



**Nombre del alumno: Arturo Cruz Abadillas**

**Nombre del profesor: Gabriela Sánchez Rosas**

**Licenciatura: Ciencias de la educación**

**Materia: Proyección profesional**

**Nombre del trabajo: Super nota “Comunicación no verbal, imagen corporal y discurso”**

# LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo no sólo nos sirve para ganar seguridad en nosotros mismos, sino para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás no están enviando de manera inconsciente



## Ademanos



Son la palabra en movimiento

Sirven para transmitir un mensaje o dar a entender algo

Ejemplos:



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 les fue de maravilla

## GESTOS



- ❖ Nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir las palabras
- ❖ Puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo

❖ Nuestra cara, a través de los gestos, puede decir sin hablar muchas cosas

La sonrisa espontánea y natural 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 y hacer sentir seguridad que a su vez provocará confianza y generará credibilidad



## CONTACTO VISUAL



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 genera confianza

Contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes

## CONDUCTA TÁCTIL

Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias

### Tipos de conducta táctil

1. **Profesional:** No hay contacto más allá del saludo.



2. **Social - cortés:** Saludo de mano o saludo de beso. No involucra abrazos.



3. **Amistad - calidez:** Hay vínculos emocionales; es más permisivo y hay afecto. Hay presencia de abrazos. Evita tocar la cabeza de las personas.



4. **Amor - intimidad:** Expresiones de amor o cariño. Entran los abrazos frontales o por la espalda. Se puede tocar la cabeza y cintura o dar besos en otras partes del cuerpo.



Algunas veces puedes saltarte la conducta táctil, por ejemplo, cuando quieres ligar o el trato de un político en campaña.

## LA IMAGEN CORPORAL

Estrechamente relacionado con los estilos institucionales y personales, con las reglas de demostración y con las emociones y las conductas

El lenguaje corporal está relacionado directamente con la tradición, la geografía, la cultura, la herencia de los pueblos, el género, particularidades de nacimiento, la evolución, la religión y las características anatómicas



ACTO	LO QUE REFLEJA
Acariciarse la quijada	Toma de decisiones
Entrelazar los dedos	Autoridad
Mirar hacia abajo	No creer en lo que se escucha
Frotarse las manos	Impaciencia
Golpear ligeramente los dedos	Impaciencia
Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás	Seguridad en sí mismo y superioridad
Inclinar la cabeza	Interés
Palma de la mano abierta	Sinceridad, franqueza e inocencia
Caminar erguido	Confianza y seguridad en sí mismo
Pararse con las manos en las caderas	Buena disposición para hacer algo
Comerse las uñas	Inseguridad o nervios
La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el piso	Aburrimiento
Brazos cruzados a la altura del pecho	Actitud a la defensiva
Caminar con las manos en los bolsillos o con los hombros encorvados	Abatimiento
Manos en las mejillas	Evaluación
Frotarse un ojo	Dudas

El lenguaje corporal tenemos que considerar los siguientes puntos:

- 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.





## DISCURSO

Lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas



En este plano, el discurso expresa las decisiones y ejecuciones del hablante en el mundo: es un acto del habla

El uso de la lengua y sus efectos son detonadores de percepciones intelectuales o del juicio, afectivas o de sentimientos y volitivas o de la voluntad que establecen la distancia o cercanía del hablante con el texto y su entorno de impacto

En la palabra se marca la huella de nuestra personalidad y se desdobra la actitud del texto que siempre establece un particular sentido relacional con los destinatarios

El discurso en su estructura presenta tres áreas constitutivas que definen su totalidad como mensaje



Uno de los más grandes retos a los que pueda enfrentarse cualquier ser humano, y es que no hay algo que produzca más ansiedad que saber que se tiene que escribir un discurso y darse cuenta de que ni siquiera se sabe por dónde empezar

### a. Introducción o exordio

Presentación, delimitación y justificación del tema

Anticipación de los puntos principales

### b. Desarrollo: estructura de las ideas

Uso de conectores metatextuales y lógicos

Deixis discursiva

Formas de encadenado

### c. Conclusión o epílogo

Síntesis de las ideas más relevantes

Fórmulas de cierre



Las claves que deben considerarse son:

- Anclar la atención del público meta.
- Comunicar seguridad. Lo difícil no es convencer, sino estar convencido de lo que se dice.
- 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. Desarrollar la capacidad para leer en la audiencia, mediante el contacto visual, la recepción positiva o negativa de los mensajes.
- Evitar terminar con brusquedad y omitir los finales dobles