REPORTE

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE SAN JUAN DEL RÍO

INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO

GUÍA

PRESENTA:

**JOVANY BUENROSTRO RODRÍGUEZ**

**TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN**

**TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN**

EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA II

PROFESOR: MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ PACHECO

SAN JUAN DEL RÍO, QRO. FEBRERO DE 2015

Índex

[INTRODUCCIÓN 3](#_Toc412538297)

[1. DESARROLLO 4](#_Toc412538298)

[1. ¿Cuáles son los aspectos más importantes de la expresión oral? 4](#_Toc412538299)

[2. ¿Qué es la comunicación no verbal? 4](#_Toc412538300)

[3. Cualidades de la expresión oral 4](#_Toc412538301)

[4. Vicios de la redacción 4](#_Toc412538302)

[5. ¿Qué es la comunicación no verbal? 4](#_Toc412538303)

[6. ¿Tres grupos de los signos no verbales? 5](#_Toc412538304)

[7. ¿Qué es el lenguaje gestual? 5](#_Toc412538305)

[8. ¿Qué es el lenguaje corporal? 5](#_Toc412538306)

[9. ¿Qué es el lenguaje visual? 5](#_Toc412538307)

[10. ¿Qué es el paralenguaje? 5](#_Toc412538308)

[11. Canales no verbales del emisor 5](#_Toc412538309)

[12. Canales no verbales para el receptor 6](#_Toc412538310)

[13. Clasificación de los comportamientos según Paul Eckman y Friesan 6](#_Toc412538311)

[14. Regla de Mehrabrian 6](#_Toc412538312)

[15. Factores básicos de la comunicación 6](#_Toc412538313)

[16. Actividades psíquicas en el proceso de la comunicación 7](#_Toc412538314)

[17. Sistemas básicos de la comunicación no verbal 7](#_Toc412538315)

[18. Barreras más comunes del receptor 7](#_Toc412538316)

[19. Barreras más comunes del emisor 7](#_Toc412538317)

[20. ¿Cómo evitar las barreras? 7](#_Toc412538318)

[21. ¿Qué es la mímica? 7](#_Toc412538319)

[22. ¿Qué es la gesticulación? 8](#_Toc412538320)

[23. ¿Qué son las imágenes mentales? 8](#_Toc412538321)

[24. Puntos que debemos cuidar ante los demás 8](#_Toc412538322)

[25. ¿Qué estudia la kinésica? 8](#_Toc412538323)

[26. ¿Qué estudia el paralenguaje? 8](#_Toc412538324)

[27. ¿Qué estudia la proxémica? 8](#_Toc412538325)

[28. Significados de los colores 8](#_Toc412538326)

[29. ¿Cómo no vestir en la entrevista de trabajo? 9](#_Toc412538327)

[30. ¿Cómo vestir en la entrevista de trabajo? 9](#_Toc412538328)

[31. Significados de las miradas 9](#_Toc412538329)

[32. Significado del saludo 10](#_Toc412538330)

[33. 7 consejos para impactar al reclutador 10](#_Toc412538331)

[34. 7 preguntas más difíciles de la entrevista de trabajo 10](#_Toc412538332)

[35. 6 tipos de preguntas en la entrevista 11](#_Toc412538333)

[2. CONCLUSIÓN 12](#_Toc412538334)

# INTRODUCCIÓN

El conocer cada una de las expresiones del cuerpo mediante el cual nos comunicamos es de gran importancia, la gesticulación facial, los movimientos del cuerpo, manos, pies, torso, el color en la vestimenta, y el tipo de ropa que utilizamos podemos a dar mucho de qué hablar, nuestras palabras deben concordar con la expresión corporal, y también debe ir acorde al color, así con el conocimiento de todo ello podemos hacer una combinación de tal forma que podemos impactar en el trabajo, en una entrevista de trabajo, en una cena de negocios, etc. Tener la habilidad de dominar esta serie de conocimientos no solo ayudara momentáneamente, sino también a futuro en varios proyectos que tengamos en mente y que lo comercialicemos por ejemplo.

# DESARROLLO

## ¿Cuáles son los aspectos más importantes de la expresión oral?

* 1. La voz
  2. Postura
  3. Mirada
  4. Dicción
  5. Estructura del mensaje
  6. Vocabulario
  7. Gestos
  8. Cuerpo

## ¿Qué es la comunicación no verbal?

Es el proceso de comunicación mediante el envío y recepción de mensajes sin palabras y que se da mediante símbolos, imágenes y expresión corporal.

## Cualidades de la expresión oral

* 1. Dicción
  2. Fluidez
  3. Volumen
  4. Ritmo
  5. Claridad
  6. Coherencia
  7. Emotividad
  8. Movimientos corporales y gesticulación
  9. Vocabulario

## Vicios de la redacción

* 1. Vulgarismo
  2. Barbarismo
  3. Hiato cacofónico
  4. Solecismo
  5. Dequeísmo
  6. Cacofonía
  7. Monotonía

## ¿Tres grupos de los signos no verbales?

* 1. Los signos no verbales con usos sociales
  2. Los signos no verbales con usos estructurados del discurso
  3. Los signos no verbales con usos comunicativos

## ¿Qué es el lenguaje gestual?

El lenguaje gestual es parte de la comunicación no verbal que se da mediante expresiones faciales, como muecas, el guiñar el ojo, mover la nariz etc.

## ¿Qué es el lenguaje corporal?

El lenguaje corporal es parte de la comunicación no verbal en el cual se puede comunicar mediante expresiones de manos, piernas, pies, torso, brazos, cuello y cabeza, va de la mano con el lenguaje gestual.

## ¿Qué es el lenguaje visual?

El lenguaje visual es la comunicación que se da mediante señas, indicios, imágenes, símbolos etc., los cuales podemos transmitir un mensaje a través de ellos y permiten al receptor saber lo que significa.

## ¿Qué es el paralenguaje?

El paralenguaje se refiere a todo tipo de señales concurrentes con una emisión propiamente lingüística que transmiten información adicional, matizan, reafirman o incluso pueden llegar a contradecir el sentido comunicativo de dicha emisión lingüística.

## Canales no verbales del emisor

* 1. Cara
     1. Ceño
     2. Sonrisa
     3. Mueca
  2. Ojos
     1. Dirección de la mirada
     2. Alteraciones de la pupila
  3. Cuerpo
     1. Postura
     2. Posición de brazos
     3. Posición de piernas
     4. Distanciamiento
  4. Voz
     1. Tono
     2. Ritmo

## Canales no verbales del receptor

* 1. Vista
     1. La forma
     2. Color
     3. Tamaño
  2. Oído
     1. Captamos los sonidos
     2. Distinguimos si son fuertes, débiles, agudos o graves
  3. Olor
     1. Distinguimos unos de otros
  4. Tacto
     1. Notamos el frio, calor, suavidad o aspereza de las cosas

## Clasificación de los comportamientos según Paul Eckman y Friesan

* 1. Emblemas
  2. Ilustrativos
  3. Reguladores
  4. Adaptativos
  5. Exhibidores de afecto
  6. Batutas

## Regla de Mehrabrian

El psicólogo estableció una regla el cual era resultado de una serie que se llevó a cabo para demostrar su teoría, existe un 7% de la comunicación que se da mediante las palabras, el 38% de la comunicación se da en la voz, y el 55% restante se da en el lenguaje corporal.

## Factores básicos de la comunicación

* 1. El canal
  2. El código

## Actividades psíquicas en el proceso de la comunicación

* 1. Percepción
  2. Simbolización
  3. Auto-Imagen

## Sistemas básicos de la comunicación no verbal

* 1. Sistemas de comunicación escrita
  2. Sistemas de comunicación corporal
  3. Sistemas de comunicación alternos

## Barreras más comunes del receptor

* 1. Semántica
  2. Actitud
  3. Percepción
  4. Ideologías
  5. Subjetividad
  6. Narcisismo
  7. Eliminación
  8. Papel social
  9. Escuchar palabras y no sentimientos
  10. Tensión emocional
  11. Circunstancias ocasionales

## Barreras más comunes del emisor

* 1. Conductas exageradas
  2. Proyección
  3. Racionalización defensiva
  4. Juegos y máscaras
  5. Fortaleza psíquica
  6. Imposiciones
  7. Simpatía o antipatía

## ¿Cómo evitar las barreras?

* 1. Estar consciente de que existen
  2. Estar consciente de que pueden destruirse
  3. Salir de nuestras rutinas
  4. Comprender que somos diferentes

## ¿Qué es la mímica?

Expresión de sentimientos, tendencias o deseos a través de los gestos.

## ¿Qué es la gesticulación?

La gesticulación es la expresión que se da mediante los movimientos faciales.

## ¿Qué son las imágenes mentales?

Es el proceso mental consciente en el que se evocan ideas o imágenes de objetos, sucesos, relaciones, atributos o procesos nunca antes experimentados ni percibidos.

## Puntos que debemos cuidar ante los demás

* 1. Cabeza
  2. Ojos
  3. Cara
  4. Expresión facial
  5. Hombros relajados
  6. Manos tranquilas
  7. Voz
  8. Pies

## ¿Qué estudia la kinésica?

Estudia el significado expresivo, apelativo o comunicativo de los movimientos corporales y de los gestos aprendidos o somatogénicos, no orales, de percepción visual, auditiva o táctil, solos o en relación con la estructura lingüística y paralingüística y con la situación comunicativa.

## ¿Qué estudia el paralenguaje?

Estudia y analiza la voz tanto si es agudo, grave, fuerte o débil y el tipo de vibraciones que emite.

## ¿Qué estudia la proxémica?

Es la disciplina que estudia el espacio y la distancia que guardan las personas al comunicarse verbalmente.

## Significados de los colores

* 1. Verde: Relaja
  2. Rojo y amarillo: Elevan la presión sanguínea
  3. Negro: De luto, seriedad y confianza
  4. Colores vivos
     1. fucsia, azul turquesa, amarillo, naranja claro, etc.: Alegría
  5. Gris marengo y azul marino: Confianza y seriedad
  6. Turquesa: frescura, relajación, tiempo libre.
  7. Azul: seguridad, fortaleza y dominio.
  8. Violeta: altruismo
  9. Rosado: Inocencia, emocional, delicadeza, romanticismo, sensible
  10. Colores tierra: auto-concentrarse, necesidad
  11. Blanco: Abre la energía, pureza, impecabilidad y limpieza

## ¿Cómo no vestir en la entrevista de trabajo?

1. La ropa muy ajustada al cuerpo
2. Minifaldas muy cortas
3. Peinados extravagantes
4. Zapatos inadecuados
5. Accesorios llamativos
6. Ropa de piel
7. Exceso de maquillaje

## ¿Cómo vestir en la entrevista de trabajo?

1. Chaqueta sencilla
2. Si se usa pantalón que no quede ajustado al cuerpo
3. Colores oscuro pero no muy llamativos
4. Zapatos de tacón medio o alto
5. Las medias no deben faltar
6. Maquillaje discreto
7. Las uñas no muy largas
8. Un accesorio
9. Perfume fresco

## Significado de las miradas

* 1. Mirada de negocios: Se produce cuando una persona dirige sus ojos formando un rectángulo imaginario entre la frente y los ojos del interlocutor.
  2. Mirada Social: Se produce cuando ese rectángulo imaginario desciende hacia la boca.
  3. Mirada íntima: Es la que recorre los ojos pasando por la boca y el mentón para después dirigirse a otras partes del cuerpo.
  4. Mirada de reojo: Es una combinación de ojos con otras partes de la cara, como las cejas o la boca, esta puede transmitir interés u hostilidad.

## Significado del saludo

* 1. Persona dominante
     1. Intentará colocar su mano por encima de la suya dejando su palma hacia arriba y demostrando así su superioridad.
  2. Persona sumisa
     1. Hace lo contrario, coloca su mano hacia abajo quedando la palma hacia arriba pero situada más abajo que la de la otra persona.
  3. Persona que muestra igualdad
     1. Ambas estrechan sus manos y las palmas quedan entre cruzadas quedando perpendicular al suelo.
  4. Triturador de huesos
     1. Estas personas nos están intentado trasmitir su rudeza y que son personas muy agresivas.
  5. Tipo águila
     1. La persona que nos da su mano y esta se nos escapa, esta blanda, sin vida. Nos describe a una persona apocada con complejos o que tienen falta de interés.
  6. Tipo guante(Apretón de políticos)
     1. Consiste en el apretón de manos tradicional, al que se suma la otra para envolver totalmente la mano del saludado. Nos describe una persona honesta y digna de confianza. Pero si el receptor no conoce a la persona puede producir desconfianza

## 7 consejos para impactar al reclutador

* 1. Imagen impecable
  2. Irradia seguridad
  3. Prepara tus respuestas
  4. Investiga sobre la empresa
  5. Demostrar que podemos con el trabajo
  6. Mostrar entusiasmo
  7. Hacer preguntas

## 7 preguntas más difíciles de la entrevista de trabajo

* 1. ¿Cuál es tu mayor debilidad/defecto?
  2. ¿Por qué estás buscando trabajo?
  3. ¿Cuáles son tus pretensiones salariales?
  4. ¿Por qué no has durado en tus anteriores empleos?
  5. ¿Cómo manejas el estrés?
  6. Háblame de ti
  7. ¿Por qué deberíamos contratarte a ti y no a otros candidatos?

## 6 tipos de preguntas en la entrevista

* 1. Abierta
  2. De aptitud
  3. De comportamiento
  4. Situacionales
  5. Capciosas
  6. Inapropiadas

## Movimientos de cabeza y cuello

Giros consecutivos hacia los lados = Negación

Giros consecutivos hacia arriba y abajo = Afirmación

Inclinación hacia atrás lenta = Duda

Desplazamiento hacia delante = Atención/Afecto/Agresión

Alejándose del interlocutor = Alta atención

## Movimientos de ojos

Dirección de la mirada hacia arriba = Escapatoria/Recuerdos

Dirección de la mirada hacia abajo = Concentración/Recuerdos

Contacto corto de la mirada = Timidez o inseguridad

Contacto largo de la mirada = Interés o curiosidad insistente

Parpadeo frecuente = Nerviosismo

## Movimientos de boca

Poco abierta con habla = Inseguridad/Modestia

Muy abierta con habla = Fuerte seguridad

Labio superior levantado = Desprecio

Labio inferior levantado = Duda

Punta de la lengua sobre el labio superior = Intensa concentración

## Movimientos de brazos

Predominantes doblados = Seguridad en sí mismo/Dejadez/Inseguridad

Brazos en barrera delante del cuerpo = Calma/Reserva

Brazos en barrera en la espalda = Miedo/Inseguridad

Movimientos de los brazos hacia el cuerpo = Intento de protección/Inseguridad/Presuntuosidad

Brazos en jarras = Disposición para llevar a cabo una tarea

## Movimientos de manos

Dobladas = Seguridad en sí mismo/Dejadez

Haciendo la pistola = Advertencia/Defensa

Mano sobre puño = Ira/ Gesto para imponer

Juntando las yemas de los dedos = Máxima concentración

Barrera por encima de la cintura = Satisfacción

## Movimientos de las posturas del cuerpo

Hacia el interlocutor = Afecto

Alejándose del interlocutor = Rechazo

Tronco hacia el interlocutor, mitad del cuerpo alejándose = Afecto fingido

Tronco hacia el interlocutor, mitad del cuerpo acerándose = Rechazo fingido

# CONCLUSIÓN

El lenguaje corporal acompañado del color de la vestimenta y como hablamos influye mucho en la manera de poder lograr nuestros objetivos, tener el correcto manejo de todo lo adquirido es trascendente si queremos lograr múltiples metas. Pero no solo es eso, sino también al tener la sabiduría nos da mucha ventaja, porque ya estamos preparados para que pongamos en práctica lo adquirido y aprendido, de esta manera podemos impactar. Entonces si entendemos estos conceptos resultara fácil poder aplicarlos, por ejemplo, en un negocio con tu cliente, quieres cerrar un trato con él, y entonces es aquí donde aplicamos lo aprendido, entonces debemos convencer que nuestro producto o servicio es el mejor y por qué lo es, para poder lograr cerrar el trato exitosamente, nuestro cliente deber saber que somos lo suficientemente confiables, por lo que entra en acción nuestra vestimenta, si vestimos con los colores adecuados y de una manera formal, desde ahí ya estamos diciendo que nosotros vamos en serio, y después entra lo que son las palabras de convencimiento pero eso no es lo trascendente, debe ir con el tono de voz adecuado y convincente en conjunto con nuestras expresiones corporales, de tal manera que todo lleve una coherencia, entonces así ya podríamos demostrar que nuestro producto/servicio es realmente impactante e innovador.