

Comunicación organizacional: Cuestionario

1 Investiga en fuentes bibliográficas sobre la comunicación interpersonal

La comunicación interpersonal se da entre dos personas que están físicamente próximas. Cada una de las personas produce mensajes que son una respuesta a los mensajes que han sido elaborados por la otra o las otras personas implicadas en la conversación.

2 Contesta las siguientes preguntas

a) ¿Cuáles son las habilidades generales del lenguaje?

Conocer, comprender, identificar y caracterizar

b) ¿Qué son las habilidades sociales?

Son un conjunto de capacidades que permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en lo social: Apego, Empatía, Aserividad, Cooperación, Comunicación, Autocontrol, Comprensión de situaciones, y Resolución de conflictos

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

Las habilidades interpersonales son aquellas que te permiten tener una mejor comunicación con otras personas: empatía, las emociones y la sociabilidad.

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 (visitantes), el recurso patrimonial, y los medios y técnicas utilizados

e) ¿Qué es la evaluación de la comunicación?

En la actualidad, la evaluación se interesa por los procesos que se dan en la interacción. La conducta del individuo depende de variables contextuales. Desde esta forma de entender la evaluación, la conducta que se muestra en una determinada situación, se compara con otras de ese mismo individuo que aparecen en otros contextos. Se concede gran importancia a procedimientos espontáneos de recogida de información y al análisis de las variables contextuales que pueden dificultar o facilitar la comunicación y el lenguaje

f) ¿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. Se utiliza en los discursos políticos, en los medios de comunicación, para enamorar; la utilizan los grupos religiosos, los ecologistas, los vendedores e, incluso, los psicólogos.

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. Hablar, escuchar, leer y escribir son las habilidades del lenguaje.

Comunicación organizacional: Cuestionario

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

El Referente, la Situación, Feed-Back, Metacomunicación, Ruidos y barreras

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

Para la evaluación el receptor realiza una valoración de lo escuchado influenciada por el sentido de la vida, creencias, juicios, experiencias, vivencias, expectativas, educación y cultura del receptor.

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 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,

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 Retroalimentación.

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

E el beneficio más grande de saber escuchar es para el emisor, pero antes de considerar si vale o no la pena escuchar con atención lo que nos dicen por el bien del otro, pensemos que nosotros mismos también tenemos una necesidad de comunicarnos y que no lo hacemos solamente para descargar nuestro pecho; detrás de toda comunicación hay una intención que espera ser comprendida.

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

Saber explicarse tener una buena comunicación, comunicar lo que se piensa de tal forma que el receptor lo entienda de la misma idea y convencer es hacer que el receptor reciba la idea y la piense como verdadera.

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

Las experiencias en la comunicación muestran que cuando la persona no quiere convencerse, no sirve la fundamentación ni la lógica. La motivación de las influencias persuasivas de la comunicación es poco útil cuando no da el resultado esperado. La persuasión en la comunica

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

La actitud de los participantes en la comunicación-las expectativas-la atención-el déficit de información,-la disposición del participantes para aceptar las críticas, la valoraciones o los juicios que se hagan

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

Comunicación organizacional: Cuestionario

Conduce a la lógica fría o a la magia porque entonces el carácter crítico de los participantes aumenta.

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

La sugestión Es un factor de base psicológica mediante el cual se busca dominar la voluntad de alguien. Se diferencia de la persuasión porque no toma en consideración la voluntad de la persona, por el contrario; se aprovecha de alguna debilidad de su carácter para lograr sus fines. Ejemplo: la hipnosis.

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

Los innatos y los factores adquiridos: experiencias pasadas, las necesidades, la tendencia a percibir antes las motivaciones personales (si gusta o no) la tendencia a la importancia social-cultural a la cual pertenecemos y Retención social

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

Convencer es persuadir a unas personas. El convencer es un medio un método de influencia que actúa sobre de una persona su personalidad, en lo concerniente al pensamiento crítico de otra persona

Bibliografía:

LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL, Dr. C. Pedro Manuel Zayas Agüero

<https://www.academia.edu/3702028/879>