



**Nombre del alumno: Mara del Rocío Gómez
López**

**Nombre del profesor: Javier Ivan Godines
Hernández**

Nombre del trabajo: CUADRO SINÓPTICO

Materia: PROYECCION PROFESIONAL

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 8°

Grupo: B

¿Por qué es tan importante la imagen?

Porque nadie puede evitar proyectar una imagen. Tu vestimenta y gestual, sea ejecutiva o casual, y comunicación no verbal habla por ti sin palabras

Refleja tu liderazgo, seguridad personal, experiencia, nivel educativo, cultura, capacidad, dónde deseas llegar y, por supuesto, tu autoestima.

Imagen es mucho mas

La imagen personal se transmite con la expresión del cuerpo, la voz, el rostro la indumentaria a través de líneas, formas volúmenes, colores y tejidos o texturas.

LA IMAGEN PERSONAL.

Es todo el conjunto de cualidades que transmitimos en:

¿Qué es imagen personal?

- La imagen externa: aquello que se puede sobreponer a una persona como maquillaje, vestuario, peinado.
- Expresión: elementos utilizados para la transmisión de nuestra manera de ser.

- Actitud: es el nivel más profundo de una persona, forman parte de nuestro aprendizaje
- Aptitud: el conjunto de todas las cualidades de la imagen externa, expresión y actitud.

¿Qué me pongo para ir a trabajar?

La primera impresión es la más importante, tú manera de vestir influirá en la valoración de la entrevista y el currículum tu imagen es tu carta de presentación.

Tus gestos hablan por ti, sin palabras. Refleja tus cualidades (liderazgo, seguridad, experiencia). Nadie invertirá en ti si tú no lo haces primero. Tu imagen puede acelerar o frenar tu éxito.

¿Qué proyectas?

- ❖ Tu manera de vestir
- ❖ La primera impresión
- ❖ Tu imagen

El saludo

La importancia del saludo.

El saludo, junto con el contacto visual y la sonrisa, son nuestra mejor tarjeta de presentación.

Uno de los gestos más comunes de comunicación no verbal es saludar con un apretón de manos, si bien no es un gesto universal es la forma más habitual de saludar en occidente.

El mensaje que podemos transmitir con esta simple acción motora puede ser muy sutil o complejo, pero podría el saber manejar este tipo de situaciones puede sernos de gran ayuda en determinadas situaciones interpersonales, como puede ser en una entrevista de trabajo.

La postura, la posición, movimientos del cuerpo, la mirada, así como la proxémica o el paralingüaje forman parte de ese gran abanico de gestos y signos que componen de forma holística nuestra comunicación no verbal. Sin embargo, el saludo con el apretón de manos aporta otro tipo de información debido al contacto físico que se establece, que, aunque sea breve contiene es muy reveladora.

Información que se transmite durante el apretón

- Textura: la mano puede ser blanda, delicada, dura, rugosa...
- Humedad: el grado de sequedad.
- Presión: fuerte o suave.
- Duración: normalmente suelen durar 5 segundos, no más. Ampliar o reducir este tiempo cambia el significado del apretón.
- Longitud y forma de la mano y de los dedos.

Recomendaciones básicas:

- Secar la mano antes de ofrecerla, a poder ser de forma disimulada. El exceso de humedad podría indicar cierta ansiedad.
- Establecer contacto visual. Si das tú primero la mano, será la otra persona la que tenga que "apuntar" a tu mano y eso te dará ventaja para poder iniciar contacto visual.
- Mentón horizontal y sonrisa relajada.

- Duración del apretón:
 - Corto: da a entender falta de entusiasmo, interés o simpatía.
 - Largo: interés, atención y deseo de cooperar.
- Presión del apretón:
 - Blando: indica inseguridad.
 - Fuerte: deseo de dominio.

ESTILOS

1. Estilo dominante.
Si queremos transmitir dominio la palma de la mano se sitúa apuntando hacia abajo. Se convierte en una lucha de poder entre dos personas generalmente enérgicas y poderosas.

2. Estilo cooperativo.
En estos casos la presión ejercida es similar en ambas personas. Existe una igualdad con lo cual hay que tener cuidado al incrementar el tiempo de contacto y presión para no dar señales equivocadas.

3. Estilo sumiso.
Se utiliza cuando lo que se quiere transmitir es sometimiento a una persona, en este caso la palma de la mano está hacia arriba.

¿Qué es la autoestima?

La percepción que tenemos acerca de nosotros mismos, de nuestras capacidades, de nuestras formas de sentir o pensar y como nos vemos y sentimos en nuestro entorno, conforma nuestra autoimagen.

Es importante tener una imagen personal realista, dado de que la consecución de nuestros objetivos, nuestro bienestar y nuestra satisfacción en la vida, dependen, en gran parte, de que la concepción que tenemos de nosotros mismos coincida con lo que somos capaces de hacer y conseguir.

La autoestima se podría definir como lo que a cada uno le gusta su autoimagen, lo satisfecho que este de ella y la coherencia que existe entre esta imagen y los logros que consigue en la vida.

Como resumen podemos decir que:

- El autoconcepto es la imagen que tengo de mí mismo.
- La autoestima es lo que me gusta o quiero a esa imagen

Autoestima

- La autoestima incrementa la confianza en uno mismo, incrementa la seguridad personal, facilita las relaciones con los demás, mejora el rendimiento social, mejora la calidad de vida personal, evita patologías, mejora la expresión emocional, potencia el asertividad, etc.
- Una baja autoestima posiblemente termina en fracasos, autolimitación, frustraciones y en no alcanzar las metas deseadas.

Baja autoestima: causas

Existen dos tipos de autoestima:

- Situacional: se muestra en situaciones concretas.
- Caracteriológica: sensaciones generales y globales.

Las personas con baja autoestima tienen una visión distorsionada de lo que son y de lo que realmente pueden hacer; al mismo tiempo, estas personas mantienen unas exigencias poco ajustadas a sus capacidades reales acerca de lo que deberían ser o lograr, dando una importancia exagerada a lo que los demás piensan de ellos.