

“La Comunicación Interpersonal como transmisoras de los valores corporativos” de Masías

1 Investiga en fuentes bibliográficas sobre la comunicación interpersonal

2 Contesta las siguientes preguntas

a) ¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje? La capacidad humana de comunicarse por medio de un código, asociar un contenido a una expresión. Las lenguas son los códigos que cada comunidad desarrolla con la finalidad de comunicarse. Las lenguas también son instrumentos transmisores de cultura y son fenómenos sociales. Esto se debe a la necesidad del ser humano de comunicarse.

b) ¿Qué son las habilidades sociales? Éstas son que las habilidades sociales son un conjunto de conductas aprendidas de forma natural que se manifiestan en situaciones interpersonales

c) ¿Cuáles son las habilidades directivas de la comunicación interpersonal? transmisión de valores de persona a persona.

d) ¿Qué es la interpretación de la comunicación? Tomar entender y comunicar la información que se obtiene o posee.

e) ¿Qué es la evaluación de la comunicación? La comunicación es un proceso en el que una persona (el emisor) que tiene una idea (mensaje) que desea transmitir a otra, la forma (la codifica), a manera de señales que envía a través de algún medio (un canal) para que éstas lleguen (alcancen) al destinatario (el receptor), quien, además de recibir (a través de sus sentidos) las señales, las interpreta (las descodifica) y les da un significado. Este significado puede ser o no el que pretendía transmitir el emisor, pero éste no lo sabrá, a menos que el hasta entonces receptor se convierta en emisor y le transmita a éste último un mensaje (le retroalimente), dándole a conocer lo que ha entendido. Es hasta entonces, y no antes, cuando el proceso de comunicación, propiamente dicho, se completa.

f) ¿Qué es la persuasión en la comunicación? Conseguir un bien a través del intercambio de información y convencer sin recurrir a violencia.

g) ¿Cuáles son las competencias comunicativas? a a la capacidad de hacer bien el proceso de comunicación, usando los conectores adecuados para entender, elaborar e interpretar los diversos eventos comunicativos, teniendo en cuenta no sólo su significado explícito o literal, lo que se dice, sino también las implicaciones, el sentido explícito o intencional, lo que el emisor quiere decir o lo que el destinatario quiere entender. El término se refiere a las reglas sociales, culturales y psicológicas que determinan el uso particular del lenguaje en un momento dado.

h) ¿Cuáles son los factores que intervienen en la interpretación de la comunicación? Un distractor externo o ajeno al proceso , ruido.

i) ¿Cuáles son los factores que intervienen en la evaluación de la comunicación? Que el mensaje no llegue correctamente.

j) ¿Qué es la competencia saber escuchar? Cual es la razón que lleva al potencial cliente a buscar una solución a una necesidad o problema. Que conocimiento tiene el potencial comprador de las alternativas de solución que existen. Cual es la visión de solución (como se imagina o ha configurado) el comprador una posible solución a su necesidad. Cual es el procedimiento o método que el comprador planea seguir para evaluar alternativas y llegar a una decisión de compra o inversión. Cuales son los componentes claves del proceso de decisión de la compra. Que aspectos llevarían a tomar una decisión de compra hacia una u otra alternativa. Cual es el presupuesto o el plan de inversión que el prospecto considera, puede solucionar su necesidad.

k) ¿Cuáles son las fases del proceso de saber escuchar? Visión de solución, Evaluar alternativas, tomar decisión.

- l) ¿Qué importancia tiene para la escucha las normas propuestas por Keith Davis? Para seguir el mismo patrón y que no exista modificación.
- m) ¿Qué significa capacidad de exponer las ideas de forma coherente y convencer? Un éxito de comunicar y ser aceptado por el receptor.
- n) ¿En qué condiciones la persuasión es más difícil? Cuando el emisor y el receptor no tienen un mismo código.
- o) ¿En qué condiciones de la percepción de las informaciones es mejor para recibir la influencia sugestiva? Cuando la información es coherente y convincente.
- p) ¿A qué conduce de la abusiva utilización de la persuasión y la sugestión? El manipular y obtener un bien.
- q) ¿Cuál es diferencia básica entre la persuasión y la sugestión? persuasión te guían hasta un objetivo y la sugestión te dirigen hasta un objetivo
- r) ¿Cuáles son los factores de la personalidad que influyen en la sugestión? Su entorno
- s) ¿Qué papel la personalidad en las competencias comunicativas? Significativamente por que depende de cómo desarrollara su papel como emisor o receptor .

LCC1962