

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**



**PASIÓN POR EDUCAR**

**MAPA CONCEPTUAL/ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL**

**NOMBRE DEL TRABAJO**

**DIEGO QUIÑONES GARCÍA**

**ALUMNO**

**PROYECCION PROFESIONAL**

**MATERIA**

**LAE. VICTOR ANTONIO GONZALES SALAS**

**CATEDRATICO**

**LNU 8° CUATRIMESTRE**

**GRADO Y GRUPO**

**TAPACHULA CHIAPAS, 5 DE FEBRERO DEL 2021**

# ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL

## INTRODUCCION

### CONCEPTO

Podemos definir la imagen física como la percepción que se tiene de una persona por parte de sus grupos objetivo como consecuencia de su apariencia o de su lenguaje corporal.

### IMAGEN CORPORAL

**Como código de comunicación no verbal** incluyendo solamente las prendas de vestir sino también el peinado, el maquillaje y los accesorios; y, por favor, no piensen que solamente me estoy refiriendo a los accesorios femeninos como los aretes, collares, pulseras y bolsa, incluyan también el cinturón, los zapatos, el reloj, los anteojos y el portafolios masculinos, por sólo mencionar de forma general algunos de ellos. Llevando el concepto más lejos aún, la imagen física no es solamente asunto de la indumentaria, comprende también las formas y medidas de la cara y cuerpo, los colores, patrones y texturas utilizadas en las prendas de vestir

Afirmar que la imagen física y por consiguiente la indumentaria es un lenguaje no es nuevo, actualmente, con la ayuda de la semiótica, los sociólogos nos dicen que también la moda es un lenguaje de signos, un verdadero sistema de comunicación no verbal. El estructuralista francés Roland Barthes en Las enfermedades del vestido nos habla del vestuario teatral como un tipo de escritura cuyo elemento básico es el signo.

### OTRAS CARACTERISTICAS

Es el uso del tacto como medio de comunicación. Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias

## COMUNICACIÓN NO VERBAL

### NOTA

Aprender los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo no sólo nos sirve para ganar seguridad en nosotros mismos, sino para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás no están enviando de manera inconsciente. **La clave en la utilización de estos códigos estará en la naturalidad y soltura con la que nos desenvolvamos frente a los demás**

**Son las palabras en movimiento.** Si en una presentación pública éstos faltan, el resultado será la falta de ánimo, y si sobran, entonces eso detonará falta de control sobre sí mismo. Por lo tanto, los ademanes deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrados con la justa medida. **Los ademanes son signos que dan comunicación complementaria a las palabras,** llegando a veces a sustituirlas, como sería el caso de levantar el pulgar para explicarle a alguien que les fue de maravilla en su junta.

**Nuestra cara,** como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir las palabras, **al igual que nuestras manos** con sus ademanes, nuestra cara, a través de los gestos, puede decir sin hablar muchas cosas, de ahí que debemos cuidarnos de usarlos sin control.

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

### ADEMANES

### GESTOS

### CONTACTO VISUAL

### CONDUCTA TACTIL

## IMAGEN CORPORAL

### CARACTERISTICAS

El lenguaje corporal humano se inicia con la formación del feto dentro del seno materno. Ya en la infancia, antes de hablar, los niños desarrollan un lenguaje corporal. Éste se relaciona en forma importante con las actitudes mentales básicas. Según Moller y Hegedahl, todo depende de la manera como podamos o queramos ver el mundo que nos rodea, de nuestros puntos de vista en los análisis que realizamos de las realidades propias y de las ajenas

### CUADRO DE MOLLER Y HEGEDAHL

	Sumiso	Agresivo	Asertivo
Voz	<ul style="list-style-type: none"> <li>A veces vacilante.</li> <li>Tono cantadito o quejido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Muy firme.</li> <li>Tono sarcástico, a veces frío.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sereno y firme.</li> <li>Tono medio, rico y cálido.</li> </ul>
Habla	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vacilante y llena de pausas.</li> <li>Repentinamente cambia de rápido a lento.</li> <li>Aclara su garganta con frecuencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fluido, con pocas pausas.</li> <li>Frecuentemente es abrupto, cortante.</li> <li>Enfatiza palabras de culpa.</li> <li>Frecuentemente es rápido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fluido, con pocas pausas.</li> <li>Hace énfasis en las palabras clave.</li> <li>Paso uniforme y continuo.</li> </ul>
Expresión facial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sonrisa falsa al expresar coraje o al ser criticado.</li> <li>Levanta las cejas anticipando regañíos.</li> <li>Rasgos cambiantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sonrisa burlona.</li> <li>Aspecto severo al enojarse.</li> <li>Levanta las cejas en asombro o incredulidad.</li> <li>Quijada firme.</li> <li>Barbilla al frente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sonríe cuando se siente a gusto.</li> <li>Frunce el ceño al enojarse.</li> <li>Generalmente abierto.</li> <li>Rasgos firmes, no titubeantes.</li> <li>Quijada relajada sin estar suelta.</li> </ul>
Contacto visual	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evasivo.</li> <li>Mira hacia abajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trata de mirar hacia abajo y dominar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Firme, pero no condescendiente.</li> </ul>
Movimientos corporales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Retuerce sus manos.</li> <li>Hombros encorvados.</li> <li>Se echa para atrás.</li> <li>Se cubre la boca con la mano.</li> <li>Movimientos nerviosos de pies y hombros.</li> <li>Brazos cruzados por protección.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apunta el dedo, de manos abierto.</li> <li>Golpea con el puño.</li> <li>Se sienta erguido o se inclina hacia delante.</li> <li>Mantiene la cabeza erguida.</li> <li>Se pasea con impaciencia.</li> <li>Brazos cruzados para crear barrera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Movimiento (invitando a hablar).</li> <li>Movimiento de manos rítmico.</li> <li>Se sienta erguido o relajado (no se joroba o retrae).</li> <li>Mantiene la cabeza erguida.</li> </ul>

## DISCURSO

### QUE ES

Es el lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas. En la palabra se marca la huella de nuestra personalidad y se desdobra la actitud del texto que siempre establece un particular sentido relacional con los destinatarios.

### COMO ESCRIBIR UN DISCURSO

Éste es uno de los más grandes retos a los que pueda enfrentarse cualquier ser humano, y es que no hay algo que produzca más ansiedad que saber que se tiene que escribir un discurso y darse cuenta de que ni siquiera se sabe por dónde empezar

### ESTRUCTURA DEL DISCURSO

- INTRODUCCION
- DESARROLLO
- CLIMAX
- CONCLUSION

### ORDEN Y DISTRIBUCIÓN DE LA INFORMACIÓN

En la construcción del mensaje, una vez que consideramos cada uno de las fases que estructuran el discurso, es necesario considerar la dimensión lógica que establece el orden y distribución de la información

### ORDEN Y DISTRIBUCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La dimensión táctica del discurso permite administrar los estímulos verbales y no verbales con el propósito de generar mayor impacto en la audiencia. Los recursos son registros que contribuyen a fortalecer la contundencia del mensaje