

## **La importancia de la comunicación interpersonal**

El poder hacer uso del lenguaje en diversas situaciones es lo que se le llama habilidades del lenguaje y las habilidades sociales son las conductas necesarias para interactuar y relacionarse con los demás de forma efectiva.

Las habilidades generales son el conjunto de capacidades y conocimientos que una persona posee para realizar las actividades de administración y liderazgo en el rol de gerente de una organización.

La persuasión juega un papel muy importante dentro de la comunicación, ya que transforma ideas, creencias, actitudes y, en el mejor de los casos, comportamientos. Se denomina competencia comunicativa 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. Los Factores de la comunicación son el conjunto de todos los conceptos que se necesitan para establecer la comunicación. El canal de comunicación oral es fundamental en el trabajo del vendedor consultivo y es fundamental desarrollar la habilidad de aprender a escuchar para obtener información clave para su proceso de venta. Keith Davis considera a la escucha como la primera de las aptitudes que determinan el manejo de las relaciones, lo que posibilita comprender a los demás, en lo que se incluye percibir sentimientos y perspectivas ajenas, e interesarse activamente por sus preocupaciones. El que exista una coherencia entre lo que hablamos y pensamos es también una herramienta muy importante dentro de la persuasión.

Dentro de la comunicación es indispensable que exista un lazo con la persuasión, ya que es de suma importancia para poder crear y transformar los propósitos.

**López Hurtado Jesús Antonio.**