

Investiga en fuentes bibliográficas sobre la comunicación interpersonal

a) ¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje?

R=El lenguaje se expresa a través de varias habilidades generales que son: leer, escribir, interpretar y la oratoria.

b) ¿Qué son las habilidades sociales?

R=En la comunicación es el producto de interacción entre las personas, es su función social. El comportamiento de las personas, grupos o comunidad depende a la cultura que cada una de las personas tiene, y ayuda en intercambiar ideas, opiniones, sentimientos, intereses que lo diferencian el uno al otro.

c) ¿Cuáles son las habilidades directivas de la comunicación interpersonal?

R= Son herramientas para desarrollarse en habilidades dentro de una empresa como el Liderazgo, Trabajo en equipo, Calidad de vida laboral que fortalecerán su integración como equipo y elaborar nuevos desafíos estratégicos.

d) ¿Qué es la interpretación de la comunicación?

R= El cómo se interpreta el contenido del mensaje, de lo que transmite el emisor, y el resultado depende de si comprendemos las palabras que contiene, o experiencias que lo asimilen con lo que escuchan, sienten y observan.

e) ¿Qué es la evaluación de la comunicación?

R=La evaluación de la capacidad de una persona para comunicarse de manera efectiva, en todas las culturas, en los diferentes idiomas, y a través de muchos formatos es importante debido a que el resultado indica la eficacia de la capacidad de esa persona para conectarse con su mundo.

f) ¿Qué es la persuasión en la comunicación?

R= La persuasión es una habilidad directiva en la que el emisor convence al receptor que actúe o haga algo, influyendo en su comportamiento. Es una mezcla de asertividad, interpretación y valoración.

g) ¿Cuáles son las competencias comunicativas?

R=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.

h) ¿Cuáles son los factores que intervienen en la interpretación de la comunicación? R= La percepción que tengan del mensaje y conocimiento del mismo, el status social si va dirigido a ciertas personas y no todos comprendan el mensaje y sus rasgos de personalidad.

i) ¿Cuáles son los factores que intervienen en la evaluación de la comunicación? R= La participación de la gente, el interés que se le da ya que no todos colaboran en esa evaluación por su personalidad, cultura.

j) ¿Qué es la competencia saber escuchar?

R= Se trata de que la persona que habla, lo hace desde su propio conocimiento, su propia interpretación del mundo, pero lo que dice, no es exactamente como el mundo es, sino como lo percibe.

k) ¿Cuáles son las fases del proceso de saber escuchar?

R= La preparación, posición y mirada, reforzamiento al interlocutor, observar el lenguaje no verbal, obtener ideas principales y retroalimentar. Conociendo en profundidad el proceso de la escucha activa y practicando sus técnicas, lograremos desarrollar nuestra capacidad.

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

R= Pues la importancia del saber escuchar, el interesarse en un tema, reforzándolo con los hábitos que se pueden usar para reflejar interés de recibir dicho mensaje.

m) ¿Qué significa capacidad de exponer las ideas de forma coherente y convencer? R=La forma en cómo se expresa un emisor hacia el público, que sea fácil de entender sus palabras para captar el mensaje, concreto y sea seguro en lo que dice para que atrape con facilidad a dicho público.

n) ¿En qué condiciones la persuasión es más difícil?

R=La negación del público, el que te diga que no sin saber que le estas transmitiendo, que no tenga ningún interés en usted, ya que si no tienes un buen mensaje no lograras llamar su atención.

o) ¿En qué condiciones de la percepción de las informaciones es mejor para recibir la influencia sugestiva? R=En medios publicitarios, que sean visuales y auditivos para que el mensaje que se quiera dar a conocer, se quede en el inconsciente de la persona activa.

p) ¿A qué conduce de la abusiva utilización de la persuasión y la sugestión?

R= Se conduce a que se pierda cierto enfoque de manipulación ya que no puede ser de cierto interés para el receptor y bloquee el mensaje que se le está transmitiendo ó el objeto por el cual este sugestivo le dé una mala información de la cual pueda hablar y no difundir de manera correcta.

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

R=La persuasión es la manipulación de una persona al público, a base de información que se relacione sentimentalmente, o experiencias que lo relacionen y la sugestión es la manipulación que tienen sobre un objeto un libro por ejemplo y que de ahí sean capaces de emitir algún tipo de información.

r) ¿Cuáles son los factores de la personalidad que influyen en la sugestión?

R=La personalidad, la amabilidad, la experiencia, influye mucho en esta sugestión a algún tipo de objeto ya que con mayor facilidad será llamada la atención del receptor y podrá emitir un mensaje de acuerdo a su cultura y aprendizaje.

s) ¿Qué papel la personalidad en las competencias comunicativas?

R= Tiene un papel importante porque es el medio por el cual se va a transmitir el mensaje que le quieran dar a cierto público, un servicio de acuerdo a su educación, para hacerse más competente y calificado en ciertos aspectos sociales, empresariales.

FUENTES:

http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55772.pdf

<http://www.cttic.org/ACTI/2012/Actes/Yadilka%20Valiente.pdf>