



Aspectos importantes de la comunicación verbal y no verbal

EL ARTE DE LA COMUNICACIÓN

GUIA DE LA COMUNICACIÓN

- ✘ Grado de impacto de la comunicación verbal y no verbal.
- ✘ Diferencias entre ambas.
- ✘ Captación de la atención.
- ✘ Gestos.
- ✘ La voz.
- ✘ La postura.

LA COMUNICACIÓN

- ✘ Tenemos 10-20 segundos para captar la atención de un público y que formen una buena imagen nuestra.



Vs



LA COMUNICACIÓN

- ✘ Tenemos 10-20 segundos para captar la atención de un público y que formen una buena imagen nuestra.

No sólo física sino actitudinal, gestual, utilizando una entonación correcta, etc., en definitiva conectando con el receptor.

LA COMUNICACIÓN

- ✘ Importancia de mantener al público enganchado.



- ✘ Saber llevar los tiempos de la exposición.

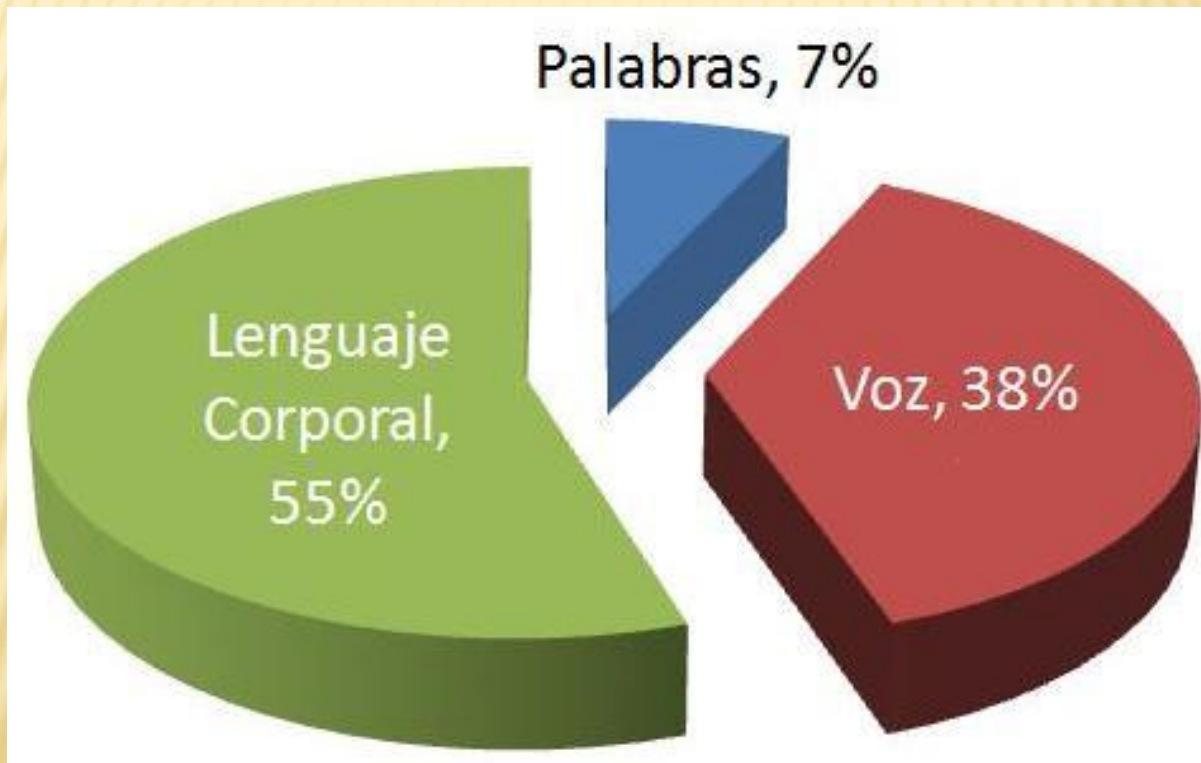


- ✘ Partir de cómo nos ven los demás para poder mejorar.



COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

- ✘ Porcentajes de lo que transmitimos.



COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

- ✘ A través de la palabra transmitimos contenidos, datos, información, conocimientos, etc.
- ✘ A través de los gestos transmitimos emociones, actitudes, sentimientos, etc.
- ✘ En la escuela se enseña la gramática del lenguaje verbal pero no la forma de transmitir a través del lenguaje corporal.

COMUNICACIÓN NO VERBAL

- ✘ La gesticulación va en consonancia con la entonación.
- ✘ Zona para gesticular entre el cuello y la cintura.
- ✘ Punto de partida de las manos (dedos enfrentados).
 - + Brazos cruzados.
 - + Manos en los bolsillos.
 - + Frotarnos las manos.
- ✘ La importancia de la voz.

TIPOS DE GESTOS

- ✘ Emblemáticos: intencionales y claramente identificables como pulgar hacia arriba, movimiento de la mano, etc.
- ✘ Ilustradores: son conscientes, acompañan al mensaje y son muy convincentes.
- ✘ Emotivos: similar a los ilustradores pero no son neutros, transmiten emociones.
- ✘ Reguladores: controlan la interacción
- ✘ Adaptadores: son involuntarios y nos ayudan a adaptarnos a situaciones de incomodidad.

LA VOZ

- ✗ Comunicación paraverbal. Depende del contexto.
- ✗ Capacidad de influir en los demás.
 - + Tono (monotonía aburre).
 - + Velocidad (despacio denota seguridad)
 - + Claridad (mala articulación).
- ✗ Puede indicar:
 - + Ganas de estar en esa situación.
 - + Miedo.
 - + Inseguridad.
 - + Nervios.
 - + Mentira (al bajar el volumen).

LA VOZ

- ✘ Ejercicios de vocalizar.
 - + Lápiz
 - + Tapón de champan.



LA POSTURA

- ✘ El andar:
 - + Brazos caídos, ante versión hombros. Desgana, cansancio.
 - + Sacar pecho, cabeza alta. Seguridad, optimismo.
- ✘ Exposición: se busca seguridad.
 - + Equilibrio.
 - + Firmeza.
 - + Posición de las manos.

LA POSTURA. LOS PIES.

✘ Estabilidad.

- + Pies en paralelo (comodidad, confianza).
- + Pies cruzados (inestabilidad, cierre, represión si están muy tensas).
- + Pie torcido (denota incomodidad).

✘ Dirección

- + Un pie mirando hacia el lado contrario (puerta) huir.
- + De frente a la persona, no tiene incomodidad

✘ Movimientos

- + Mucho movimiento indica nerviosismo, inquietud, inseguridad, etc.

GESTOS PARA MANTENER LA ATENCIÓN

- ✘ Ganar visibilidad.
 - + Levantar el tono.
 - + Levantar las manos.
 - + Realizar pausas.

LA ACTITUD MARCA EL ÉXITO

Nuestra actitud positiva y optimista favorece el éxito.

AUTORES

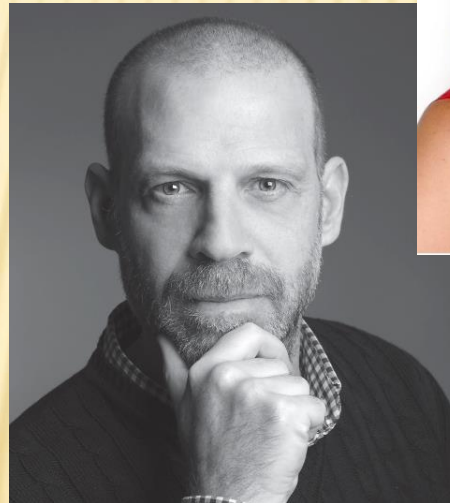
✘ Teresa Baró.



✘ Maribel Vilaplana.



✘ Sergio Rulicki.



✘ Flora Davis.

Flora Davis
La comunicación
no verbal



Psicología
Alianza Editorial



CINCO CLAVES PARA EL ÉXITO



<https://www.youtube.com/watch?v=mAD8MebZB5g>