



## Práctica 11: Reconocer los elementos de la comunicación

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL Y HABILIDADES SOCIALES EN LAS RELACIONES DE AYUDA PROFESIONAL		
Tema: ELEMENTOS Y TIPOS DE COMUNICACIÓN		
<b>Competencia implicada</b>	C3: Capacidad de intervención en la relación de ayuda, mediante la comunicación efectiva verbal y no verbal	
<b>Resultado de aprendizaje esperado</b>	R7: Conoce los elementos de la comunicación y los interpreta en el contexto profesional.	
OBJETIVOS PEDAGOGICOS	ACTIVIDADES/METODOLOGIA	RECURSOS
<p>Reflexionar sobre la importancia del lenguaje no verbal en la comunicación.</p> <p>Realizar búsqueda de información basada en la evidencia.</p>	<p>Definir como verdaderas o falsas las afirmaciones de la ficha.</p> <p>Buscar apoyo bibliográfico a las respuestas.</p>	<p>Ficha de trabajo.</p> <p>Ficha de apoyo.</p>

### Ficha de trabajo:

	Verdadero/Falso	Razonamiento basado en la evidencia
Una persona siempre comunica algo con su cuerpo.		
Cuando una persona miente, sus gestos lo delatan: aumenta el parpadeo, toca su cara con la mano, se ahoga, etc.		
Cuando el ojo ve algo agradable, la pupila se dilata.		
El volumen de la voz pertenece a la comunicación no verbal. La entonación no solo es sonido sino también una forma de expresar emoción (enfado, nervios, alegría, tristeza, etc....)		
En una pareja que camina por la calle cogida de la mano, el que lleva la palma hacia atrás es la persona dominante en la relación.		

**Ficha de apoyo:**

Aunque algunas de las informaciones que aparecen en internet, no son fiables ya que no están basadas en la evidencia científica, otras se incluyen en foros de personas interesadas por un tema, preocupadas por transmitir información a la población general.

A la hora de recurrir a estos espacios de la red, hay que mostrar prudencia, pero no hay que descartar que puedan ser lugares valiosos para ver diferentes criterios sobre un tema.

En este caso, te mostramos ejemplos de respuestas que se pueden encontrar en la red. No quiere decir que en otros contextos, estas afirmaciones se pongan en duda o cuestionen. Es importante leer diferentes opiniones para tener criterio propio y para decidir cuánta importancia, cada uno/a, queremos darle a este tema.

	Verdadero o/Falso	Razonamiento basado en la evidencia
Una persona siempre comunica algo con su cuerpo.	Verdadero	Una parte del éxito de la comunicación depende de cómo nos expresamos con el cuerpo. Las otras personas reciben información de las palabras, pero también de lo que expresamos con el cuerpo. Se calcula que el 70% del impacto de la comunicación procede de los gestos, tono de voz, etc.  <a href="http://www.eldebate.es/beatriz-ariza/cuerpo-comunica-dicen-palabras-04052015-1044">http://www.eldebate.es/beatriz-ariza/cuerpo-comunica-dicen-palabras-04052015-1044</a>
Cuando una persona miente, sus gestos lo delatan: aumenta el parpadeo, toca su cara con la mano, se ahoga, etc.	Verdadero	El lenguaje no verbal nunca miente. Las personas pueden fingir, pero surgirán microgestos contradictorios que le pueden delatar. Los más comunes son los movimientos musculares, muecas, sudoración, sonrojo, parpadeo, tics, etc.  <a href="http://www.escuchaactiva.com/articulo_detectar_mentiras.htm">http://www.escuchaactiva.com/articulo_detectar_mentiras.htm</a>
Cuando el ojo ve algo agradable, la pupila se dilata.	Verdadero	Cuando miramos algo que no nos gusta o desagrada, reducimos el tamaño de la pupila. Al contrario, cuando nos gusta algo o nos agrada, la aumentamos, hasta tres veces más.  Algunos estudios dicen que puede ejercer un efecto inverso, ya que nos sentimos atraídos/as por personas con pupilas dilatadas, así que ante alguien que nos gusta, dilatamos las pupilas para ser más

		<p>atractivos/as.</p> <p><a href="http://www.topmente.com/?p=471">http://www.topmente.com/?p=471</a></p>
<p>El volumen de la voz pertenece a la comunicación no verbal. La entonación no solo es sonido sino también una forma de expresar emoción (enfado, nervios, alegría, tristeza, etc....)</p>	Verdadero	<p>La forma en la cual comprendemos un mensaje depende de las características de la voz. Diferentes modulaciones de la voz, elevar el tono, realizar pausas, no realizarlas, remarcar una palabra, ayudan a descifrar nuestro estado de ánimo.</p> <p><a href="http://www.escuchaactiva.com/articulo_caracteristicas_voz.htm">http://www.escuchaactiva.com/articulo_caracteristicas_voz.htm</a></p>
<p>En una pareja que camina por la calle cogida de la mano, el que lleva la palma hacia atrás es la persona dominante en la relación.</p>	Verdadero	<p>Algunas teorías señalan que la persona que lleva la mano por delante con la palma hacia atrás, es la persona dominante de la relación. Y al contrario, la persona que lleva la mano por detrás con la palma hacia delante, se muestra como la sumisa en la misma relación.</p> <p><a href="http://www.topmente.com/?tag=parejas">http://www.topmente.com/?tag=parejas</a></p>