

Principios de la comunicación:

Omnipresente: Todos los individuos nos comunicamos siempre, sin importar donde estemos o como vivamos.

Inevitable: Es imposible no comunicarse

Irreversible: Una vez que se comunica un mensaje no es posible borrarlo

Predecible: El hombre persigue objetivos ejercer control para obtener algún beneficio físico, económico o social

Personal: Cada persona interpreta una situación de acuerdo con sus intereses, creencias, y valores socioculturales y personales.

Continua: Toda comunicación tiene historia y futuro

Dinámica: Los elementos del proceso se interrelacionan para la creación y transmisión de significados.

Transaccional: los elementos involucrados son interdependientes

Verbal y no verbal

La comunicación requiere inteligibilidad: que sea posible que se entiendan.

Niveles de comunicación: aspecto del contexto de la comunicación que se refiere al número de personas involucradas.

- *Intrapersonal:* se refiere a los diálogos internos que tiene una persona consigo misma.
- *Interpersonal:* se refiere al dialogo que realizan dos individuos.
- *en grupo pequeño:* comunicación de 3 a 7 personas
- *en público:* un individuo presenta un mensaje ante un grupo de más de siete personas.

Elementos del proceso de comunicación humana:

- *Emisor:* se origina el mensaje
- *El símbolo:* aquellas cosas que tienen significado para alguien como palabras habladas o escritas o no verbales como un movimiento de cabeza.
- *El mensaje:* estímulo que se transmite.
- *El receptor:* recibe e interpreta el estímulo
- *Canal:* medio por el cual el estímulo pasa de la mente del emisor a la mente del receptor.
- *El ruido:* interferencia en el proceso.
- *Retroalimentación:* cualquier medida que toma el emisor o el receptor para mejorar el proceso.

Funciones de la comunicación humana:

- *Expresivas:* saludar, felicitar, fastidiar, relajarse, desahogarse
- *Utilitarias:*
 - Informativas: pedir info., dar info., intercambiar ideas.
 - Persuasivas: extender una invitación, negociar, compartir sentimientos.

Conversación: Habilidad social de hablar de manera informal y cotidiana, cara a cara, con diferentes personas, de diferentes temas.

Conversadores a evitar:

Limón: persona que se queda callada, no aporta ideas, no demuestra interés y no puede hablar de diversos temas.

Llave de agua: persona que habla de manera incesante y no aporta nada a la conversación; es superficial y desorganizado en un lenguaje.

Tipo buitre: es impaciente en la plática, interrumpe e intenta cambiar la conversación.

Etapas de la conversación:

- *Apertura o inicio:* normalmente es un Saludo
- *Orientación al propósito:* da al interlocutor una idea del objetivo de la conversación.
- *Propósito:* es la más extensa, da un objetivo expresivo, informativo o persuasivo.
- *Preparación para el cierre:* se hace referencia a la conversación para indicar que el propósito se cumplió.
- *Cierre:* se termina con un despido de los participantes.

Entrevista: Proceso de comunicación diádico y relacional que tiene un propósito serio y predeterminado, diseñado para el intercambio de roles, sentimientos e información en el que hacen y contestan preguntas.

Comunicación Intrapersonal:

Ambrester presenta estas 3 entidades que en su modelo de comunicación intrapersonal aparecen de manera constante e intercaladas:

- *Ego socializador:* son los valores del entorno social de la persona. Exige disciplina y apego a los valores del entorno social.
- *Ego primitivo:* son las necesidades básicas de la persona. La alienta a cuidarse y actuar de forma más cómoda y sin exigencias de disciplina.
- *Ego creativo:* capacidad que tiene la persona para valorar las situaciones en las que se encuentra para decidir actuar de la manera más adecuada para su persona y en su entorno social.

Autoconcepto: proceso mediante el cual la persona conceptualiza su conducta, tanto la externa como la interna. También llamada identidad. Es en el concepto que la persona tiene de si misma.

Autoconcepto flexible: es la capacidad que tiene la persona de desempeñar varios roles en diversos contextos y etapas de la vida.

Autoconcepto realista: se refiere al reconocimiento de las capacidades y debilidades de uno mismo.

Comunicación no verbal: se refiere a todas aquellas señas relacionadas con la situación de comunicación que no son palabras escritas u orales. Son gestos movimientos corporales, mirada, tacto, etc.

La comunicación no verbal: refuerza, contradice, sustituye, acentúa y regula o controla la comunicación verbal.

Modalidades CNV:

- *Movimiento corporal:* gestos u otros movimientos
- *Paralenguaje:* vocalizaciones, sonidos no lingüísticos.
- *Proxémica:* utilización del espacio social y personal y la percepción que se tiene de este.
- Distancia íntima, personal, social y pública
- *Olfato*
- *Sensibilidad de la piel:* al tacto y temperatura.
- *Vestuario:* arreglo personal.

Habilidades del comunicador eficaz:

- *Comunicación oral: lenguaje*
- Entonación, fuerza o volumen, velocidad y timbre.
- *Comunicación no oral:*
- Integración corporal, significado y uso moderado, variedad.
- *Seguridad: credibilidad*
- Honestidad, conocimiento del tema, dinamismo.
- *Saber escuchar.*
- *Seducción, pasión, placer, empatía.*

Reglas de oro:

- Conócete a ti mismo.
- Sé cortés.
- Desarrolla interés en varias áreas de conocimiento.
- Prepárate físicamente.
- Sé objetivo.
- Sé analítico y evaluativo.
- Analiza y evalúa el mensaje.