

Cuestionario

El lenguaje humano se manifiesta por medio de las lenguas. 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. Para tener una buena comunicación, no tenemos que olvidar las habilidades sociales que se refieren a nuestra habilidad para tratar y congeniar con las demás personas.

A veces, el tiempo o espacio impiden que el mensaje transmitido por el emisor llegue de modo inmediato al receptor, como es el caso de, prensa, tv, etc., o bien, el receptor no puede responder de forma inmediata. Los factores de la comunicación son el emisor, receptor, el mensaje, el canal y el contexto.

Pero la comunicación, 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. Pero es muy raro ver que el consumidor tiene interés en que el anunciante sepa que ha recibido su mensaje y es más raro aún ver que se preocupe por informarle qué es lo que ha captado en éste. Así que la retroalimentación no la recibirá el anunciante a menos que, por su propia iniciativa, salga a la calle a pedírsela al consumidor. Esta actividad es conocida como "Evaluación de la comunicación".

Por otro lado, las habilidades que el directivo debe dominar en primera instancia son la comunicación, saber tomar decisiones, tener creatividad para innovar y planear, ser un líder en cada proyecto o actividad que emprenda, saber orientar y motivar el personal de la organizaciones de su entorno y trabajar en equipo.

La persuasión es una herramienta de comunicación útil para transformar ideas, creencias, actitudes y, en el mejor de los casos, comportamientos. A menudo tiene mala fama (ya que se confunde con la manipulación, es decir, el uso de artimañas para convencer al otro de que haga algo en contra de sus intereses). Pero, la competencia comunicativa es la habilidad del que utiliza la lengua para negociar, intercambiar e interpretar significados con un modo de actuación adecuado.

En fin, se puede señalar que existen tres etapas o fases en el proceso de escucharle a una persona con un problema, escuchar, diagnosticar y prescribir. Lo ideal, en el caso de un problema de tipo personal, es de enfocarnos en la primera etapa, la de escuchar. Pero la mayoría de las personas, aunque comienzan escuchando, terminan diagnosticando y recetando.