

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS
TABASCO

Alumno:

Ángel Gabriel Arcos Álvaro

Materia:

PROYECCION PROFESIONAL

Docente:

LIC. Alberto de Jesús López

Trabajo:

Mapa conceptual El poder de la imagen

Lenguaje corporal

David Lewis

Autor del libro The secret language of success.

Los nervios ópticos contienen dieciocho veces más neuronas que los nervios auditivos, sugiriendo que por los ojos nos entran dieciocho veces más información.

William James

Padre de la psicología moderna.

La acción parece venir después del sentimiento, pero ambos ocurren juntos. Regulando la acción, elemento que puede estar más debajo de nuestro control, podemos indirectamente regular el sentimiento.

¿Cómo se aplica?

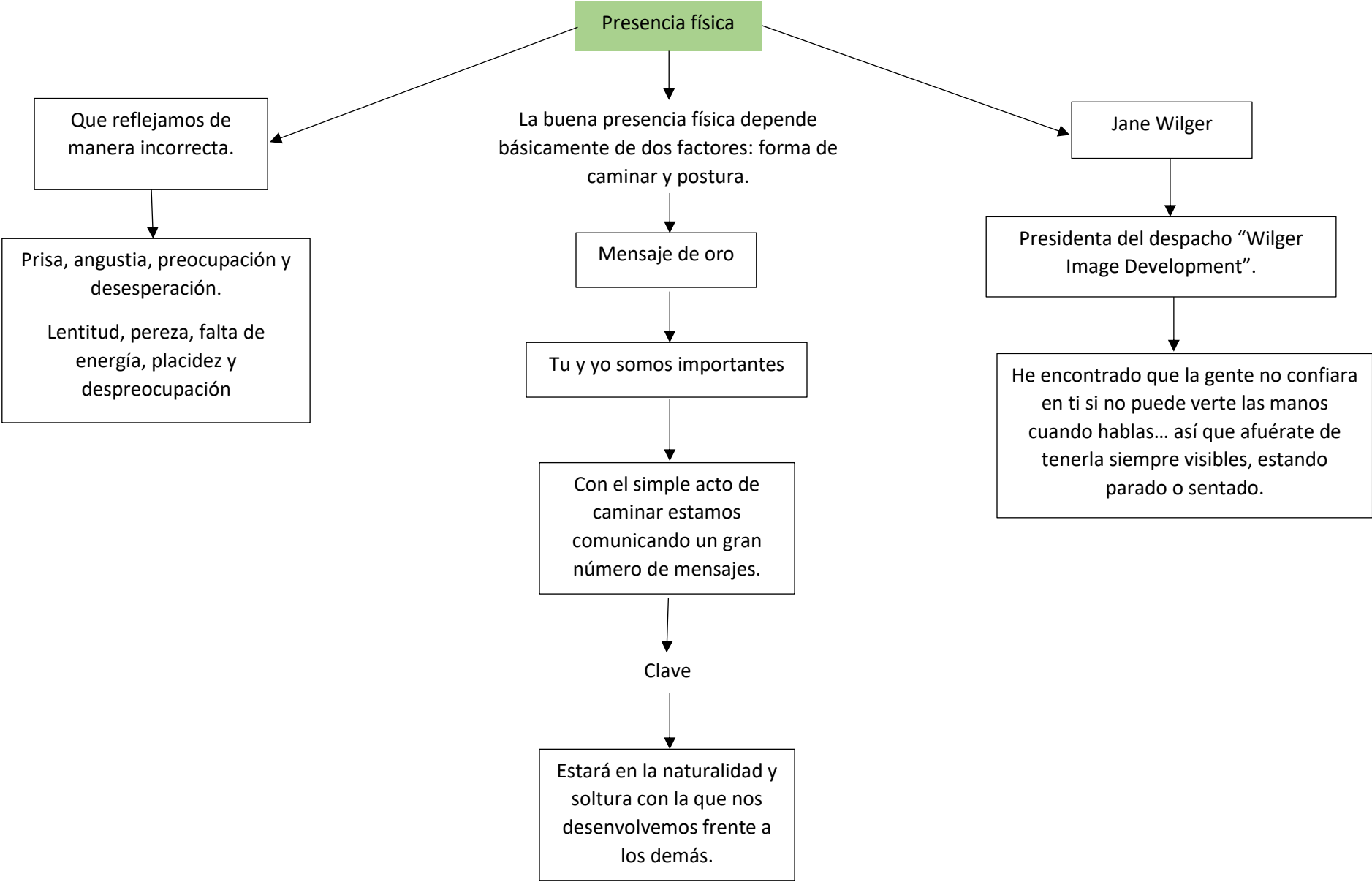
Asumiendo las acciones de una persona segura de sí misma y entonces los sentimientos se transmitirán.

Veneficio

Se mostrará confianza a través de nuestras acciones, nos tratarán con más respeto y reafirmará nuestra autoestima, produciendo un círculo virtuoso.

¿De qué acciones estamos hablando?

Aquellas que desde los primeros momentos de nuestra interacción están telegrafando docenas de mensajes a través de nuestra presencia física, ademanes, gestos, contacto visual y conducta táctil.



Ademanos

Son la palabra en movimiento.

Deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrados con la justa medida.

Pro

Levantarle el pulgar a alguien para demostrarle que estuvo bien.

Contra

Nos pueden traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución médica

Ejemplo

1. Llevar la mano a la boca mientras hablamos, la audiencia sentirá que no decimos la verdad.
2. Si se toca la nariz demostrará que realmente no está muy seguro de lo que está hablando.
3. Si se masajean las sienes revelarán el estrés que están sintiendo.

