

CUARTO DIA : ¿MIMETISMO?

Las personas confían en aquellos que les caen bien, es decir aquellos que identificamos que se parecen a nosotros y no representan un peligro en el inconsciente.

Cuando imitamos el movimiento con disimulo de una persona le mandamos un mensaje que compartimos su mundo y va a sentir que te pareces a él por ende caerás bien.

Cuaderno de Trabajo:

¡VAMOS A LA ACCIÓN!

Primer Paso:

Selecciona 3 personas con las que te interesa conectar y programar una cita virtual o presencial.

Segundo Paso:

Identifica cuáles son los movimientos y postura que le caracteriza

- Uso de las manos.
- Postura al sentarse o pararse
- Tono de voz y ritmo de la voz

Haz consciencia cada perfil y asígnale un estereotipo para que tu memoria lo registre y le asocies un personaje

Tercer Paso

Habla utilizando el mismo estilo de lenguaje corporal de esa persona, es decir mimetiza sus movimientos con el personaje que definiste en el segundo paso. Por favor toma en cuenta que se trata de imitar el estilo comunicacional y no una réplica exacta que te deje en evidencia.

Junto a imitar el estilo de comunicación cuando le hables usa su nombre





Karin
FRANCHI