



Nombre del alumno: Cinthia Pérez García

Nombre del profesor: Javier Iván Godínez

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Proyección Profesional

Grado: Octavo Cuatrimestre

Grupo: "B"

Acciones Estratégicas para Establecer la Imagen Personal

2.1. Introducción

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.

Desde que el hombre hizo su aparición sobre la faz de la tierra ha existido en él la preocupación por la forma como se mostrará ante los ojos de los demás.

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

La imagen física como código de comunicación no verbal incluye no solamente las prendas de vestir sino también el peinado, el maquillaje y los accesorios.

2.2. La Comunicación no verbal.

La clave en la utilización de estos códigos estará en la naturalidad y soltura con la que nos desenvolvamos frente a los demás

Ademanes

Los ademanes deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrados con la justa medida.

Los ademanes son la palabra en movimiento.

Gestos

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

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



Contacto Visual

.Establecer contacto visual significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, porque cuando se entabla contacto visual se abre el conducto que conduce al corazón, por eso genera confianza.

Conducta táctil

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.



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.

- 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.



Postura o cinestesia

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

Ademanos y movimientos

Cuando hablamos de ademanes nos referimos en especial a los movimientos de los brazos y las manos al hablar.

Boca

Por medio de la boca emitimos signos y palabras. Que va de la mano con los labios, dientes, sonrisa, bostezos, aliento y los besos. .

Voz

La voz del hablante es muy importante, debido a que, a través de esta calidad, los individuos evalúan la personalidad del que habla.



Distancia corporal, distancia física o proxémica

Proxémica es el estudio de todos aquellos aspectos de la comunicación no verbal que se refieren a la distancia o proximidad física que existe entre las personas que están manteniendo una comunicación.



Cabello

El cabello se ha considera una expresión de belleza, poder, fuerza y energía. Pueden revelar también muchos secretos del cuerpo y de la personalidad.



Olfato y Aroma

Es por eso que encontramos un sinfín de odorizantes ambientales que persiguen eliminar estos olores corporales, en especial en áreas cerradas



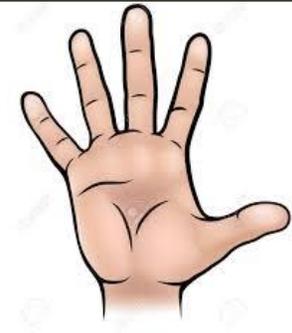
Ropa, adornos, y joyería

Estos tres aspectos reflejan las diferentes formas en que la sociedad considera al individuo, así como la forma en que cada individuo se ve a sí mismo.



Sentido de tacto y piel

Hace mucho tiempo ya que en nuestra cultura occidental una piel suave, limpia y sana tiene gran importancia social. Las arrugas, la suciedad y las enfermedades de la piel han sido siempre motivo de rechazo.



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.

Es indispensable considerar las fases del sistema discursivo como una totalidad integral que no puede fragmentarse,

Como escribir un discurso

- Introducción
- Desarrollo
- Climax
- Conclusión

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.



Los recursos tácticos del discurso

La dimensión táctica del discurso permite administrar los estímulos verbales y no verbales con el propósito de generar mayor impacto en la audiencia.

2.5 Competencias personales

Adaptabilidad

La iniciativa, la proactividad y la flexibilidad son habilidades relacionadas con esta competencia que ayudan a reforzarla.

Comunicación

Construye relaciones eficaces y honestas. Una persona competente en materia de comunicación es capaz de transmitir información de forma fluida

Aprendizaje

La voluntad de aprendizaje continuo es una competencia muy valorada por las organizaciones. Muchas empresas consideran hoy en día el aprendizaje como un activo decisivo y estrechamente vinculado con la competitividad.

Creatividad

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

Colaboración

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.

Gestión de la información

Se trata de saber organizar los datos de los que dispones de la manera más útil para tu provecho y el de tu empresa.

Inteligencia social

La inteligencia social o emocional muestra la capacidad de conectar con los demás. Se trata de una capacidad imprescindible a la hora de colaborar y construir relaciones positivas con grupos de personas en contextos diferentes.

Motivación

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

Lealtad

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.

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 competencia

- Competencias de base
- Competencias técnicas
- Competencias transversales

Competencias transversales

Afectan a muchos sectores de actividad, a muchos lugares de trabajo y, lo que es más relevante, están muy en sincronía con las nuevas necesidades y las nuevas situaciones laborales.

Responsabilidad de trabajo

Disposición para implicarse en el trabajo, considerándola la expresión de la competencia profesional y personal y cuidando

Relación interpersonal

Disposición y habilidad para comunicarse con los otros con el trato adecuado, atención y simpatía.

Capacidad de organización

Disposición y habilidad para crear las condiciones adecuadas de utilización de los recursos humanos o materiales existentes para desarrollar las tareas con el máximo de eficacia y eficiencia

Autonomía

Esta capacidad de trabajar de forma autónoma no quiere decir, no obstante, que en ciertas etapas o tareas concretas el profesional no pueda ser asesorado

2.7 Oralidad

La oralidad o 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.

La Respiración

La respiración es la base de un buen funcionamiento orgánico y su práctica correcta mejora nuestro rendimiento físico, mental y espiritual. La respiración profunda, también conocida como diafragmática, se logra al enviar más aire hacia la base de los pulmones y músculo llamado diafragma se mueve por necesidad.

La Sonrisa

Con respecto a la sonrisa sabemos que ésta produce un efecto en dos direcciones: hacia fuera y hacia dentro. Recordemos que 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.

Requisitos que debe cumplir todo mensaje

- Sencillez
- Conocimiento
- Brevedad
- Orden
- Convicción

Bibliografía

Javier Iván Godínez. (2021). Antología de Proyección Profesional, Universidad del Sureste, Campus Comitán de Domínguez, Chiapas.