



IMAGEN PÚBLICA

**LICENCIATURA EN
IMAGOLOGÍA®**

Fundamentos de Imagología®

Cátedra 9

IMAGEN VERBAL



DEFINICIÓN DE IMAGEN VERBAL

La percepción que se tiene
de una persona o
institución por parte de sus
grupos objetivo como
consecuencia del uso de **la
palabra oral o escrita**

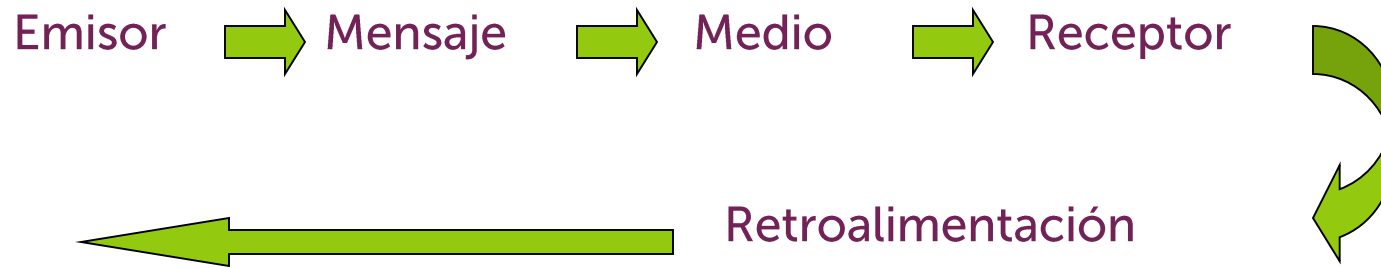
ES EL MANEJO DEL FONDO

EL OBJETIVO DE CUALQUIER COMUNICACIÓN ES:



- TRANSMITIR
- Una Personalidad Auténtica y Efusiva
- Con seguridad por preparación y conocimiento

Paradigma de Lasswell



¿Quién dice qué, por qué canal, a quién,
con qué efecto?

¿Transmitimos?

Control de la Ansiedad



- Miedo #1 de la Humanidad

- **Ansiedad:** Estado físico de Agitación, Inquietud y Angustia que no permite sosiego
- Para vencer el reto el cuerpo genera una Droga:

ADRENALINA

- Droga con efectos secundarios: - O²

Efectos de la Desoxigenación



Antídotos



SONRISA

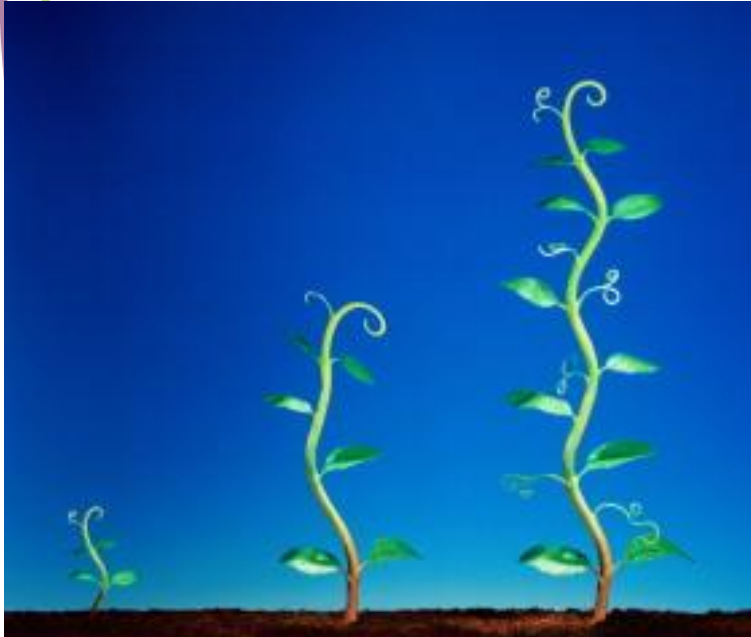


RESPIRACIÓN

Características Vocales

- **Timbre:** Es el modo propio y característico de sonar de la voz de una persona.
- **Tono:** Es la altura del sonido que las divide en agudas y graves con todas sus clasificaciones intermedias.
- **Volumen:** Es la mayor o menor elevación del sonido producido por cambios en la rapidez de vibración de las cuerdas vocales.
- **Ritmo:** La velocidad con la que las palabras son dichas.
- **Actitud Anímica:** Modifica el sentido de las palabras.
- **Pausas:** Espacios de silencio intermedios.

SE DEBE VARIAR:



⚡ INTENSIDAD DE **VOLUMEN**:
ALTO, MEDIO Y BAJO

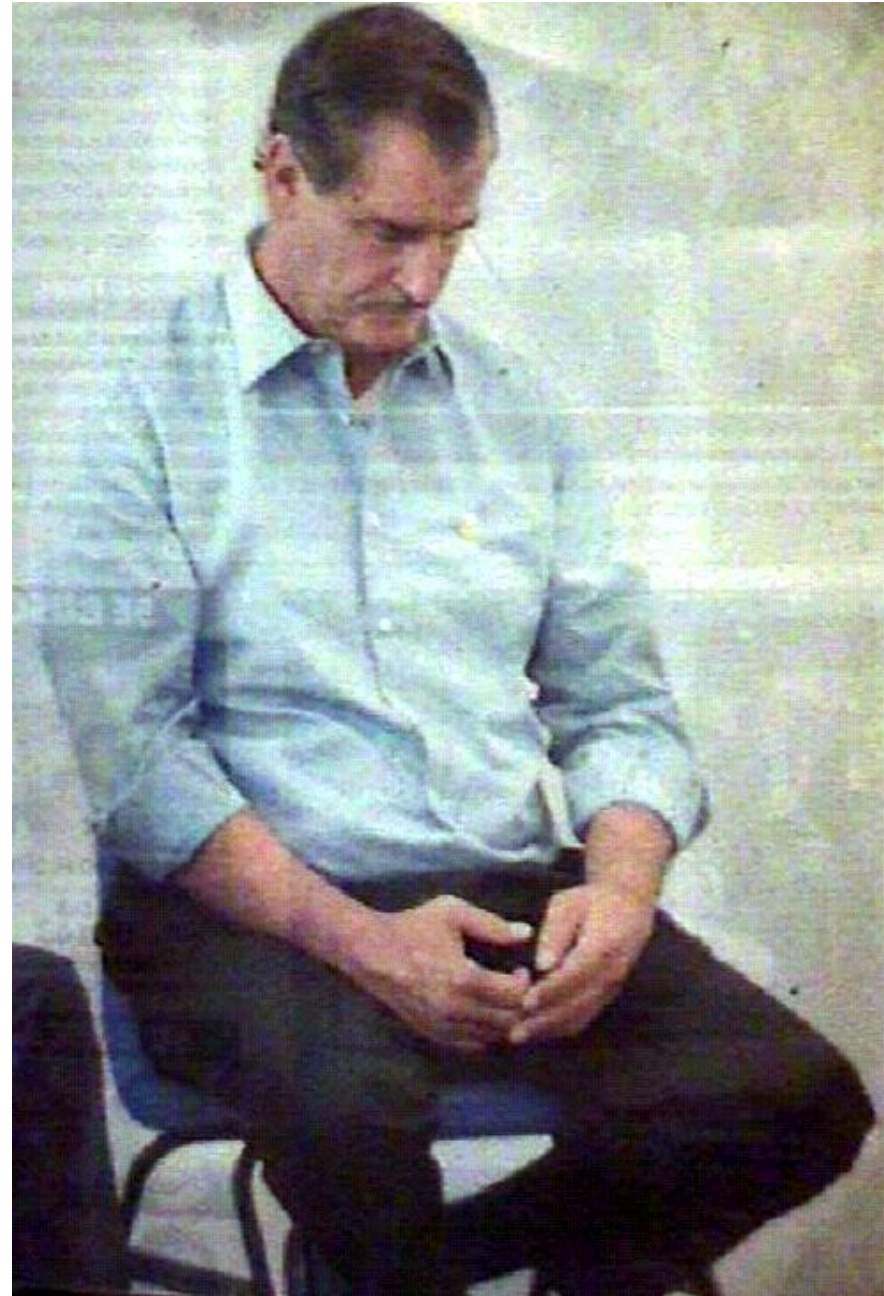
⚡ VARIACIÓN DE **RITMO**:
RÁPIDO, MEDIO Y LENTO

⚡ INTERCALAR **PAUSAS**

IMAGEN FÍSICA CONTINUACIÓN...



LENGUAJE CORPORAL



Acciones del Lenguaje Corporal

Presencia Física

Ademanes

Gestos

Contacto Visual

Conducta Táctil

Presencia Física: Caminado y Postura

La cabeza, la espina dorsal y la pelvis forman un eje que debe estar alineado



Posición Erecta: Vista paralela al piso



Si la cabeza está elevada
comunicamos
PREPOTENCIA



Si la cabeza está agachada
comunicamos **SUMISIÓN**

ADEMANES



Son la palabra **HECHA MOVIMIENTO**

Si faltan = **DESÁNIMO**



Si sobran = **DESCONTROL**



DEBEN CORRESPONDER A LA **MAGNITUD Y ACCIÓN** DE LA EXPRESIÓN ORAL DE MANERA NATURAL.

Ejemplos:

Palmas hacia arriba:

- Indica honestidad, franqueza y sumisión



Palmas hacia abajo:

- Autoridad y mando



GESTOS

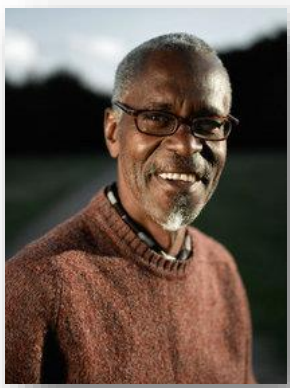


LA CARA SE UTILIZA PARA **FACILITAR** O **INHIBIR** NUESTRAS RESPUESTAS EN INTERACCIÓN DIARIA.

La Sonrisa

- De entre todos los gestos el más **favorecedor** y **poderoso**
- Gana adeptos
- Sonriamos y ésta se nos devolverá multiplicada
- No sonriamos y nos tacharán de amargados, aburridos, deshonestos, etc.





La Sonrisa



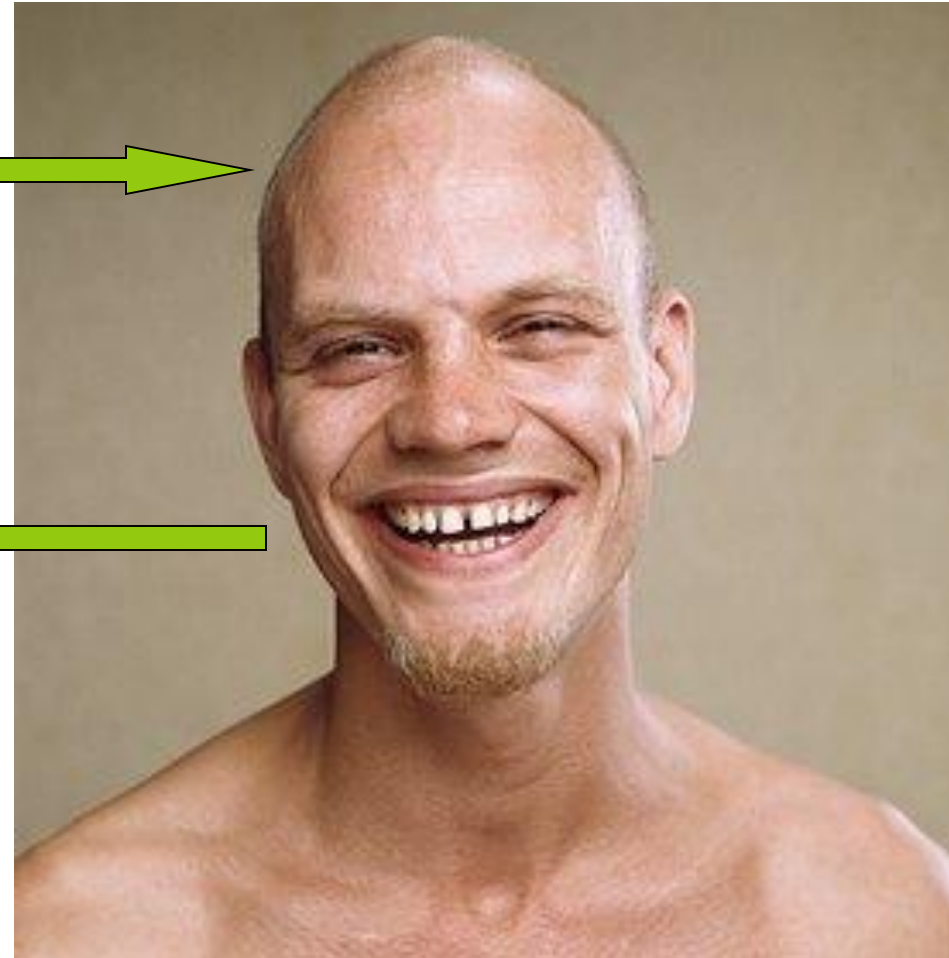
- Gesto que abre todos los canales de comunicación: **Genera Confianza**
- Rompe las barreras de raza, sexo, edad, religión, nivel socioeconómico, etc...
- Todo el mundo y todas las culturas lo codifican igual (incluso animales)
 - Tiene un **Efecto Doble**



Efecto Doble



Engaña al Cerebro



Logra Empatía



CONTACTO VISUAL

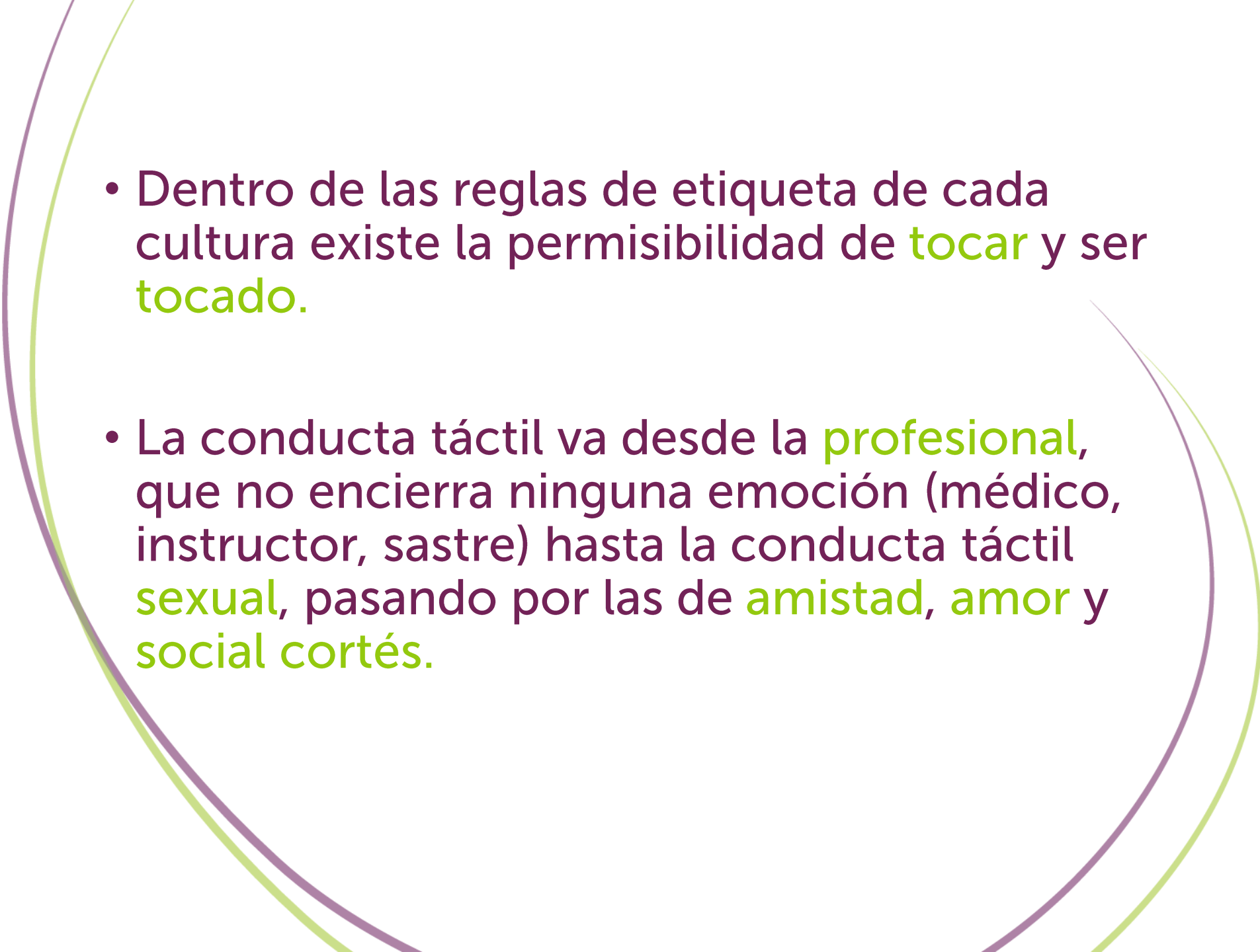


- Abre los canales de comunicación
- Genera un **vínculo emocional** entre las personas
- Controla
- Genera confianza (**Tocamos**)

Conducta Táctil



Es el uso del sentido del tacto como
medio de comunicación

- 
- Dentro de las reglas de etiqueta de cada cultura existe la permisibilidad de **tocar** y ser **tocado**.
 - La conducta táctil va desde la **profesional**, que no encierra ninguna emoción (médico, instructor, sastre) hasta la conducta táctil **sexual**, pasando por las de **amistad, amor y social cortés**.

