

MAYELA VIRIDIANA LECHUGA JIMENEZ

TAREA 2 "CUESTIONARIO"

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.

Pero la comunicación, como se explicó antes, para merecer esa denominación tiene que ser una actividad bi-lateral (entre el anunciante y el consumidor), más que unilateral (del anunciante hacia el consumidor), pues la única manera que el anunciante (emisor) tiene para saber si el consumidor (receptor) ha recibido y comprendido la información que éste le ha enviado, es recibiendo de aquel la respectiva retroalimentación. Esta actividad es conocida como "Evaluación de la comunicación".

Las diferentes pruebas que evalúan las competencias de comunicación se basan en exámenes de conversación, lectura, de escucha y de escritura.

Por otro lado, las habilidades sociales no tienen una definición única y determinada, puesto que existe una confusión conceptual a este respecto, ya que no hay consenso por parte de la comunidad científica; sin embargo pueden ser definidas según sus principales características, y éstas son que las habilidades sociales son un conjunto de conductas aprendidas de forma natural.

No cabe duda de que la comunicación persuasiva es una herramienta que puede utilizarse para buenos o malos fines, pero en uno u otro sentido su poder es grande. Por ello, aunque la comunicación cumple otras funciones, en este informe se expondrá una revisión más detallada de aquella función de la comunicación que produce cambios en otras personas y que induce a otros a satisfacer nuestras demandas, solicitudes u opiniones.

Un objetivo de la comunicación interpersonal es saber escuchar así que, lo que dice una persona es importante para ella, aunque no lo sea para el oyente. Al escucharla con atención, le está manifestando que valora lo que está diciendo.

la "cualidad" de escuchar está presente en el ser humano antes de nacer y se desarrolla mucho antes de tener la posibilidad de expresarnos.

Viridiana Lechuga