

## Ficha Técnica

<b>Titulación:</b>	Grado en Periodismo		
<b>Plan BOE:</b>	BOE número 71 de 24 de marzo de 2014		
<b>Asignatura:</b>	Teoría de la Comunicación Interpersonal		
<b>Módulo:</b>	Teoría de la Comunicación Social		
<b>Curso:</b>	2º	<b>Créditos ECTS:</b>	6
<b>Tipo de asignatura:</b>	Obligatoria	<b>Tipo de formación:</b>	Teórica

## Presentación

El objetivo de la asignatura Teoría de la Comunicación Interpersonal, correspondiente al Grado de Periodismo, se centra en conocer los procesos básicos que subyacen a los distintos fenómenos que caracterizan la comunicación entre las personas. La comunicación es la base de la vida social y, por tanto, la dimensión más importante de la conducta humana. En cualquier momento del día y cualquier contexto, los seres humanos están inmersos en interacciones sociales donde la transmisión de información y el propósito comunicativo (compartir significados) constituyen los ejes fundamentales de sus relaciones, implicando a distintas personas y con diversas finalidades subyacentes.

## Competencias y/o resultados del aprendizaje

- Capacidad para identificar los modelos teóricos explicativos de la comunicación de masas.
- Capacidad para distinguir los diferentes géneros literarios y revisar los géneros periodísticos vinculados con la literatura.
- Capacidad para conocer los determinantes de la comunicación eficaz a grandes y pequeñas audiencias, incluyendo la comunicación no verbal y el uso del lenguaje corporal.
- Capacidad para contextualizar adecuadamente los sistemas de medios de comunicación y en particular la Estructura Mundial de la Información.
- Capacidad para relacionar los principales hitos y tendencias en la historia de la comunicación y su impacto e influencia en la sociedad.
- Describir las principales tendencias de investigación en la comunicación social, así como sus diferentes modelos: behavioristas, funcionales, constructivistas y estructuralistas.
- Dominar las técnicas de persuasión ante pequeños y grandes auditorios.

## Contenidos Didácticos

- 1 Naturaleza de la comunicación y de la comunicación interpersonal.
  - 1.1 Naturaleza de la comunicación
  - 1.2 Elementos estructurales del proceso comunicativo
    - 1.2.1 El emisor
    - 1.2.2 El mensaje
    - 1.2.3 El canal
    - 1.2.4 El receptor
    - 1.2.5 Barreras y ruidos comunicativos
    - 1.2.6 La retroinformación

- 1.3 Funciones de la comunicación
  - 1.3.1 Función expresiva
  - 1.3.2 Función identitaria
  - 1.3.3 Función relacional
  - 1.3.4 Función informativa
  - 1.3.5 Función persuasiva
- 1.4 Definición de comunicación y principios básicos
  - 1.4.1 La comunicación es intencional
  - 1.4.2 La comunicación implica el manejo de diferentes códigos para elaborar el mensaje
  - 1.4.3 La comunicación es relacional
  - 1.4.4 La comunicación tiene sus implicaciones éticas y se puede aprender a comunicar mejor
- 2 Teorías de la comunicación.
  - 2.1 Introducción. Naturaleza de las teorías científicas
    - 2.1.1 Componentes de la teoría
    - 2.1.2 Objetivos de la teoría
    - 2.1.3 Las relaciones entre la teoría y la práctica
    - 2.1.4 Los paradigmas
  - 2.2 Teoría del interaccionismo simbólico
    - 2.2.1 Postulados fundamentales
    - 2.2.2 Conceptos fundamentales
  - 2.3 Teoría del intercambio social
    - 2.3.1 Supuestos fundamentales de la teoría del intercambio
    - 2.3.2 La evaluación de las relaciones y sus resultados
    - 2.3.3 Modelos y estructuras de intercambio
  - 2.4 Teorías de la disonancia cognitiva
    - 2.4.1 Supuestos teóricos
    - 2.4.2 Magnitud de la disonancia
    - 2.4.3 Procesos implicados en la reducción de la disonancia
- 3 Comunicación verbal.
  - 3.1 Introducción
  - 3.2 La naturaleza del lenguaje
    - 3.2.1 El principio de selección arbitraria
    - 3.2.2 Lenguaje y convenciones sociales
  - 3.3 El lenguaje: procesos básicos
    - 3.3.1 Lenguaje y significado
    - 3.3.2 Denotación, connotación y significado del mensaje
  - 3.4 Claridad de los mensajes
    - 3.4.1 Concreción, especificidad y precisión en el uso del lenguaje
    - 3.4.2 Cómo conseguir hablar con claridad
    - 3.4.3 Datar la información y relativizar las generalidades
    - 3.4.4 Cultura y comunicación verbal
  - 3.5 Hablar con propiedad
  - 3.6 Construcción de la realidad, lenguaje y comunicación
- 4 Comunicación no verbal.
  - 4.1 Introducción
  - 4.2 Movimientos corporales
    - 4.2.1 Contacto visual
    - 4.2.2 Expresiones faciales
    - 4.2.3 Expresiones gestuales

- 4.2.4 Posturas corporales
  - 4.3 Funciones de los movimientos corporales
  - 4.4 Influencia de la cultura en la expresión de los movimientos corporales
  - 4.5 Diferencias de género en movimientos corporales
  - 4.6 Elementos paralingüísticos
    - 4.6.1 Interferencias vocales
  - 4.7 Estilo personal
    - 4.7.1 Comunicación no verbal a través de los vestidos
    - 4.7.2 Comunicación no verbal y equilibrio
    - 4.7.3 Comunicación no verbal a través del tacto
    - 4.7.4 Comunicación no verbal y el tiempo
  - 4.8 Comunicación no verbal y el ambiente
    - 4.8.1 El espacio
  - 4.9 Comunicación no verbal, temperatura, iluminación y color
- 5 La comunicación en grupos.
- 5.1 Introducción
  - 5.2 Factores determinantes de la comunicación grupal
    - 5.2.1 Tamaño del grupo
    - 5.2.2 Estatus y poder
    - 5.2.3 Ambiente físico
    - 5.2.4 Tiempo para comunicar
    - 5.2.5 Aglomeración y temperatura
    - 5.2.6 Experiencia previa de los miembros del grupo
    - 5.2.7 Suposiciones falsas en relación con la comunicación
    - 5.2.8 Otros factores
  - 5.3 Las defensas en la interacción comunicativa
  - 5.4 Redes sociales de comunicación
    - 5.4.1 Redes formales
    - 5.4.2 Redes informales
    - 5.4.3 Consecuencias de la utilización de las redes comunicativas
- 6 Comunicación mendaz: la producción y detección de la mentira.
- 6.1 Introducción: la naturaleza de la mentira y el engaño
  - 6.2 La mentira como objeto de estudio en el marco de la comunicación interpersonal
  - 6.3 Procesos subyacentes en la emisión de una mentira
  - 6.4 Indicadores no verbales de la mentira
    - 6.4.1 Indicadores faciales
    - 6.4.2 Indicadores corporales
  - 6.5 Indicadores verbales de la mentira
    - 6.5.1 Lentitud del habla
    - 6.5.2 Incongruencia y falta de detalles
    - 6.5.3 El estilo lingüístico del mentiroso
    - 6.5.4 Señales verbales de sinceridad
  - 6.6 Consideraciones finales sobre la mentira y su detección
- 7 Hablar en público (I).
- 7.1 Introducción
  - 7.2 Fase de preparación
    - 7.2.1 Elección del tema, examen de la audiencia y especificación de objetivos
    - 7.2.2 Recopilar información pertinente sobre el tema
    - 7.2.3 Organización del discurso a partir de la información obtenida

- 7.2.4 Adaptar la información a la audiencia
- 7.2.5 Ensayar el discurso
- 8 Hablar en público (II).
  - 8.1 Introducción
  - 8.2 Postulados de la acción comunicativa
    - 8.2.1 Postulado de credibilidad
    - 8.2.2 Postulado de motivación intelectual
    - 8.2.3 Postulado de significación e importancia
    - 8.2.4 Postulado de imaginación
    - 8.2.5 Postulado de intensidad
  - 8.3 Habilidades no verbales
    - 8.3.1 Postura
    - 8.3.2 Apariencia
    - 8.3.3 Expresiones faciales
    - 8.3.4 Mirada
    - 8.3.5 Proximidad
    - 8.3.6 Movimientos
    - 8.3.7 Gestos
    - 8.3.8 Orientación
  - 8.4 Habilidades paralingüísticas
    - 8.4.1 Volumen
    - 8.4.2 Pronunciación
    - 8.4.3 Velocidad
    - 8.4.4 Fluidez
    - 8.4.5 Pausas
    - 8.4.6 Tono y entonación
  - 8.5 Miedo a hablar en público
    - 8.5.1 Cómo controlar el miedo a hablar en público
- 9 Comunicación para cambiar conductas.
  - 9.1 Introducción
  - 9.2 El principio de contraste
  - 9.3 El principio de sanción social
    - 9.3.1 Características individuales y sanción social
    - 9.3.2 Características situacionales y sanción social
    - 9.3.3 Características sociales y sanción social
  - 9.4 El principio de simpatía
    - 9.4.1 Familiaridad
    - 9.4.2 Atractivo físico
    - 9.4.3 Similitud
    - 9.4.4 Halagos
    - 9.4.5 Asociación
  - 9.5 El principio de reciprocidad
    - 9.5.1 La técnica del rechazo y retirada o de la puerta en la cara
    - 9.5.2 La técnica del “y eso no es todo”
  - 9.6 El principio de escasez
  - 9.7 El principio del compromiso y coherencia
    - 9.7.1 Requisitos del compromiso
    - 9.7.2 Técnicas basadas en el principio de compromiso y coherencia

- 10 La escucha activa.
  - 10.1 Introducción: la naturaleza de la escucha activación
  - 10.2 Barreras a la escucha
    - 10.2.1 Juzgar
    - 10.2.2 Comparar
    - 10.2.3 Ensayar durante la conversación
    - 10.2.4 Caer en ensoñaciones
    - 10.2.5 Leer el pensamiento de la otra personajes
    - 10.2.6 Desviar el tema de conversación
    - 10.2.7 Tamizar la información recibida
    - 10.2.8 Tranquilizar
    - 10.2.9 Asesorar
    - 10.2.10 Identificarse
    - 10.2.11 Estar en posesión de la verdad
    - 10.2.12 Discutir
  - 10.3 El proceso de escuchar
    - 10.3.1 Atender
    - 10.3.2 Entender
    - 10.3.3 Retener y recordar la información
    - 10.3.4 Analizar críticamente las palabras del otro
    - 10.3.5 Responder con vigor para proporcionar bienestar

## Contenidos Prácticos

Durante el desarrollo de la asignatura se realizarán las siguientes actividades prácticas:

- Observación y análisis de la comunicación grupal.
- Reflexión sobre material audiovisual sobre la comunicación no verbal y sobre la detección de la mentira.
- Análisis de los principios de influencia interpersonal en anuncios publicitarios.

## Evaluación

El sistema de evaluación del aprendizaje de la UDIMA contempla la realización de diferentes tipos de actividades de evaluación y aprendizaje. El criterio de valoración establecido se detalla a continuación:

Actividades de aprendizaje	10%
Controles	10%
Actividades de Evaluación Continua (AEC)	20%
Examen final presencial	60%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## Bibliografía

- Stavraki, M. (2013). *Manual de Teoría de la Comunicación Interpersonal*. Madrid: Ed. Udimá.