

- 1 Investiga en fuentes bibliográficas sobre la comunicación interpersonal

La comunicación interpersonal, también llamada interindividual, es la que se realiza entre dos o más personas físicamente próximas. Este tipo de comunicación tiene lugar un proceso de retroalimentación, en el cual los participantes se influyen mutuamente. Es una situación en la que interactúan un emisor y un receptor, ubicados cara a cara. En el intercambio de mensajes, los participantes se ofrecen recíprocamente algunas señales, lo cual permite hacer modificaciones y ajustes, ya sea para corregir o reforzar la interpretación que la otra persona hace del mensaje y orientarlo hacia los propósitos que se persiguen: informar, difundir, conceptos o fatos, resolver problemas o toma de desiciones. Uno: no hay comunicación.

LIBRO: Estrategias para el desarrollo de la comunicación profesional.

AUTOR: Alma B. León Mejía.

EDITORIAL: Limusa

- 2 Contesta las siguientes preguntas:
a) ¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje?

Expresión oral: expresar con tono formal, respetando signos de puntuación, coherencia.

Comprensión oral: al leer se necesita comprensión del texto.

Expresión escrita: forma de expresión escrita, buena ortografía y coherencia.

Comprensión escrita: el texto tenga una lógica con el contexto del tema.

b) ¿Qué son las habilidades sociales? Son un conjunto de conductas necesarias que nos permiten interactuar y relacionarnos con los demás, de manera afectiva y satisfactoria, La cultura y las variables sociodemográficas resultan ser imprescindibles para evaluar y entrenar las habilidades sociales, ya que dependiendo del lugar en el que nos encontramos, los hábitos y formas de comunicación cambia, Además, resultan ser conductas aprendidas.

c) ¿Cuáles son las habilidades directivas de la comunicación interpersonal? Son aquellas que te permiten tener una mejor comunicación con otras personas (Empatía, emociones y sociabilidad).

Habilidad de trabajo en grupo, espíritu de colaboración, cortesía y cooperación para resolver problemas.

d) ¿Qué es la interpretación de la comunicación? Es un proceso de comunicación

estratégica que se desarrolla en función del público al que va dirigido, el recurso patrimonial, y los medios y técnicas utilizados.

e) **¿Qué es la evaluación de la comunicación?** 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.

f) **¿Qué es la persuasión en la comunicación?** Es toda aquella comunicación orientada a conseguir que los demás apoyen nuestras decisiones y opiniones.

g) **¿Cuáles son las competencias comunicativas?** Se entienden como un conjunto de procesos lingüísticos que se desarrollan durante la vida, con el fin de participar con eficiencia y destreza, en todas las esferas de la comunicación y la sociedad humana.

(Lingüística, proxémica, paralingüística, cronética, pragmática, textual y quinésica).

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

- El Referente: es la realidad extralingüística a la que se está refiriendo el mensaje.
- La Situación: es el conjunto de circunstancias espaciales y temporales, sociales e incluso personales en medio de las cuales se desarrolla la comunicación. Engloba a emisor y receptor, pero es exterior al lenguaje.
- Feed-Back: es el efecto de la comunicación, abarca las consecuencias comunicativas o respuesta. El emisor sólo tendrá constancia de que se ha establecido la comunicación si recibe algún tipo de respuesta.
- Metacomunicación: actuaciones que expresan la relación de los comunicantes entre sí y muestran cómo valoran la situación comunicativa. Esto se entiende si se acepta que toda comunicación tiene un aspecto de contenido y otro de relación de tal modo que el último condiciona el primero.
- Ruidos y barreras: factores que, en ocasiones, favorecen la comunicación, pero que generalmente la dificultan.
- La Codificación: El emisor selecciona entre el código, los signos y las reglas para combinarlos con objeto que representen las ideas que pretende comunicar.
- La Decodificación: El receptor, a partir del mensaje, lleva a cabo una interpretación, una conversión e ideas.

i) **¿Cuáles son los factores que intervienen en la evaluación de la comunicación?**

- EMISOR: es el individuo que transmite el Mensaje y lo dirige a otro, llamado Receptor. Él es quien codifica el mensaje. El emisor siempre es movido por un objetivo o por una intención cuando se dirige a un receptor.

- RECEPTOR: es el individuo a quien se dirige la comunicación, estando capacitado para recibirla y comprenderla. Él decodifica el mensaje (comprende, descifra) El receptor debe entender el mensaje para que la comunicación se realice.
- MENSAJE: es todo lo dicho por el emisor, recibido y entendido y entendido por el receptor. Todo lo expresado a viva voz o por escrito.
- CÓDIGO: es el conjunto de unidades que se utilizan en la comunicación y el conjunto de reglas de combinación de tales unidades. Es el lenguaje seleccionado para emitir el mensaje.
- CONTEXTO O REFERENTE: es todo aquello a lo cual se refiere el mensaje. Es el tema, el asunto, o la materia de la cual trata el mensaje.
- CANAL O CONTACTO: es el medio por el cual el emisor comunica el mensaje.

j) **¿Qué es la competencia saber escuchar?** El saber escuchar es una habilidad que ayuda a la adquisición de competencias. Escuchar es la principal entrada al entendimiento.

k) **¿Cuáles son las fases del proceso de saber escuchar?** Preparación, posición y mirada, reforzar al interlocutor, observar el lenguaje no verbal, obtener las ideas principales y retroalimentar.

l) **¿Qué importancia tiene para la escucha las normas propuestas por Keith Davis?** La primera ventaja que identifica Robertson cuando se sabe escuchar es que eleva la autoestima de la persona que habla. Podrá ampliar su vocabulario indirectamente. Quienes saben escuchar con atención, aprenden de forma indirecta.

m) **¿Qué significa capacidad de exponer las ideas de forma coherente y convencer?** Forma de proyectar y dar a conocer ideas con una buena expresión en un texto que vaya bien explicado y acorde a la idea central y la forma de convencer al público con la persuasión.

n) **¿En qué condiciones la persuasión es más difícil?** La distracción influye negativamente sobre el impacto de un mensaje persuasivo. El simple hecho de advertir al receptor de que van a intentar persuadirlo incrementa su resistencia a la persuasión. Para que la distracción afecte a la persuasión, el mensaje debe suscitar contraargumentos, utilizando actitudes respecto a las que el receptor no tiene tanta certeza como con los axiomas culturales.

o) **¿En qué condiciones de la percepción de las informaciones es mejor para recibir la influencia sugestiva?** Se deriva en los sentidos del ser humano que estén a la orden la sensación, la vista, el olfato, el gusto, el tacto, el oído, el aprendizaje, la marca, la

memoria, la motivación, ansiedad y actitud. Dependiendo en el contexto que se encuentre el emisor.

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

Se requiere una petición mayor de la que se quiere obtener para después rebajarla a modo de permiso. No aceptar. Cansar al que pretendemos persuadir.

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

La persuasión influye demasiado en el ámbito social, es un proceso con el fin de cambiar el comportamiento de una persona.

La sugestión es un proceso psicológico de entes informantes por el cual pueden guiar y dirigir a otras personas.

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

La sugestión es más poderosa que el pensamiento, y el pensamiento es una forma de nuestra personalidad, porque a la larga modifica su comportamiento. Además es una forma de comunicación en respuesta a un estímulo.

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

Son las cualidades de una persona actitudes, pensamientos, emociones y conducta que se emite ante la sociedad, ahora si la asimilamos con la comunicación comunicativa, la personalidad es muy importante porque aporta exorbitante a la comunicación.