

Stephany Estrada Domínguez

COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL 1

LCC1957

Actividad 2: Cuestionario

¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje? R: Leer, estudiar, escribir, hablar, interpretar, analizar, criticar, producir, etcétera.

¿Qué son las habilidades sociales? R: Nuestra habilidad para tratar y congeniar con las demás personas.

¿Cuáles son las habilidades directivas de la comunicación interpersonal? R: Habilidad técnica, humanista y conceptual.

¿Qué es la interpretación de la comunicación? R: Los actos no verbales que pueden ser por estímulos externos (como meterse las manos en los bolsillos porque hace frío) o internos (lo hace porque es muy tímido), algunos de los cuales pueden ser irrelevantes.

¿Qué es la evaluación de la comunicación? R: Es la forma por la cual la comunicación analiza si el mensaje fue recibido y de qué manera por su cliente o receptor.

¿Qué es la persuasión en la comunicación? R: La intención que se tiene por comunicar y la manera en cómo la hacemos.

¿Cuáles son las competencias comunicativas? R: Hacer, sentir y pensar.

¿Cuáles son los factores que intervienen en la interpretación de la comunicación? R: Referente, situación, feed-back, meta comunicación y ruidos y barreras.

¿Cuáles son los factores que intervienen en la evaluación de la comunicación? R: evaluación de riesgos, gestión de riesgos y comunicación de riesgos.

¿Qué es la competencia saber escuchar? R: el emisor debe esperar el momento preciso para hacerlo con un buen tono de voz, articulación, empático, asertivo y controlado en cuanto a sus emociones.

¿Cuáles son las fases del proceso de saber escuchar? R: Olvidarnos de nosotros mismos, poner atención y emitir una respuesta.

¿Qué importancia tiene para la escucha las normas propuestas por Keith Davis? R: Hay que darle prioridad a la persona que nos está hablando y evitar pensar en nosotros mismos por un momento.

¿Qué significa capacidad de exponer las ideas de forma coherente y convencer? R: No solo hablar por hablar, sino dar a conocer lo que uno piensa de una forma clara y

concreta. Como consecuencia se logrará una buena manera de convencer al receptor.

¿En qué condiciones la persuasión es más difícil? R: Cuando el receptor se niega a entablar una conversación y evita que se logre la persuasión.

¿En qué condiciones de la percepción de las informaciones es mejor para recibir la influencia sugestiva? R: Cuando uno tiene baja autoestima o anda atravesando por un momento difícil.

¿A qué conduce de la abusiva utilización de la persuasión y la sugestión? R: A que el mensaje ya no tenga fuerza sobre el receptor.

¿Cuál es diferencia básica entre la persuasión y la sugestión? R: La persuasión te guía a un objetivo y la sugestión te implanta ese objetivo.

¿Cuáles son los factores de la personalidad que influyen en la sugestión? R: El ser amable y repetidamente acertar en las debilidades del receptor.

¿Qué papel tiene la personalidad en las competencias comunicativas? R: El que dependiendo de cómo se desenvuelva la persona es la cantidad de personas que podrán apoyarse en ella en cualquier ámbito.