Universidad de Navarra

Comunicación interpersonal (Psicología)

Guía docente 2025-26

PRESENTACIÓN

La comunicación interpersonal constituye la forma más inmediata frecuente e integral de actuación Interpsíquica. El tema de la comunicación contiene variaciones de amplísimo espectro, a cuya determinación se concurre desde diferentes perspectivas cómo puede ser: la etnología, la psiquiatría, la psicolingüística, la antropología y evidentemente la psicología. Estas ciencias y aún otras más, han producido tantos estudios afines sobre comunicación humana que la preocupación por el tema desborda el ámbito estrictamente científico.

El **fin último de la asignatura** de comunicación interpersonal es **proporcional al alumno los conocimientos** más relevantes en cuanto a la comunicación humana desde la perspectiva de la psicología **y proporcionarle las habilidades necesarias para poder aplicar lo aprendido** en situaciones específicas y en diferentes ámbitos laborales.

La asignatura comenzará con una *visión general de la comunicación*, sus principios básicos y elementos estructurales. A partir de ese momento se profundizará en las *diferentes formas comunicativas* y las razones psicosociales a las que responde. Los *modelos principales* que desde la psicología han abordado este tema, proporcionarán al alumno las estrategias necesarias para una resolución adecuada de conflictos y una negociación eficaz con otros interlocutores. Se completarán los módulos anteriores, más relacionados con la comunicación verbal, con *aspectos específicos de la comunicación no verbal*, la mentira en la comunicación interpersonal y la influencia de la mediación tecnológica en la actualidad. La asignatura concluirá profundizando en la relevancia de la comunicación interpersonal en *entornos grupales y organizacionales*.

- **Módulo:**Fundamentos de Psicología
- **Materia:**Metodología
- **Carácter:**Obligatoria
- **Idioma**: castellano
- **ECTS:** 3
- **Semestre:** Primero
- **Horario:** Miércoles de 17:00 a 19:00 horas
- **Aula:** FCOM-PO-06
- **Profesor:** Esteban Solano

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

El alumno deberá ser capaz de:

- Conocer los modelos básicos de comunicación y los principales elementos estructurales de la misma, así como su interacción y su repercusión práctica.
- Diferenciar las diferentes razones psicosociales de la comunicación interpersonal.
- Realizar un análisis exhaustivo de ejemplos concretos de comunicación entre dos o más personas desde la perspectiva de los diferentes modelos psicológicos tratados.

- Conocer las principales variables intervinientes en los conflictos interpersonales y aplicar las estrategias más eficaces para la resolución de los mismos.
- Identificar situaciones de negociación y aplicar técnicas de persuasión que aumenten la probabilidad de cambio de comportamiento y actitud en la otra persona.
- Analizar situaciones de comunicación interpersonal desde el punto de vista de la comunicación no verbal.
- Conocer las últimas investigaciones relativas a la mentira en la comunicación interpersonal.
- Reconocer la influencia de la mediación tecnológica en la comunicación, identificando las posibilidades que otorga y las dificultades con las que nos podemos encontrar.
- Aplicar los conocimientos aprendidos en relación con la comunicación interpersonal en entornos grupales y organizacionales.

Competencias en el título

CB2 (Competencia básica) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

CG6 (Competencia general) Adaptarse a situaciones nuevas con creatividad.

CG7 Conocer y dominar las técnicas de expresión oral y escrita.

PROGRAMA

1. Naturaleza de la comunicación interpersonal

- La comunicación interpersonal, principios básicos
  - El manejo de diferentes códigos
  - La comunicación es relacional
  - Se puede aprender a comunicar mejor
- Elementos estructurales de la comunicación interpersonal
  - El emisor
  - El mensaje
  - El canal
  - El receptor
- Feedback: informativo, personal, evaluativo e interpretativo

2. Tipología psicológica de las formas comunicativas

- Tipología de la comunicación según Reed Blake y Edwin Haroldsen
  - Comunicación intrapersonal
  - Comunicación interpersonal
  - Comunicación de medio (mediación tecnológica)
  - Comunicación organizacionalComunicación masiva

- Razones psico-sociales de la comunicación
  - Reducción de la incertidumbre
  - Necesidad de exploración
  - Conflicto cognoscitivo
  - Poder y prestigio
  - Comunicación y extroversión
  - Revelación de la propia intimidad

3. La comunicación interpersonal: la complementariedad Yo/otro

- Modelo cognitivo de la comunicación interpersonal
- La parte analítica del análisis transaccional
- La Escuela de Palo Alto: Cinco axiomas fundamentales y necesarios para el estudio de la comunicación humana:
  - No se puede no comunicar
  - Niveles de contenido y niveles de relación
  - Puntuación de la secuencia de hechos
  - Comunicación digital y analógicaInteracción simétrica y complementaria
- Estilo de comunicación y el Tipo Psicológico según la teoría de Carl Gustav Jung

4. La comunicación y el conflicto

- Modelo Thomas y Kilmman en la resolución de conflictos
- Fuentes de conflicto
- El conflicto y las relaciones personales
- Formas de abordar los conflictos interpersonales
  - Eludir el conflicto
  - Acomodarse a la situación
  - Solución de compromiso
  - Confrontación
  - Colaboración en la solución del conflicto
- Implicaciones de la conducta asertiva
- La escucha activa
  - Barreras de la escucha
  - El proceso de escuchar
- Resolución de conflictos y Tipos Psicológicos (Myers Briggs Type Indicator)

5. Técnicas de negociación y persuasión

- La negociación por intereses. El método Harvard de Negociación
  - Alternativas (MAAN)
  - Intereses.Opciones
  - Legitimidad
  - Compromisos
  - Comunicación
  - Relación
- La persuasión y la influencia interpersonal

6. La comunicación no verbal

- Los gestos, la postura, que son el objeto de estudio de la kinésica
- La mirada.Señales paralingüísticas
- El aspecto físico y los objetos asociados
- La mentira en la comunicación interpersonal

7. La comunicación interpersonal con mediación tecnológica

- Comunicación y redes sociales
- La fantasía de la controlabilidad
- Exposición de la intimidad
- Tecnología y gestión de conflictos
- Virtualidad en las empresas

8. La comunicación grupal

- La conformidad en el grupo
- Liderazgo y estilo de comunicación
- Características de los grupos con una comunicación eficaz

9. La comunicación organizacional

- Transmisión de la cultura organizacional
- Contenidos de la comunicación, estrategia, operativa y motivacional
- Comunicación interna, vertical ascendente, vertical descendente
- Comunicación interna horizontal
- Estructuras funcionales y matriciales y su comunicación interna

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Esta información estará disponible para finales de agosto

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

Examen final: 60% de la nota final

Examen final de 1 hora de duración sobre los contenidos tratados en la asignatura. Constará de 50 preguntas tipo test de elección múltiple, con penalización por pregunta fallada (-0,25)

Ejercicios prácticos: 40% de la nota final

Compuesto por aquellos ejercicios prácticos individuales y/o grupales, planteados tanto en el transcurso de la clase cómo para su realización entre una y otra

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

Examen final: de 1 hora de duración sobre los contenidos tratados en la asignatura. Constará de 50 preguntas tipo test de elección múltiple, con penalización por pregunta fallada (-0,25). El alumno/a podrá obtener como máxima nota en la convocatoria extraordinaria:10.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Universidad de Navarra

Para cualquier duda, aclaración o comentario se puede poner en contacto con el Profesor Esteban Solano Rada en el siguiente mail:

esolanor@external.unav.es

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía complementaria

Bungay Stanier, M. (2023). *The Coaching Habit: Las 7 preguntas clave para liderar equipos y organizaciones.* Arpa Práctica. Localízalo en la Biblioteca

Charles, D. (2024). *Supercomunicadores: Cómo Desbloquear El Lenguaje Secreto de la Conexión.* Penguin Random House. Localízalo en la Biblioteca

Chialdini,R. (2022). *Influencia La psicología de la persuasión*. Harpercollins. Localízalo en la Biblioteca

Solano, E. (2021). *Permiso para mentir: mentir en el trabajo no es tan malo como piensas.* Ediciones Eunsa Localízalo en la Biblioteca

Solano, E. (2015). *Doctora deseo, el secreto del liderazgo está en el amor*. Ediciones Tagus Localízalo en la Biblioteca

Solano, E. (2012). *¿Quién ha matado a mi jefe?, descubre el arma de la motivación*. Esic Ediciones Localízalo en la Biblioteca

Turkle, S. (2017). *En defensa de la conversación*. Ático de Libros Localízalo en la Biblioteca

Sacanell, E. (2021). *Conversaciones que transforman equipos.* Libros de cabecera Localízalo en la Biblioteca

Bravo,I. (2022). *Escribo porque me gusta ganar dinero.* Alienta Editorial Localízalo en la Biblioteca

Scheweitzer, J. (2003). *Manual de terapia y asesorías sitémicas.* Herder Localízalo en la Biblioteca

Stavraki, M. (2017). *Teoría de la comunicación Interpersonal.* Ediciones CEF Centro de Estudios Financieros Localízalo en la Biblioteca

Aronson, E. (2003). *El animal social.* 8ª Edición. Alianza Editorial Localízalo en la Biblioteca

Ury,W.(2011). *Obtenga el sí, el arte de negociar sin ceder*. Gestión 2000 Localízalo en la Biblioteca

Watzlawick, P. (2012). *El arte de amargarse la vida.* Herder Editorial Localízalo en la Biblioteca

Weakland, L. (1994). *La táctica del cambio.* Herder Editorial Localízalo en la Biblioteca

Rogers, C. (2001). *Persona a persona.* Amorrortu Editores Localízalo en la Biblioteca

Universidad
de Navarra