



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**Nombre de la alumna: Velasco Guirao
Salma Yesenia.**

**Nombre del profesor: Sánchez Rosas
Gabriela.**

Licenciatura: En ciencias de la educación.

Materia: Dirección y liderazgo.

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo: Súper Nota

UNIDAD II

2.2 COMUNICACION NO VERBAL

2.3 IMGEN CORPORAL

2.4 DISCURSO.

2.2 La comunicación no verbal

1. Ademanos

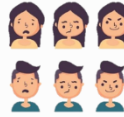
- Los ademanos son la palabra en movimiento.
- Son signos de comunicación complementaria a las palabras.



- Los ademanos deben estar en sincronía con lo que se dice o la audiencia podría malinterpretarlo.



2. Gestos



- El rostro es capaz de controlar, complementar o sustituir las palabras.
- Puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo.



- La sonrisa es el mejor gesto que podemos hacer, además de ser el ingrediente principal para transmitir confianza y credibilidad.

3. Contacto visual



- Para tener un sólido puente de comunicación, es necesario establecer contacto visual con la audiencia.
- Permite vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, es indispensable para generar confianza.
- La duración óptima para ver a los ojos a otra persona, es la necesaria para saber su color de ojos.



4. Conducta táctil

- Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propia.

- Existen varios tipos:

- La profesional (sin emociones).
- la conducta táctil sexual,
- las de amistad, amor o pura cortesía.



2.3 La imagen corporal

- Se inicia desde la formación del feto, pasado por la niñez.
- Relacionado con las actitudes mentales básicas, los estilos institucionales y personales, las reglas de demostración, las emociones y las conductas, la tradición, la geografía, la cultura, la herencia de los pueblos, el género, particularidades de nacimiento, la evolución, la religión y las características anatómicas.



El lenguaje corporal y su interpretación

	Sumiso	Agresivo	Asertivo
Voz	<ul style="list-style-type: none"> • A veces vacilante. • Tono cantadito o quejido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy firme. • Tono sarcástico, a veces frío. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sereno y firme. • Tono medio, rico y cálido.
Habla	<ul style="list-style-type: none"> • Vacilante y llena de pausas. • Repentinamente cambia de rápido a lento. • Aclara su garganta con frecuencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fluido, con pocas pausas. • Frecuentemente es abrupto, cortante. • Enfatiza palabras de culpa. • Frecuentemente es rápido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fluido, con pocas pausas. • Hace énfasis en las palabras clave. • Paso uniforme y continuo.
Expresión facial	<ul style="list-style-type: none"> • Sonrisa falsa al expresa coraje o al ser criticado. • Levanta las cejas anticipando regaños. • Rasgos cambiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sonrisa burlona. • Aspecto severo al enojarse. • Levanta las cejas en asombro o incredulidad. • Quijada firme. • Barbilla al frente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sonríe cuando se siente a gusto. • Frunce el ceño al enojarse. • Generalmente abierto. • Rasgos firmes, no titubeantes. • Quijada relajada sin estar suelta.



Elementos para definir el lenguaje corporal

- Condiciones anatómicas previas.
- Tipo caracterológico del individuo o emociones y conductas.
- Género: masculino o femenino.
- Entorno correspondiente.
- Estrés.
- Hábitos y dolencias corporales, psíquicas y mentales, que pueden ser hereditarios o adquiridos luego del nacimiento.
- Técnica.
- Área geográfica.



2.3 La imagen corporal

El lenguaje corporal y su interpretación

	Sumiso	Agresivo	Asertivo
Contacto visual	<ul style="list-style-type: none"> Evasivo. Mira hacia abajo. 	<ul style="list-style-type: none"> Trata de mirar hacia abajo y dominar. 	<ul style="list-style-type: none"> Firme, pero no condescendiente.
Movimientos corporales	<ul style="list-style-type: none"> Retuerce sus manos. Hombros encorvados. Se echa para atrás. Se cubre la boca con la mano. Movimientos nerviosos de pies y hombros. Brazos cruzados por protección. 	<ul style="list-style-type: none"> Apunta el dedo, de manos abierto. Golpea con el puño. Se sienta erguido o se inclina hacia delante. Mantiene la cabeza erguida. Se pasea con impaciencia. Brazos cruzados para crear barrera. 	<ul style="list-style-type: none"> Movimiento (invitando a hablar). Movimiento de manos rítmico. Se sienta erguido o relajado (no se joroba o retrae). Mantiene la cabeza erguida.



2. Contacto visual

Registro de:

- Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica.
- Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.
- Manifestaciones emocionales.
- Utilización del espacio.



Análisis del lenguaje corporal

1. Cabeza y cuello



	Ubicación de la cabeza	Qué significa
Contacto visual	<ul style="list-style-type: none"> Se lleva hacia delante. Se lleva hacia atrás. Moverla hacia el interlocutor. Moverla en sentido contrario a donde se encuentra el interlocutor. Inclinada hacia delante. Inclinada hacia atrás. Inclinada hacia un lado. 	<ul style="list-style-type: none"> Atención, cariño, violencia. Espera, duda. Atender. Distracción, indiferencia. Miedo, rabia, inseguridad, sumisión. Resistencia, duda. Escepticismo, incredulidad, vanidad.

3. Postura o cinestesia

- Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles.
- Es necesario estar atentos de las señales corporales al estar interactuando con un extranjero.



4. Ademanes y movimientos. Los brazos y las manos

- Son los movimientos de los brazos y las manos al hablar.
- La facilidad o dificultad que se tiene para usar los gestos, dependen de diversos factores que están determinados por un grupo social.



2.3 La imagen corporal

Análisis del lenguaje corporal

5. Las piernas y los pies

Ubicación de la cabeza	Qué significa
<ul style="list-style-type: none"> Piernas muy abiertas. Piernas poco abiertas. Muy juntas. Sentados y poco abiertas. Sentados y muy abiertas. Sentados y juntas. Sentados y cruzadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Arrogancia, imposición. Seguridad, corrección, educación. Tensión, miedo, nerviosismo. Control de sí mismo, relajamiento. Mucha concentración. Tensión, temor. Comodidad, pero también inseguridad.

6. Boca

Áreas a considerar:

- Labios.
- Dientes.
- Sonrisa.
- Bostezo.
- Aliento.
- Beso.



7. voz

- La calidad de voz del hablante es muy importante.
- Es importante tomar en cuenta el tono y timbre de voz.
- Considerar también la rapidez y lentitud con la que se habla.



8. Cabello

La forma del peinado, higiene y cuidado son elementos que se consideran en la comunicación no verbal.



9. Ropa, adornos y joyería

- Hablan acerca de la filiación de quien los porta.
- Refleja la percepción que tienen otros de nuestra persona y de uno mismo.



10. Distancia corporal, distancia física o proxémica

	Cerca	Lejos
Distancia íntima	Muy cerca, hay contacto corporal	entre los 20 y 60 cm
Distancia personal	Entre 60 y 90 cm	Entre 1 y 1.5 metros
Distancia social	Entre 1.50 y 2 metros	Entre los 2 y 4 metros
Distancia pública	Entre los 4 y 8 metros	A partir de los 8 metros

11. Olfatos y aromas

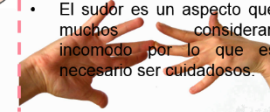
El ser humano promedio puede reconocer hasta diez mil olores. Entre los mas destacados esta:

- Acre o avinagrado.
- Alcanfor.
- Almizcle.
- Éter, como los líquidos para limpieza en seco.
- Flores.
- Menta.
- Podrido.



12. Sentido de tacto y piel

- En la cultura occidental una piel suave, limpia y sana es bien visto.
- Las arrugas, la suciedad y las enfermedades de la piel son motivo de rechazo.
- El sudor es un aspecto que muchos consideran incomodo por lo que es necesario ser cuidadosos.



2.4 Discurso

Se trata de una expresión formal de la comunicación, ya sea oral o escrito, en el que se puede expresar pensamientos, deseos o emociones.

Cómo escribir un discurso

ESTRUCTURA

- Introducción.
- Desarrollo.
- Clímax.
- Conclusión.



Claves para el éxito de un discurso

- Anclar la atención del público meta.
- Comunicar seguridad.
- Organizar con tiempo los contenidos y prever los efectos del mensaje en la audiencia.
- Presentar información siempre de calidad.
- Tener un lenguaje y estilo consistente.
- No discurrir en el manejo de la información.
- No ofender al público.
- Evitar terminar con brusquedad y omitir los finales dobles.

Orden y distribución de la información

Además de considerar la estructura del discurso se debe considerar su dimensión lógica.

- Inductivo.
- Deductivo.
- Espacial.
- Temporal.
- Problema – solución.
- Causa – efecto.



Los recursos tácticos del discurso

Permite administrar los estímulos verbales y no verbales, con el fin de generar mayor impacto en la audiencia.

Los recursos tácticos del discurso

- Saludo.
- Registro temático.
- Registro circunstancial.
- Registro de audiencia.
- Registro anecdótico.
- Registro textual.
- Registro estadístico.
- Registro especializado.
- Registro metafórico.
- Registro comparativo.
- Registro de caso.
- Registro audaz.
- Registro semántico.
- Registro humorístico.
- Registro interrogativo.
- Registro histórico.



Escribir un discurso requiere de una metodología, una estructura y el uso de recursos tácticos.