

# **La Comunicación**

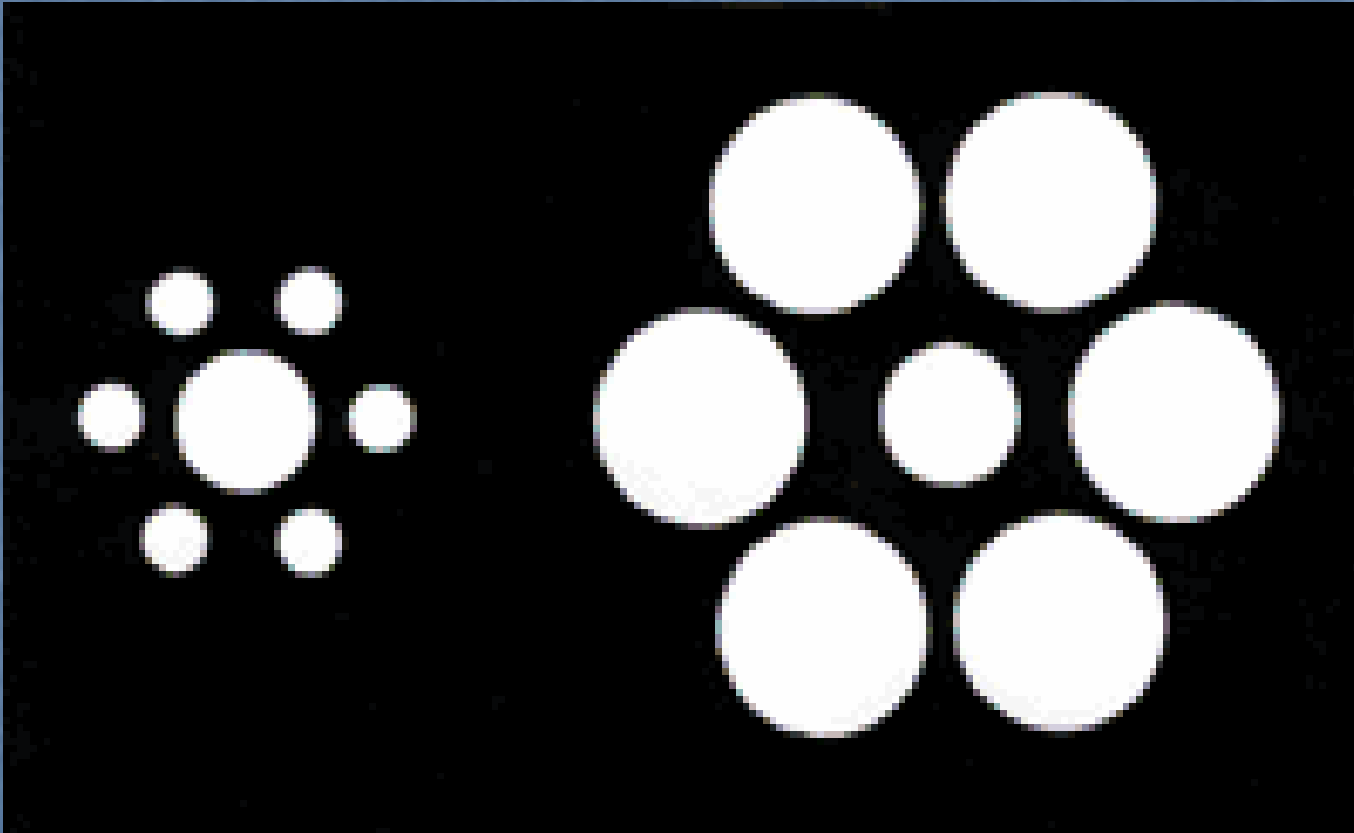
La Comunicación:

Percepción y Comportamiento

## **Percepción**

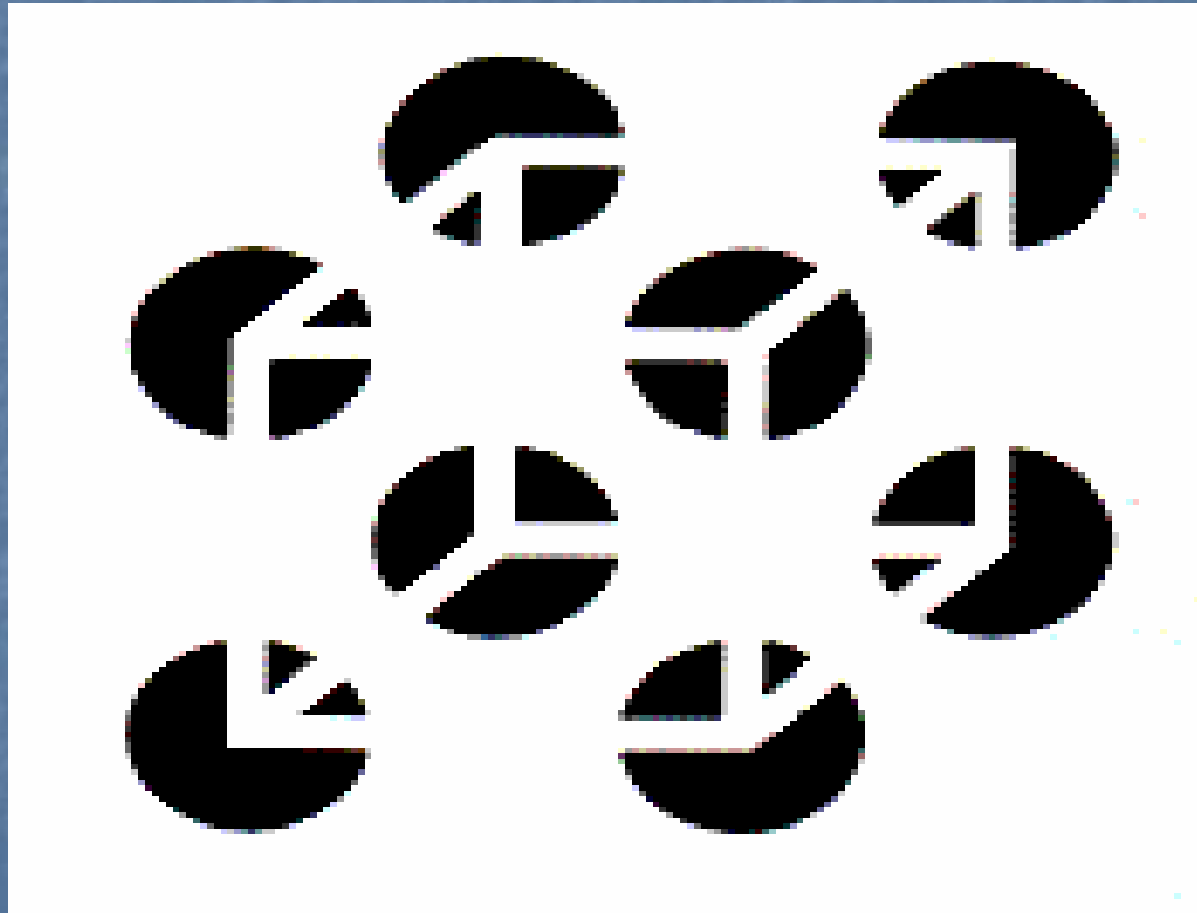
**Es el proceso a través del cual, los individuos reciben, organizan e interpretan la información obtenida.**

Compare el tamaño de la esfera central de cada conjunto



Hallazgo El contexto influye en la percepción.

¿Que Percibes en esta figura?



Ley de cierre o clausura. La Mente construye y cierra la totalidad de acuerdo a su experiencia

**Lee esto rápidamente:**



Posiblemente leas "Un pájaro está en el nido solito",  
pero en realidad hay una Errata...

Casi seguro que afirmarías que es un viejo con barba  
y extraño pelo largo,



pero relaja la vista y verás que en realidad son una  
pareja de novios besándose y abrazándose rodeados  
de bonitas hojas de parra.

## Apliquemos esto al comportamiento entre las personas:

- ✓ - Nuestro comportamiento hacia los demás depende de la forma en que lo percibimos.
- ✓ - Debemos reconocer que siempre hay una interpretación personal y subjetiva de las situaciones y no una visión exacta de ellas.
- ✓ - El comportamiento de los demás hacia nosotros depende de cómo nos perciben en cada momento.

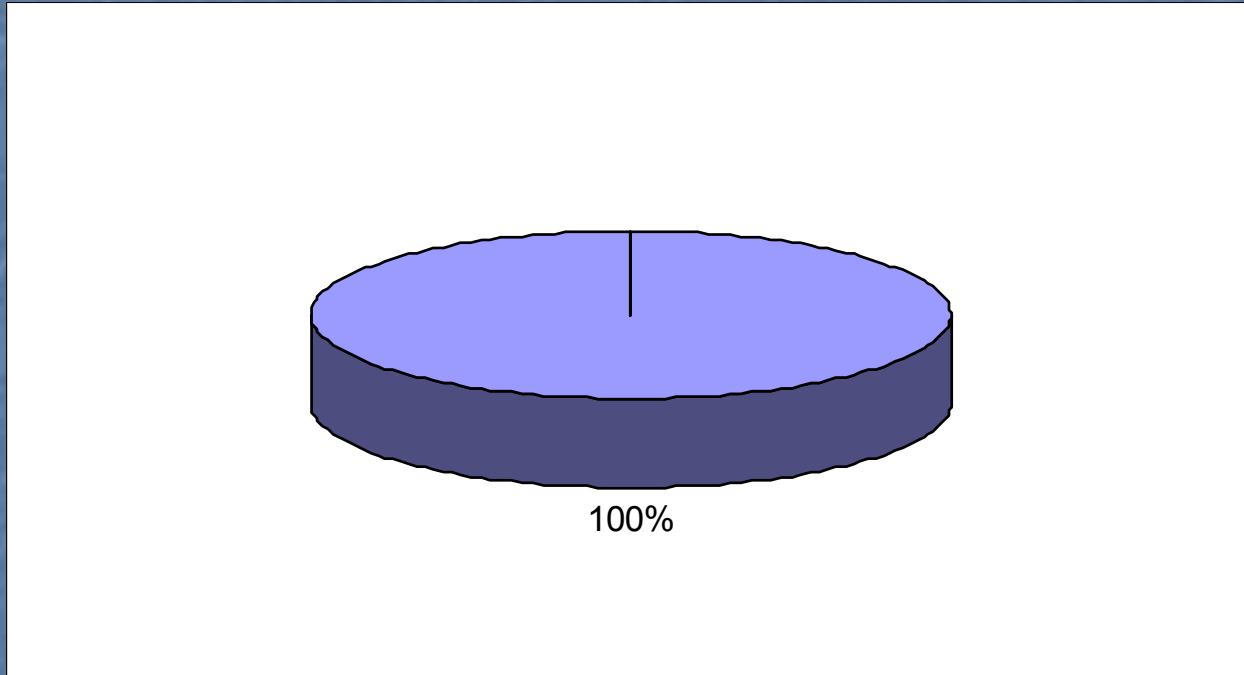
# La Comunicación

## Objetivos

- Entender componentes de la comunicación
- Entender los 5 niveles de escuchar
- Entender técnicas de comunicación efectiva

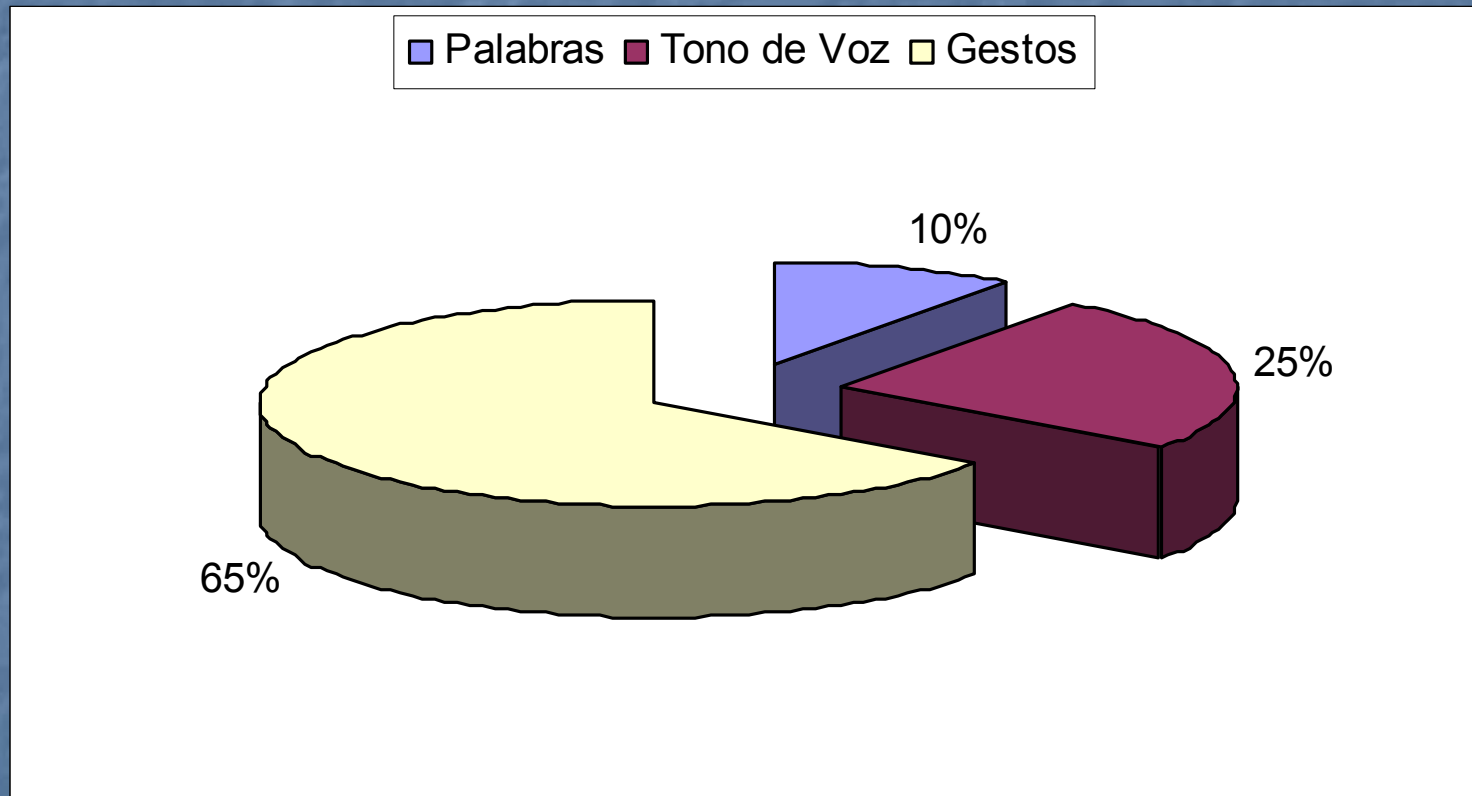


# La Comunicación



% Palabras \_\_\_\_\_ % Tono de Voz \_\_\_\_\_ % Gestos \_\_\_\_\_

# La Comunicación



# MODELO DE COMUNICACIÓN



Propósito del  
mensaje

Interpretación del  
mensaje

## BARRERAS POTENCIALES DE LA COMUNICACION EFECTIVA

- Formular respuestas en nuestras mentes mientras otra persona está hablándonos, en vez de escucharlo realmente.
- Recibir información que no es la correspondiente a nuestros conceptos. ( Esto tiene relación con el tipo de información que recibimos).

Terminologías (uso de siglas, abreviaturas,)

**Una sobrecarga de información**

**Actuar a la defensiva**

**Los idiomas**

# Cinco Niveles de Escuchar

## 1. Ignorar

Realmente no escuchando, ni haciendo caso

---

## 2. Pretender

Actuando, fingiendo como si estuviera escuchando

---

## 3. Selectivo

Escuchando solo lo que nos interesa

---

## 4. Atento

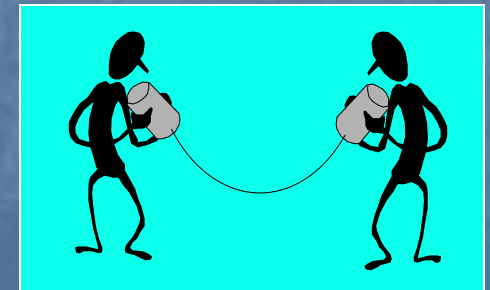
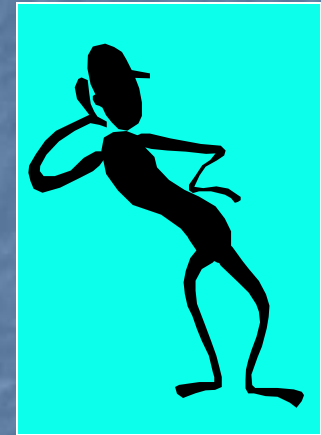
Enfocándonos en las palabras transmitidas

---

## 5. Enfático

Tratando de entender, desde el punto de vista de la otra persona

---



# ESCUCHANDO ACTIVAMENTE



Herramientas que se pueden utilizar para verificar *que el propósito del mensaje realmente fue entendido*. Esto se puede hacer identificando o reflejando el contenido o sentimiento de lo que fue dicho.

