



LIC. MEDICA VETERINARIA Y ZOOCTENIA

REDACCION EN ESPAÑOL

MARISSA CRUZ PAZ

INTRODUCCION

ASESOR: VICTOR ANTONIO GONZALES SALAS

1er SEMESTRE

TAPACHULA, CHIAPAS

17/11/2022

INTRODUCCION

La comunicación es la forma de interacción entre dos o más personas, ya sea mediante la palabra hablada o escrita, gestos, ademanes, expresiones emocionales, etc. Cuyo resultado es el intercambio de significados que conducen a la comprensión y, en el mejor de los casos a un acuerdo, a un comportamiento adecuado.

A grandes rasgos, la comunicación se caracteriza por: presencia de un emisor y un receptor. Para que se produzca la comunicación, debe haber alguien que dirija un mensaje a otro. A su vez, si nadie recibe el mensaje a otro. A su vez, si nadie recibe el mensaje, la comunicación no se realiza.

El interés comunicativo puede definirse como: la inclinación o el sentimiento de comunicar algo, que llama la atención y satisface los deseos de ver y de conocer. El interés concreta su incentivo de comunicar en la necesidad y específicamente en la actividad comunicativa.

Interés académico de la comunicación es la que realiza el emisor ante un grupo de receptores interesados en conocer acerca de determinados conceptos o temas de un área particular de estudios, esta comunicación puede ser oral o escrita.

Entre los métodos de la comunicación expresiva se incluye hablar, usar el lenguaje de señas, hacer gestos, señalar o llorar. Comunicación receptiva: se refiere a la forma en la cual alguien interpreta o entiende la comunicación de un emisor. Escuchar y leer son ejemplos de comunicación receptiva.

Campos de la comunicación: comunicación y desarrollo, periodismo y medios, comunicación digital, comunicación corporativa y comunicación publicitaria.

Son metas específicas para comunicar información, conocimientos y emociones. Los objetivos de comunicación y emociones. Los objetivos definen las intenciones

y metas generales de la comunicación, tanto para los individuos como para las empresas, y no siempre son fáciles de medir.

- **Mostrar empatía:** escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de "ponernos en su pellejo" y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. No se trata de mostrar alegría, si siquiera de ser simpáticos.

Simplemente, que somos capaces de ponernos en su lugar. Sin embargo, no significa aceptar ni estar de acuerdo con la posición del otro. Para demostrar esa actitud, usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

- **Parafrasear:** este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

- **Emitir palabras de refuerzo o cumplidos:** pueden definirse como verbalizaciones que suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir. Algunos ejemplos serían: "Esto es muy divertido"; "Me encanta hablar contigo" o "Debes ser muy bueno jugando al tenis". Otro tipo de frases menos directas sirven también para transmitir el interés por la conversación: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

- **Resumir:** mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración. Expresiones de resumen serían: o "Si no te he entendido mal...". O "O sea, que lo que me estás diciendo es...". o "A ver si te he entendido bien...".