

## Act. 2 parcial 3 cuestionario

¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje?

Se entiende por lenguaje, la capacidad humana de comunicarse por medio de un código, es decir, la facultad de asociar un contenido a una expresión. Con carácter lingüístico, es decir que 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.

¿Qué son las habilidades sociales?

Son un conjunto de conductas aprendidas de forma natural (y por tanto, pueden ser enseñadas) que se manifiestan en situaciones interpersonales, socialmente aceptadas (implica tener en cuenta normas sociales y normas legales del contexto sociocultural en el que tienen lugar, así como criterios morales), y orientadas a la obtención de reforzamientos ambientales (refuerzos sociales) o auto-refuerzos.

¿Cuáles son las habilidades directivas de la comunicación interpersonal?

Son las que mantienen a una organización acorde a las demandas generadas a nivel interno y desde el entorno, se hace necesario contar con un equipo directivo con habilidades de comunicación, liderazgo y trabajo en equipo.

¿Qué es la interpretación de la comunicación?

Es una actividad de mediación lingüística que consiste en transmitir un discurso de tipo oral o en lengua de señas, dando lugar a un discurso equivalente en una lengua diferente, bien de tipo oral o de lengua de señas.

¿Qué es la evaluación de la comunicación?

La comunicación es un proceso que implica la participación de dos actores principales (el anunciante y el público) y un actor secundario (el investigador), quien cumple la función de evaluar dicho proceso, es decir, informar al primero sobre lo que ocurre con el segundo. Dicha evaluación le sirve al primero para tomar aquellas decisiones que le permiten continuar con ese ciclo una y otra vez, en el largo camino hacia el logro de sus objetivos.

¿Qué es la persuasión en la comunicación?

La persuasión es una herramienta de comunicación útil para transformar ideas, creencias, actitudes y, en el mejor de los casos, comportamientos.

¿Cuáles son las competencias comunicativas?

La competencia comunicativa es la capacidad de una persona para comportarse de manera eficaz y adecuada en una determinada comunidad de habla; ello implica respetar un conjunto de reglas que incluye tanto las de la gramática y los otros niveles de la descripción lingüística (léxico, fonética, semántica) como las reglas de uso de la lengua, relacionadas con el contexto socio histórico y cultural en el que tiene lugar la comunicación.

¿Cuáles son los factores que intervienen en la interpretación de la comunicación?

Los Factores de la comunicación son el conjunto de todos los conceptos que se necesitan para establecer la comunicación

- El emisor: es quien está de acuerdo con la intención de expresar un mensaje, es quien lo emite.
- El receptor: es la persona que la recibe el mensaje.
- El código: es el idioma del mensaje.
- El mensaje: es la información representada por medio de código que el emisor transmite o quiere transmitir al receptor. Es la idea o cosa.
- El canal: es el medio que se utiliza para hacer llegar el mensaje, por ejemplo: un teléfono móvil.
- El contexto: es la situación que se crea cuando se halla comunicación, es decir, el alrededor.

¿Qué es la competencia saber escuchar?

El saber escuchar es más importante que saber hablar, dada esta jerarquización 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

¿Qué importancia tiene para la escucha las normas propuestas por Keith Davis?

- Deje de hablar. Usted no puede escuchar si está hablando.
  1. Hacer que el que habla se sienta cómodo. Ayúdelo a sentirse que es libre de hablar.
  2. Demuéstrele que desea escucharlo. Parezca y actúe como si estuviera sinceramente interesado.
  3. Elimine y evite las distracciones. No se distraiga jugando con pedazos de papel, escribiendo, etc.
  4. Trate de ser empático con el otro. Intente ponerse en su lugar, comprender su punto de vista.
  5. Sea paciente. Dedíquele el tiempo necesario, no interrumpa.
  6. Mantenga la calma y su buen humor. Una persona colérica toma el peor sentido de las palabras.
  7. Evite discusiones y críticas, sea prudente con sus argumentos.
  8. Haga preguntas. Esto estimula al otro y muestra que usted está escuchándolo.
  9. Pare de hablar. Esto es lo primero y lo último. Todas las otras reglas dependen de esto. Usted no puede ser un buen escucha mientras esté hablando.

¿Qué significa capacidad de exponer las ideas de forma coherente y convencer?

Significa la habilidad de explicar puntos relacionados con un tema, para convencer a un receptor llevado de la mano de la persuasión

¿En qué condiciones la persuasión es más difícil? ‘

Cuando ni tu estas consiente de lo que dices o quieres hacer. .

¿Cuál es diferencia básica entre la persuasión y la sugestión?

Persuasión es convencer y sucesión es manipulación

Carrillo Contreras Jesús Rafael

LCC1980