

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal.

Contesta las siguientes preguntas

a) ¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje?

Las habilidades generales del lenguaje son generar un mensaje y lograr que este llegue al receptor; es el ingrediente principal que en gran medida determina nuestra percepción sobre la calidad de nuestras vidas.

b) ¿Qué son las habilidades sociales?

Es la interacción que tiene lugar en forma directa entre dos o más personas físicamente próximas y en las que pueden utilizarse los cinco sentidos.

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

La comunicación interpersonal requiere un enfoque complejo, sistémico y multidimensional. Se requiere de un contacto previo entre dos o más personas, el contacto previo permite entrar en sintonía, es decir, iniciar el intercambio de mensajes, Fernandez Collado menciona que "el contexto interpersonal está poco estructurado, por lo cual se puede pensar que la frecuencia, la forma o el contenido de los mensajes se rigen por pocas reglas, pero no siempre es fácil".

d) ¿Qué es la interpretación de la comunicación?

Lo que dice A no es verdadero, sino lo que entiende B. Cuando B interpreta erróneamente un mensaje de A, la responsabilidad es siempre de A

e) ¿Qué es la evaluación de la comunicación?

La verificación de si el receptor ha recibido el mensaje se realiza a través de la investigación de medios, mientras que la verificación de si el destinatario ha entendido lo que se esperaba se lleva a cabo mediante la investigación de contenidos.

f) ¿Qué es la persuasión en la comunicación?

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal.

Es un propósito consciente de formar, reforzar o cambiar actitudes, creencias, opiniones, percepciones o conductas de alguna persona o personas efectuado por otro individuo o grupo; esto es, consiste en influir sobre los demás para hacerlos pensar de un modo determinado, rechazar algo o adoptarlo, o inducirles a realizar una acción determinada.

g) ¿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 del 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.

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

Los factores que influyen son la distracción, la interrupción, emitir juicios, el rechazo de sentimientos y contar "Nuestra Historia".

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

La filtración, ya que se da la manipulación de la información del emisor para que sea vista de manera favorable por el receptor, se encuentran presentes los intereses personales y las percepciones. La percepción selectiva ya que los receptores ven y escuchan de acuerdo a sus necesidades, motivaciones, experiencia y otras características personales. La defensa, la gente se vuelve a la defensiva cuando se siente amenazada y por lo tanto reacciona de esa manera. Y finalmente el lenguaje porque las palabras significan diferentes cosas para diferentes personas.

j) ¿Qué es la competencia saber escuchar?

Escuchar es una actitud difícil porque exige olvidarse de uno mismo convirtiéndose en un acto de humildad dándole el protagonismo al otro y pasando uno a un modesto

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal.

segundo plano, el hecho de tener esa capacidad coloca a la persona que sabe escuchar en un primer orden en cuanto a las habilidades de la inteligencia emocional,

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.

CUESTIONARIO

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

1. Preparación (elección de lugar y momento, análisis de lo que se escucha, disposición positiva).
2. Posición y mirada (respetando distancia de acuerdo a la relación que se tenga con el emisor, mirada firme y posición derecha)
3. Reforzar al interlocutor (expresiones fáciles, preguntas, asentir con la cabeza y parafrasear para demostrar el interés).
4. Observar el lenguaje no verbal (prestar atención a la expresión facial y al tono, ritmo e intensidad de la voz del emisor)
5. Obtener la idea principal (basándonos en las palabras claves del mensaje transmitido)
6. Retroalimentación (damos un resumen al emisor de lo que nos dijo).

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

Son de suma importancia que dictan todo lo necesario para que la persona que nos esté hablando, es decir, para el emisor que nos esté dando su mensaje, tenga la certeza de que es escuchado correctamente y que su mensaje está siendo explicado correctamente. Evitar distractores, es una de las normas de Keit Davis y es una de las más importantes ya que para una mejor comprensión se necesita estar totalmente concentrados en lo que se nos está transmitiendo, además de que es una falta de respeto el no escuchar y un error grave dentro de la comunicación el no saber hacerlo.

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

Significa que el emisor del mensaje está dotado de una buena y correcta articulación de palabras que forman frases que van entrelazadas de manera que una derive de la

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal.

otra, es decir, que lleven un orden lógico para entonces llamar la atención del escucha y poder convencer a través de nuestro mensaje.

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

El ruido psicológico del receptor, la falta de disposición positiva, la carencia de la información, cuando el mensaje no está bien argumentado y el emisor no tiene credibilidad, el provocar exceso de miedo y emociones negativas.

o) ¿En qué condiciones de la percepción de las informaciones es mejor para recibir la influencia sugestiva?

La credibilidad del emisor, la fiabilidad, la atracción por medio del carisma del emisor que ayuda a reforzar valores e ideologías, poder de capacidad del buen control, la similitud que pueda existir entre el emisor y el receptor. Crear un confort para el receptor dentro del entorno físico, tener un tono, ritmo y timbre de voz agradable.

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

Se puede crear el efecto advertencia ocasionando que las personas se resisten a ser influidas por ciertos mensajes. También se puede dar el efecto bumerang que se da cuando el receptor sabe que el emisor quiere manipularlo y así cambia sus conductas al contrario de cómo las busca el emisor.

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

La sugestión es un factor con base psicológica que busca dominar la voluntad de alguien. Se diferencia de la persuasión en que no toma en cuenta la voluntad de la persona para ejercer el dominio de decisión sobre ella.

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

Según el modelo Eysenck los sujetos son sugestionables son los que obtuvieron un alto nivel de N mientras que los que obtuvieron más N que E son más susceptibles a las

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal.

sugestiones que los que tuvieron las mismas puntuaciones en E y N. esto en base a un estudio realizado a través de un test.

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

Las competencias comunicativas son procedimientos fundamentales que se pueden utilizar cuando se quiere expresar vivencias o ideas y el papel que juegan son en base a cumplir con las funciones de expresar emociones, comunicar actitudes interpersonales, apoyar la comunicación verbal y sustituir el lenguaje.