



Nombre del profesor: Javier Iván Godínez

Nombre del alumno: Guadalupe del Carmen Hernández Velasco

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Proyección Profesional

Grado: 8vo

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de Febrero del 2021

ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.

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.



Algunos refranes productos de la sabiduría popular son:

- ❖ Como te ven te tratan
- ❖ La primera impresión es la que cuenta
- ❖ Aunque la mona se vista de seda mona se queda



En 1839 en su obra hija de Eva, Balzac señala que para una mujer el utilizar un vestido es una manifestación continua de pensamientos más íntimos, un lenguaje, un símbolo



Los sociólogos nos dicen que también la moda es un lenguaje de signos, un verdadero sistema de comunicación no verbal



Dentro de cada lengua de la indumentaria hay muchos dialectos y acentos distintos, algunos casi ininteligibles para los miembros de la cultura oficial", y es que con la indumentaria, como ocurre con la palabra, cada individuo encuentra su propia forma de expresión y emplea variaciones personales de tono y significado

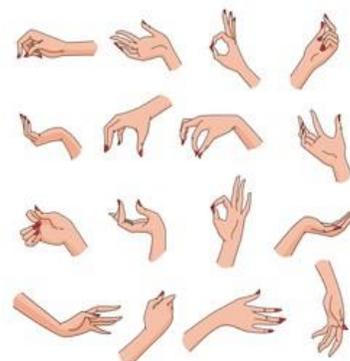


La imagen física como código de comunicación no verbal incluyendo solamente las prendas de vestir sino también el peinado, el maquillaje y los accesorios como los aretes, collares, pulseras y bolsa, incluyan también el cinturón, los zapatos, el reloj, los anteojos y los portafolios masculinos etc.

2.2 LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Ademanos

- * Los ademanes son la palabra en movimiento
- * 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



shutterstock.com · 1435932053



- * Son que radica en que nos pueden traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución pública.

Problema con los ademanes

- * Nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir las palabras.

Gestos

- * 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



- * 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

La sonrisa

Contacto visual

- * Establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes
- * Establecer contacto visual significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan



- * 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

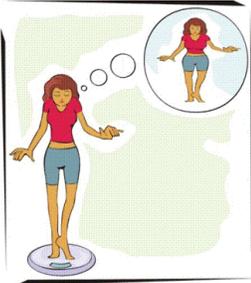
Conducta táctil

2.3 LA IMAGEN CORPORAL

El lenguaje corporal humano se inicia con la formación del feto dentro del seno materno



El lenguaje corporal también está estrechamente relacionado con los estilos institucionales y personales, con las reglas de demostración y con las emociones y las conductas



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



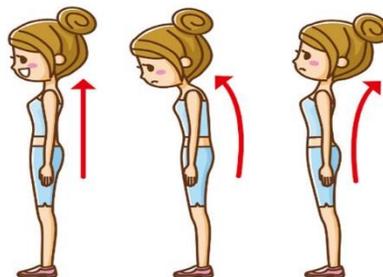
Características del lenguaje corporal:

- ✚ Condiciones anatómicas previas
- ✚ Tipo caracterológico del individuo o emociones y conductas
- ✚ Género: masculino o femenino
- ✚ Entorno correspondiente
- ✚ Estrés
- ✚ Hábitos y dolencias corporales, psíquicas y mentales
- ✚ Técnica
- ✚ Área geográfica



El contacto visual registra:

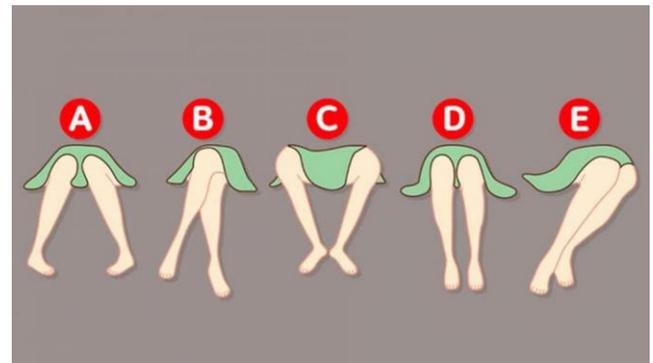
- ✚ Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica.
- ✚ Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.
- ✚ Manifestaciones emocionales



Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles, podemos decodificar las señales claras en la medida que conozcamos mejor al emisor

La posición de las piernas puede enviar varias señales:

- + Piernas muy abiertas Arrogancia, imposición
- + Piernas poco abiertas Seguridad, corrección, educación
- + Muy juntas Tensión, miedo, nerviosismo
- + Sentados y poco abiertas Control de sí mismo, relajamiento
- + Sentados y muy abiertas Mucha concentración
- + Sentados y juntas Tensión, temor
- + Sentados y cruzadas Comodidad, pero también inseguridad



- + Por medio de la boca emitimos signos y palabras
- + La imagen bucal, el cuidado de los dientes y el aseo bucal en general distinguen a una persona que se preocupa por los detalles de su imagen personal y pública
- + la sonrisa es el gesto más significativo para comunicar confianza y agrado.
- + El bostezo es una respuesta natural a la fatiga y el cansancio

Desde hace mucho tiempo se sabe que la "calidad" de la voz del hablante es muy importante, debido a que, a través de esta calidad, los individuos evalúan la personalidad del que habla



En el caso de los seres humanos, desde la antigüedad, el cabello se ha considerado una expresión de belleza, poder, fuerza y energía, pueden revelar también muchos secretos del cuerpo y de la personalidad.

2.4: DISCURSO



El discurso es el lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas

En este plano, el discurso expresa las decisiones y ejecuciones del hablante en el mundo: es un acto del habla.



El discurso en su estructura presenta tres áreas constitutivas que definen su totalidad como mensaje.

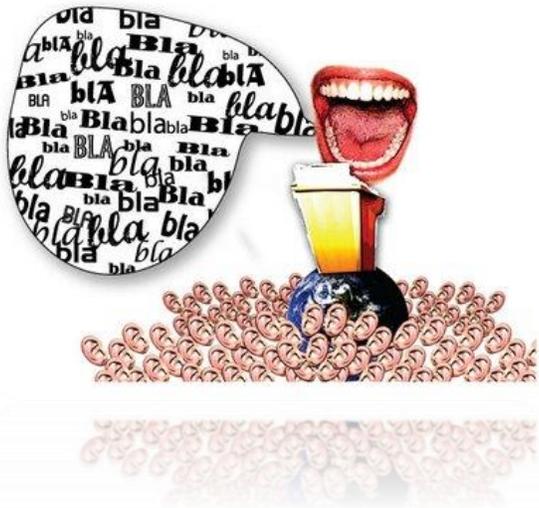
- ❖ Introducción
- ❖ Desarrollo
- ❖ Clímax
- ❖ Conclusión



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

Recursos tácticos del discurso

- ♣ Saludo
- ♣ Registro temático
- ♣ Registro circunstancial
- ♣ Registro de audiencia
- ♣ Registro anecdótico
- ♣ Registro textual
- ♣ Registro estadístico
- ♣ Registro especializado
- ♣ Registro morfografico
- ♣ Registro comparativo
- ♣ Registro de caso
- ♣ Registro audaz



Este plano incide en la forma a través de la cual se produce el razonamiento discursivo.

- Inductivo
- Deductivo
- Espacial
- Temporal
- Problema-solución
- Causa- efecto

2.5 Competencias personales

Sector laboral

Está dominado en la actualidad por la tecnología y las relaciones virtuales



Afronta los cambios, las empresas valoran cada vez más la flexibilidad de sus empleados a la hora de hacer frente a cambios o imprevistos y de aportar soluciones de forma ágil y eficaz

Adaptabilidad

Aprendizaje

Nunca se sabe lo suficiente, la voluntad de aprendizaje continuo es una competencia muy valorada por las organizaciones.



Crea un espíritu de equipo, aunque seas muy bueno en lo tuyo, has de ser capaz de trabajar en equipo, de compartir, de colaborar y de ayudar a otros de manera coordinada con el fin de conseguir unos objetivos comunes

Colaboración

Comunicación

Construye relaciones eficaces y honestas, una persona competente en materia de comunicación es capaz de transmitir información de forma fluida, clara y veraz, tanto de forma oral como escrita



Abre la mente, imagina y sueña, relacionada con la innovación, la creatividad consiste en tener la capacidad de generar ideas, perspectivas y soluciones diferentes para crear nuevos productos o servicios, mejorar ámbitos ya existentes, desarrollar nuevas metodologías

Creatividad

Gestión de la información

Haz más con menos, la sociedad actual está sobrecargada de datos, información y conocimiento



Las emociones también cuentan, la inteligencia social o emocional muestra la capacidad de conectar con los demás

Inteligencia social

Lealtad

El bien común es lo primero. La lealtad en una organización depende de la calidad moral y de los valores de los empleados, pero también del trato que la empresa les dé como personas



La motivación es la capacidad de sentirse estimulado por una actividad tanto para iniciarla como para proseguir con ella hasta su total ejecución.

- La motivación está muy relacionada con el entusiasmo y con mantener una actitud positiva en el trabajo

Motivación

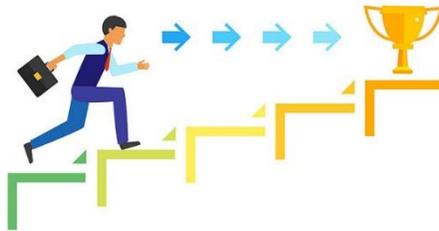
Responsabilidad

La responsabilidad es la capacidad para asumir el control de tus actividades y supervisar un proyecto de principio a fin, gestionando cada parte del proceso



2.6 COMPETENCIAS PROFESIONALES

Las competencias profesionales: Son todas aquellas habilidades y aptitudes que tienen las personas que les permiten desarrollar un trabajo de forma exitosa.



Tipos de competencias:

- Competencia de base
- Competencias técnicas
- Competencias transversales



Competencias de base:

Son aquellas que permiten el acceso a una formación o a un trabajo, son los conocimientos básicos que permiten poder acceder a un trabajo



Competencias Técnicas:

Hacen referencia a las competencias adquiridas después de haber realizado una formación específica y son específicas de un puesto de trabajo en concreto



Competencias transversales:

Son todas aquellas habilidades y aptitudes que hacen que un trabajador desarrolle de forma eficaz su trabajo



Las competencias transversales sirven para desarrollar cualquier profesión y se han adquirido en diferentes contextos (laborales o no).

Algunas competencias transversales son: trabajo en equipo, responsabilidad, iniciativa, relación interpersonal, disponibilidad para aprender



2.7 Oralidad

También conocida como imagen verbal es una de las imágenes subordinadas a la imagen personal o institucional que más peso tienen en la conformación de la percepción debido a que los estímulos que la conforman son las palabras en su forma oral o escrita



Tener una buena imagen verbal es requisito indispensable para triunfar en el juego de la vida



Un individuo que sabe expresarse correctamente, independientemente de los estudios profesionales que haya cursado, siempre tendrá ventaja sobre los demás, ya que será percibido como más capaz



Ansiedad: Es un proceso físico-químico natural del que es prácticamente imposible escapar



La respiración es la base de un buen funcionamiento orgánico y su práctica correcta mejora nuestro rendimiento físico, mental y espiritual

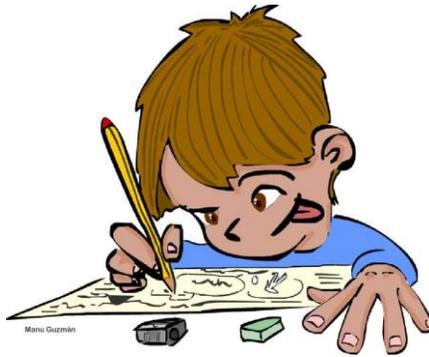


Sonreír es el principal código de comunicación no verbal para transmitir confianza, por lo que si abordamos a nuestra audiencia sonriendo no solamente no percibirán nuestra ansiedad sino que lo interpretarán como que estamos gozando el momento con gran seguridad y alegría



2.8 EXPRESIÓN ESCRITA

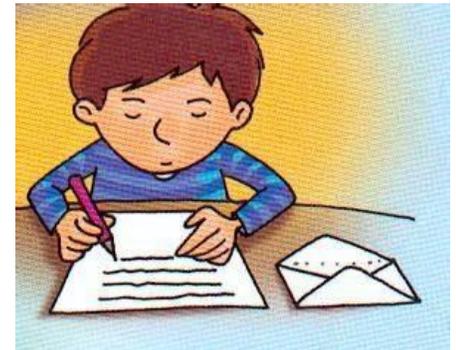
La eficacia en la comunicación escrita profesional dependerá de si somos capaces de adaptarla al destinatario y causar el efecto que deseamos



Escribir bien no es sinónimo de escribir eficazmente



Sigmund Freud dijo: Las palabras, primitivamente, formaban parte de la magia y conservan todavía en la actualidad algo de su antiguo poder



Por medio de palabras puede un hombre hacer feliz a un semejante o llevarle a la desesperación; por medio de palabras arrastra tras de sí el orador a sus oyentes y determina sus juicios



Las palabras provocan afectos emotivos y constituyen el medio general de la influencia recíproca de los hombres

La ventaja de la comunicación escrita es que se quedan los mensajes en registro, posibilita la reflexión antes de escribir

Bibliografía

Proyección Profesional. (s.f.). Obtenido de Proyección Profesional:

file:///C:/Users/2020/Desktop/8vo%20cuatrimestre/Proyeccion%20profesinal
.pdf