

COMUNICA

EL DOCUMENTO YA ESTÁ CORREGIDO

Completa respondiendo a la pregunta qué forma de comunicación se utiliza en cada situación?
Verbal o no verbal.

- a. Un político expone su discurso. ...verbal.....
- b. Dos hombres cruzan por un paso de cebra o franja peatonal. ...no verbal.....
- c. Suena el timbre de receso.no verbal.....
- d. Un estudiante levanta la mano para pedir la palabra. ...no verbal.....
- e. Un podcast.verbal.....
- f. Un teléfono sonando.....no verbal.....

-Piensa en un tipo de cliente. Defínelo, da algunas características y explica cómo tratar con este tipo de cliente.

-Explica cada uno de los siguientes cuestionamientos.

¿Cómo influye la expresión facial en la comunicación no verbal y en la interpretación de los mensajes?

¿Cuál es la importancia de los gestos y movimientos corporales en la comunicación no verbal?
¿Cómo pueden variar en diferentes culturas?

¿Cuáles son los elementos clave de la comunicación no verbal en un entorno de negocios y cómo pueden afectar las relaciones profesionales?

¿De qué manera los tonos de voz y las variaciones en el habla pueden transmitir emociones o intenciones específicas?

¿Cuál es la relación entre el contacto visual y la comunicación no verbal? ¿Cómo puede el nivel de contacto visual afectar la percepción de una conversación?

¿Cómo se pueden interpretar las posturas y posiciones del cuerpo en la comunicación no verbal? ¿Qué señales pueden transmitir en diferentes contextos?

¿En qué medida los movimientos de las manos y los gestos pueden complementar o contradecir el lenguaje hablado en una interacción?

¿Qué papel juegan las expresiones faciales en la detección de emociones y la comprensión de las intenciones de una persona?

¿De qué forma se debe hacer una presentación para que tenga el éxito esperado? ¿Qué aspectos previos deberíamos tener en cuenta?

ESTUDIO DE CASOS. ANALIZA Y EXPLICA CON TUS PALABRAS DE ACUERDO A LO APRENDIDO EN CLASE.

Imagina que eres un consultor de comunicación y debes asesorar a una empresa en su estrategia de comunicación no verbal. ¿Cómo utilizarías la kinésica para mejorar la interacción con los clientes y transmitir confianza y profesionalismo?

En una reunión de negocios, un cliente extranjero muestra signos de incomodidad y evita el contacto visual directo. ¿Cómo podrías interpretar esta señal y qué estrategias utilizarías para adaptar tu comunicación no verbal y establecer una conexión efectiva?

En una presentación de ventas, el orador utiliza gestos excesivos y movimientos corporales distraídos. ¿Cómo afectaría esto a la comunicación no verbal y qué sugerencias darías para mejorar la expresión kinésica en una situación similar?

Una empresa desea expandirse a un mercado internacional y necesita comprender las diferencias culturales en la comunicación no verbal. Explora cómo la proxémica podría influir en la forma en que se gestionan las relaciones de negocios en diferentes culturas.

En una entrevista de trabajo, el entrevistador mantiene una distancia física demasiado cercana al candidato. ¿Cómo podría esto afectar la comunicación no verbal y qué medidas se podrían tomar para establecer una proxémica adecuada en la situación?

Analiza cómo la paralingüística, como la entonación y el ritmo del habla, puede influir en la persuasión y en la presentación de ideas en una negociación comercial.

Imagina que debes presentar un informe en una conferencia importante. ¿Cómo podrías utilizar la paralingüística para enfatizar puntos clave, mantener la atención del público y transmitir confianza en tu presentación?

En una reunión de equipo, un miembro muestra un tono de voz monótono y bajo volumen al comunicarse. ¿Cómo podría esto afectar la dinámica del grupo y qué recomendaciones darías para mejorar la paralingüística y fortalecer la comunicación efectiva?

Un gerente de ventas desea mejorar la comunicación con su equipo. ¿Cómo podría utilizar la kinésica para transmitir liderazgo, motivación y cohesión en el grupo de trabajo?

En un ambiente de negocios, se necesita tomar decisiones rápidas y efectivas. Explora cómo la comunicación no verbal, incluyendo la proxémica y la paralingüística, podría influir en la toma de decisiones y en la resolución de conflictos en el ámbito empresarial.

IMPORTANTE Comunicación no verbal, kinésica, proxémica y paralingüística, **TEN EN CUENTA COMO POSIBLES RESPUESTAS**

Como consultor de comunicación, utilizaría la kinésica para mejorar la interacción con los clientes y transmitir confianza y profesionalismo al enseñarles a utilizar gestos controlados y expresiones faciales positivas. También les ayudaría a utilizar el lenguaje corporal en sintonía con su mensaje y a mantener una postura abierta y relajada para generar confianza.

Si un cliente extranjero muestra signos de incomodidad y evita el contacto visual directo, podría interpretar esto como una posible diferencia cultural en la proxémica. Para establecer una conexión efectiva, adaptaría mi comunicación no verbal manteniendo una distancia adecuada y respetando su espacio personal. Además, utilizaría gestos y expresiones que sean comunes y aceptados en su cultura.

En una presentación de ventas, si el orador utiliza gestos excesivos y movimientos corporales distraídos, esto podría afectar la comunicación no verbal al distraer a la audiencia y disminuir la credibilidad. Sugeriría al orador practicar una postura y gestos más controlados,

enfocándose en resaltar puntos clave y utilizar movimientos intencionales que respalden el mensaje sin distraer.

En el caso de la expansión de una empresa a un mercado internacional, la proxémica juega un papel importante. Se debe comprender cómo se gestionan las relaciones de negocios en diferentes culturas para evitar malentendidos. Algunas culturas pueden preferir un mayor espacio personal, mientras que otras pueden estar más acostumbradas a una proximidad física más cercana. Es importante adaptarse a las normas culturales correspondientes.

Si el entrevistador mantiene una distancia física demasiado cercana al candidato, esto puede generar incomodidad en la comunicación no verbal. Para establecer una proxémica adecuada, se podría sugerir al entrevistador que mantenga una distancia respetuosa y cómoda con el candidato, evitando invadir su espacio personal, lo que facilitará una interacción más efectiva y sin tensiones.

La paralingüística, como la entonación y el ritmo del habla, puede influir en la persuasión y en la presentación de ideas en una negociación comercial. Un tono de voz enérgico y variado puede ayudar a mantener la atención del interlocutor y transmitir entusiasmo, mientras que un ritmo adecuado permite que el mensaje sea entendido con claridad. Adaptar la paralingüística a la situación y al objetivo de persuadir es fundamental.

Para utilizar la paralingüística en una presentación importante, se podría enfatizar puntos clave utilizando cambios de entonación y pausas estratégicas. Además, se puede utilizar un volumen de voz adecuado para asegurarse de que el público escuche y comprenda claramente el mensaje. La variación en el ritmo del habla también puede ayudar a mantener el interés y la atención del público.

Si un miembro de un equipo muestra un tono de voz monótono y bajo volumen al comunicarse, esto puede afectar negativamente la dinámica del grupo al dificultar la comprensión y generar falta de interés. Sería recomendable que el miembro practique variar el tono y el volumen de su voz, así como utilizar una pronunciación clara y enérgica para mejorar la paralingüística y fortalecer la comunicación efectiva.

Para que un gerente de ventas utilice la kinésica y transmita liderazgo, motivación y cohesión en el equipo de trabajo, podría fomentar el uso de gestos de apoyo y posturas abiertas que muestren confianza y autoridad. Además, podría enseñar a los miembros del equipo a utilizar movimientos corporales positivos y expresiones faciales alentadoras para mejorar la comunicación no verbal dentro del equipo.

La comunicación no verbal, incluyendo la proxémica y la paralingüística, puede influir en la toma de decisiones y en la resolución de conflictos en el ámbito empresarial. Por ejemplo, utilizar una proxémica adecuada al interactuar con colegas puede fomentar un ambiente de colaboración, mientras que una paralingüística efectiva, como el tono de voz calmado y la escucha activa, puede ayudar a reducir la tensión y facilitar la resolución de conflictos.

PREGUNTAS CON RESPUESTAS SUGERIDAS, PUEDES HACERLO CON TUS PALABRAS

¿Cómo influye la expresión facial en la comunicación no verbal y en la interpretación de los mensajes?

Influencia de la expresión facial en la comunicación no verbal: La expresión facial es un componente esencial de la comunicación no verbal, ya que puede transmitir emociones y estados de ánimo. Nuestras expresiones faciales pueden complementar, reforzar o contradecir el mensaje verbal que estamos transmitiendo. Además, la interpretación de los mensajes puede depender en gran medida de las expresiones faciales, ya que estas proporcionan pistas valiosas sobre cómo se siente la persona que habla.

¿Cuál es la importancia de los gestos y movimientos corporales en la comunicación no verbal?
¿Cómo pueden variar en diferentes culturas?

Importancia de los gestos y movimientos corporales en la comunicación no verbal: Los gestos y movimientos corporales también desempeñan un papel crucial en la comunicación no verbal. Pueden agregar énfasis a lo que se dice, mostrar interés o desinterés en el tema, e incluso sustituir o complementar ciertas palabras. Estos gestos y movimientos pueden variar significativamente en diferentes culturas, ya que lo que es considerado apropiado o significativo en una cultura puede no serlo en otra.

¿Cuáles son los elementos clave de la comunicación no verbal en un entorno de negocios y cómo pueden afectar las relaciones profesionales?

Elementos clave de la comunicación no verbal en un entorno de negocios: En un entorno empresarial, la comunicación no verbal puede afectar las relaciones profesionales de diversas maneras. La postura, el contacto visual, los gestos y el tono de voz pueden influir en la percepción que otros tienen sobre tu confianza, credibilidad, autoridad y nivel de interés. Es esencial ser consciente de estos elementos y asegurarse de que respalden el mensaje que deseas transmitir en un entorno profesional.

¿De qué manera los tonos de voz y las variaciones en el habla pueden transmitir emociones o intenciones específicas?

El papel de los tonos de voz y variaciones en el habla: Los tonos de voz y las variaciones en el habla pueden transmitir emociones, actitudes y enfoques específicos. Por ejemplo, un tono de voz apagado o entusiasta puede indicar tristeza o felicidad, respectivamente. La velocidad y el ritmo del habla también pueden indicar nerviosismo, calma o impaciencia. Es crucial ser consciente de cómo utilizas tu voz para transmitir el mensaje deseado.

¿Cuál es la relación entre el contacto visual y la comunicación no verbal? ¿Cómo puede el nivel de contacto visual afectar la percepción de una conversación?

Relación entre el contacto visual y la comunicación no verbal: El contacto visual es un componente importante de la comunicación no verbal. Un contacto visual adecuado puede indicar interés, atención y respeto hacia la otra persona. Sin embargo, en diferentes culturas, las normas sobre el contacto visual pueden variar ampliamente. Algunas culturas valoran un contacto visual prolongado como signo de sinceridad, mientras que otras pueden considerarlo una falta de respeto.

¿Cómo se pueden interpretar las posturas y posiciones del cuerpo en la comunicación no verbal? ¿Qué señales pueden transmitir en diferentes contextos?

Interpretación de posturas y posiciones del cuerpo: La postura y las posiciones del cuerpo pueden revelar mucho sobre el estado emocional y la actitud de una persona. Por ejemplo, una postura abierta con los brazos relajados puede indicar comodidad y confianza, mientras que una postura cerrada con los brazos cruzados puede sugerir defensividad o incomodidad. Estos signos pueden variar según el contexto cultural y situacional.

¿En qué medida los movimientos de las manos y los gestos pueden complementar o contradecir el lenguaje hablado en una interacción?

Movimientos de manos y gestos en la interacción: Los movimientos de manos y los gestos pueden complementar o contradecir el lenguaje hablado. Pueden ayudar a enfatizar puntos clave, mostrar entendimiento o demostrar una actitud relajada. Sin embargo, es importante tener en cuenta que algunos gestos pueden tener diferentes significados en diferentes culturas, por lo que es necesario tener sensibilidad cultural al utilizarlos.

¿Qué papel juegan las expresiones faciales en la detección de emociones y la comprensión de las intenciones de una persona?

Papel de las expresiones faciales en la detección de emociones: Las expresiones faciales desempeñan un papel crucial en la detección de emociones y en la comprensión de las intenciones de una persona. Nuestros rostros pueden mostrar una amplia gama de emociones, como felicidad, tristeza, sorpresa, enojo, disgusto, miedo, entre otras. Estas expresiones faciales nos permiten interpretar el estado emocional de los demás y ajustar nuestra respuesta en consecuencia.

¿De qué forma se debe hacer una presentación para que tenga el éxito esperado? ¿Qué aspectos previos deberíamos tener en cuenta?

9. Para que una presentación tenga éxito, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

Establecer objetivos claros.

Conocer a la audiencia.

Organizar la presentación de manera lógica.

Utilizar contenido relevante y conciso.

Utilizar apoyos visuales efectivos.

Practicar y familiarizarse con el contenido.

Prestar atención al lenguaje corporal y vocal.

Conectar con la audiencia desde el inicio.

Administrar bien el tiempo asignado.

Ser flexible y adaptarse a las reacciones de la audiencia.

Recuerda que la práctica y la preparación son clave para el éxito.

Marca la respuesta correcta en cada pregunta

Una comunicación oral debe ser:

A. Impersonal

B. Extensa

C. Breve

D. Personalizada

Cuando queremos expresar lo que pensamos o sentimos utilizamos la

A. Mirada

B. Paralingüística

C. Kinesia

D. La palabra

Puede producir bienvenida o rechazo en una presentación ante un auditorio

A. Mirada

B. Aspecto personal

C. Paralingüística

D. Postura Corporal

Lucia es una joven muy expresiva no hace falta que hable para demostrar su agrado o desagrado en cualquier situación, simplemente utiliza

- A. La voz
- B. La palabra
- C. Paralingüística
- D. **Mirada**

En todo lugar y en el trabajo en los momentos de tensión y en otras situaciones si se expresa simpatía es una forma de relajar la tensión mediante una...

- A. Postura Corporal
- B. La palabra
- C. **Sonrisa**
- D. Paralingüística

Susana estudiante del primer curso de la Universidad cuando se expresa oralmente posee tono volumen y ritmo, a esta comunicación no verbal se denomina...

- A. **Paralingüística**
- B. Postura Corporal

C. Kinesia

D. Proxémica

La necesidad la inquietud u otra emoción u otra emoción intensa que produce la espera de una cosa de interés o curiosidad en especial cuando son muchos los que la esperan el emisor debe crear interés, curiosidad en el receptor para mantener su atención.

A. Participación

B. Personificación

C. Ritmo

D. Expectación

E. Identificación

El proceso de comunicación en el cual el emisor reconoce a quien va dirigido el mensaje y viceversa el receptor reconoce de quien recibe o espera un mensaje Ambos se reconocen uno al otro.

A. Identificación

B. Expectación

C. Ritmo

D. Personificación

E. Participación

Puede ser entendido como adjudicarse vitalidad o características propias del hombre a animales vegetales u objetos

A. Expectación

B. Identificación

C. Ritmo

D. Personificación

E. Participación

Son Objetivos de la comunicación oral:

A. Transmitir información.

B. Que me presten atención.

C. Que me entiendan.

D. Todas son correctas.

Es el grado de elocución, inflexión y expresión de la voz alcanzada para lograr una expresión oral de la máxima calidad. Puede ser ascendente o descendente.

A. Entonación

B. Tono

C. Postura

D. Ritmo

La mirada cumple varias funciones en la interacción, una de ellas es:

A. Expresión de emociones

B. Distancia personal

C. Distancia social

D. Relajar la tensión

La respiración es el mecanismo que permite que el ser humano pueda hablar

A. Verdadero

B. Falso

Justifica:

La muletilla es el sonido palabra o frase que se repite por hábito de forma reiterada

A. Verdadero

B. Falso

Justifica:

Los rellenos son las informaciones adicionales o irrelevantes en un tema desarrollado

A. Verdadero

B. Falso

Justifica:

Las barreras en la comunicación son circunstancias que dificultan u obstaculizan el proceso de comunicación y que pueden hacer que éste pierda su eficacia. Las principales barreras que nos podemos encontrar en las comunicaciones verbales y no verbales son:

A. Físicas- semánticas- catalogadas

B. Físicas- psicológicas-fisiológicas

C. Físicas-paralingüísticas-catalogadas

Las BARRERAS SEMÁNTICAS en la comunicación se pueden producir por distintas causas, una de ellas es:

A. Por desconocimiento del idioma del emisor

B. Por prejuicios

C. Por funcionamiento defectuoso de los aparatos utilizados en la comunicación.

Las BARRERAS PSICOLÓGICAS en la comunicación son los frenos que crean el emisor o receptor inconscientemente, distorsionando el mensaje. Pueden ser:

A. Problemas auditivos

B. Los prejuicios.

C. Desconocimiento del idioma del emisor.

Para que un diálogo resulte eficaz debemos mantener una actitud de...

- a) Desconfianza.
- b) Interés.
- c) Tensión.
- d) Desinterés

Entre las ventajas de la comunicación oral se destacan:

- A. La diversidad de expresiones que se pueden emplear.
- B. La posibilidad de obtener una respuesta inmediata del receptor.
- C. La posibilidad de realizar aclaraciones en el momento.
- D. Todas son correctas

Los comportamientos que mantenemos en las comunicaciones orales, tales como la habilidad para adaptarnos al tema, para adecuar el lenguaje, etc. Son:

- a) Conocimientos.

b) **Habilidades.**

c) Comprender.

d) Interpretar.

Observar a nuestro interlocutor, tener una disposición psicológica, evitar realizar otras cosas, etc., son actitudes que debemos mantener a la hora de...

a) Hablar en público.

b) **Escuchar activamente.**

c) Al dar nuestra opinión.

En una exposición oral suelen estar involucrados los siguientes elementos:

A. Expositor – público – material de apoyo

B. Expositor – proyector – atril

C. Expositor – público – salón de clase

Se trata de clientes que hablan poco pero son buenos escuchando. No suelen mostrar sus emociones o motivaciones, por lo que es difícil saber qué piensa. Evitan comentar el producto

A. Cliente amistoso

B. Cliente silencioso

C. Cliente indeciso

Si bien el orador debe mostrarse convencido y firme en su posición, también debe escuchar las opiniones de la audiencia y respetar a aquellos que disienten con sus opiniones.

A. Verdadero

B. Falso

Justificar:

En general, toda exposición oral se estructura de la misma manera que cualquier discurso; es decir, introducción, desarrollo y conclusiones.

A. Verdadero

B. Falso

Justificar:

Una comunicación oral debe ser:

A. Clara

B. Extensa

C. Ambigua

D. Personalizada

Permite la satisfacción personal y el intercambio de ideas

A) Ritmo

B) Participación

C) Personificación

D) Expectación

E) Identificación

Las barreras en la comunicación son circunstancias que dificultan u obstaculizan el proceso de comunicación y que pueden hacer que éste pierda su eficacia. Las principales barreras que nos podemos encontrar en las comunicaciones verbales y no verbales son:

A. Físicas- semánticas- catalogadas

B. Físicas- psicológicas-fisiológicas

C. Físicas-paralingüísticas-catalogadas

La entrevista de panel es la que se práctica entre un grupo de personas ya sea entre candidatos o entrevistadores de distintas áreas de la empresa

A) Verdadero

B) Falso

Justificar: se refiere a la entrevista de grupo

La entrevista de grupo es la más común de todas, suele ser de carácter confidencial

A) Verdadero

B) Falso

Justificar: se refiere a la entrevista individual

La entrevista laboral es la que se da a través del proceso de la búsqueda de empleo

A) Verdadero

B) Falso

Justificar:

La voz es el grado de elocución e inflexión en una expresión oral

A) Verdadero

B) Falso

Justificar: se refiere a la entonación

La entonación es la materia prima de la comunicación oral

A) Verdadero

B) Falso

Justificar: Nuestra voz es la materia prima de la comunicación oral

Cuando estás en una conversación de grupo, para acabar la conversación debés simplemente dar la espalda e irte.

A. Verdadero

B. Falso

Justificar: Disculparse, saludar y luego irse