

INDICE

| | |
|--|-----|
| Introducción | 11 |
| Primera Parte Los Paradigmas de Referencia y la Metodología de Estudio de la Comunicación | |
| 1. La noción de paradigma | 15 |
| 2. El paradigma estructural – expresivo | 17 |
| 1. El paradigma | 17 |
| 2. El análisis de contenido | 21 |
| 3. El análisis de la comunicación como expresión de una organización interna de la psique | 23 |
| 4. Conclusión | 26 |
| 3. El paradigma formal – transaccional | 27 |
| 1. El paradigma | 27 |
| 2. La metodología del análisis transaccional | 34 |
| 3. El análisis de la comunicación en términos de transacciones | 35 |
| 4. Conclusión | 38 |
| 4. El paradigma de relación – sistemático | 39 |
| 1. El paradigma | 39 |
| 2. La metodología de análisis | 45 |
| 3. El análisis de relación y sistémico de la comunicación | 48 |
| 4. Conclusión | 50 |
| 5. El paradigma fenomenológico y praxeológico | 53 |
| 1. El paradigma | 53 |
| 2. La metodología de análisis | 58 |
| 3. Análisis fenomenológico y praxeológico de la comunicación | 65 |
| 4. Conclusión | 67 |
| Conclusión | 69 |
| Segunda Parte Las Formas de la Comunicación Interpersonal | |
| 1. La comunicación global y sus estrategias existenciales | 77 |
| 1. La comunicación como fenómeno global | 78 |
| 2. Las estrategias fundamentales de la comunicación | 82 |
| 3. Conclusión | 89 |
| 2. La comunicación implícita y la ¿creación de normas de relación | 91 |
| 1. La comunicación implícita del líder y sus efectos inducidos | 92 |
| 2. Las comunicaciones implícitas en la construcción de identidad | 95 |
| 3. La comunicación implícita y la creación de normas de referencia | 103 |
| 4. Conclusión | 107 |
| 3. La comunicación paradójica | 109 |
| 1. Definición | 110 |
| 2. La situación de doble obligación y sus efectos | 112 |
| 3. La injunción paradójica en la terapia | 115 |
| 4. Conclusión | 117 |
| 4. La comunicación de sugestión y las situaciones de influencia | 119 |
| 1. La fuerza de la palabra | 120 |

| | |
|---|-----|
| 2. El papel de la situación | 122 |
| 3. Los elementos de situación inductores y la competencia sobre el entorno | 123 |
| 4. Conclusión | 128 |
| 5. La comunicación defensiva | 131 |
| 1. La comunicación de defensa transpersonal | 131 |
| 2. La comunicación de defensa social | 136 |
| 3. Las grandes categorías de las comunicaciones de defensa social | 144 |
| 4. Las intervenciones para neutralizar las comunicaciones defensivas en las conversaciones | 145 |
| 5. Conclusión | 149 |
| 6. La comunicación proyectiva | 151 |
| 1. La proyección en psicología | 151 |
| 2. Definición de la comunicación proyectiva | 154 |
| 3. La renovación de las técnicas proyectivas mediante la utilización de paradigma fenomenológico y praxeológico | 156 |
| 4. Conclusión | 164 |
| Conclusión | 167 |
| Tercera Parte | |
| Psicología de las Situaciones | |
| De Comunicación Interpersonales | |
| 1. La comunicación en el encuentro | 171 |
| 1. Los reflejos y predisposiciones previos al encuentro | 171 |
| 2. Las identificaciones del otro | 176 |
| 3. La presentación de sí mismo | 181 |
| 4. Los primeros intercambios verbales | 186 |
| 5. Conclusión | 194 |
| 2. La comunicación en el encuentro amoroso y la vida de pareja | 197 |
| 1. La selección del ser amado | 198 |
| 2. Los elementos psicológicos que presiden la elección amorosa | 203 |
| 3. La comunicación <<auténticas fuera de la fase idílica | 209 |
| 4. La comunicación conyugal | 213 |
| 5. Conclusión | 220 |
| 3. La comunicación en las conversaciones y en el diálogo | 223 |
| 1. La conversación psicoanalítica | 224 |
| 2. La conversación de ayuda y la actitud no directiva | 231 |
| 3. Efectos y usos de la actitud de comprensión | 237 |
| 4. La conversión en psicoterapia existencial | 240 |
| 5. Las técnicas de las conversaciones y de las entrevistas no directivas | 243 |
| 6. El diálogo | 247 |
| 7. Conclusión | 252 |
| Conclusión | 255 |
| Conclusión general | 257 |
| Bibliografía | 259 |
| Índice analítico | 269 |