

El diálogo

Dra. Patricia Nigro



Comunicar...

Modelo de Dell Hymes: **SPEAKING**

- **SITUACIÓN:** espacio, tiempo, clima psicosocial.
- **PARTICIPANTES:** hablen o no hablen, roles, emisores o receptores.
- **FINES (ENDS):** objetivos que persiguen los participantes, ¿para qué se está comunicando?
- **ACTOS:** actos de habla, ¿qué hace el mensaje? (persuadir, informar, prometer, amenazar...).

Comunicar...

- **CLAVE (KEY):** tono general del evento, grados que van de lo formal a lo informal, estrategias de cortesía.
- **INSTRUMENTOS:** canal (escrito u oral), variedades lingüísticas, elementos no verbales.
- **NORMAS:** desde la interacción (quién puede hablar y quién no, cuándo hablar y cuándo callar); desde la interpretación (leer entre líneas, entender ironías y presupuestos).
- **GÉNEROS:** conocimiento de los tipos textuales.

La conversación

- Es una actividad típicamente humana.
- Es la forma primaria en que existe el lenguaje.
- Proviene del latín con (cum: con) versar (versare: dar vueltas).
- Es la forma prototípica de la interacción verbal.



La conversación

- La especie humana habla **hace un millón de años** pero escribe **desde el 3300 antes de Cristo**.
- La comunicación es un proceso de **interpretación de intenciones**: significado literal y significado conversacional.
- Conversar incluye: saludar, preguntar, responder, exclamation...
- Existen **turnos en la conversación**: inicio, continuación, interrupción, cierre o despedida.

La conversación

- Principio de cooperación (Grice): nuestra palabra es la requerida para ese momento particular.
- Máximas:
 - Cantidad*: ser tan informativo cuanto sea necesario.
 - Cualidad*: decir la verdad.
 - Relación*: ser pertinente.
 - Manera*: ser claro y ordenado.

El diálogo (David Bohm)

El movimiento de ida y vuelta de la información favorece la emergencia continua de un nuevo contexto común, en cuyo caso el diálogo puede servir, no sólo para *hacer comunes* ciertas ideas o información ya conocidas, sino también para hacer algo en común, es decir, para crear conjuntamente algo nuevo.

El diálogo

La comunicación sólo puede crear algo nuevo si las personas son capaces de escucharse sin prejuicios y sin tratar de imponerse nada. Cada participante debe comprometerse con la verdad y la coherencia, sin temor a renunciar a las viejas ideas e intenciones, y estar dispuesto a enfrentarse a algo diferente cuando la situación lo requiera.

El diálogo

Etimología griega de *diálogo*: *dia*: a través de y *logos*: palabra.

Bloqueos: ciertas preguntas desencadenan sensaciones fugaces de miedo.

Uno se mantiene alejado de lo que cree que puede perturbarlo y, en lugar de escuchar lo que dice la otra persona, no hace más que defender sus propias ideas.

El diálogo

Solemos experimentar el menosprecio de nuestras creencias como un acto de violencia que despierta también nuestra violencia.

El diálogo es un juego de ganar- ganar; en una organización, cuando se descubre un error, todos salen ganando. Esto implica una participación común en la que no estamos jugando contra los demás sino con ellos.

Estilos comunicativos masculinos y femeninos



Estilos conversacionales

La lingüística estudia cómo funciona el lenguaje. Las relaciones humanas se dan a través de él. Lo que se propone **Deborah Tannen** es ayudar a mejorar las relaciones comprendiendo los distintos estilos conversacionales, ya que la forma en que nos comunicamos es natural para nosotros.

Estilos comunicativos masculino y femenino

MASCULINO	FEMENINO
Orden jerárquico	Comunidad
Lucha por el poder	Negociaciones para establecer vínculos
Independencia	Intimidad
Asimetría	Simetría
Interés en el mensaje	Interés en el metamensaje
Conversar para intercambiar información	Conversar para mantener el vínculo
Chisme: censurable	Chisme: refuerza el vínculo

Estilos comunicativos masculino y femenino

MASCULINO	FEMENINO
Da consejos y soluciones: poder	Quiere comprensión: intimidad
Habla pública	Habla privada
Silencio en el hogar: no lucha por el poder allí	Habla más porque es lo que más le interesa. No teme a lo desconocido
Imponer su voluntad	Luchar por el acuerdo
Información	Afectividad
Vanidad natural	Vanidad: falta de cortesía

Estilos conversacionales

- El hogar: el lugar en donde se está cómodo.
 - Hombre: no necesita demostrar nada ni impresionar a nadie. No habla.
 - Mujer: libertad y necesidad de hablar con sus seres íntimos, sin ser juzgada.
- Chistes:
 - Hombre: en público, hacer reír al otro es tener poder.
 - Mujer: en privado.

Estilos conversacionales

- Bromas:
 - Hombre: gusta de las bromas, de los ataques burlonamente hostiles y de las provocaciones.
 - Mujer: hace su autoburla. Para el varón, eso muestra poca autoestima.
 - La broma es un terreno resbaladizo entre hombres y mujeres. La mujer se siente herida. El hombre la usa muchas veces para abordar temas delicados.

Estilos conversacionales

- Decir sí:
 - Hombre: estoy de acuerdo.
 - Mujer: te estoy escuchando.
- Crítica abierta: para la mujer, atenta contra la amistad.
- Conflicto:
 - Mujer: busca el acuerdo, prima la relación.
 - Hombre: se centra en el mensaje literal.



Estilos conversacionales

- Interrumpir: el hombre interrumpe más a la mujer. Es un intento de dominación, si uno interrumpe siempre y el otro se calla.
- Dos modos: sin superponerse; superponerse sin interrumpir (interrupción cooperativa). Muestra interés y apoyo.



Estilos conversacionales

- Quien se coloca siempre en postura adversativa corre el riesgo de evitar situaciones en las que podría haber disfrutado.
- Quien siempre se acomoda a las situaciones corre el riesgo de aceptar aquellas que le hubiera gustado evitar.