



Tema: Comunicación Interpersonal

Presentado Por: Zuleivy Marcela Gómez Argüello

ID: UB62127HPS71179

Lugar: Colombia

Psicología

Fecha: Diciembre 31 / 2020

Tabla de Contenido

	Pág.
1. Introducción	3
2. Naturaleza, Principios y Elementos de la Comunicación Interpersonal	4
2.1 Naturaleza	4
2.2 Elementos	5
2.3 Principios	7
3. Aspectos Claves de la Comunicación Interpersonal	8
3.1 El papel del Yo	8
3.2 La Percepción	9
3.3 La Formación de Impresiones	9
4. El Arte de Escuchar	10
4.1 Definición y Beneficios de Escuchar	10
4.2 El Proceso de la Escucha	11
Conclusiones	12
Bibliografía	13

1. Introducción

¿Qué es la comunicación?

La comunicación puede definirse como el proceso mediante el cual interactúan dos o más personas con el fin de establecer un vínculo de relación.

Podría decirse que la comunicación es un proceso natural debido a que cada ser humano necesita comunicarse como parte de su naturaleza con el fin de pedir algo, crear una relación, dar un opinión, negarse, etc.

Pero, la comunicación va mucho más allá de ser un proceso natural, ya que para lograr una buena comunicación se necesita establecer y tener claros los principios y elementos que la conforman con el fin de lograr que dicho proceso sea efectivo.

Como estudiantes de psicología y como profesionales debemos aprender todos los elementos, principios y señales que forman parte de la comunicación con el fin de lograr una buena interacción con nuestros pacientes y poderles guiar de la mejor manera para encontrar las respuestas y el tratamiento correcto para cada uno en particular.

Como seres humanos debemos aprender a comunicarnos de manera efectiva con el fin de poder expresar nuestros mensajes de manera clara, teniendo en cuenta las similitudes y diferencias que hacen que cada una de las partes que conforman la comunicación generen un significado igual o diferente al que se desea expresar.

A lo largo de este trabajo, veremos las diferentes partes que conforman el proceso de la comunicación con el fin de entender y obtener una idea clara de cómo deberá ser el proceso de ahora en adelante para obtener los resultados deseados.

También es importante recalcar que no solo se trata de aprender a comunicarnos sino de los beneficios que trae consigo aprender el proceso, ya que es bien sabido que las personas que saben comunicarse son aquellas que tienen como resultado más éxito personal, social y profesional.

2. Naturaleza, Principios y Elementos de la Comunicación Interpersonal

2.1 Naturaleza:

Lo primero que debemos entender sobre la naturaleza de la comunicación de la interpersonal es que dicha comunicación se refiere a dos tipos de interacciones dentro de un mismo proceso.

La primera es conocida como la interacción verbal, que se reconoce por el uso de palabras y sonidos que dan significado al mensaje, y la segunda es la interacción no verbal que tiene que ver con los gestos, expresiones, posturas corporales que dan el sentido al mensaje.

Veamos a continuación las partes fundamentales que conforman la naturaleza verbal y no verbal en la comunicación interpersonal:



En primer lugar, la comunicación interpersonal por sí sola involucra dos más personas para llevarse a cabo. En el mundo de hoy hablamos de comunicación interpersonal al proceso de comunicación que existe entre una persona y su

entorno, ya sea otra persona, otro grupo de personas, una chat de Facebook, un like, un mensaje de WhatsApp, etc.

La siguiente parte fundamental en la comunicación interpersonal hace referencia a que es inevitable crear algún tipo de relación a través de la comunicación. Es decir, los seres humanos nos comunicamos de manera diferente con cada persona dependiendo del tipo de relación que se tiene establecida.

En tercer lugar, encontramos que la comunicación interpersonal se desarrollo de manera ascendente o descendente yendo desde lo impersonal a lo personal (cuando se va de una relación de desconocidos a una amistad o relación íntima) o de lo personal a lo impersonal (cuando se trata de separaciones y divorcios).

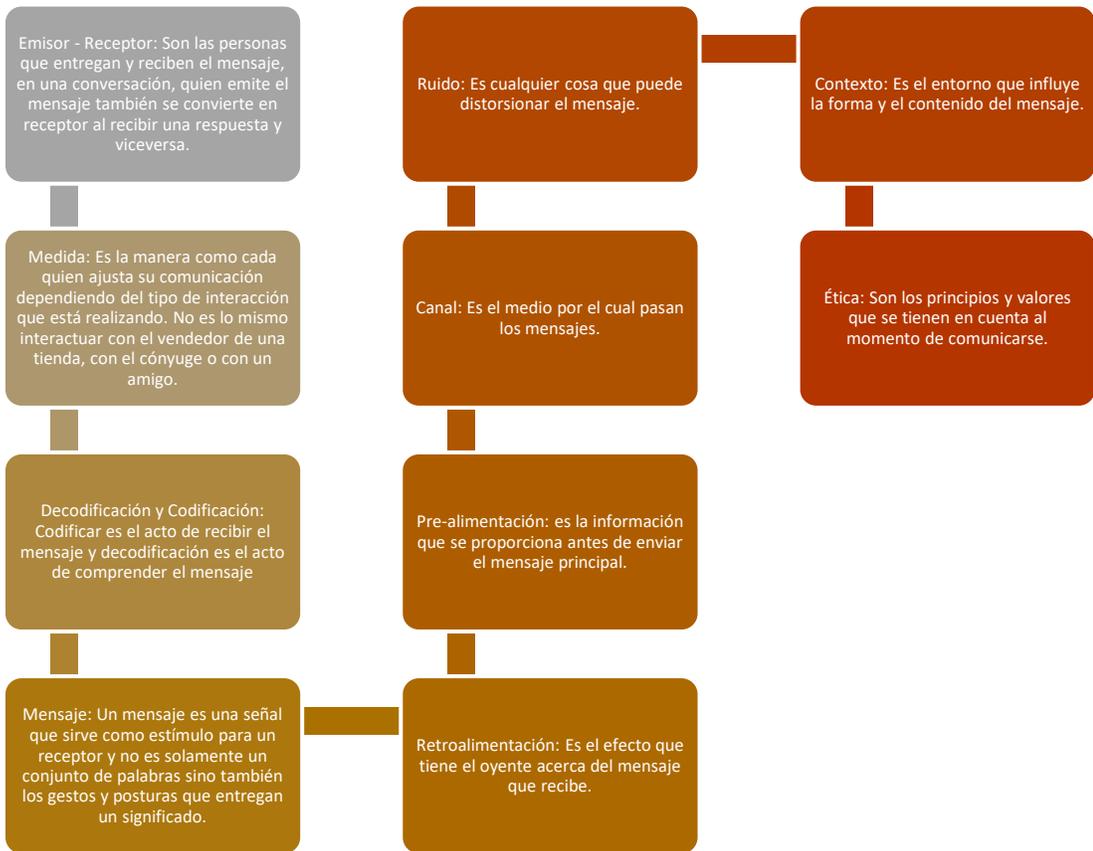
La siguiente parte fundamental se refiere a los tipos de mensajes que involucran la comunicación interpersonal, ya sean verbales o no verbales, teniendo en cuenta que dentro de la comunicación se entregan y reciben mensajes no solo a través de las palabras, sino de los gestos, posturas y sentidos que ayudan a darle un sentido al mensaje.

En quinto lugar, encontramos que la comunicación interpersonal se lleva a cabo de diversas formas, como puede ser una conversación cara a cara, un mensaje de texto, una llamada telefónica, un email, una publicación en redes sociales, etc.

En último lugar, pero no menos importante podemos decir que la comunicación interpersonal implica opciones, esto quiere decir que cada quien decide cómo entregar un mensaje, a quién, la manera de expresar, los gestos que utilizará, etc.

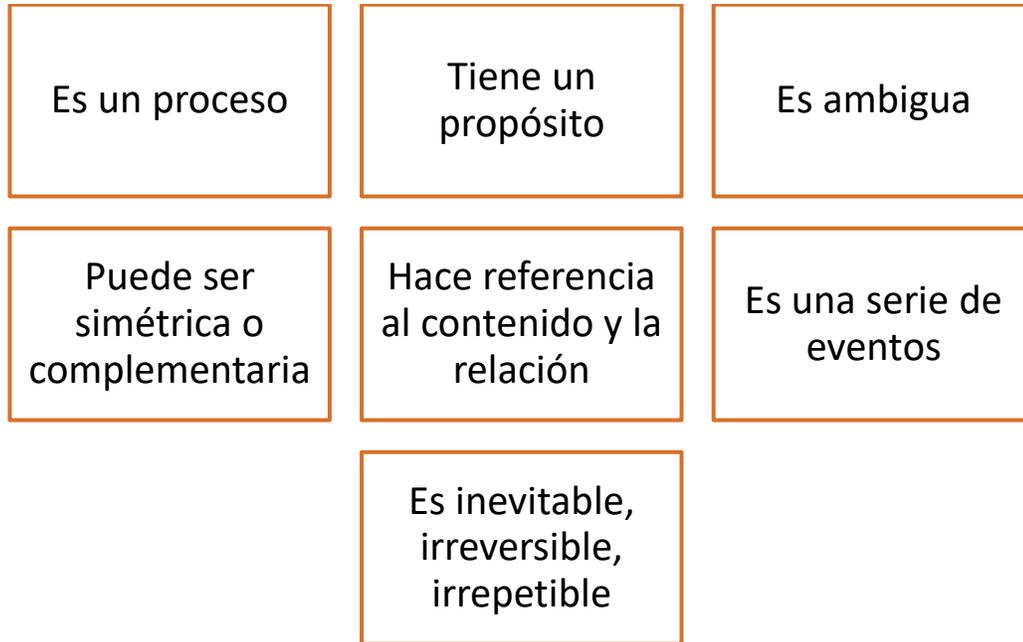
2.2 Elementos:

Veamos a continuación los diferentes elementos que interfieren en la comunicación interpersonal:



2.3 Principios:

Existen siete principios o reglas que se deben tener en cuenta al momento de establecer una comunicación interpersonal exitosa:



La comunicación interpersonal como su nombre lo indica es un proceso mediante el cual juntas diversos elementos para lograr entregar o recibir un mensaje con otro individuo.

Aprender, relacionarse, influir o ayudar pueden ser los propósitos que tiene la comunicación, entregar o recibir un mensaje necesita de un tema, un contexto y una intención con el fin de cumplir con las funciones de comunicación humana.

Podemos decir que la comunicación interpersonal es ambigua porque un mensaje siempre es interpretado de diferentes formas teniendo en cuenta, el contexto, el ruido que se presenta al entregar el mensaje, las palabras desconocidas, la cultura, la edad, el sexo e incluso la postura corporal.

Una comunicación simétrica hace referencia a que el receptor responde de la misma manera que el emisor, mientras que la comunicación complementaria

hace referencia al tipo de comportamiento que adopta cada uno de los participantes de la comunicación.

La comunicación interpersonal hace referencia al contenido y la relación ya que el significado del mensaje cambia de acuerdo con el tipo de relación que mantienen los individuos.

La comunicación interpersonal no tiene un inicio o final definido, esto quiere decir que la comunicación en sí es un tipo de transacción que continua o termina dependiendo de la situación.

Se dice que la comunicación interpersonal es inevitable porque hace parte de la naturaleza humana el transmitir un mensaje, ya sea mediante palabras, gestos o señales. Es irreversible, porque no puedes devolver el tiempo y deshacer tus palabras, expresiones y gestos que entregaste en un mensaje Y es irrepitible porque no existen dos momentos en el tiempo iguales para entregar un mensaje.

3. Aspectos Claves de la Comunicación Interpersonal

3.1. El Papel del Yo:

El primer aspecto clave en la comunicación interpersonal hace referencia a la conciencia que tenemos de nosotros mismos.

Comunicamos de la manera como nos enseñaron a hacerlo dependiendo de nuestra cultura, raíces y género.

También nos comunicamos de acuerdo con nuestras creencias de nosotros mismos. No es lo mismo entregar un mensaje teniendo problemas de autoestima que hacerlo estando seguros de nosotros mismos.

La mejor manera de tener éxito en la comunicación interpersonal es hacer una autoevaluación acerca de nuestras fortalezas y debilidades y rodearnos de personas nutritivas que nos ayuden a fortalecer nuestra autoestima con el fin de reflejar una personalidad segura que pueda ser capaz de transmitir sus mensajes de manera efectiva logrando los resultados deseados.

3.2. La Percepción:

La percepción es un proceso activo que nos hace entender a través de los objetos, personas y sentidos el mensaje que nos entregan o la manera como debemos entregarlo.

Este proceso de percepción tiene cinco etapas:

1. Estimulación: los seres humanos poseemos lo que se conoce como atención selectiva. Es decir, atendemos aquello que satisface nuestras necesidades o que resultan agradables.
2. Organización: una vez atendemos el mensaje, organizamos dicha información mediante reglas, esquemas o guiones que nos ayudan a tener una idea sobre aquello que se nos entrega como mensaje.
3. Interpretación y evaluación: es el significado que le damos al mensaje.
4. Memoria: Una vez recibido el significado lo almacenamos en la memoria para utilizarlo o recuperarlo más adelante.
5. Recuperación: es el proceso mediante el cual se accede a la información que tenemos a la memoria.

En pocas palabras, las percepciones que nos formamos acerca de cualquier evento, persona, objeto o sentimiento suelen utilizarse en el futuro para ligar eventos, objetos o personas similares.

3.3. La Formación de Impresiones:

La formación de impresiones hace referencia al resultado de nuestras percepciones sobre algo o alguien que nos hace darle un sentido o significado a mensajes, acciones o gestos de los demás.

No podemos formar una impresión de algo o alguien con solo verlo por primera vez.

La formación de impresiones incluye traer a la mente circunstancias o personas parecidas que nos indican cómo será de manera predecible el actuar de una persona.

Por ejemplo, tenemos un amigo que practica fútbol en la universidad, pero no es un buen estudiante, aunque sí un excelente deportista.

La próxima vez que conozcamos a otra persona que también practica fútbol, inmediatamente lo encasillamos en lo que ya conocemos, es decir, pensamos que ese nuevo conocido es un excelente deportista, pero un muy mal estudiante.

4. El Arte de Escuchar

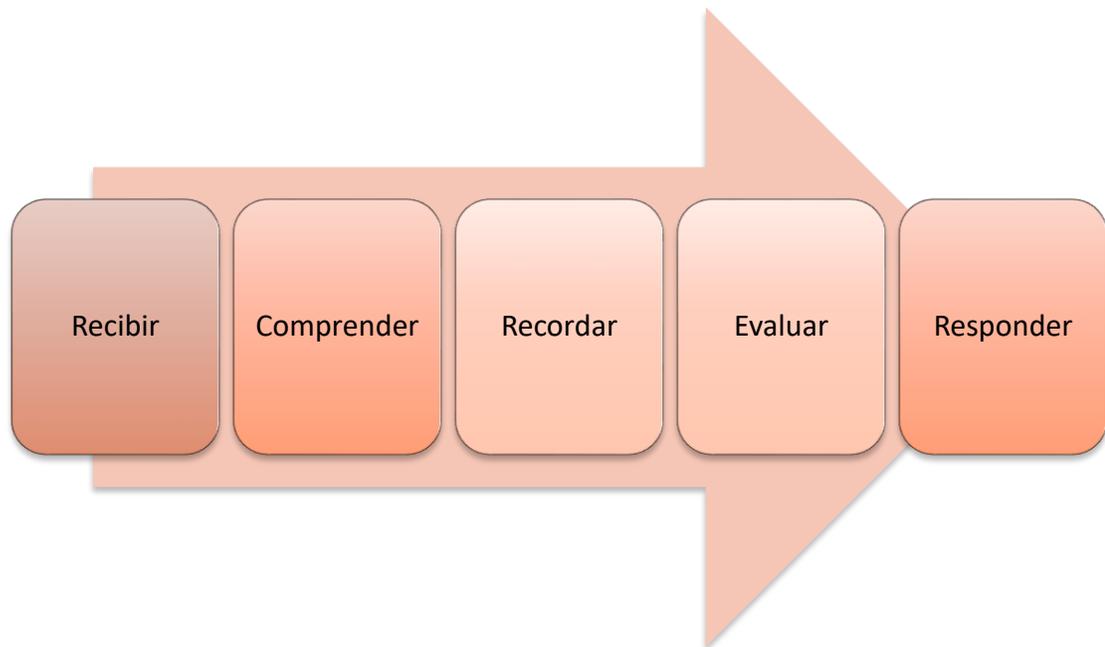
4.1. Definición y Beneficios de Escuchar:

Cuando hablamos de comunicación no solamente hablamos del proceso de hablar y expresar nuestras ideas a otra persona, también hacemos referencia al proceso de escuchar.

Y es que no existe comunicación interpersonal sin escucha activa, porque el éxito de la comunicación depende también de la habilidad adquirida de escuchar.

Cuando escuchas de manera efectiva en cada uno de los roles que cumples en tu vida eres capaz de interpretar de manera adecuada el mensaje que se te está transmitiendo, aprendes a relacionarte e influir con los demás y te ayuda a mantener relaciones saludables con otros.

4.2. El Proceso de la Escucha:



La primera etapa en el proceso de la escucha es **recibir** (escuchar y prestar atención al mensaje), una vez recibido el mensaje se pasa a la siguiente etapa de **comprensión** (Descifrar el significado del mensaje que escuchas), en otras palabras es entender el mensaje para luego **recordar** (retener lo que escuchas en la memoria) y luego **evaluar** (pensar críticamente y juzgar el mensaje), una vez evaluado el mensaje, la última etapa en el proceso de la escucha es **responder** (dar retroalimentación al mensaje).

Conclusiones

- Comunicarse de manera efectiva trae como beneficios el éxito personal, social y profesional ya que las amistades, relaciones y negocios se crean, mantienen y destruyen a través de las interacciones personales.
- La naturaleza de la comunicación interpersonal nos indica que la comunicación es diferente dependiendo del tiempo, personas, entornos y motivos por los que se quiere entregar un mensaje.
- Los elementos que conforman la comunicación son: Emisor y receptor, medida, codificación y decodificación, mensaje, retroalimentación, prealimentación, canal, ruido, contexto y ética. Todos estos elementos dan un sentido y significado a la comunicación interpersonal, por lo que deben tenerse en cuenta al momento de entregar un mensaje, ya que es importante que se entienda lo que se quiere comunicar de la manera como queremos que se comunique.
- Existen siete principios claves en la comunicación interpersonal: Es un proceso, tiene un propósito, es ambigua, puede ser simétrica o complementaria, hace referencia al contenido y la relación, la comunicación es una serie de eventos puntuados, es inevitable, irreversible e irrepetible.
- El significado que tenemos de nosotros mismos, lo que percibimos alrededor y la formación de impresiones son aspectos claves que debemos tener en cuenta al momento de tener una comunicación exitosa.
- Comunicarse no solo implica tener la capacidad de hablar de manera adecuada, entregar mensajes claros, tener en cuenta los diferentes significados de las palabras o dar sentido a un mensaje. Comunicarse de manera efectiva implica adquirir las habilidades necesarias para escuchar de manera activa y así interpretar mejor los mensajes.

Bibliografía

DeVito, Joseph A. (2013). The Interpersonal Communication Book. 13th Edition. New York. Ed. Pearson Education.

Frey, Lawrence R. (2003). Group Communication in Context Studies of Bona Fide Groups. Second Edition. London. Ed. Lea.

Dixon, Tara. Martin O' Hará (2008). Communication Skills. First Edition. USA. Ed. Practice Base Learning.

Espíndola, Castro José L. Marco A. Espíndola Castro /2005). Pensamiento Crítico. Primera Edición. México. Ed. Pearson Education.