



**Nombre de alumno: Gloria Villatoro Hernández**

**Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez González.**

**Nombre del trabajo: Ensayo “Acciones estratégicas para establecer la imagen personal.”**

**Materia: Proyección profesional.**

**Grado: 8vo Cuatrimestre**

**Grupo: “A”**

Pichucalco, Chiapas a 12 de febrero de 2021.

## **Acciones estratégicas para establecer la imagen personal**

A lo largo de la vida, la sociedad conformada por distintos individuos pensantes poseemos cierto aspecto, carácter, forma de ser, de expresarnos y diferentes formas de comunicarnos. Cada una de las razones anteriores y demás por mencionar, van marcando, desde el momento en que nacemos, nuestra personalidad, carácter e individualidad de persona que nos distinguen y nos hacen únicos en un sinnúmero de aspectos. Ningún individuo es igual a otro, sin duda alguna, todas las personas creamos una imagen personal a través de la comunicación no verbal. Ahora bien, entendemos imagen física como percepciones que se tienen mediante estímulos visuales por medio de los sentidos, hacia un individuo. Mas conocida como la primera impresión, es un tema que muchas personas utilizan para hacer alusión a la apariencia de las personas, en una primera cita, cuando conocemos a nuevas personas, en reuniones laborales o bien para la solicitud de estas, solo por mencionar. Una de las principales palabras con la que no se debe confundir imagen personal es con superficialidad, dicho esto se considera a la imagen pública un pilar de establecimiento en comunicación, allí descansan los códigos no verbales.

Existen cuatro códigos principales, siendo los ademanes, gestos, contacto visual y la conducta táctil, los cuales conforman una imagen personal.

Los ademanes son la palabra en movimiento, son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas. Dicho esto, los ademanes favorecen a una mejor comunicación cuando son empleados con inteligencia y práctica, de lo contrario pueden enviar mensajes inabundantes hacia las demás personas, mal interpretaciones o ser el plus faltante de convencimiento en el área laboral.

Establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes. No hacerlo produce una sensación de desconfianza, inseguridad, disgusto por el otro y hasta falsedad, (UDS)

El contacto visual es ver cara a cara, a través de los ojos, siendo un par de órganos maravillosos, pudiendo ser la ventana de posibilidades para muchos y otros tantos encuentran “el amor a primera vista”, aplica en objetos e individuos; considerando ser la consecuencia de “la primera impresión”.

“De entre todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, poderoso, balsámico y recompensador, como la sonrisa. La sonrisa espontánea y natural que gana adeptos. La sonrisa limpia y transparente que inspira confianza. La sonrisa cautivadora que genera atracción.” La sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede tener una persona para transmitir confianza y hacer sentir seguridad que a su vez provocará confianza y generará credibilidad. Cumplido el objetivo de tener credibilidad habremos logrado todo (UDS).

Siendo el cuarto código la conducta táctil, dada por otro de los cinco sentidos, el poder sentir desde un saludo de manos o un abrazo. Establecer una conectividad con otros individuos de forma apropiada es lo que muchas veces necesitamos, fuera de las diferentes costumbres sociales, estos saludos mediante las conductas táctiles mediante malas intenciones podrían ser señales de acoso, por ellos la importancia de saber establecer un perfil y evitar malos entendidos. la conducta táctil profesional que no encierra ninguna emoción (UDS) .

El lenguaje corporal o imagen corporal esta compuesta por Condiciones anatómicas previas; Tipo caracterológico del individuo o emociones y conductas, género, masculino o femenino, un entorno correspondiente, Hábitos corporales, psíquicas y mentales, que pueden ser hereditarios o adquiridos luego del nacimiento o por el área geográfica. El área geográfica implica costumbres precedentes de dicha sociedad en relación al país o estado, ya sea por culto o el desarrollo en el que se encuentren la ciudad.

Existen muchas estrategias para proyectar una imagen profesional, una imagen más correcta y de cierta manera, una imagen aceptable. Para el lenguaje corporal, las impresiones visuales son lo más importante dado que gracias al contacto visual se registran Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica, Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción, manifestaciones emocionales, con ello la utilización del espacio se incluye para conformarla.

Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles. Podemos decodificar las señales claras en la medida que conozcamos mejor al emisor. La facilidad o dificultad que se tiene para usar los gestos, para expresarlos libremente o refrenarlos en algún momento está relacionada directamente con la personalidad, con la nacionalidad, con la pertenencia deliberada, estos ademanes y movimientos se logran a partir de las extremidades superiores, tanto influyen las extremidades y posturas, al igual que la voz, el tono, la firmeza

o debilidad con la que esta emite ondas, la sonrisa, cada una de las expresiones, morderse los labios, mirar por encima de los hombros, mirar desesperadamente o fijamente hacia los lados, todo ello, todo lo cotidiano a lo personal son mensajes.

Existe una herramienta llamada discurso. El discurso en su estructura presenta tres áreas constitutivas que definen su totalidad como mensaje. Se debe considerar diferentes aspectos que definirán el éxito del emisor: Anclar la atención del público meta, comunicar seguridad. Lo difícil no es convencer, sino estar convencido de lo que se dice. Organizar con tiempo los contenidos y prever los efectos del mensaje en la audiencia, manejar el tema, presentar información siempre de calidad, tener un lenguaje y estilo consistente. No ofender al público, desarrollar la capacidad para leer en la audiencia, mediante el contacto visual, la recepción positiva o negativa de los mensajes, por último, evitar terminar con brusquedad y omitir los finales dobles.

Las competencias laborales en la actualidad han aumentado mucho, las exigencias no son las miasmas de antes, lo único constante es el cambio, nuevos retos nos esperan día a día, una buena identidad de nuestra personalidad conducirá a una mejor imagen profesional, la cual debemos considerar mejorar desde los pequeños detalles cotidianos, no solo por apariencia, ya que la esencia y originalidad de cada individuo es única al grado de personificarnos a diario, ayudar a mejorar nuestra autoestima conociéndonos mejor, el poder controlar nuestra imagen personal es parte de nuestro estilo de vida, y un cambio no siempre es para aparentar ser alguien más, un cambio en la imagen personal es para mejora de nuestra salud en diversos aspectos, crear satisfacción a nosotros mismos y a los que conviven con nosotros sin hablar, complementar a nuestras capacidades intelectuales mediante estrategias de imagen personal pudiendo convertirse en un trabajo constate, una maravilla.

## Referencias

UDS. (s.f.). Proyeccion profesional. En UDS.