

UNIVERSIDAD DEL SURESTE PLANTEL PALENQUE.

Licenciatura en Enfermería.

MATERIA:

PROYECCION PROFESIONAL

TEMA:

MAPA CONCEPTUAL

ALUMNA:

- SITANIA SOFIA HERNANDEZ MORENO.

DOCENTE:

LIC. ALBERTO DE JESÚS LÓPEZ MUÑOZ

GRADO:

8° CUATRIMESTRE

FECHA DE ENTREGA:

12 DE FEBRERO DEL 2021.

PRESENCIA FÍSICA

Podemos decir que una buena presencia física depende de dos factores: la forma de caminar y la postura.

Tomar consciencia de que con el simple acto de caminar estamos comunicando un gran número de mensajes.

Tales como

Mensajes de lentitud, pereza, falta de energía, placidez y despreocupación.

Por el contrario

Si la forma de caminar fuese inclinando el cuerpo hacia adelante, dejándose guiar notoriamente por la cabeza, con el paso constantemente acelerado por la propia postura, la comunicación no verbal sería la de prisa, angustia, preocupación y desesperación.

Por otro lado

La postura estando parados o sentados también se convierte en un código de comunicación. En una conversación cara a cara si lo que desean es hacer sentir a su interlocutor es que están fastidiados con su sola presencia, simplemente deslícense sobre el asiento hacia adelante, llévense una mano en la boca y retírense el contacto visual y verán el afecto devastador sobre su conversación.

EL PODER DE LA IMAGEN

ADEMANES

Los ademanes son la palabra en movimiento, si en una presentación pública esta faltan, el resultado será la falta de ánimo y si sobran, entonces eso denotara la falta de control sobre si mismo.

Por lo tanto

Los ademanes deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrado con la justa medida.

A demás

Los ademanes son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas, como sería el caso de levantar el pulgar para explicarle a alguien que le fue de maravilla en su junta. El problema de los ademanes radica en que nos puede traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución pública.

Siempre recuerden que si nuestro lenguaje corporal contradice nuestras palabras, la audiencia se quedara con lo dicho sin palabras como mensaje verdadero.

GESTOS

Nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar a sustituir las palabras. Yendo todavía más lejos, puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo.

De todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, poderoso, balsámico y recompensador como la sonrisa. La sonrisa natural y espontanea que gana adeptos. La sonrisa limpia y transparente que inspira confianza. La sonrisa cautivadora que genera atracción. La sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede tener una persona para transmitir confianza.

LENGUAJE CORPORAL

El movimiento del cuerpo es el camino más directo al corazón, porque el cuerpo no sabe mentir.

Porque

Cualquiera de nosotros puede estar diciendo en palabras algo de lo que no está muy seguro y su cuerpo se encargara de delatarlo a través de expresiones y movimientos que denotaran su falta de seguridad.

Por ejemplo

Existen personas que se ponen nerviosas al momento de hablar enfrente de una multitud, algo en el movimiento de sus manos, en su postura, en la dirección que miran sus ojos, en el tono de su voz, se revela su incomoda situación.

Afirma David Lewis

Que los nervios ópticos contienen 18 veces más neuronas que los nervios auditivos, sugiriendo que por los ojos nos entra dieciocho veces más información.

Así mismo

Nuestra audiencia leerá nuestra confianza a través de nuestras acciones, nos tratara con más respeto y reafirmara nuestra autoestima produciéndose un círculo virtuoso.

CONTACTO VISUAL



Establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tender un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes. No hacerlo produce una sensación de desconfianza, inseguridad, disgustos por el otro y hasta falsedad.

También

Establecer contacto visual requiere de ejercicio para poder vencer la timidez atávica que a casi todos nos limita. Establecer contacto visual significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, porque cuando se entabla contacto visual se abre el conducto que conduce al corazón, por eso se genera confianza.

CONDUCTA TÁCTIL



Es el uso del sentido del tacto como medio de comunicación. Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias. Existe desde la conducta táctil profesional que no encierra ninguna emoción como la del médico, el sastre o el instructor de golf, hasta la conducta táctil sexual que es la máxima expresión de intimidad, pasando por las de amistad, amor o pura cortesía.

Por ejemplo



El saludo, junto con el contacto visual y la sonrisa, son nuestra mejor tarjeta de presentación. En la antigüedad el saludo era una señal de paz.



Consejos para saludar

Conservar la mano limpia y libre del sudor.

Extender ampliamente su mano derecha con el pulgar hacia arriba y el resto de los dedos juntos.

Apretar firme mente pero sin lastimar, sacudiendo la mano del otro no más de un par de veces.