones las que dan forma a esta realidad mitad física y mitad imaginaria que es la realidad social. Por lo que hace a los fenómenos de comunicación social, estos designan los intercambios de lenguajes lingüísticos entre individuos y grupos. Se trata de medios empleados para transmitir una información determinada e influir sobre los demás. Sostiene además que la psicología social es la ciencia de los fenómenos de la comunicación y de los fenómenos de la ideología. Agrega que ningún límite preciso separa a la psicología social de otros campos de la psicología, al igual que en otras divisiones de la psicología comparten un mismo interés por las interacciones humanas y los grupos humanos. Concluye que la psicología social no se distingue tanto por su territorio como por el enfoque que le es propio. Esta psicología utiliza una lectura binaria que corresponde a la separación del sujeto y del objeto. Entiendo al sujeto no como un individuo sino como una colectividad y al objeto como poseedor de un valor social, representando un interés o una institución. En todos los casos nos encontraríamos ante un sujeto y un objeto diferenciado según criterios económicos o políticos, éticos o históricos. Además se desea saber cómo la acción de cada individuo, provista de sus propios intereses y metas se transforma en una acción colectiva.

También existe una visión psicosocial que traduce por una lectura ternaria de los hechos y relaciones, su particularidad consiste en sustituir la relación a dos términos (sujeto y objeto), por una relación en clave de tres términos, sujeto individual – sujeto social – objeto, (Ego – Alter – objeto). Esta relación de sujeto a sujeto en su relación con el objeto puede concebirse de manera estática (co-presencia) o dinámica (interacción), que se traduce en modificaciones que afectan el pensamiento y el comportamiento de cada individuo.

A este respecto se puede distinguir dos mecanismos la facilitación social por una parte y la influencia social por la otra. La primera consiste en que la simple presencia de un individuo o grupo haga que un individuo prefiera o aprenda con mayor facilidad las respuestas familiares y las menos originales, mientras que la segunda consiste en que un individuo sometido a la presión de una autoridad o de un grupo adopte las opiniones y las conductas de dicha autoridad o grupo. Esto lleva a definir con mayor precisión la manera en que se puede considerar el Alter (individuo o grupo), para analizar las relaciones con la realidad, con el objeto social o no social, real o simbólico. Nos encontramos ya sea ante otro similar, un Alter- Ego o ya sea ante otro diferente, un Alter sin más. Dependiendo de que se trate del primero o del segundo consideramos fenómenos distintos. Los dos mecanismos psicosociales fundamentales, el de comparación social y el de reconocimiento social, corresponden a dos maneras de percibir al otro en el campo social. El autor destaca dos obstáculos epistemológicos: el primero consiste en la opinión bastante difundida según la cual hay que agregar un suplemento espiritual a los fenómenos sociales. Esto significa que se debe explorar el aspecto subjetivo de los acontecimientos de la realidad objetiva. Por realidad objetiva debemos comprender la realidad económica y social, entonces volvemos a la psicología social y se le pide que comprenda lo que la gente piensa y siente. El segundo obstáculo guarda una simetría perfecta con el primero. Es sabido que la psicología estudia una suma impresionante de fenómenos: la percepción, el razonamiento, la ansiedad, el desarrollo infantil, etc, pero los estudia en el individuo aislado, como si fuese autista. También señala Moscovisi, que el individuo por estar aislado no

deja de pertenecer a un grupo, a una clase social, y sus reacciones son influenciadas por esta pertenencia; la sociedad está ahí.

La psicología social analiza y explica los fenómenos que son simultáneamente psicológicos y sociales. Este es el caso de las comunicaciones de masas, del lenguaje, de las influencias que ejercemos los uno sobre los otros de las imágenes y signos en general, de las representaciones sociales que compartimos y así sucesivamente.

Tipos de teorías:

Las teorías paradigmáticas, cuyo papel esencial consiste en proponer una visión global de las relaciones y comportamientos humanos.

Las teorías fenomenológicas generalmente intentan describir y explicar una familia de fenómenos conocidos y muy conocidos; cada teoría responde a dos preguntas: ¿Cómo? y ¿Por qué? Y al hacerlo todas ellas abrigan la ambición de revelar la causa de un cierto número de efectos.

Las teorías operatorias, tratan de llegar a un mecanismo elemental, desconocido hasta entonces y que explica un conjunto de hechos. También prevén hechos nuevos y sorprendentes.

Los tres tipos de teorías coexisten dentro de la psicología social.

Según Moscovisi existen dos métodos de verificación de las teorías y de observación de las realidades: el método de observación sistemática y el método experimental. El método de observación consiste en una investigación llevada a cabo sobre el terreno, es el mejor método para comprender la vida del individuo y del grupo simultáneamente en varios campos (religioso, político, cultural, etc.), y sus conexiones. Para evitar las el inconveniente de que las personas sometidas a investigaciones sepan que son observadas, el instrumento más apropiado son las encuestas. El análisis de los resultados es la parte más delicada, pues dependen en gran parte de la finura de la descripción y del don de la persona que la lleva a cabo.

El método experimental intenta de provocar una serie de reacciones en condiciones determinadas de ante mano, por una parte delimita las causas y por la otra prevé los efectos.

La investigación experimental requiere dos factores: el factor que el experimentador varía sistemáticamente recibe el nombre de variable independiente. El comportamiento resultante de la manipulación experimental es denominado variable dependiente. Para dominar la relación entre dos variables, el investigador se ve obligado a trabajar en un laboratorio.

En psicología social se utilizan cómplices, estos son individuos parecidos a los que participan en la experiencia y que deben hacer lo que hacen los otros, pero en realidad han recibido instrucciones con anterioridad. El primer método marco los inicios de nuestra ciencia el segundo predomina en su estado actual.

Concepto y características metodológicas de la psicología social.

Según Rubio, la psicología social es un estilo peculiar de acercarse a los fenómenos sociales y que en el transcurso de su historia se han vertido diversos modelos teóricos y aproximaciones metodológicas. Opina que esta disciplina es una forma de analizar la conducta humana y para determinar los aspectos claves de este modo de análisis es necesario examinar el proceso histórico que da lugar a la configuración de esta modalidad de conocimiento.

Al interés por el pasado en atención al presente lo denomina orientación presentista y que cumplirá las siguientes funciones:

Establecer la identidad de la disciplina.

Justificar nuestra investigación actual, y

Aprender del pasado lo que es útil y no merece atención.

La psicología social basa su entidad en un estilo de análisis, fundamentalmente el psicólogo social centra su interés en aquellos fenómenos basados en la existencia de una continua y mutua influencia y relación entre individuo y sociedad, es decir, la lógica que guía los fenómenos de que se ocupa y la manera de encararlos teórica y metodológicamente es la interdependencia. Par dar cuenta de esta interdependencia es necesario tener en cuenta tres elementos fundamentales que el autor considera como sigue:

La estructura social en la que tiene lugar la interacción.

Los nexos que mediatizan la influencia de la estructura social sobre la interacción.

Los procesos psicológicos por medio de los cuales, los determinantes sociales influyen en las personas individuales, que en definitiva son las que hacen posible la interacción.

Al ocuparse Parsons del estudio de la interacción, la describe como un proceso de lo que ocurre dentro de una unidad actuante (sea una persona o una colectividad) y lo que ocurre entre tales unidades. La psicología social puede ser definida como el estudio científico de los procesos psicosociales implicados en la génesis, desarrollo y consecuencia del comportamiento interpersonal.

4. Socialización primaria y socialización secundaria

Internalización de la realidad.

Socialización primaria.

Berger y Luckman entienden a la sociedad en términos de un continuo proceso dialéctico compuesto de tres momentos: externalización, objetivación e internalización. Los tres caracterizan simultáneamente a la sociedad y a cada sector de ella. Estar en sociedad es participar de su dialéctica; sin embargo el individuo no nace miembro de una sociedad nace con predisposición hacia la sociedad y luego llegar a ser miembro de la misma; por lo tanto el individuo es inducido a participar en esta dialéctica. El punto de partida de este proceso lo

constituye la internalización que constituye la base, primero para la comprensión de los propios semejantes y segundo, para la aprehensión del mundo en cuanto a realidad significativa y social. Esta aprehensión no resulta de las creaciones autónomas de significado por individuos aislados, sino que comienza cuando el individuo asume el mundo en el que ya viven otros. No sólo vivimos en el mismo mundo, sino que participamos cada uno en el ser del otro.

Solamente cuando el individuo ha llegado a este grado de internalización puede considerársele miembro de la sociedad. El proceso – ontogenético por el cual ésta se realiza se denomina socialización, puede definirse como la inducción amplia y coherente de un individuo en el mundo objetivo de una sociedad o un sector de él.

La socialización primaria es la primera por la que el individuo atraviesa en la niñez, por medio de ella se convierte en miembro de la sociedad. La socialización secundaria es cualquier proceso posterior que induce al individuo ya socializado a nuevos sectores del mundo objetivo de su sociedad. Se advierte que la socialización primaria suele ser la más importante para el individuo y que la estructura básica de toda socialización secundaria debe asemejarse a la primaria. Porque comporta algo más que un aprendizaje puramente cognoscitivo dado que, se efectúa en circunstancias de enorme carga emocional. El niño se identifica con los otros significantes en una variedad de formas emocionales pero sean estas cuales fueran la internalización se produce sólo cuando se produce la identificación. El niño, acepta los roles y actitudes de los otros significantes o sea que los internaliza y se apropia de ellos. Por esta identificación con los otros significantes el niño se vuelve capaz de identificarse él mismo, de adquirir una identidad subjetivamente coherente y plausible. El individuo llegar a ser lo que los otros significantes lo consideran.

Afirman los autores que la identidad se define objetivamente como ubicación en un mundo determinado y puede asumírsela objetivamente sólo junto con ese mundo. Recibir una identidad comporta adjudicarnos un lugar específico en el

mundo. Así como esta identidad subjetivamente asumida por el niño también lo es el mundo al que apunta esta identidad.

La socialización primaria crea en la conciencia del niño una abstracción progresiva que va de los roles y actitudes de otros específicos a los roles y actitudes en general. Esta abstracción se denomina el otro generalizado. Su formación dentro de la conciencia significa que ahora el individuo se identifica no sólo con otros concretos sino con una generalidad de otros, con una sociedad, siendo esto, como sostienen los autores, una fase decisiva de la socialización, entendiéndose además que el lenguaje es el vehículo principal de este proceso. La relación entre el individuo y el mundo social es como un acto de equilibrio continuo.

En la socialización primaria no existe ningún problema de identificación, ninguna elección de otros significantes; son los adultos los que disponen las reglas del juego, porque el niño no interviene en la elección de sus otros significantes, se identifica con ellos casi automáticamente. Por esta razón el mundo internalizado en esta socialización se implanta en la conciencia con mucha más firmeza que en los mundos internalizados en socializaciones secundarias. Afirman que es por sobre todo el lenguaje lo que debe internalizarse, con él y por su intermedio, diversos esquemas motivacionales e interpretativos, se internalizan, como definidos institucionalmente. En la socialización primaria se construye el primer mundo del individuo.

La socialización primaria finaliza cuando el concepto del otro generalizado se ha establecido en la conciencia del individuo. A esta altura ya es miembro efectivo de la sociedad y está en posesión subjetiva de un yo y un mundo.

Socialización secundaria.

La socialización secundaria afirman, los autores, es la internalización de submundos institucionales o basados sobre instituciones. Su alcance y su carácter

se determinan por la complejidad de la división del trabajo y la distribución social concomitante del conocimiento. Además sostienen que ésta requiere la adquisición de vocabularios específicos de roles, lo que significa, la internalización de campos semánticos que estructuran interpretaciones y comportamientos de rutina dentro de un área institucional. Los submundos internalizados en la socialización secundaria son generalmente realidades parciales que contrastan con el mundo de base adquirido en la socialización primaria. Además los submundos también requieren, por lo menos los rudimentos de un aparato legitimador acompañados con frecuencia con símbolos rituales o materiales.

Mientras que la socialización no puede efectuarse sin una identificación con carga emocional del niño con sus otros significantes, la mayor parte de la socialización secundaria puede prescindir de esta clase de identificación y proceder electivamente con la sola dosis de identificación mutua que interviene en cualquier comunicación entre los seres humanos.

Los roles de la socialización secundaria comportan un alto grado de anonimato, vale decir se separan fácilmente de los individuos que los desempeñan; son intercambiables.

El conocimiento en esta socialización debe ser reforzado por técnicas pedagógicas específicas, debe hacérselo sentir al individuo como algo familiar.

La distribución institucionalizada de tareas entre la socialización primaria y la secundaria varía de acuerdo con la complejidad de la distribución social del conocimiento.

A modo de conclusión la socialización primaria internaliza una realidad aprehendida como inevitable esta internalización puede considerarse lograda si el sentido de inevitabilidad se haya presente casi todo el tiempo, al menos mientras el individuo está en actividad en el mundo de la vida cotidiana,

mientras que en la socialización secundaria, siendo su carácter más artificial la realidad subjetiva es más vulnerable por hallarse menos arraigada en la conciencia. Se señalan dos tipos de mantenimiento de la realidad, mantenimiento de rutina y mantenimiento de crisis, el primero está destinado a mantener la realidad interiorizada en la vida cotidiana y el segundo en las situaciones de crisis. El vehículo más importante del mantenimiento de la realidad es el diálogo.

Los autores sostienen que cuando se produce una transformación casi total (individuo permuta mundos), la designan alternación, la cual requiere procesos de resocialización. También señalan que puede hablarse de un grado de éxito en la medida que se logra y se mantiene una simetría entre la realidad objetiva y la subjetiva. Inversamente la socialización deficiente debe entenderse en relación de la asimetría existente entre la realidad objetiva y subjetiva.

Las actitudes y el cambio actitudinal

Vander Zanden determina que una actitud es una tendencia o predisposición adquirida y relativamente duradera a evaluar de determinado modo a una persona suceso o situación y actuar en consonancia con dicha evaluación. Constituye una orientación social, una inclinación subyacente a responder a algo de manera favorable o desfavorable. En tal sentido una actitud es un estado de ánimo.

Los psicólogos sociales discernen tres elementos componentes en una actitud. El componente cognoscitivo que es el modo en que se percibe un objeto, suceso o situación; los pensamientos, ideas, creencias que un sujeto tiene a cerca de algo. Cuando el objeto de la actitud es un ser humano, el componente cognitivo con frecuencia es un estereotipo, vale decir un cuadro mental que nos forjamos de una persona o de un grupo de personas. Lo que se hace es tipificar a individuos y grupos en juicios de tipo abarcador. Si bien los estereotipos son convenientes tienen una importante falla carecen de exactitud. Son generalizaciones acientíficas. El componente afectivo de una actitud consiste en los sentimientos o emociones que suscita en un individuo la presentación efectiva de un objeto,

suceso o situación, o su representación simbólica. El nivel emocional se diferencia del cognitivo pero ambos pueden presentarse juntos. El componente conductual es la tendencia o disposición a actuar de determinada manera con referencia a un objeto, suceso o situación. La definición pone el acento en la tendencia no en la acción en sí.

En cuanto a la funciones de las actitudes Kats define cuatro tipos: función de adaptación, los seres humanos procuran maximizar las recompensas y minimizar las penalidades, por lo tanto desarrollan actitudes que los ayudan a cumplir con ese objetivo. Tienden a favorecer a partidos o candidatos políticos que promuevan su fortuna económica. Función de defensa del yo, ciertas actitudes sirven para protegernos de reconocer variedades básicas sobre nosotros mismos o sobre la dura realidad de la vida. Actúan a manera de mecanismo de defensa evitándonos padecer un dolor interior uno se esos mecanismos es la proyección: atribuimos a otros ciertos rasgos nuestros que consideramos inaceptables y hacerlo así nos disociamos de tales rasgos. Función de expresión de valores, estas actitudes nos ayudan a dar expresión positiva a nuestro valores centrales y al tipo de persona que imaginamos ser; refuerzan nuestro sentimiento de autorrealización y expresión de sí. Función de conocimiento, en la vida procuramos alcanzar cierto grado de orden, claridad en nuestro marco personal de referencia, buscamos comprender los acontecimientos que nos afectan y conferirles sentido. Las actitudes nos ayudan al suministrarnos patrones de evaluación, mientras que los estereotipos nos brindan orden y claridad respecto de las complejas y desconcertantes cuestiones que obedecen a las diferencias humanas.

La teoría funcionalista de este autor ayuda a explicar también el cambio actitudinal. La modificación o reemplazo de una actitud vieja por otra nueva es un proceso de aprendizaje, y el aprendizaje parte siempre de un problema o de las dificultades de un sujeto para ser frente a una situación. El cambio actitudinal no procede de la modificación en la información de la persona o en su percepción de un objeto sino más bien de la que sufren las necesidades de su personalidad y sus motivaciones subyacentes.

Muchos investigadores han dado por sentado que las actitudes ocupan un lugar decisivo en nuestra conformación mental y como consecuencia, afectan nuestra manera de actuar. Desde este ángulo, las actitudes son motores poderosos que brindan la energía para nuestro comportamiento y lo dirigen; nos aprontan para cierta clase de acción. Entender nuestras actitudes es entender nuestra conducta, ya que las mismas permiten predecir con bastante exactitud nuestras acciones.

Concepto de representaciones sociales.

El concepto de representaciones sociales designa una forma de pensamiento social; son modalidades de pensamiento práctico orientadas hacia la comunicación, la comprensión y el dominio del ambiente social, material e ideal.

El estudio de las representaciones sociales se focaliza en la manera en la cual los seres humanos tratan de aprehender y entender las cosas que los rodean y de resolver los rompecabezas comunes sobre su nacimiento, su cuerpo, sus humillaciones y el poder al cuál se someten. El ser humano que nos presenta este modelo es un productor de informaciones y significados.

Moscovici distingue tres condiciones en las cuales es posible de calificar de social una representación:

Cuando se trata de señalar su extensión es una colectividad, el criterio adoptado en este caso cuantitativo.

Cuando se quiere considerarla como la expresión de una organización social: el criterio es un criterio de producción.

Cuando analizamos su contribución propia en el proceso de formación y orientación de las conductas y comunicaciones sociales: el criterio es un criterio funcional.

La representación social es una teoría que integra los conceptos de actitud, opinión, estereotipos, imagen, etc., logrando llegar a un todo que es más que la suma de las partes; son una forma particular de conocimiento.

Jodelet señala dos aspectos básicos para su definición, por un lado las representaciones sociales son una forma de conocimiento y por otro lado son, una forma de reconstrucción mental de la realidad. Como forma de conocimiento las representaciones sociales aluden a un proceso y a un contenido. Como proceso son una forma particular de adquirir y comunicar conocimientos y como contenidos son una forma particular de conocimiento. Como forma de reconstrucción mental de la realidad aluden al intercambio de información con otras personas.

La realidad en la cual vivimos está cargada de significados y cada uno de nosotros piensa y responde a esa realidad escogiendo un significado entre varios que coexisten.

Lo familiar, lo conocido, nos sirve como base para comparar y entender lo que sucede alrededor de nosotros, por lo que el principio de la representación es convertir en familiar algo que hasta entonces nos resultaba extraño.

Tres factores afectan la organización de una representación: 1- la dispersión de la información, nunca poseemos toda la información necesaria o existente sobre un objeto socialmente relevante. 2- presión a la inferencia, en la medida en que un nuevo objeto, situación o evento adquiere relevancia dentro de un grupo social, los miembros de ese grupo exigen de los demás el conocimiento de ese objeto. 3- el grado de focalización se refiere al grado de implicación o de interés que tiene un objeto dentro de un grupo social.

Se distinguen dos formas de determinación social de una representación: una central y otra lateral. A- central: se refiere a la influencia de las condiciones socio

– económicas e históricas de una sociedad global sobre la representación. B-lateral: no sólo el contexto global condiciona la representación, también el colectivo particular y el individuo singular imprime en ella sus huellas. Las representaciones son totalidades heterogéneas en su contenido y su estilo, inacabadas y dinámicas.

Consideramos importante señalar que la determinación lateral cobra importancia en la medida en que aumenta el grado de democracia y de movilidad dentro de una sociedad; mientras que la determinación central adquiere mayor relevancia en la medida en que aumenta el grado de totalitarismo e inmovilidad dentro de una sociedad.

Estereotipos, prejuicios y discriminación.

Los estereotipos en esencia son creencias referidas a grupos, que a su vez se crean y comparten en y entre los grupos dentro de una cultura; sería el conjunto de atributos asignados a un grupo o categoría social. Suele ser considerado el componente cognitivo del prejuicio, la relación entre estereotipo y prejuicio ni es indisoluble ni es necesariamente inevitable, es decir que puede existir un estereotipo sin una actitud social de naturaleza prejuiciosa. Los estereotipos tienen un valor funcional y adaptativo, pues simplifican y ordenan nuestro medio social, lo cual facilita una comprensión más coherente del mismo, incluso su predicción a la vez que ahorramos esfuerzo analítico y tiempo. Facilitan identidad social e integración grupal y el ajuste a unas normas sociales: el estar integrado a un grupo, facilita la identidad social del individuo y un modo de ser aceptado por el grupo e integrarse en él, es aceptar e identificarse con los estereotipos predominantes en dicho grupo.

Los prejuicios son: creencias con una orientación y evaluación negativa, en relación, a una categoría social. La discriminación es el comportamiento derivado del prejuicio.

Teoría del vínculo.

Pichón Riviere, define al vínculo como la manera particular en que un sujeto se conecta o relaciona con el otro o los otros, creando una estructura que es particular para cada caso y para cada momento. La relación de objeto es la estructura interna del vínculo, por lo tanto un vínculo es un tipo particular de relación de objeto; la relación de objeto está constituida por una estructura que funciona de una determinada manera. Es una estructura dinámica en continuo movimiento, que funciona accionada o movida por factores instintivos, por motivaciones psicológicas. El vínculo incluye la conducta. Dice el autor que se puede definir al vínculo como una relación particular con un objeto, de esta relación particular resulta una conducta más o menos fija con ese objeto, la que forma una pauta de conducta que tiende a repetirse automáticamente tanto en la relación interna como en la relación externa con el objeto. Por lo dicho existirían dos campos psicológicos en el vínculo: campo interno (psiquiatría – psicoanálisis), campo externo (psicosocial).

El vínculo es un concepto instrumental en psicología social, que toma una determinada estructura y que es manejable operacionalmente. El vínculo es siempre un vínculo social, aunque sea con una persona a través de la relación con esa persona se repite una historia de vínculos determinados en un tiempo y en espacios determinados. El vínculo se relaciona luego con la noción de rol de status y de comunicación.

Se podría decir que un vínculo está preponderantemente en relación con el ELLO. En relación con el YO el vínculo es más operacional o que tiene más sentido del manejo de la realidad y en relación al SÚPER - YO el vínculo es más culpógeno.

Vínculo y teoría de las tres d (depositante, depositario, depositado), rol y status.

Toda actividad mental de un sujeto está dedicada a establecer una comunicación, para establecerla necesita depositar parte de él en el otro. La labor del terapeuta

reside en captar la comunicación, hacerse cargo de ella y trabajar con ella como un riel.

Para esto el terapeuta debe colocarse de una manera particular, como un recipiente abierto, dispuesto a controlar y cuidar lo depositado en él. El recibir no es un proceso mecánico sino un hacerse cargo de lo depositado en él. El primer contacto establecido va a quedar como muestra de contactos posteriores.

El temor de las cosas tomadas del sujeto o las propias colocadas en él con la finalidad de establecer un vínculo, y en la medida en que se produzca un entrecruzamiento entre ambos, es lo que hace que el terapeuta quede encerrado en la locura del paciente y contaminarse con ella.

Todo el psiquismo y toda la personalidad del sujeto, se expresan a través de gestos que tienen una significación simbólica total.

El rol es una función particular que el paciente intenta hacer llegar al otro. En la vida de relación siempre asumimos roles y adjudicamos roles a los demás y asumimos varios roles al mismo tiempo. Se establece un interjuego permanente entre el asumir y el adjudicar. Todas las relaciones interpersonales en un grupo social, en una familia, etc., están regidas por un interjuego permanente de roles asumidos y adjudicados. Esto nos crea la coherencia entre el grupo y los vínculos dentro de dicho grupo.

Mead sostiene que cada uno de nosotros tiene un mundo interno poblado de representaciones de objetos en el que cada uno está cumpliendo un rol y esto es lo que hace posible la predicción de la conducta de los demás. Cada integrante del grupo tiene una función y una categoría determinada. La función, el rol y la categoría y el nivel de esa función configura el status. Se llama status social al nivel del rol en términos de alto, bajo. El status tiene que ver con el prestigio. Los conceptos de rol y status están estrechamente relacionados: el aspecto cualitativo

representa el rol y el aspecto cuantitativo representa el status. El nivel es el status y las características están dadas por el rol.

Para que se establezca una buena comunicación entre dos sujetos, ambos deben asumir el rol que el otro le adjudica.

En términos de roles podemos expresar que el insight por la toma de conciencia de ese doble juego de roles, el que está asumiendo y el que está adjudicando al otro.

Relaciones sociales saludables

Relación Social un proceso de influjo entre una persona y sus semejantes, un proceso que resulta de aceptar las pautas de comportamiento social y de adaptarse a ellas.

Este desarrollo se observa no solo en las distintas etapas entre la infancia y la vejez, sino también en personas que cambian de una cultura a otra, o de un status social a otro, o de una ocupación a otra.

La socialización se puede describir desde dos puntos de vista: objetivamente; a partir del influjo que la sociedad ejerce en el individuo; en cuanto proceso que moldea al sujeto y lo adapta a las condiciones de una sociedad determinada, y subjetivamente; a partir de la respuesta o reacción del individuo a la sociedad.

La socialización es vista por los sociólogos como el proceso mediante el cual se inculca la cultura a los miembros de la sociedad, a través de él, la cultura se va transmitiendo de generación en generación, los individuos aprenden conocimientos específicos, desarrollan sus potencialidades y habilidades necesarias para la participación adecuada en la vida social y se adaptan a las formas de comportamiento organizado característico de su sociedad.

Tipos de Socialización

1. Socialización Primaria: Es la primera por la que el individuo atraviesa en la niñez por medio de ella se convierte en miembro de la sociedad. Se da en los primeros años de vida y se remite al núcleo familiar. Se caracteriza por una fuerte carga afectiva. Depende de la capacidad de aprendizaje del niño, que varía a lo largo de su desarrollo psico-evolutivo. El individuo llega a ser lo que los otros significante lo consideran (son los adultos los que disponen las reglas del juego, porque el niño no interviene en la elección de sus otros significantes, se identifica con ellos casi automáticamente) sin provocar problemas de identificación. La socialización primaria finaliza cuando el concepto del otro generalizado se ha establecido en la conciencia del individuo. A esta altura ya el miembro es miembro efectivo de la sociedad y está en posición subjetiva de un yo y un mundo.

2. Socialización Secundaria: Es cualquier proceso posterior que induce al individuo ya socializado a nuevos sectores del mundo objetivo de su sociedad. Es la internalización de submundos (realidades parciales que contrastan con el mundo de base adquirido en la sociología primaria) institucionales o basados sobre instituciones. El individuo descubre que el mundo de sus padres no es el único. La carga afectiva es reemplazada por técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje. Se caracteriza por la división social del trabajo y por la distribución social del conocimiento. Las relaciones se establecen por jerarquía.

Proceso de Socialización

Es la manera con que los miembros de una colectividad aprenden los modelos culturales de su sociedad, los asimilan y los convierten en sus propias reglas personales de vida.

Según DURKHEIM:

* Los hechos sociales son exteriores al individuo.

- * Hecho social: modo de actuar, pensar y sentir, exteriores al individuo, y que poseen un poder de coerción en virtud del cual se lo imponen.
- * La educación cumple la función de integrar a los miembros de una sociedad por medio de pautas de comportamiento comunes, a las que no podría haber accedido de forma espontánea.
- * La finalidad de la sociedad es crear miembros a su imagen.
- * El individuo es un producto de la sociedad.

Según WEBER:

- * La sociedad no puede existir sin la acción de los individuos.
- * El punto de partida de los hechos sociales son las acciones de los individuos.
- * Acción social: toda acción orientada en un sentido, el cual está referido a las acciones de los otros.
- * Relaciones sociales: acciones sociales recíprocas.
- * La sociedad son los sujetos actuantes en interacción.

Según BERGER y LUCKMAN:

- * Las realidades sociales varían a través del tiempo y el espacio, pero es necesario dializar un hecho común de todas las realidades.
- * Realidad: todo fenómeno que es independiente de la voluntad del individuo.
- * Se propusieron a demostrar de la posición de DURKHEIM (facticidad objetiva) y la de WEBER (complejo de significados objetivos) sobre la sociedad, pueden completarse, en una teoría amplia de la acción social sin perder lógica interna.
- * Las instituciones surgen a partir de que el individuo necesita cumplir con una externalización de un modo de ser, sentir y pensar.
- * Internalización: el proceso por el cual el individuo aprende de una porción del mundo objetivo se denomina socialización. Es internalización de los aspectos significativos de la realidad objetiva que los rodea. Solo a partir de la internalización el individuo se convierte en miembro de una sociedad.

Agentes de Socialización

Existen diversos agentes de socialización, que juegan un papel de mayor o menor importancia según las características peculiares de la sociedad, de la etapa en la vida del sujeto y de su posición en la estructura social. En la medida que la sociedad se va haciendo más compleja y diferenciada, el proceso de socialización deviene también más complejo y debe, necesaria y simultáneamente, cumplir las funciones de homogeneizar y diferenciar a los miembros de la sociedad a fin de que exista tanto la indispensable cohesión entre todos ellos, como la adaptación de los individuos en los diferentes grupos y contextos subculturales en que tienen que desempeñarse.

Se puede decir que la sociedad total es el agente de socialización y que cada persona con quien se entre en contacto es en cierto modo un agente de socialización. Entre la gran sociedad y la persona individual existen numerosos grupos pequeños, que son los principales agentes de socialización de la persona. El comienzo natural del proceso para cada niño recién nacido es su inmediato grupo familiar, pero éste pronto se amplía con otros varios grupos.

En la historia de la humanidad, la familia ha sido la agencia de socialización más importante en la vida del individuo. Algunos autores plantean que los cambios sociales producidos por los procesos de industrialización y modernización han llevado a una pérdida relativa de su relevancia ante la irrupción de otras agencias socializadoras como el sistema educacional, los grupos de amigos y los medios masivos de comunicación. Sin embargo, su importancia sigue siendo capital. La familia es el primer agente en el tiempo, durante un lapso más o menos prolongado tiene prácticamente el monopolio de la socialización y, además, especialmente durante la infancia, muchas veces selecciona o filtra de manera directa o indirecta a las otras agencias, escogiendo la escuela a la que van los niños, procurando seleccionar los amigos con los cuales se junta, controlando /supuestamente/ su acceso a la televisión, etc. En este sentido, la familia es un nexo muy importante en el individuo y la sociedad.

Toda familia socializa al niño de acuerdo a su particular modo de vida, el cual está influenciado por la realidad social, económica e histórica de la sociedad en la cual está inserta. Hay autores que han señalado la existencia de diferencias en las prácticas de socialización, según sea la clase social a que pertenezca la familia.

Es posible, distinguir dos tipos o modos de socialización familiar: en primer término, socialización represiva o autoritaria, que se da más frecuentemente en las familias de clase baja "la cual enfatiza la obediencia, los castigos físicos y los premios materiales, la comunicación unilateral, la autoridad del adulto y los otros significativos" ; en segundo término, socialización participatoria, que se da con mayor frecuencia en familias de clase media y superior "en donde se acentúa la participación, las recompensas no materiales y los castigos simbólicos, la comunicación en forma de diálogo, los deseos de los niños y los otros generalizados".

Las influencias preescolares inciden sobre el niño desde diversos puntos. Los pequeños círculos de relaciones en que participa con sus padres, parientes, amigos, niñeras y otros, tienen su importancia para mostrarle como ha de ser un buen niño.

El barrio, la escuela y en ciertos casos la parroquia son importantes agentes de socialización para los niños.

En el proceso de la socialización uno de los factores principales es la educación; y más especialmente la formación social que se da dentro de la educación secundaria. Este punto podemos abordarlo desde varios ángulos. El primero de ellos es el punto de vista del educador. Para conocer este punto de vista hemos conversado con diversos profesores de secundaria, obteniendo importantes conclusiones. Respecto al contacto extraescolar profesor-alumno, la opinión general es que es positivo, ya que ayuda a un mejor conocimiento mutuo fuera del ambiente docente. Dentro de este trato, se puede incluir la atención personalizada, presente en tutorías, ayudas, interés por el desarrollo del alumno-compañero.

Creando así una corriente interactiva muy productiva para la socialización y el rendimiento académico.

Otro elemento es la mentalización sobre temas tabú en nuestra sociedad. El ambiente académico parece más propicio a esta "enseñanza", ya que dentro del ámbito familiar existe, por una enseñanza tradicional, una mayor resistencia a tratar estos temas, con el consiguiente peligro para los jóvenes debido a que se ven obligados a buscar la información a través de métodos poco ortodoxos; sin embargo, dentro de la enseñanza puede ser incluido dentro de los distintos temarios que abordan las diferentes asignaturas. Estos valores se encuentran en permanente conflicto con la realidad social que se produce alrededor.

Otros medios de socialización tienen diversos y variados efectos en las diferentes fases de la vida de una persona. Como el aprendizaje social es un proceso continuado en todos los niveles de edad, la persona se ve constantemente refrenada en alguno de sus impulsos y estimulada en otros. Fracasos y satisfacciones, esfuerzos y readaptaciones, todo con experiencias que ayudan a aprender. La madre que explica las diferentes maneras como sus diversos hijos han atravesado las fases del crecimiento, indirectamente está afirmando que ella misma ha aprendido no poco de estas experiencias.

Atendiendo al tema de los agentes de socialización examinaremos el rol que desempeñan los medios de comunicación de masas, en especial la televisión, como agencias de socialización. Un hecho fuera de discusión hoy día es que en el mundo actual los medios de comunicación han alcanzado una difusión sin precedentes. Los diarios, las revistas, el cine, la radio y, sobre todo, la televisión, son usados por una cantidad muy significativa y creciente de personas para satisfacer, principalmente, las necesidades de información y entretenimiento, dedicando un número muy grande de horas a ver, escuchar o leer los mensajes difundidos por estos medios. Para los niños, se ha dicho que al cabo del año están más tiempo frente al televisor que frente al maestro en el aula. Tal situación tiene un claro efecto socializador, planteándose que una buena parte de la construcción

social de la realidad está determinada por los medios de comunicación masiva. Estos medios, particularmente la televisión, darían una imagen del mundo, elaborarían un mapa de la realidad, que resultaría de capital importancia en la conducta social. Se enfatiza que el usuario decide usar o no los medios, selecciona que medio usar, que programa ver, etc. Las preferencias en estas decisiones o selecciones están fuertemente determinadas por los valores, creencias o actitudes que han conformado otras agencias de socialización, particularmente la familia.

Todos los grupos y asociaciones de adultos, en los negocios y en las profesiones, en el recreo, en la política y en la religión, influyen continuamente en el cambio y en el desarrollo de la persona social. Los medios modernos de información, como el cine, la televisión, las radios, los libros de cuento y las grandes revistas ilustradas, influyen en la formación del comportamiento social más de los que la mayoría se imagina. Los padres y los educadores que se preocupan por el impacto que tales agentes causan en los niños ordinariamente no caen en la cuenta de que ellos mismos siguen los ejemplos y las sugerencias y recogen las opiniones y las actitudes que le presentan esos medios. Se están socializando en forma subconsciente.

El Ciclo Vital

1. Etapa de la Infancia

Desde los primeros meses de vida, el bebé ira ampliando el repertorio de sus conductas a medida que interactúe con sus cuidadores, ya que dependen completamente de ellos para sobrevivir, estableciendo una relación especial con ellos. El tipo de vínculo que se desarrolla con la madre en el primer año de vida se verá reflejado en las relaciones que mantendrá con los demás y el mundo, en un futuro.

Uno de los primeros logros del bebé es la capacidad de diferenciarse de la madre y reconocer los límites de su cuerpo. Esto constituirá la columna vertebral de su esquema corporal y futura identidad. Al principio necesitará de su madre para que

ella decodifique sus gestos y llantos, que son la única manera de comunicarse que posee. La madre suele ser la primera en comprender su lenguaje. Por eso es que se dice que en un primer momento el mundo del bebé es él y su mamá. Poco a poco, el bebé necesitará menos de ella para sobrevivir.

Es fundamental que el bebé se reconozca como una persona separada de su madre y pueda proveer un entorno de apoyo, además que pueda conformar un esquema corporal adecuado y pueda experimentar. La conformación del mismo se logra gracias a la elaboración de las sensaciones relacionadas con los estados de necesidad y saciedad (hambre, dolor, sueño, entre otras), y las relaciones con el medio ambiente. Para ello los padres deben anticiparse y reconocer las necesidades del bebé. La medida en que sus necesidades son satisfechas, y la cualidad (el grado en que son satisfechos) así como también la rapidez de las respuestas de sus cuidadores, podrá ser capaz de relacionar sus impulsos con sus funciones corporales, ayudando a desarrollar su propio ser y podrá alcanzar aspectos esenciales para el sano desarrollo del bebé.

Alrededor de los 8 meses, cuando generalmente empiezan a gatear, los infantes suelen pasar por un período en el cuál le temen a los extraños, lo que demuestra que poseen la capacidad para reconocer a las personas de su entorno mediato. A este miedo se lo conoce como angustia de separación, denotando una transición importante en el desarrollo psicológico del bebé.

Es cuando empiezan a caminar, al año aproximadamente, cuando se siente suficientemente seguro como para comenzar un conjunto de actividades exploratorias en el ambiente. Ya tiene las bases de su identidad formada y posee una base segura a quien remitirse (es decir, sabe que cuenta con un cuidador que está allí para protegerlo, alimentarlo y cuidarlo). El niño desea experimentar por su propia cuenta y para esto es necesario que los padres le permitan ejercitar sus nuevas capacidades, teniendo siempre en cuenta que existen limitaciones. Es muy importante considerar los tiempos propios de los niños.

Con la adquisición del lenguaje, que aparece al año y medio o dos años, llega la capacidad simbólica que les permite usar las palabras y el jugar. También comienzan a razonar y a escuchar las explicaciones de los adultos. Hacen demostraciones abiertas de afecto, como abrazar, sonreír y dar besos, pero también son capaces de demostrar protesta, sea llorando, golpeando contra el suelo o gritando. Es muy común que en esta época prefieran estar con la familia que con extraños, de los cuales suelen huir. La angustia de separación, que comenzó a los 8 meses, cesa recién a los dos años, momento en el que ya son capaces de entender que aunque la madre no está presente, ella regresará, y además pueden prever su regreso.

Es durante este período que se debe comenzar con el entrenamiento del control de esfínteres, que si es firme, pero considerado a la vez, ayuda al niño a poseer un sentimiento de autocontrol, sin perder su autoestima. A su vez, adquieren la capacidad para ir incorporando las reglas y normas de la sociedad. Los niños comienzan a identificarse con el padre, el que impone la ley. En un primer momento se aprenden las regulaciones de la familia y luego se extienden a otros grupos, y finalmente a la sociedad en su totalidad. De esta manera el niño aprende que existe cierta manera de comportarse con los demás, que hay cosas que están permitidas (proscripciones) y cosas que están prohibidas (prescripciones). Poco a poco empieza a entender que las personas que se hacen cargo de él esperan que se comporte de cierta manera y no de otra. También descubre que él mismo puede crear reglas y modos de comportarse.

Es hacia los dos años y medio que adquieren la identidad de género, y esto se observa en la elección de sus juegos y juguetes, que a su vez estarán influenciados por las costumbres sociales y culturales.

2. Etapa de la Niñez

Se entenderá a la niñez como el período que abarca de los tres a los doce años, etapa en la que se produce un importante desarrollo físico, emocional y de ingreso al grupo social más amplio.

La edad preescolar se extiende de los tres a los seis años, etapa en la cual los niños ya controlan esfínteres y no tienen estallidos de rabia tan frecuentemente como en años anteriores.

Es importante que el niño se adecue al sistema escolar, pero no se le debe exigir más allá de sus capacidades. Su lenguaje se fue ampliando y ya puede utilizar frases completas. Utilizan más los símbolos y el lenguaje

Son capaces de expresar sus sentimientos de amor, tristeza, celos, envidia, curiosidad y orgullo. Empiezan a preocuparse por los demás.

El niño comienza la inserción social más allá de la familia, incorporándose al mundo exterior. Aprende nuevas maneras de interactuar con las personas. El nacimiento de un nuevo hermanito pone a prueba su capacidad de compartir y ayudar.

En esta etapa comienzan a distinguir entre lo real y lo fantaseado, principalmente a través de los juegos que realizan. Son frecuentes los juegos de personificación, en los que, por ejemplo, una niña "hace de cuenta que es una ama de casa" y "un varón personifica a un camionero. Esto les permite analizar situaciones reales de la vida cotidiana.

Los amigos imaginarios suelen ser frecuentes en el 50% de los niños entre 3 y 10 años, mayormente en niños con una inteligencia superior. Los amigos imaginarios pueden ser tanto objetos como personas.

Una cuestión muy importante en esta etapa es la de la diferenciación sexual. Los niños atraviesan por un período de discriminación de las diferencias entre los sexos (distinción de géneros). Cada uno reconoce en el otro una diferencia.

Al final de esta etapa distinguen entre lo que quieren y lo que deben hacer, logrando conseguir poco a poco un sentimiento moral de lo bueno y lo malo. Los

niños entienden las normas como creadas sin ningún motivo ("porque sí). No entienden los dilemas morales. Irán adquiriendo progresivamente el sentido de responsabilidad, seriedad y autodisciplina.

Algunos niños rechazan la escuela, ya sea debido a la ansiedad de separación o al miedo de separación que le trasmite su cuidador. De igual manera, tal problema suele ampliarse a otras situaciones sociales, por lo cual es vital que, en vez de ceder al miedo, se lo ayude a superarlo.

Alrededor de los seis años, el niño comienza a participar de la comunidad escolar, un contexto organizado, con normas diferentes, en ocasiones, a las del propio hogar. En esta etapa cobra importancia la interacción y relación con sus compañeros, ya que comienza a buscar un sentimiento de pertenencia y de aceptación de los otros. Estas relaciones pueden llegar a ser consideradas incluso más importantes que las de su ámbito familiar. Suelen preferir rodearse de niños de su mismo sexo.

Al lenguaje lo comienzan a utilizar para transmitir ideas complejas. Adquieren la capacidad de concentración a los nueve o diez años y dejan la fantasía de lado por la exploración lógica.

El hecho de sentirse discriminado o desanimado en la escuela, ser sobreprotegido en su casa, decirles que son inferiores, puede influenciar la autoestima negativamente. Es muy positivo animar al niño a valorar el ser productivo y perseverante en una tarea.

La experiencia escolar representa un mundo muy importante para los niños, con metas propias, frustraciones y limitaciones. En la primaria se asientan las bases estructurales, herramientas que les permitirá a los niños a desenvolverse en el plano concreto, para luego, en la secundaria, aprender a manejarse mediante la abstracción.

El niño, al atravesar esta etapa, va adquiriendo la capacidad de trabajar y de adquirir destrezas adultas. Aprende que es capaz de hacer cosas, de dominar y de concluir una tarea.

3. Etapa de la Adolescencia

La adolescencia es una etapa del desarrollo humano, la cual se caracteriza por profundos cambios del desarrollo biológico, psicológico y social.

La adolescencia se divide, arbitrariamente, en tres etapas:

- * Pubertad: entre 12 y 14 años.
- * Adolescencia media: entre 15 y 16 años
- * Adolescencia tardía: entre 17 y 20 años

La adolescencia es un período primordialmente de duelos. Se produce la pérdida del cuerpo infantil, de los roles infantiles y de la identidad. Se entiende la identidad como el ser uno mismo en tiempo y espacio, en relación con los demás y con uno mismo. Es el sentimiento de seguridad sobre sí mismo. Durante esta etapa el adolescente lucha por la construcción de su realidad psíquica, por la reconstrucción de sus vínculos con el mundo exterior, y por su identidad.

La actividad hormonal produce ciertas manifestaciones en la pubertad. Lo característico de éste período es el desarrollo de los órganos reproductores y los genitales externos. Este cambio hormonal también afecta el funcionamiento del sistema nervioso central, afectando factores como el humor y el comportamiento. Generalmente las chicas inician la pubertad dos años antes que los varones, pueden empezar a salir con chicos y mantener relaciones sexuales a una edad más temprana. Los chicos, por su parte, suelen sufrir erecciones frecuentemente debido a que responden con rapidez a varios estímulos.

Es común que se produzcan enamoramientos desorbitados hacia personas del otro sexo, generalmente inalcanzables. También es posible que en la adolescencia media se tengan relaciones homosexuales, pero en forma transitoria. Los estudios

estadísticos indican que la mayoría de los adolescentes se inician en las relaciones sexuales aproximadamente a los 16 años.

Parte de la resolución de la crisis de identidad consiste en pasar de ser dependiente a ser independiente. Es frecuente que los padres y sus hijos adolescentes discutan sobre la elección de amigos, pandillas, planes de estudio y temas relacionados con la filosofía, modo en que los adolescentes van afianzando su propia identidad.

Durante la adolescencia también se producen cambios a nivel del pensamiento. Es el momento donde empieza a existir un pensamiento lógico formal, el cual les permite pensar en ideas y no sólo en objetos reales. Este tipo de pensamiento permite al sujeto la capacidad de reflexionar. En un primer momento el adolescente reemplaza los objetos por ideas. Las palabras y la acción son reemplazadas por el pensar. El intelectualismo es un mecanismo de defensa que el adolescente utiliza asiduamente. Esto se manifiesta en el interés de las ideas, la lectura, siendo normal que discuta ideas e ideologías con su grupo de pares.

A partir de este nuevo tipo de pensamiento formal el adolescente se incorpora al mundo adulto, liberando su pensamiento infantil subordinado, programando su futuro y reformando el mundo donde va a vivir. También le permite incorporarse en la sociedad y un mayor dominio de sus impulsos.

En este momento muchos adolescentes muestran una destacada creatividad, que expresan por medio de la música, el arte y la poesía. La creatividad también puede expresarse en el deporte, y en el mundo de las ideas, discutiendo, reflexionando, por ejemplo, sobre moral, religión, ética, labores humanitarias. El escribir en un diario personal es otra manifestación de la creatividad en éste periodo.

El grupo de compañeros entre los adolescentes es un fenómeno esperable. Permite al adolescente sentirse contenidos dentro de una zona intermedia, que ya no es la familia ni la sociedad. Le permite al adolescente mantener la ilusión que pertenece a un sistema que lo protege de la responsabilidad social. Le da al individuo la

ilusión de un cierto manejo omnipotente sobre los objetos. El grupo es el contexto de descubrimiento más favorable del adolescente, y los tranquiliza durante el período de cambio. Durante la adolescencia se cuestiona el núcleo de pertenencia familiar por la necesidad de buscar nuevos núcleos de pertenencia que defina su identidad. El grupo de pares le permite al adolescente la apertura hacia lo no-familiar, dándose el espacio para el duelo por el rol infantil. Es un momento donde el adolescente intenta ser libre, pero todavía depende de sus padres y se siente muy ligado a ellos. Suelen verse a través de los ojos de sus compañeros, y su autoestima puede sentirse disminuida ante cualquier desviación en su apariencia física, en el código de la ropa o de conducta.

En la adolescencia media, el desarrollo físico ha concluido, y falta realizar la integración con la sociedad. En éste momento los adolescentes tiene fuerza personal y no solo grupal.

Esta necesidad de independencia de la familia por parte del adolescente, genera en los padres mucha ansiedad.

El final de la adolescencia se produce cuando el sujeto empieza a desarrollar y asumir tareas propias del adulto joven, como por ejemplo, la elección y responsabilidad de un trabajo, el desarrollo del sentido de intimidad (que más tarde va a conducir a la constitución del matrimonio y la paternidad). Se produce el reconocimiento del sí mismo como un ser adulto.

EQUILIBRIO EMOCIONAL

Cuando hablamos de problemas en niños, la mejor referencia siempre viene del colegio, es decir del personal docente del respectivo colegio. Niños con problemas de comportamiento, de adaptación, con dificultad para seguir y respetar normas, con conductas opositoras, otros retraídos, tímidos, niños violentos, etc. Es decir los comúnmente llamados niños con "problemas de conducta".

Por supuesto que son múltiples las razones o causas que pueden incidir para que estos niños se destaquen más que por habilidades positivas, por comportamientos que podemos llamar insanos, tanto para ellos como para su entorno. En ciertos casos, estos problemas tienen una base orgánica real, por lo general neurológica y la solución se encuentra en distintos tratamientos específicos, muchas veces acompañados de apoyo psicológico. Sin embargo, no es casual que en la mayoría de los casos encontremos que el problema central radica en el tratamiento, aprendizaje o modelaje que está recibiendo en el hogar, y en muchísimos casos es precisamente el reflejo de hogares inestables emocionalmente hablando. Ausencia del padre y en muchos casos de la madre, relaciones tormentosas entre los padres, sobreprotección o descuido, consentimiento exagerado, alcoholismo, violencia familiar y muchos otros comportamientos que son modelados al niño, quien es una “esponja” para copiar y repetir.

La rama del conocimiento que se ocupa de la naturaleza y la regulación de los cambios estructurales, funcionales y conductuales significativos que se manifiestan en los niños durante su crecimiento y maduración. Sin embargo, el hecho de que esta disciplina se ocupe de las características infantiles no constituye la razón esencial por la cual se la incluye dentro de las ciencias evolutivas. Después de todo, la niñez constituye sólo una fracción del ciclo vital total del ser humano, que está en constante desarrollo. Por consiguiente, los científicos dedicados a investigar este período en particular no son, por fuerza, especialistas en desarrollo infantil; puede tratarse simplemente de anatomistas, fisiólogos, patólogos, psicólogos, médicos o antropólogos que se ocupan en forma exclusiva de los niños.

En consecuencia, el concepto de desarrollo presupone que existe un cierto grado de continuidad legítima entre las etapas sucesivas de un proceso de crecimiento y que las propiedades de las fases previas determinan en parte, la forma y la sustancia de las fases siguientes.

Para estudiar el desarrollo infantil, existen varias razones (Según David Ausubel y Edmund Sullivan):

* Se considera que la comprensión de la naturaleza y la regulación de los procesos evolutivos de los niños, basada en una interpretación crítica de los datos empíricos, es un fin importante en sí mismo independientemente de su aplicabilidad a problemas prácticos. Para la mayoría de las personas este conocimiento tiene tanto interés como el que cabe a otras ciencias evolutivas tales como la embriología y la evolución biológica, que por lo general se estudian sin tomar en cuenta su utilidad inmediata en la vida cotidiana.

* Siempre que se tomen ciertas precauciones, las generalizaciones en el campo del desarrollo infantil se pueden aplicar para comprender y predecir el desarrollo de un niño en particular.

* Los hallazgos normativos en este campo posibilitan evaluar la conducta actual del individuo en función de los estándares de maduración y de las tareas y problemas evolutivos distintos de su nivel de edad.

* En virtud de las dos razones anteriores y debido a que proporciona una orientación teórica general para los profesionales e investigadores de los campos aplicados afines, se puede considerar que el estudio del desarrollo infantil es una de las ciencias básicas para ciertas disciplinas como la conducción del niño, la psiquiatría infantil, la pediatría y la educación. Es de suponer que el estudio cabal de la literatura científica sobre el desarrollo infantil, o cualquiera de su índole, fomentará una actitud cautelosa y crítica hacia las "modas" transitorias en materia de crianza del niño y promoverá la búsqueda de procedimientos correctos y racionales para manejar los problemas prácticos.

HIPÓTESIS

El uso de los verbos perlocutivos incide en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011.

SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Verbos Perlocutivos

VARIABLE DEPENDIENTE

Equilibrio Emocional

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque.

Esta investigación está centrada en el paradigma crítico propositivo, que tiene como finalidad la comprensión, identificación de potencialidades de cambio, acción social emancipadora en visión de totalidad completa e interacción transformadora. Se trata de una investigación comprometida e influida por valores. Este paradigma hace énfasis en lo cualitativo y lo cuantitativo, porque se usarán los dos enfoques, en grupos focales, observación y encuestas; resultando un enfoque cuanti – cualitativo, porque se medirá la investigación en cifras reales y en cualidades descubiertas.

Modalidad básica de la investigación.

De campo

Por el lugar, es de campo, con un estudio de los hechos en la Escuela José Joaquín de Olmedo. Esto permite tomar contacto directo con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación.

Bibliográfica – Documental

Tiene el propósito de conocer, comparar, ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre la elaboración de proyectos factibles para el Uso de los Verbos Perlocutivos

y El Equilibrio Emocional de los niños, basándose en documentos o en libros, revistas, periódicos u otras publicaciones.

Nivel o tipo de investigación.

Exploratorio.

La investigación se basa en el nivel exploratorio, porque reconoce las variables que competen este estudio, y como su nombre lo indica explora la situación, sondeando un problema poco investigado en un contexto particular, para generar hipótesis y poner en curso una propuesta factible a lo detectado, siguiendo una metodología flexible y de mayor amplitud y dispersión.

Correlacional.

Es el estudio en el que se manifiesta la variable independiente, para observar los cambios que esta produce en la variable dependiente, con el propósito de precisar la relación causa – efecto, permitiendo medirlas analizarlas y compararlas, para facilitar interpretar y valorar las variaciones de comportamiento de las mismas, determinando tendencias de comportamiento en un contexto determinado y presentando predicciones estructuradas.

Población y muestra.

La población a investigada está conformada por 47 individuos, los cuales se encuentran considerados en la reciente estadística correspondiente al año 2011, padres de familia de niños que van de 10 a 12 años mismos que estudian en el sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo, 2 maestros y un director; de estos se determina la muestra con la que se trabajó en la investigación.

Cálculo de la muestra.

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS
Alumnos de 10 a 12 años	47
Maestros de clase de sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo	2
Director Escuela José Joaquín de Olmedo	1
TOTAL	50

CUADRO N. 1

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE: VERBOS PERLOCUTIVOS

CUADRO N. 2

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMES BÁSICOS	INSTRUMENTOS
Es el efecto de lo que se dice y hace, al enunciar el acto de habla, en el receptor y provocan ciertas consecuencias en las acciones, pensamientos o creencias de los oyentes.	<ul style="list-style-type: none"> - Efecto de lo que se dice - Efecto de lo que se hace - Acto del habla - Consecuencias en las acciones, pensamientos o creencias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Expresiones agresivas - Indiferencia - Mala utilización de términos - Rebeldía, cohibición 	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué considera usted como expresiones agresivas? - Cree Ud. que las expresiones agresivas influyen en el accionar de los niños? - Cree Ud. que los niños adquieren malas conductas debido a la mala utilización de términos de los maestros? - Cree Ud. que los niños son confundidos por los maestros al no utilizar términos correctos? - Cree Ud. que la rebeldía que adquieren los niños se debe a la incomprensión de los maestros? 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta - Entrevista

Elaborado por: Lorena Gabriela Almache

VARIABLE DEPENDIENTE: EQUILIBRIO EMOCIONAL

CUADRO N. 3

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	INSTRUMENTOS
<p>Son las respuestas emocionales adecuadas que un individuo brinda hacia el entorno que lo rodea. Este guarda mucha relevancia para entender el desenvolvimiento laboral, escolar, deportivo, etc de una persona.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Respuestas emocionales - Entorno que lo rodea - Desenvolvimiento. 	<p>Objetos Acciones ideas</p> <p>influencias innatas influencias aprendidas</p> <p>laboral social escolar deportivo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Como considera Ud. Una buena salud emocional? - Cree Ud. que el trato q reciben los alumnos por parte de los maestros, influye en su actitud emocional? - Cree Ud. que los alumnos son influenciados por los maestros? - Cree Ud. que el mal desenvolvimiento educativo de los niños se debe al trato q reciben por parte de los maestros? 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta

Elaborado por: Lorena Gabriela Almache

Plan de recolección de información.

Para la recolección de datos se han diseñado estrategias metodológicas, basadas en los objetivos de la investigación, para construir y adquirir la información requerida, apoyado en el paradigma crítico propositivo.

Se han definido las personas y sus ambientes en los cuales van a ser investigados; gracias a ello, se ha trazado una encuesta, que en primera instancia será aplicada como una prueba piloto, con un número significativo de la población, para validar el cuestionario y ponderar categorías.

Además se tiene previsto realizar entrevistas a las autoridades y maestros de la Escuela José Joaquín de Olmedo, para lo cual se cuenta con la guía de entrevista e inventario de intereses necesarios, para ejecutar este recurso.

Plan de procesamiento y análisis de la información.

Para el procesamiento de la información obtenida, se la revisará críticamente, eliminando las contradicciones y depurando datos incompletos o impertinentes, para luego tabularlos y representarlos en gráficos y tablas, y darles su respectiva interpretación.

De los resultados obtenidos, se destacarán tendencias o relaciones que se hallen coherentes con los objetivos y la hipótesis del estudio, siempre apoyados en el marco teórico y llegando a conclusiones y recomendaciones valederas y reales.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1.- ¿Cree Ud. que la educación básica es la que influye directamente en el crecimiento y equilibrio emocional de los niños?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	40	80,0	80,0	80,0
	No	10	20,0	20,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

CUADRO N°5

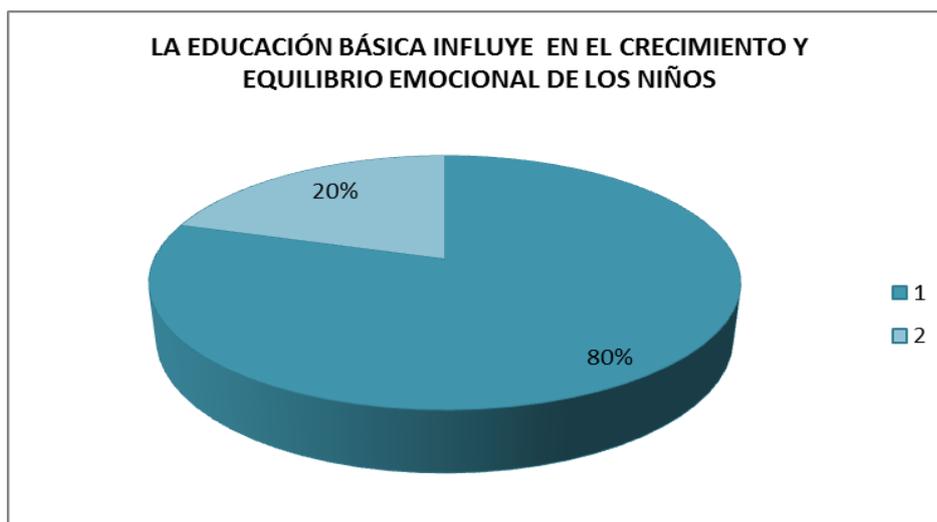


GRAFICO N°5

ANÁLISIS

El 80% de los encuestados, considera que la educación básica influye directamente en el crecimiento y en el equilibrio emocional de los niños, mientras que un 20% considera que esta no influye.

INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a los 47 padres de familia de sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo, a las dos maestras de los paralelos A y B y Director de la Escuela, se encuentra que la gran mayoría considera que la Educación Primaria sí influye en el crecimiento y formación, siendo un menor porcentaje el que considera que este no influye de ninguna manera en ellos.

2.- ¿Conoce Ud. sobre los verbos perlocutivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	4	8,0	8,2	8,2
	No	45	90,0	91,8	100,0
	Total	49	98,0	100,0	
Perdidos	99	1	2,0		
Total		50	100,0		

CUADRO N°6

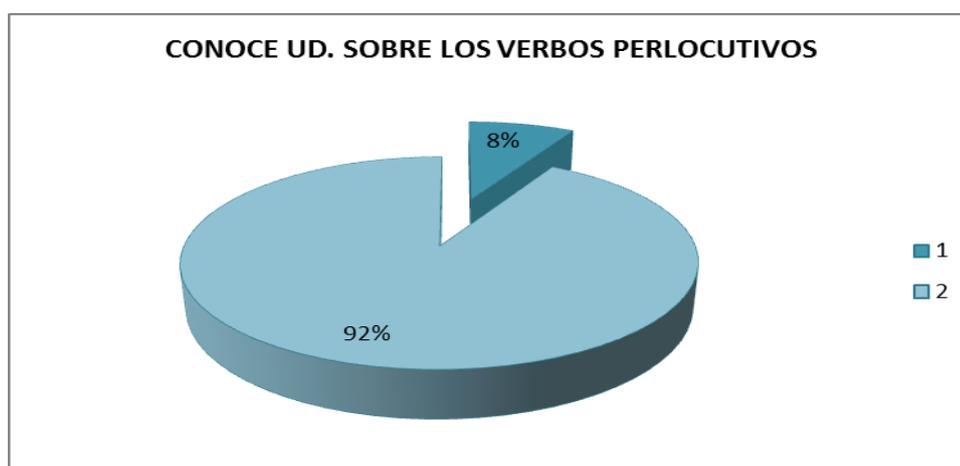


GRAFICO N°6

ANÁLISIS

En la encuesta realizada se determina que el 91,84% no conoce los verbos perlocutivos, mientras que un 8,16% si los conoce.

INTERPRETACIÓN

Se puede determinar que es notable el número de encuestados que no sabe sobre la utilización y mucho menos conocen de los verbos perlocutivos, esto en considerable ya que estos verbos son relativamente nuevos y se los emplea de manera inconsciente.

3.- ¿Los verbos perlocutivos son palabras que influyen en el accionar de las personas; conociendo este argumento, cree Ud. que la mala utilización de estos verbos influye en los niños?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	49	98,0	98,0	98,0
	No	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

CUADRO N°7

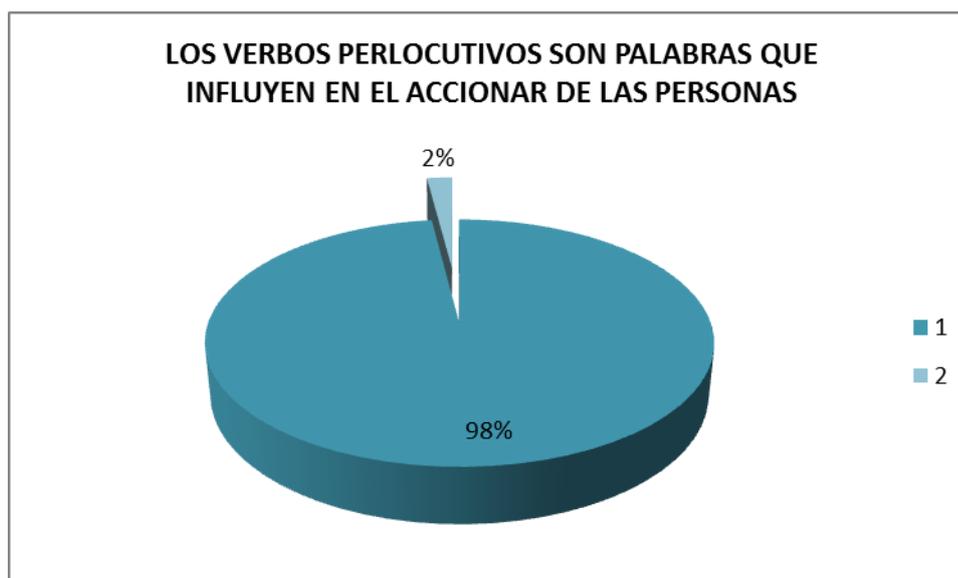


GRAFICO N°7

ANÁLISIS

En la encuesta se conoce que el 98% cree que los verbos perlocutivos influyen en los niños mientras que el 2% no lo cree así.

INTERPRETACIÓN

Dando a conocer que son los verbos perlocutivos son palabras que influyen en el accionar de las personas casi todos los encuestados creen, que la mala utilización de estos influye en los niños, demostrando así la importancia que estos verbos tienen en la vida no solo de niños sino de adultos.

4.- ¿Considera Ud. que los verbos perlocutivos mal empleados confunden a los niños?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	48	96,0	96,0	96,0
	No	2	4,0	4,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

CUADRO N°8



GRAFICO N°8

ANÁLISIS

El 96% de las personas encuestadas consideran que los verbos perlocutivos mal empleados confunden a los niños, mientras que el 4% cree que no los confunden.

INTERPRETACIÓN

En su mayoría los encuestados creen que la mala utilización de los verbos perlocutivos confunden a los niños ocasionando en ellos malas interpretaciones, mientras que una minoría de los encuestados piensa que no los confunden.

5.- ¿Cree Ud. que la conducta que adquieren los niños se debe a la utilización inadecuada de los verbos perlocutivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	35	70,0	74,5	74,5
	No	12	24,0	25,5	100,0
	Total	47	94,0	100,0	
Perdidos	99	3	6,0		
Total		50	100,0		

CUADRO N°9

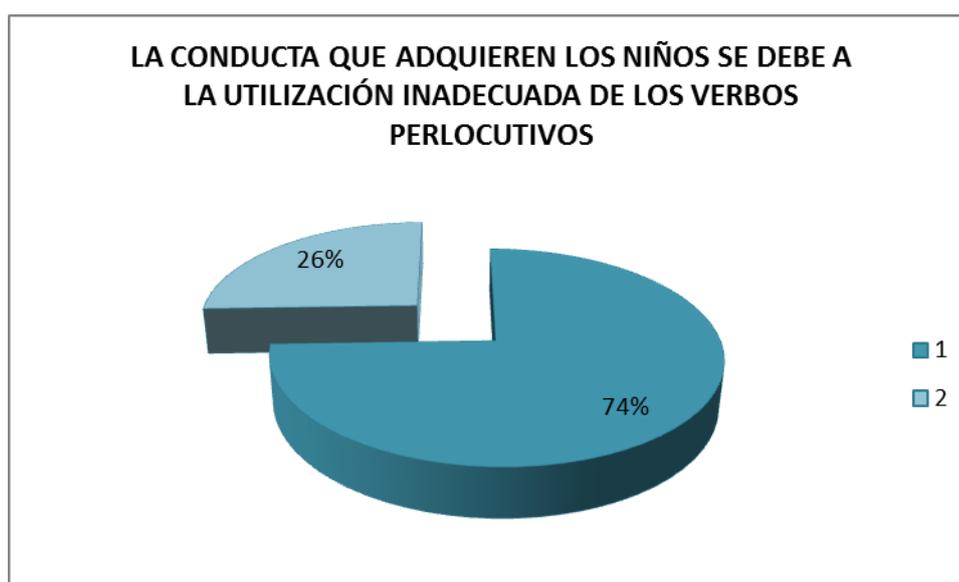


GRAFICO N°9

ANÁLISIS

El 74.47% considera que la conducta que adquieren los niños se debe al inadecuado uso de los verbos perlocutivos, mientras que el 25,53% piensa que no.

INTERPRETACIÓN

Las tres cuartas partes de los encuestados es decir 35 personas de 50, consideran que la conducta que adquieren los niños se debe al inadecuado uso de los verbos perlocutivos, mientras que una cuarta parte cree que estos no influyen en los niños.

6.- ¿Cree conveniente que se dicte un seminario a los maestros y a padres de familia en el que se explique sobre los verbos perlocutivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	50	100,0	100,0	100,0

CUADRO N°10



GRAFICO N°10

ANÁLISIS

En la encuesta realizada a 50 personas, el 100% creen conveniente que se dicte un seminario a los maestros y padres de familia sobre los verbos perlocutivos.

INTERPRETACIÓN

En su totalidad las personas entrevistadas, consideran conveniente que se dicte un seminario en el que se departa sobre los verbos perlocutivos para así dar a conocerlos, haciendo notar un interés que estos tienen en la gente, para que de este modo se tomen alternativas en el lenguaje empleado y así evitar consecuencias negativas en la vida de los niños de Séptimo Año de la Escuela José Joaquín de Olmedo.

7.- El acto comunicativo perlocutivos está orientado a la consecución de una acción y predominio de las interacciones de poder surgidas de las intenciones del hablante o de las desigualdades de la estructura social; teniendo en cuenta este concepto considera necesario que se lleve a cabo la APLICACIÓN DE NORMAS Y CRITERIOS PARA LA CORRECTA UTILIZACIÓN DE LOS VERBOS PERLOCUTIVOS?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	48	96,0	100,0	100,0
Perdidos	99	2	4,0		
Total		50	100,0		

CUADRO N°11

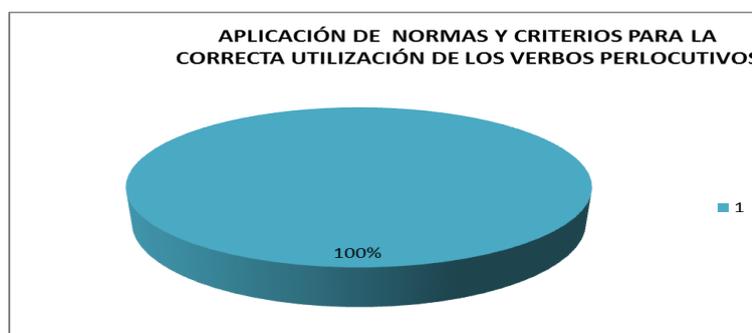


GRAFICO N°11

ANÁLISIS

El 100% de los encuestados creen necesario que se lleve a cabo la aplicación de normas para la correcta utilización de los verbos perlocutivos.

INTERPRETACIÓN

Absolutamente todos los encuestados muestran su interés por los verbos perlocutivos, es así que todos consideran necesario que se lleve a cabo normas para la utilización de dichos verbos, y así emplearlos correctamente.

8.- Cree Ud. Que es necesaria la evaluación de argumentos en los que se emplee los verbos perlocutivos?.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	45	90,0	93,8	93,8
	No	3	6,0	6,3	100,0
	Total	48	96,0	100,0	
Perdidos	99	2	4,0		
Total		50	100,0		

CUADRO N°12



GRAFICO N°12

ANÁLISIS

El 93,80% cree que si es necesaria una evaluación a los argumentos en los que se emplee los verbos perlocutivos, mientras que un 6,25% considera que esto no es necesario.

INTERPRETACIÓN

La mayor parte de los encuestados es decir las 45 de 50 consideran que la evaluación a los argumentos en los que se empleen verbos perlocutivos y q utilicen los maestros así como padres de familia es necesaria, demostrando así la necesidad que estos verbos sean evaluados, para de este modo conocer mejor las manifestaciones y consecuencias que dichos verbos pueden causar en los niños.

9.- Conociendo que son los verbos perlocutivos, cree Ud. que estos afecten al equilibrio emocional de los niños?.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	39	78,0	78,0	78,0
	No	11	22,0	22,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

CUADRO N°13

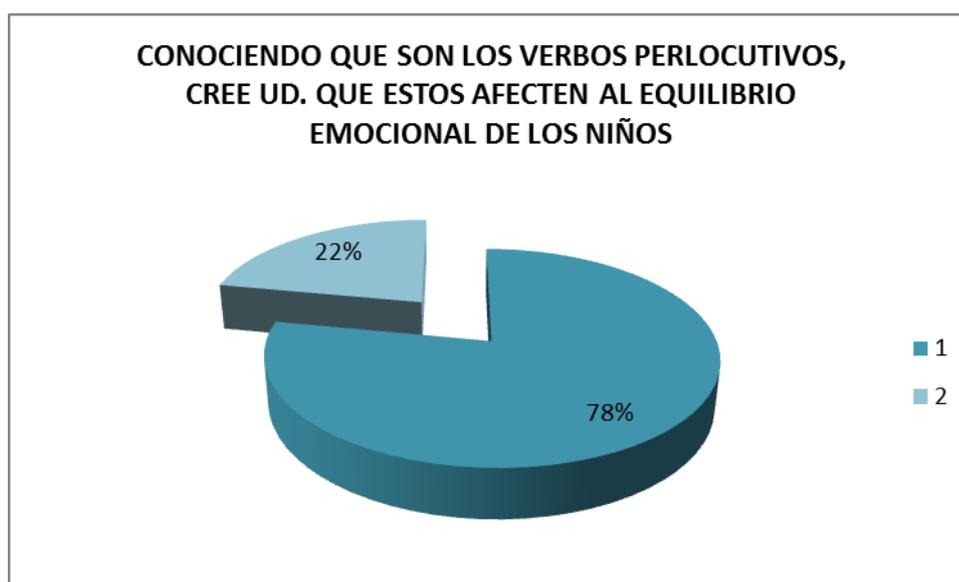


GRAFICO N°13

ANÁLISIS

El 78% de los encuestados creen que los verbos perlocutivos afectan al equilibrio emocional de los niños, mientras que el 22% considera que no los afectan.

INTERPRETACIÓN

La mayor parte de los encuestados considera que los verbos perlocutivos afectan en el equilibrio emocional de los niños de sexto año de la Escuela, mientras que la menor parte cree que estos no afectan.

10.- De qué manera cree Ud. que los verbos perlocutivos afectan en el equilibrio emocional de los niños:

- 1) Relación social
- 2) Desarrollo escolar
- 3) Autoestima

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos:	relación social	18	36,0	36,7	36,7
	desarrollo escolar	5	10,0	10,2	46,9
	Autoestima	26	52,0	53,1	100,0
	Total	49	98,0	100,0	
Perdidos:	99	1	2,0		
Total		50	100,0		

CUADRO N°14



GRAFICO N°14

ANÁLISIS

El 53,06% consideran que los verbos perlocutivos afectan en la autoestima de los niños. El 36,73% de los entrevistados creen que los verbos perlocutivos afectan en las relaciones sociales de los niños, y un 10,20% considera que estos afectan en el desarrollo escolar.

INTERPRETACIÓN

Un poco más de la mayoría de encuestados cree que los verbos perlocutivos afectan al autoestima de los niños

PREGUNTA	CARACTERÍSTICA	PORCENTAJE
¿Cree Ud. que la educación básica es la que influye directamente en el crecimiento y equilibrio emocional de los niños?	SI	80%
¿Conoce Ud. sobre los verbos perlocutivos?	NO	91,8%
¿Los verbos perlocutivos son palabras que influyen en el accionar de las personas; conociendo este argumento, cree Ud. que la mala utilización de estos verbos influye en los niños?	SI	98%
¿Considera Ud. que los verbos perlocutivos mal empleados confunden a los niños?	SI	96%
¿Cree Ud. que la conducta que adquieren los niños se debe a la utilización inadecuada de los verbos perlocutivos?	SI	74,5
¿Cree conveniente que se dicte un seminario a los maestros y a padres de familia en el que se explique sobre los verbos perlocutivos?	SI	100%

¿El acto comunicativo perlocutivo está orientado a la consecución de una acción y predominio de las interacciones de poder surgidas de las intenciones del hablante o de las desigualdades de la estructura social; teniendo en cuenta este concepto considera necesario que se lleve a cabo la aplicación de normas y criterios para la correcta utilización de los verbos perlocutivos?	SI	96,0%
¿Cree Ud. que es necesaria la evaluación de argumentos en los que se emplee los verbos perlocutivos?	SI	93,8%
Conociendo que son los verbos perlocutivos, ¿cree Ud. que estos afecten al equilibrio emocional de los niños?	SI	78%
¿De qué manera cree Ud. que los verbos perlocutivos afecten en el equilibrio emocional de los niños?	AUTOESTIMA	53,1%

CUADRO N°15

VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

COMPROBACIÓN DE LA INTERROGANTE DE INVESTIGACIÓN

La hipótesis a prueba fue: El uso de los verbos perlocutivos incide en el equilibrio emocional de los niños de 10 a 12 años de la Escuela José Joaquín de Olmedo, durante el primer trimestre de 2011, con los datos obtenidos en las investigaciones del caso y que constan en el cuadro anterior comprobamos la hipótesis, ya que el uso incorrecto de estos verbos incide específicamente en el autoestima de los niños, trayendo así un sin número de problemas emocionales, mismos que no solo duraran en la niñez que es la etapa puesta a prueba sino que permanecerán durante toda su vida, trayendo aflicciones en su vida social, su trabajo y muchas veces en su familia, generando de este modo inestabilidad a todo su entorno.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El uso lingüístico de los verbos perlocutivos en la práctica de la Educación de la Escuela José Joaquín de Olmedo, influye en el 53,1% en el Autoestima de los niños de Sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo.
- Se pudo constatar que, definitivamente, el equilibrio emocional de los niños de la Escuela José Joaquín de Olmedo se ve afectado por el mal uso y desconocimiento de los verbos perlocutivos el papel que juegan los padres y maestros en el desarrollo psicológico de los niños es importante y, por ende, imprescindible ya que a esta edad los niños se van formado y educado no solamente por sí mismo, sino también por las actividades que realiza dentro de la institución educativa, donde los estímulos, normas, valores y recursos forman parte de su desarrollo integral.

Recomendaciones

- Se propone una alternativa de solución al problema, como la creación de un plan de comunicación que de dilucidación a los verbos perlocutivos, que son eminentemente nuevos ya que lo que cambió en el siglo XX es justamente la importancia que se le da al lenguaje en el origen de nuestros actos, en primer lugar, y de cómo construimos nuestra convicción de lo que es real a partir de ese mismo lenguaje, en segundo lugar.

CAPITULO VI

LA PROPUESTA

1. Datos Informativos:

- Título: “Plan de Capacitación Comunicacional con el uso de Verbos Perlocutivos”
- Institución Ejecutora: Escuela José Joaquín de Olmedo
- Beneficiarios: Niños de sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo, Maestros y Padres de familia.
- Ubicación: Parroquia Ambatillo, Cantón Ambato
- Tiempo estimado para la ejecución: Un mes.
- Equipo técnico responsable: Investigador
- Costo: 1500

2. Antecedentes de la Propuesta

En el estudio realizado en la Escuela José Joaquín de Olmedo se pudo constatar que, el equilibrio emocional de los niños de la Escuela José Joaquín de Olmedo se ve afectado por el mal uso y desconocimiento de los verbos perlocutivos, el papel que juegan los padres y maestros en el desarrollo psicológico de los niños es importante y, por ende, imprescindible ya que a esta edad los niños se van formando y educando no solamente por sí mismo, sino también por las actividades que realiza dentro de la institución educativa, donde los estímulos, normas, valores y recursos forman parte de su desarrollo integral.

El uso lingüístico de los verbos perlocutivos en la práctica de la Educación de la Escuela José Joaquín de Olmedo, influye en el 53,1% en el Autoestima de los niños de Sexto año de la Escuela José Joaquín de Olmedo.

De la encuesta realizada a padres de familia a las maestras y al director de la escuela, se logró obtener la siguiente información, siendo esta primordial para el desarrollo de esta investigación, permitiéndonos así colaborar para el buen manejo de estos verbos.

PREGUNTA	CARACTERÍSTICA	PORCENTAJE
¿Cree Ud. que la educación básica es la que influye directamente en el crecimiento y equilibrio emocional de los niños?	SI	80%
¿Conoce Ud. sobre los verbos perlocutivos?	NO	91,8, %
¿Los verbos perlocutivos son palabras que influyen en el accionar de las personas; conociendo este argumento, cree Ud. que la mala utilización de estos verbos influye en los niños?	SI	98%
¿Considera Ud. que los verbos perlocutivos mal empleados confunden a los niños?	SI	96%
¿Cree Ud. que la conducta que adquieren los niños se debe a la utilización inadecuada de los verbos perlocutivos?	SI	74,5
¿Cree conveniente que se dicte un seminario a los maestros y a	SI	100%

padres de familia en el que se explique sobre los verbos perlocutivos?		
¿El acto comunicativo perlocutivo está orientado a la consecución de una acción y predominio de las interacciones de poder surgidas de las intenciones del hablante o de las desigualdades de la estructura social; teniendo en cuenta este concepto considera necesario que se lleve a cabo la aplicación de normas y criterios para la correcta utilización de los verbos perlocutivos?	SI	96,0%
¿Cree Ud. que es necesaria la evaluación de argumentos en los que se emplee los verbos perlocutivos?	SI	93,8%
¿Conociendo que son los verbos perlocutivos, ¿cree Ud. que estos afecten al equilibrio emocional de los niños?	SI	78%
¿De qué manera cree Ud. que los verbos perlocutivos afecten en el equilibrio emocional de los niños?	AUTOESTIMA	53,1%

CUADRO N°15

3. Justificación

La propuesta comunicacional contribuirá a los maestros y padres de familia a conocer sobre los verbos perlocutivos, su uso correcto y lo que los mismos generarían con el buen o su mal uso en los niños de sexto año de la Escuela José

Joaquín de Olmedo, ayudando así a emplearlos de forma correcta ya que lo que cambió en el siglo XX es justamente la importancia que se le da al lenguaje en el origen de nuestros actos, en primer lugar, y de cómo construimos nuestra convicción de lo que es real a partir de ese mismo lenguaje, en segundo lugar.

La atención a nuestro lenguaje, se hace preventiva al definirla como el conjunto de acciones tendientes a proporcionar a cada uno la cantidad de estimulación necesaria para que desarrolle al máximo su potencial, con esto se logrará atender alguna manifestación de tempranos desajustes. Esta actividad preventiva es muy importante en el período escolar, y la familia como la escuela son centros para organizarla como dos sistemas de influencias interactivas de las cuales los niños se nutren, en relación con ellas crecen y construyen estrategias para orientar su desarrollo.

En definitiva, esta diversidad de estudios sobre la influencia que tienen los verbos perlocutivos en nuestro lenguaje en el progreso psicosocial del niño, hace pensar entonces que la función primordial de éste es enseñar al pequeño las habilidades y los conocimientos intelectuales acumulados por la sociedad para lograr un óptimo avance psicológico en el infante. Asimismo, una educación normal también incluye tareas de socialización más amplias, es decir, se espera que los centros de enseñanza transmitan valores sociales y morales que sean acordes con las ideas de convivencia con la comunidad. Los mensajes que se dan con respecto a estos verbos pueden actuar poderosamente en su desarrollo.

4. Objetivos

Objetivo General

Diseñar un Plan de Capacitación Comunicacional que aborde los Verbos Perlocutivos para el correcto Equilibrio Emocional de los niños de Sexto Año de la Escuela José Joaquín de Olmedo.

Objetivos Específicos

- Recopilar información sobre los verbos perlocutivos.
- Escoger los contenidos a ser impartidos en el plan de comunicación.
- Elaborar un módulo de contenidos formativos que hable sobre de los verbos.
- Elaborar un cronograma para los talleres.
- Invitar a los padres de familia y maestros a ser parte activa de esta capacitación.
- Facilitar material gráfico así como de escritorio para el buen entendimiento de los verbos perlocutivos.

5. Factibilidad

- Política.- La institución Educativa permite desinteresadamente desarrollar la propuesta en la misma.
- Socio-cultural.- La propuesta comunicacional beneficia a la Institución y específicamente a los niños de Sexto Año de la Escuela José Joaquín de Olmedo así como a sus maestros, permitiendo conocer los Verbos Perlocutivos para de este modo obtener un buen uso de los mismos.
- Tecnológica.- El proyecto es factible en la parte tecnológica y viable para el desarrollo del mismo en la Escuela José Joaquín de Olmedo.
- Organizacional.- Sin duda existe una organización adecuada, desde la parte organizacional porque esta propuesta es hacendera ya que aportara en la misma Institución Educativa.
- Equidad de género.- La propuesta es posible ya que existe equidad de género es indispensable que esto exista y es posible que la desarrollen hombres y mujeres.
- Ambiental.- La propuesta no influye en el medio ambiente.
- Económica – financiera.- El proyecto es practicable económicamente ya que no es muy costosos y lograra resultados positivos.
- Legal.- La propuesta no está en contra de la ley de Educación, ya que la misma no contraria al marco legal existente. Buscar en la ley de educación y en la constitución. Y de la institución.

6. Fundamentación científico-técnico

Un acto de habla es un tipo de acción que involucra el uso de la lengua natural y está sujeto a cierto número de reglas convencionales generales y/o principios pragmáticos de pertinencia.

La escuela de Oxford y la pragmática siguen a Peter Strawson y John Searle en tanto que consideran que "acto de habla" se refiere usualmente a lo mismo que se designa con "acto ilocutivo", término a su vez acuñado por John L. Austin en *¿Cómo hacer cosas con palabras?*, publicado póstumamente en 1962.

De acuerdo al hecho por Franklin Franco Peña con Austin, el "acto ilocutivo" se da en la medida en que la enunciación constituye, por sí misma, cierto acto, entendido como transformación de las relaciones entre los interlocutores o con los referentes. Un ejemplo clásico es que al decir "lo prometo" o "sí, acepto" (en una ceremonia matrimonial) estamos, a la vez que hablando, realizando el acto. En este sentido, el "acto de habla", es decir, la emisión del enunciado puede realizarse en forma oral o escrita, siempre y cuando se lleve a cabo la realización de una acción mediante palabras.

El efectuar un acto de habla, expresando una oración correcta gramaticalmente y con sentido, implica un compromiso con el entorno. Un acto de habla puede ser solicitar información, ofrecer, disculparse, expresar indiferencia, expresar agrado o desagrado, amenazar, invitar, rogar, etc.

El acto de habla consta de tres niveles elementales:

Acto locutivo: es la idea o el concepto de la frase, es decir, aquello que se dice.

Acto ilocutivo: es la intención o finalidad concreta del acto de habla.

Acto perlocutivo: es el (o los) efecto(s) que el enunciado produce en el receptor en una determinada circunstancia.

También, los actos de habla se pueden dividir en dos tipos:

Actos directos: son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo coinciden, es decir, se expresa directamente la intención.

Actos indirectos: son aquellas frases en las que el aspecto locutivo e ilocutivo no coinciden, por lo tanto la finalidad de la oración es distinta a lo que se expresa directamente.

Searle, quien siguió el análisis de Austin sobre los enunciados de acción o "performativos" y se centró en lo que aquél había llamado actos ilocucionarios (actos que se realizan diciendo algo), desarrolló la idea de que diversas oraciones con el mismo contenido proposicional pueden diferir en su fuerza ilocucional, según se presenten como una aseveración, una pregunta, una orden o una expresión de deseo.

Según Searle, las fuerzas ilocucionales de un acto de habla pueden describirse siguiendo reglas o condiciones especificables, dadas tanto por las circunstancias como por el propósito que se sigue en diferentes actos ilocucionarios.

Clasificación:

Los actos de habla pueden ser clasificados según su intención o finalidad a que se refiera.

Actos asertivos o expositivos: el hablante niega, asevera o corrige algo, con diferente nivel de certeza.

Actos directivos: el hablante intenta obligar al oyente a ejecutar una acción.

Actos compromisorios: el hablante asume un compromiso, una obligación o un propósito.

Actos declarativos: el hablante pretende cambiar el estado en que se encuentra alguna cosa.

Actos expresivos: el hablante expresa su estado anímico.

La teoría especial

La distinción constatativo-realizativa

La falacia descriptiva

Austin llega a la teoría general partiendo de una teoría especial que se funda en la distinción entre lo constatativo y lo realizativo o performativo. Según él, durante mucho tiempo se había supuesto que el único fin de las emisiones era la de constatar hechos. En razón de ello, sólo podían ser verdaderos o falsos. Sin embargo Austin afirma que no todo enunciado es verdadero o falso. Una emisión lingüística es cualquier cosa que se diga:

«El gato está sobre la alfombra.»

«Cierra la puerta.»

«Las ideas verdes descoloridas duermen furiosamente.»

Es así que la comunicación persuasiva es la intención consciente de un individuo por cambiar la conducta de otro individuo o grupo de éstos mediante el uso de algún mensaje, es por ello que van de la mano con los verbos perlocutivos y los actos del habla. Se considera también a la comunicación persuasiva como la intención consciente por modificar el pensamiento y la acción, manipulando los móviles de los hombres hacia fines predeterminados.

En esta definición se destaca la importancia de que el persuasor debe tener la intención consciente de convencer o cambiar algún aspecto sociológico o conducta de su oyente, entonces podríamos decir que la persuasión en sí se aplicaría solo en aquellas situaciones en las que una parte intenta conscientemente influir en la otra.

Tareas	Etapas	Niveles	Actividades	Recursos	Presupuesto	Responsabilidad	Tiempo
Inicial	Sensibilización	Concientización a los padres de familia y maestros	<ul style="list-style-type: none"> - Preparación de diapositivas de la propuesta - Reunir documentación de apoyo - Reunión previa cita 	<ul style="list-style-type: none"> - Recurso Humano - Documentación - Material de apoyo 	\$ 120	Investigadora	2 Meses
Control	Planificación	Elaboración de la planificación de temáticas del texto.	<ul style="list-style-type: none"> - Recolectar toda la base científica - Determinar las temáticas a ser abordadas - Elaborar material audiovisual de respaldo 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller del uso adecuado de los verbos perlocutivos para el taller de comunicación interpersonal 	\$100	Investigadora	20días
	Implementación	* Realizar el taller de capacitación para los maestros y padres de familia.	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer un lugar y horario donde realizar la capacitación - Ejecutar la capacitación con el público asistente 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller de verbos perlocutivos. 	\$200	Investigadora Capacitadora Padres de familia Maestros	5 día
Final	Evaluación	*Identificar el alcance obtenido con la capacitación realizada	<ul style="list-style-type: none"> - Test - Evaluaciones - Periódicas según se avancen los módulos - Dinámicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos de evaluaciones - Fotografías - Videos 	\$150	Capacitador	Durante la Capacitación

CUADRO N°16

7. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Quiénes solicitan evaluar?	Director de la Escuela José Joaquín de Olmedo, padres de familia, maestros, y la investigadora.
1. ¿Por qué evaluar?	Es necesario saber si los maestros y padres de familia conocieron sobre los verbos perlocutivos.
2. ¿Para qué evaluar?	Fortalecer a los maestros y padres de familia sobre los verbos perlocutivos.
3. ¿Que evaluar?	Taller sobre el uso adecuado de los verbos perlocutivos
4. ¿Quiénes evalúan?	El investigador, el Director de la Escuela, padres de familia, los estudiantes, la investigadora
5. ¿Cuándo evaluar?	La evaluación es permanente según se dé el proyecto
6. ¿Cómo evaluar?	Encuesta, realización de entrevistas, grupo focal.
7. ¿Con que evaluar?	Cuestionarios, observación, guía de entrevistas, guía de observación, ficha de grupal

CUADRO N°17

MATERIALES DE REFERENCIA

BIBLIOGRAFÍA

- ADOUM, Jorge E. 1997, "ECUADOR SEÑAS PARTICULARES", eskeletra editorial, Ecuador.
- ALVARES Guadalupe, EFECTOS ILOCUTARIO Y PERLOCUTARIO EN LA TEORÍA DE LOS ACTOS DEL HABLA Y EN SUS POSTERIORES COMUNICACIONES", Centro de Investigaciones en Antropología, Filosófica y Cultural de Argentina.
- AUSUBEL David y Edmund Sullivan, "El Desarrollo Infantil, Paidós, Argentina, 1983
- BAJTIN, Mijaíl, ESTÉTICA DE LA CREACIÓN VERBAL. ED. SIGLO XXI, MÉXICO. 1982
- BANCHS Rodríguez, MA. AUXILIADORA – "Corrientes teóricas en psicología social desde la psicología social experimental hasta el movimiento construccionista" – MATERIAL DE LA MAESTRÍA EN PSICOLOGÍA SOCIAL DE LA FACULTAD DE PSICOLOGÍA UNMDP – 1994.
- BERGER, P Y LUCKMAN, P. – "La construcción social de la realidad" – Editorial Amorrortu – Buenos Aires – 1994.
- "Concepto de Representaciones Sociales, análisis comparativo" – Revista costarricense de psicología, N°8-9, págs. 27 – 40 – 1986.
- "Estereotipos, prejuicio y discriminación" en "Psicología Social. Una guía para el estudio" – Editorial Kronos – España – 1996.
- Elizabeth Hurlock, "Desarrollo del Niño", McGraw - Hill, México, 1988.-
- GALEANO, Eduardo. "LAS VENAS ABIERTAS DE AMÉRICA LATINA", siglo veintiuno editores, s.a. de c.v., México.
- Goffman, E. "Estigma. La identidad deteriorada" – Editorial Amorrortu – 1970.
- GREIMAS, J COURTÉS Semiótica diccionario razonado de la teoría del lenguaje

- HURLEY Deborah, “ESTRELLA POLAR”, editorial Ecuador
- J.B. Watson, A.T.Jersil y J.E.Anderson, "Las emociones del niño escolar".
- KAPUSCINSKI, Ryszard. 2003, “LOS CINCO SENTIDOS DEL PERIODISTA”, Fundación Nuevo Periodismo Iberoamericano, México.
- Leon Rubio, José y Otros. – "Conceptos, características metodológicas de la psicología social"
- LAWRENCE, Shapiro, "La inteligencia emocional de los niños", Cap. 2: "Emociones Morales", España, 1997
- MARCHESI Angelo Diccionario de retórica, crítica y terminología literaria 1980
- MOSCOVICI, Serge – "Psicología Social" -"Introducción: el campo de la psicología social" – Editorial Paidós – Barcelona – 1986.
- PICHON – Riviere, Enrique – " Teoría del vínculo" - Editorial Nueva Visión Buenos Aires – 1985.
- ROA, Hugo 2008, “PERLOCUCION INFERENCIAL ADVERBIO EN LOS ACTOS DEL HABLA”, XXV Congreso Nacional de Lingüística, Antioquia.
- TORREGROSA, J.R. – "Perspectivas y contextos de la psicología social" – Editorial Hispano Europea – España.
- VANDER Zanden, J.M. "Manual de psicología social" – Editorial Paidós – Buenos Aires – 1986.
- VILLASANTE Marcela Semiótica : (Pablo Alcocer Hinostroza)
- WAZTLAWICK, Paul y otros – "Teoría de la comunicación humana" – Editorial Herder – Barcelona – 1986.

ANEXO 01

MÓDULO

VERBOS PERLOCUTIVOS



“Hay hombres cuyas palabras son como golpes de espada; Mas la lengua de los sabios es medicina.” Proverbios 12:18

AMBATO

2011

Introducción.

Los cursos de razonamiento crítico surgieron en los EE.UU. hará cosa de 30 años como reacción a las dificultades prácticas de la enseñanza de la lógica. La denominación razonamiento crítico se refiere a una actividad y no a una disciplina, a diferencia de denominaciones como lógica formal, lógica informal o teoría de la argumentación. En consonancia, el objetivo de este módulo, no es presentar alguna o algunas teorías acerca de un determinado campo de estudio, sino mejorar las aptitudes argumentativas.

John. L. Austin (1911 – 1960)

Estudió y enseñó en Oxford, donde se destacó por la importancia que le concedió al lenguaje ordinario.

Austin, “Siguiendo una argumentación con clara afinidad con los argumentos de Wittgenstein, Austin llamó la atención sobre aquellas expresiones en las que la distinción de verdad o falsedad deja de ser pertinente. Así, por ejemplo, si alguien dice “prometo que vendré”, no está enunciando que está prometiendo, sino que está haciendo una promesa. Austin llamó a este tipo de expresiones “realizativas” en oposición a las expresiones “constatativas” que son aquellas comprometidas en una función asertiva”.

Para Austin ambas formas de expresión, realizativas y constatativas son acciones, o más bien, actos de habla. Así, emitir un juicio o hacer una descripción es ejecutar un acto de habla tal como lo es hacer una promesa o dar una orden. Pero aquí hay algo más. Tradicionalmente la filosofía había separado la teoría de la práctica, el conocer del hacer, pero en esta proposición de Austin, tal dualidad desaparece porque el conocer y el hacer son una misma cosa. No serían dos cosas distintas, sino dos dimensiones o enfoques de la misma cosa. Una expresión constatativa se sitúa en el lado del conocer, o de la teoría, mientras que las expresiones realizativas se sitúan en la dimensión práctica, del hacer, de las acciones.

El acto que realizamos porque decimos algo y que llama el *acto perlocucionario* (persuadir, asustar, entretener, asombrar, etc.) **Se refiere a los efectos** del decir algo. Por ejemplo, la mamá que le dice al chico (/"Anda a lavarte ahora mismo"/), realiza un acto lingüístico que consiste en una locución (los términos dichos), una ilocución (una orden), y una perlocución (la intención de la mamá de inducir al chico a lavarse). Decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas. Pero quede claro que *"Existe una diferencia entre lo que consideramos la producción real de efectos reales y lo que consideramos como meras consecuencias convencionales"*. En tanto que el acto ilocucionario tiene naturaleza lingüística, está vinculado con la producción de cierta fórmula, el acto perlocucionario está fuera del dominio de la lengua.

John R. Searle (1932)

El filósofo Austin plantea un aspecto del marco teórico de los Actos de Habla, lo que es continuado por Searle. Según nos explica éste, el hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta gobernada por reglas por lo que «aprender y dominar un lenguaje es aprender y haber dominado esas reglas», y cuando se le pregunta a este autor por la validez de sus afirmaciones, este nos señala que todo radica en el hecho de su pertenencia a un orden específico del lenguaje, y el conocimiento que de él se tiene, viene dado análogamente al ejemplo del jugador de béisbol. El conocimiento está dado por el saber cómo se juega, lo cual significa la internalización de una serie de reglas. Las reglas no pueden atentar en contra del juego, porque aun siendo un libro de reglas que describe otras reglas en contra de las reglas, sin duda se referirá a otro juego.

Para Searle lo que define el tipo de acto de habla que se está ejecutando en cada momento no reside en el significado de las oraciones que se utilizan, sino en lo que se haga con ellas, es decir su comprensión. Un mismo enunciado, con un único significado, puede usarse para preguntar, afirmar, ordenar etc. Si decimos *"Hay que estar aquí antes de las 9 horas"* puedo estar dando una orden o informando a

alguien, por ejemplo a un inspector de trabajo que se ha interesado por el horario de una empresa. Desde este punto de vista las prescripciones son hechos, sucesos en el mundo.

Según Searle hay cinco tipos básicos de actos de habla. Y fijar este número de actos de habla –en contraste con los supuestamente infinitos “*juegos lingüísticos*” de Wittgenstein-- es la contribución que Searle le hace a la teoría general de la Filosofía del lenguaje.

Estos cinco tipos de actos de habla son:

1. **Asertivos o representativos**: su propósito es representar un estado de cosas como real. *“En las que el orador se compromete en diversos grados a que algo es el caso, vale decir, a la verdad de la proposición expresada”*.



Hablante intenta representar un estado de cosas como real. Se afirma o niega algo con diversos grados de certeza

2. **Compromisivos o comisivas:** su objeto es comprometer al hablante, en diversos grados, con un curso de acción futuro.



El hablante se compromete en distintos grados a realizar una acción.

3. **Directivos:** su objeto es comprometer al oyente con un curso de acción futura. Que el oyente haga algo. Estas incluyen tanto preguntas, que procura que el oyente haga un acto de habla representativo, como órdenes, que procuran que el oyente lleve a cabo un acto lingüístico o no lingüístico.



El hablante intenta conseguir que el oyente ejecute algo.

4. **Declarativos**: su propósito es crear una situación nueva. *“Establecen una correspondencia entre el contenido proposicional del acto de habla y la realidad. Estas poseen en modo manifiesto el rasgo de constituir la realidad como sucede, por ejemplo, cuando el oficial civil expresa “Os declaro marido y mujer”, o cuando el árbitro expresa “doy por terminado el partido”, o el juez señala “El veredicto es inocente”, etc*



El hablante realiza una modificación inmediata de algún aspecto de la realidad.

5. **Expresivos**: sirven para manifestar sentimientos y actitudes del hablante. *“Manifiestan un determinado estado psicológico sobre una determinada situación. Entre ellas se incluyen, por ejemplo, actos de habla como el disculparse o la alabanza.”*



LOS ACTOS DEL HABLA Y LOS VERBOS PERLOCUTIVOS

Un acto de habla es un tipo de acción que involucra el uso de la lengua natural y está sujeto a cierto número de reglas convencionales generales y/o principios pragmáticos de pertinencia.

La escuela de Oxford y la pragmática siguen a Peter Strawson y John Searle en tanto que consideran que "acto de habla" se refiere usualmente a lo mismo que se designa con "acto ilocutivo", término a su vez acuñado por John L. Austin en *¿Cómo hacer cosas con palabras?*, publicado póstumamente en 1962.

De acuerdo al hecho por Franklin Franco Peña con Austin, el "acto ilocutivo" se da en la medida en que la enunciación constituye, por sí misma, cierto acto, entendido como transformación de las relaciones entre los interlocutores o con los referentes. Un ejemplo clásico es que al decir "lo prometo" o "sí, acepto" (en una ceremonia matrimonial) estamos, a la vez que hablando, realizando el acto. En este sentido, el "acto de habla", es decir, la emisión del enunciado puede realizarse en forma oral o escrita, siempre y cuando se lleve a cabo la realización de una acción mediante palabras.

El efectuar un acto de habla, expresando una oración correcta gramaticalmente y con sentido, implica un compromiso con el entorno. Un acto de habla puede ser solicitar información, ofrecer, disculparse, expresar indiferencia, expresar agrado o desagrado, amenazar, invitar, rogar, etc.

El acto de habla consta de tres niveles elementales:

Acto locutivo: es la idea o el concepto de la frase, es decir, aquello que se dice.

Acto ilocutivo: es la intención o finalidad concreta del acto de habla.

Acto perlocutivo: es el (o los) efecto(s) que el enunciado produce en el receptor en una determinada circunstancia.

También, los actos de habla se pueden dividir en dos tipos:

Actos directos: son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo coinciden, es decir, se expresa directamente la intención.

Actos indirectos: son aquellas frases en las que el aspecto locutivo e ilocutivo no coinciden, por lo tanto la finalidad de la oración es distinta a lo que se expresa directamente.

Searle, quien siguió el análisis de Austin sobre los enunciados de acción o "performativos" y se centró en lo que aquél había llamado actos ilocucionarios (actos que se realizan diciendo algo), desarrolló la idea de que diversas oraciones con el mismo contenido proposicional pueden diferir en su fuerza ilocucional, según se presenten como una aseveración, una pregunta, una orden o una expresión de deseo.

Según Searle, las fuerzas ilocucionales de un acto de habla pueden describirse siguiendo reglas o condiciones especificables, dadas tanto por las circunstancias como por el propósito que se sigue en diferentes actos ilocucionarios.

Clasificación

La falacia descriptiva

Austin llega a la teoría general partiendo de una teoría especial que se funda en la distinción entre lo constatativo y lo realizativo o performativo. Según él, durante mucho tiempo se había supuesto que el único fin de las emisiones era la de constatar hechos. En razón de ello, sólo podían ser verdaderos o falsos. Sin embargo Austin afirma que no todo enunciado es verdadero o falso. Una emisión lingüística es cualquier cosa que se diga:

«El gato está sobre la alfombra.»

«Cierra la puerta.»

«Las ideas verdes descoloridas duermen furiosamente.»

Es así que la comunicación persuasiva es la intención consciente de un individuo por cambiar la conducta de otro individuo o grupo de éstos mediante el uso de

algún mensaje, es por ello que van de la mano con los verbos perlocutivos y los actos del habla.

Se considera también a la comunicación persuasiva como la intención consciente por modificar el pensamiento y la acción, manipulando los móviles de los hombres hacia fines predeterminados.

En esta definición se destaca la importancia de que el persuasor debe tener la intención consciente de convencer o cambiar algún aspecto sociológico o conducta de su oyente, entonces podríamos decir que la persuasión en sí se aplicaría solo en aquellas situaciones en las que una parte intenta conscientemente influir en la otra.

CONCLUSIÓN

Las personas nos comunicamos a través del lenguaje verbal y la conversación de gestos tonos y miradas, dentro de relaciones dialógicas o de poder. Más allá de la teoría de la argumentación Habermasiana, basada en las pretensiones de validez, planteamos que en una relación dialógica, donde predominan interacciones dialógicas basadas en la sinceridad, también existen interacciones de poder. Es necesario tener en cuenta estas interacciones de poder para que un acto comunicativo sea libre de coacciones y, por tanto, sigan predominando en estas interacciones dialógicas.

Los verbos perlocutivos, se generan dentro de un contexto de relaciones sociales donde, por un lado, la búsqueda del diálogo y el consenso racional pueden ir de la mano de los sentimientos y el deseo en relaciones dialógicas influyendo en el actuar de las personas.

Verbo Perlocutivo es el efecto de lo que se dice y hace, al enunciar el acto de habla, en el receptor.



Padres y maestra del 7mo "A"



Padres de familia del 7mo "A" en la aplicación de la encuesta



Padres de familia del 7mo "B"



ESCUELA JOSÉ JOAQUÍN DE OLMEDO (AMBATILLO)



ESCUELA JOSÉ JOAQUÍN DE OLMEDO (AMBATILLO)



