

## 4. IMAGEN NO VERBAL



## **IMAGEN NO VERBAL**

¡Sin imagen personal no hay comunicación no verbal!

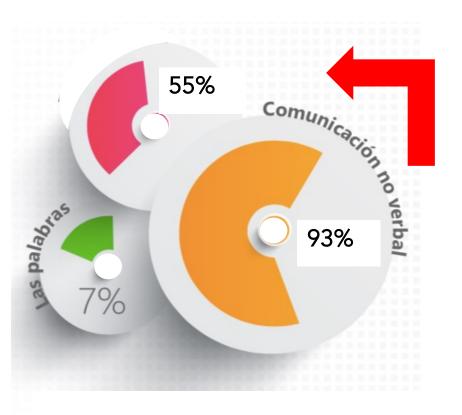
La comunicación no verbal es la forma de expresión que no requiere de palabras y representa alrededor del 70% de la imagen que proyectamos sobre nosotros mismos cuando nos relacionamos a nivel profesional y personal.





## **IMAGEN NO VERBAL**

Cómo impacta la comunicación no verbal a través de la imagen personal & profesional



Del 93% restante, aproximadamente un 55 % tiene que ver con la comunicación corporal, gestual, movimientos, etc. y un 38 % del impacto está relacionado con el paralenguaje, tono, registro, velocidad, etc.





# POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE...

La comunicación no verbal **es el foco de lo que proyectas**, por muy buen discurso que tengas preparado:

- Enfatiza el lenguaje verbal.
- Orienta la forma en que el mensaje verbal tiene que ser interpretado.
  - Sustituye palabras.
  - Expresa sentimientos y emociones.

Trabajar la Imagen No Verbal







## IMAGEN NO VERBAL EFECTIVA

#### 7 Claves

- Tu postura corporal debe ser vertical, tanto de pie como sentado. Los hombros deben estar rectos y si estás de pie, las piernas deben estar abiertas a la altura de los hombros.
  - Intenta **gesticular** con seguridad y firmeza para enfatizar, acompañar el mensaje, etc.
  - Controla tu expresión facial, para evitar compartir información en el momento inoportuno.
- Muestra una **sonrisa natural**, abierta y sincera es una aliada infalible.

- No apartes la mirada, sin contacto visual en las relaciones interpersonales es imposible generar confianza.
  - Cuida el paralenguaje, todo lo que acompaña a la voz, volumen, registro, velocidad, etc.,
- Tu apariencia debe ir acorde a lo que quieras mostrar. Aporta información de sexo, origen, cultura, edad, profesión, pulcritud, condición social o económica, gustos, estilo, etc.







## TRAZADO DE LA IMAGEN

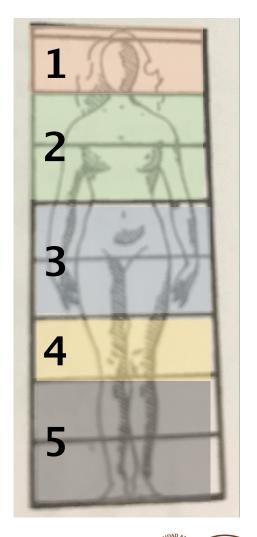


## TRAZADO DE IMAGEN MUJER

Para lograr las proporciones correctas que mantengan puntos de foco interesantes, deberemos tomar medidas de los segmentos corporales dominantes que para el caso de la mujer son 5:

- 1. Del tope de la cabeza a la barbilla
- 2. De la barbilla a la cintura
- 3. De la cintura al punto superior de la entrepierna
- 4. Del punto superior de la entrepierna a las corvas de las rodillas
- 5. De las corvas de las rodillas a las plantas de los pies

A la altura total del cuerpo se le dividirá en 8 partes iguales mismas que se asignarán a los 5 segmentos:



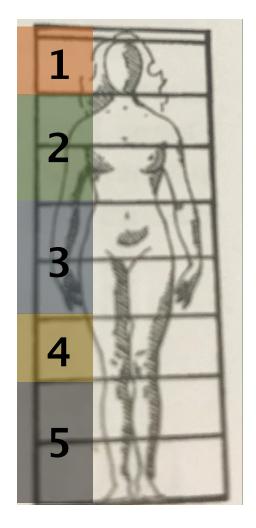




## TRAZADO DE IMAGEN MUJER

A la altura total del cuerpo se le dividirá en 8 partes iguales mismas que se asignarán a los 5 segmentos:

- -Al primer segmento 1/8 parte, es decir que la cabeza debe medir la octava parte de la estatura
- -Al segundo segmento se le asignarán 2/8 partes, o sea que el talle deberá tener la medida ideal de una cuarta parte de la estatura
- -Al tercer segmento, 1/8 parte, o sea que de la cintura a la entrepierna deberá existir una proporción similar a la del tamaño de la cabeza
- -Al cuarto segmento se le asignarán 2/8 , es decir, de la entrepierna a las corvas deberá haber una medida similar a la de la cuarta parte de la estatura
- -Por último, al quinto segmento, de las corvas de las rodillas a las plantas de los pies, se le asignarán las 2/8 partes restantes

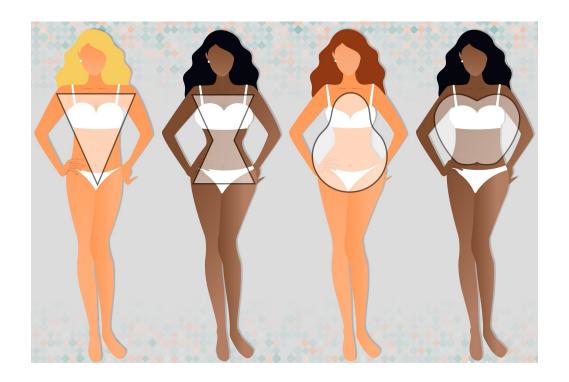






## TRAZADO DE IMAGEN MUJER

Por lo tanto, la proporción visual idea de la figura de ua mujer será de 3/8 de la cintura a la cabeza y 5/8 partes de la cintura a los pies. Cualquier desviación encontrada al comparar las medidas ideales con las reales, que arrojará conceptos como talle corto, talle largo, piernas cortas, piernas largas, cuello corto, cuello largo, etc., deberá compensarse a través de las líneas externas e internas del vestuario o de los accesorios para crear la armonía visual que mejore la apariencia.



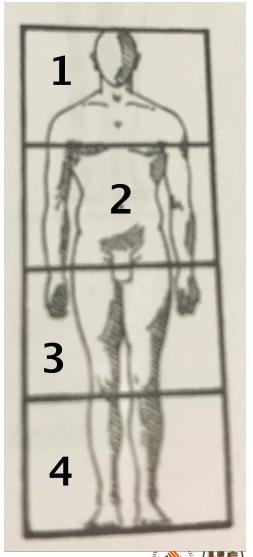




### TRAZADO DE IMAGEN HOMBRE

En el caso de un hombre la antropometría se simplifica a 4 segmentos que son:

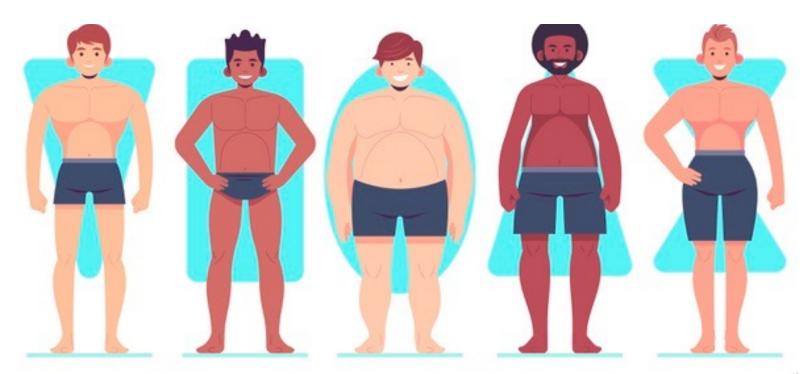
- 1. Del tope de la cabeza a las axilas
- 2. De las axilas al inicio de las piernas
- 3. Del inicio de las piernas a las corvas de las rodillas
- 4. De las corvas de las rodillas a la planta de los pies





## TRAZADO DE IMAGEN HOMBRE

La estatura del hombre se dividirá entre 4 y ésa será la medida ideal paa cada segmento. De igual manera, cualquier desviación encontrada al comparar las medidas ideales con las reales significará desviaciones de puntos visuales que deberán compensarse a través del vestuario.









# POSTURA, GESTO Y ADEMANES



#### Presencia física



Si se encuentran en una junta de trabajo en la que un gerente va a presentar una propuesta y al dirigirse a todos lleva las manos en los bolsillos del pantalón, el mensaje según los expertos de imagen pública es:

"La gente no confiará en ti si no puede verte las manos, cuado hablas, así que asegurate de tenerlas visibles, estando parado o sentado"

La comunicación no verbal no solo sirve para ganar seguridad, si no para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás nos están enviando de manera inconsciente. La clave está en la naturalidad y soltura con la que nos desenvolvemos frente a los demás.





#### Presencia física

Depende de 2 factores:



-La postura

-La forma de caminar

Vemos personas que caminan con la pelvis por delante y abren las puntas de los pies caminando como si fueran patos, eso transmite lentitud, pereza, falta de energía y despreocupación.





También vemos a personas que inclinan el cuerpo hacia delante, dejándose guiar notoriamente por la cabeza, con el paso constantemente acelerado por la propia postura, aquí la comunicación no verbal sería la de prisa, angustia, preocupación y desesperación.



#### **Ademanes**

Son las palabras en movimiento, si faltan, será la falta de ánimo, y si sobran, entonces eso denotará falta de control sobre sí mismo.

Deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera neutral, administrados con la justa medida, dan comunicación complementaria a las palabras o a sustituirlas.

Como cuando levantamos el pulgar para indicarle a alguien que le fue de maravilla en una junta.





El tocarse la boca mientras se está hablando y mantenerla unos segundos la audiencia va a sentir que no está diciendo la verdad, también el tocarse constantemente la nariz transmite inseguridad de lo que se está hablando y si uno se masajea inconscientemente las sienes se revela estrés.





#### Gestos

Nuestra cara como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir palabras, hasta contradecir lo que estamos diciendo.

El gesto más favorecedor, poderoso y recompensador es la sonrisa espontánea y natural, limpia y transparente, inspira confianza, genera atracción.



Si no se sonrie, nos tacharán de amargados, aburridos, poco honestos y más aspectos negativos. Si no nos gusta por alguna cuestión de nuestra dentadura se debe asisitir con un especialista.







# HÁBITOS ENTRAÑABLES Y GESTOS PARÁSITOS



#### Contacto Visual

Establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tender un sólido puente de comunicación, no hacerlo produce una sensación de desconfianza, inseguridad, disgusto por el otro y hasta falsedad.

En México muchas personas al presentarse lo hacen de ladito, sin ver a los ojos de la otra persona, con un saludo rápido y esquivo, mientras mascullamos el nombre.

Hay que vencer la timidez, 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.



El tiempo que recomiendan para quedarnos viendo a los ojos a los demás es: el necesario para saber de qué color tiene los ojos, por lo que no es cuestión de tiempo si no de interés.



#### Conducta Táctil

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 (médico), hasta la conducta táctil sexual que es la máxima expresión de intimidad; pasando por las de la amistad, amor o pura cortesía.

La más común, el saludo, junto con el contacto visual y la sonrisa, son nuestra mejor tarjeta de presentación.







#### Conducta Táctil

Conservar la mano limpia y libre de sudor (llevar pañuelo), nunca manos frías, mojadas, es una desagradable sensación que restan puntos de inicio.

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

Deslizar la mano dentro de la del otro hasta que se produzca el contacto completo, hasta el límite de las uniones del pulgar con el índice

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





#### Conducta Táctil

#### Evitar saludar de esta manera:

#### Pescado muerto:

Débil, aguada transmite falta de entusiasmo y energía.

#### Truena-huesos:

Intimidación, inferioridad. Devuelvan el apretón.

#### Princesa:

Solo la punta de los dedos.

#### Sandwich:

Tomar y sostener durante un tiempo con las dos manos. Se percibe como compasivo, condescendiente o sobreprotector, no se aconseja en el mundo de los negocios.

#### Bomba de agua:

No suelta la mano y la sacude muchas veces, se malinterpreta como falso.





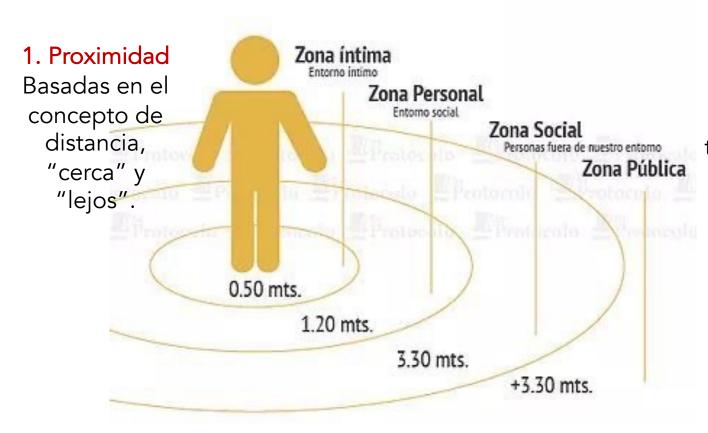


## RELACIONES ESPACIALES



#### **PROXEMIA**

Uso de los espacios en la comunicación no verbal



#### 2. Orientación

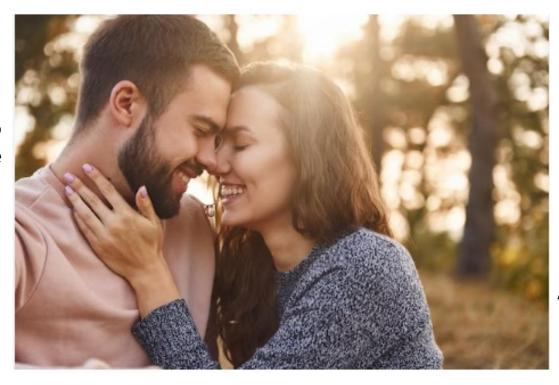
Se basa en el
concepto de
dirección se
exprensan con
términos del lenguaje
natural (arriba,
izquierda, abajo,
atrás, norte, sur, etc.)





#### 3. Exposición

El concepto de barrera u obstáculo es la base de este tipo de relaciones. De forma cualitativa se utilizan términos en lenguaje natural (visible, invisible, expuesto, accesible).



4. Adyacencia La adyacencia se puede ver como el caso extremo de proximidad, pero en realidad depende de la condición de "contacto" y no de la proximidad.





5. Inclusión
Este tipo de relaciones se define sobre el hecho de que un evento rodea a otro en todas direcciones, esto es, lo incluye.



6. Coincidencia La coincidencia es una de las relaciones más comunes y se basa sobre el hecho de que dos o mas eventos pueden compartir el mismo espacio en n dimensiones.





7. Conectividad
Se basa en el
concepto de la
existencia de
una "conexión.



8. Agregación
En la
agregación el
concepto clave
es el de
"dependencia"







# PRINCIPIOS DE LA BUENA PRESENCIA FÍSICA



## PRINCIPIOS DE LA PRESENCIA FÍSICA

## 10 principios de la

Viste con un objetivo

IMAGEN PERSONAL

Cuida tus manos

Utiliza bien los colores

Conoce las texturas

Camina como una persona exitosa

Sé respetuoso

Recuerda lo bueno que eres

Tómate las cosas en serio

Conoce tu tipo de cuerpo

Pon atención a los detalles



