



**Karla Cristell Pérez Hernández**  
**Grado: 8vo**  
**Grupo: Q**  
**Materia: Proyección Profesional**  
**Maestro: Alberto de Jesús López**





# Lenguaje corporal:

Es importante hacer énfasis que a veces si no estamos seguros de las palabras que estamos diciendo, su cuerpo, o expresiones nos puede delatar, ya que el cuerpo no sabe mentir.

Las acciones estamos hablando desde las primeras que hacemos al interactuar ya que se transmiten esos mensajes, a través de nuestra presencia física, ademanes, gestos, contacto visual y conducta táctil.

Se trata de:

Se dividen en:

## Presencia física:



## Ademanes:

## Gestos:



## Contacto visual:

Los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestros cuerpos no sólo sirven para ganar seguridad en nosotros, sino para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás nos están enviando de manera inconsciente y que la clave en la utilización de estos códigos estará en la naturalidad y soltura con la que nos desenvolvamos frente a los demás.

Pues hablamos de palabras en movimiento donde deben siempre corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrados con la justa medida.

Nuestra cara, puede controlar, complementar o sustituir palabras, puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo, dentro de todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, como la sonrisa, cuando es espontánea y natural gana ya que la sonrisa limpia y transparente que inspira confianza, la sonrisa cautivadora que genera atracción y la sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede tener una persona para transmitir confianza. Cumplido el objetivo de credibilidad habremos logrado todo, ojo debemos de saber que los gestos puede jugarte mala jugada cuando algo te desagrade pero no quieres decir.

Estamos hablando de establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tender un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes, establecer contacto visual significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, porque cuando se entabla se abre el conducto que conduce al corazón por eso se genera confianza.

2 factores: el caminado y la postura, la cabeza, la espina dorsal y la pelvis forman un eje que debe tener una correcta alineación para caminar correctamente y la postura estando parados o sentados también se convierte en un código de comunicación. La gente no confiará en ti si no puedes verte las manos cuando hablas, así que asegúrate de siempre tenerlas visibles.

Son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas, basándonos en un ejemplo los de poesía utilizan ademanes para expresarse mejor



# El poder de la Imagen profesional



Podemos encontrar:

## Lenguaje corporal:



Clasificación:

### Conducta táctil:

Es el uso del sentido del tacto como medio de comunicación, es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias y el saludo, junto con el contacto visual y la sonrisa, son nuestra mejor tarjeta de presentación y éste debe de ser con manos limpias, no sudorosas y bastante firme.



## Imagen profesional

Es la percepción que se tiene de una persona por parte de sus grupos objetivo como consecuencia del desempeño de su actividad profesional, conocemos dos son los factores primordiales que influirán en esta percepción: la manera cómo nos comportemos durante el transcurso del contacto personal y la forma como respondemos en el momento en que suceda la crisis.

Factores:

### Protocolo:

Se basa en el conjunto de las reglas ceremoniales que la rigen y que han quedado establecidas, es una forma peculiar del comportamiento que se da entre todos aquéllos que practican una actividad profesional, sus formas, tiempos, lugares y rituales que se dan por sentado que todos los participantes observarán. Son habilidades ejecutivas que determinan la imagen que los demás se forjan de un profesional y que pueden adquirirse a través de una correcta capacitación.

### Manejo de crisis:

Ya hablamos de que en tiempos difíciles donde se comprometa la reputación y debemos de salir bien librados, por eso debemos conocer nuestras fortalezas, debilidades, solo llega y nos sorprende por eso debemos estar preparados, debemos conservar la calma y actuar de manera correcta, abalizar la situación para actuar ya sumir la responsabilidad de nuestras decisiones para salir ilesos de ellos

