



**Nombre de alumnos: María Esther
Gómez alegría**

**Nombre del profesor: Rosario Gómez
Lujano**

Nombre del trabajo: ensayo

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: comportamiento social

Grado: único

Grupo: psicología

Pichucalco, Chiapas a 12 de octubre de 2020

Comunicación verbal.

La comunicación es el proceso mediante el cual se puede transmitir información de una entidad a otra. Los procesos de comunicación son interacciones mediadas por signos entre al menos dos agentes que comparten un mismo repertorio de signos y tienen unas reglas semióticas comunes.

Tradicionalmente, la comunicación se ha definido como "el intercambio de sentimientos, opiniones, o cualquier otro tipo de información mediante el habla, escritura u otro tipo de señales". Todas las formas de comunicación requieren un emisor, un mensaje y un receptor destinado, pero el receptor no necesita estar presente ni consciente del intento comunicativo por parte del emisor para que el acto de comunicación se realice. En el proceso comunicativo, la información es incluida por el emisor en un paquete y canalizada hacia el receptor a través del medio. Una vez recibido, el receptor decodifica el mensaje y proporciona una respuesta.

radicionalmente, la comunicación se ha definido como "el intercambio de sentimientos, opiniones, o cualquier otro tipo de información mediante habla, escritura u otro tipo de señales". Todas las formas de comunicación requieren un emisor, un mensaje y un receptor destinado, pero el receptor no necesita estar presente ni consciente del intento comunicativo por parte del emisor para que el acto de comunicación se realice. En el proceso comunicativo, la información es incluida por el emisor en un paquete y canalizada hacia el receptor a través del medio. Una vez recibido, el receptor decodifica el mensaje y proporciona una respuesta.

Factores de la comunicación

Los elementos que deben darse para que se considere el acto de la comunicación son:

Emisor: Es quien emite el mensaje, puede ser o no una persona.

Receptor: Es quien recibe la información.

Canal: Es el medio físico por el que se transmite el mensaje, como internet, teléfono, etc.

Código: Sistema de señales o signos que se usan para transmitir un mensaje, por ejemplo, el inglés, el castellano, el código morse.

Proceso de transmisión de ideas

Hablar del tema de comunicación es de vital interés en una relación entre individuos, organizaciones o a mayor escala, si el objetivo que se busca es la coordinación, establecimiento de acuerdo y cumplimiento de objetivos. Debido a que una carencia o ineficiencia en este ámbito, merma las capacidades de los involucrados, teniendo como situaciones factibles, la incomprensión del mensaje, la falla en la implementación de operaciones, ruptura de relaciones de distintos índoles, entre otras situaciones.

Comprender las causas del comportamiento de los otros

Cada uno de nosotros tenemos actitudes hacia casi todas las cosas o personas del mundo en las que hayamos pensado en algún momento. Las actitudes son las formas de reaccionar (conductas, comportamientos) a algún estímulo producido por un ser vivo o por alguna otra cosa; cuando la respuesta la hacemos verbalmente se denomina opinión. Las actitudes se componen de tres elementos: el cognitivo, el emocional y el conductual. Miremos un ejemplo, Usted lee un artículo en un periódico sobre el aborto, su actitud frente a la idea se descompone en 1. lo que piensa: creo que es antinatural; 2. lo que siente: tristeza por la cantidad de niños que mueren; 3. su conducta: no aceptar que su compañera aborte. Las actitudes corresponden a las expresiones psíquicas del ser humano: el pensar, el sentir y la voluntad (Mowry, 1994). Los tres componentes de las actitudes frecuentemente se encuentran en contradicción unos con otros: Se piensa que es malo fumar pero se actúa fumando. Siente repulsión hacia el superior pero lo halaga. Al ser las actitudes conductas, pueden ser desarrolladas o modificadas. Todos nosotros podemos recordar experiencias en donde alguien, papá, mamá, maestro, el médico o el sacerdote, ha tratado de convencernos de que cambiemos algún hábito, actitud o conducta respecto a algo y algunas veces han logrado el desarrollo o el cambio de un comportamiento. Existen varias teorías que explican la formación o modificación de las actitudes las cuales voy a agrupar en tres grandes grupos: las teorías cognoscitivas, las teorías Conductistas y las teorías Psicoanalíticas.

Teoría de la motivación de McGregor Esta teoría se fundamenta en la idea de que las actitudes y los comportamientos son motivados por las necesidades de Cada ser humano, las cuales van cambiando de acuerdo a la situación espacio-temporal que enfrenta el individuo. Otro concepto es el de que cada vez que una necesidad es satisfecha, el individuo busca otra necesidad que satisfacer, en un proceso que solo termina con la muerte del ser. En este modelo las necesidades humanas son ordenadas ascendentemente de la siguiente manera: En el nivel más bajo se encuentran las necesidades vitales, salud, alimentación, abrigo y sexo, luego vienen las necesidades de estabilidad como protección a las amenazas del entorno, la búsqueda de estabilidad o el aseguramiento. Abraham H. Maslow (1908-1970) se dedicó al estudio de las personas sanas, examinó la alegría, el entusiasmo, el amor y la satisfacción. Construyó su teoría reconociendo que todo ser humano tiene dos tipos de necesidades: las primarias que corrigen deficiencias y las secundarias que persiguen el nivel más alto de existencia del ser humano. Tan pronto se satisfagan las necesidades primarias, el ser se comienza a preocupar por las necesidades de otro nivel superior que corresponden a aquellas que nos dejan gratificaciones de tipo espiritual o psíquico.