



Nombre de alumnos: Nayeli Castillejos R

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

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Proyección Profesional

Grado: 8 °

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: "C"

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. Como te ven te tratan”, “La primera impresión es la que cuenta”, “Aunque la mona se vista de seda, mona se queda” son refranes producto de la sabiduría popular que hemos escuchado cientos de veces cada vez que en una reunión hablamos acerca de la imagen física.



Afirmar que la imagen física y por consiguiente la indumentaria es un lenguaje no es nuevo. Ya en 1839, en su obra Hija de Eva, Balzac señala que para una mujer el vestido es “una manifestación continua de los pensamientos más íntimos, un lenguaje, un símbolo”. La moda es un lenguaje de signos, un verdadero sistema de comunicación no verbal.



2.2 La comunicación no verbal

Los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo no sólo nos sirven 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



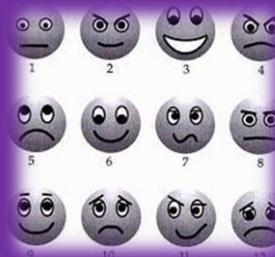
- Alemanes: Los alemanes son la palabra en movimiento, Los alemanes son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas, como sería el caso de levantar el pulgar para explicarle a alguien que les fue de maravilla en su junta.
- Gestos: Nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir las palabras. Yendo todavía más lejos, puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo. De entre todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, poderoso, balsámico y recompensado como la sonrisa. La sonrisa espontánea y natural que gana adeptos. La sonrisa limpia y transparente que inspira confianza. La sonrisa cautivadora que genera atracción. 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 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.
- 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. Existe desde la conducta táctil profesional que no encierra ninguna emoción como la del médico, el sastre o el instructor del golf, hasta la conducta táctil sexual que es la máxima expresión de intimidad; pasando por las de amistad, amor o pura cortesía.



2.3 La imagen corporal

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. 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.



	Sumiso	Agresivo	Asertivo
Voz	A veces vacilante, tono cantadito o quejido	Muy firme, sarcástico, a veces frío.	Sereno y firme, tono medio, rico y cálido.
Habla	Vacilante y llena de pausas, aclara su garganta con frecuencia.	Fluido, con pocas pausas, enfatiza palabras de culpa.	Fluido, con pocas causas, hace énfasis en palabras clave.
Expresión Facial	Sonrisa falsa al expresar coraje, levanta las cejas anticipando regaños.	Sonrisa burlona, aspecto severo, quijada firme.	Sonríe cuando se siente a gusto, rasgos firmes, no titubeantes. Quijada relajada sin estar suelta.
Contacto Visual	Evasivo, mira hacia abajo	Trata de mirar hacia abajo y dominar.	Firme pero no condescendiente.
Movimientos Corporales	Retuerce sus manos, hombros encorvados, se echa para atrás, se cubre la boca con la mano	Apunta el dedo, se sienta erguido, se pasea con impaciencia.	Se sienta erguido, invita a hablar, movimiento de manos rítmico.

Para definir el lenguaje corporal, tenemos que considerar los siguientes puntos:

- 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, que pueden ser hereditarios o adquiridos luego del nacimiento.
- Técnica.
- Área geográfica.

- Cabeza y cuello: El cuello del hombre que usa traje debe lucir impecablemente planchado, sin arrugas. En el cuello de la mujer, si aparece adornado, debe lucir un accesorio de buen gusto, combinado, y que no esté en malas condiciones.
- Contacto visual: Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica. Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción. Manifestaciones emocionales. Utilización del espacio.
- Postura o cinestesia: Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles.
- Ademanes 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.
- Cabello: La forma de arreglarlo, su cuidado e higiene son señales claras de una comunicación no verbal.

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 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.

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.

Las claves que deben considerarse son:

- Anclar la atención del público meta.
- Comunicar seguridad Organizar con tiempo los contenidos y prever los efectos del mensaje en la audiencia.
- Presentar información siempre de calidad.
- Tener un lenguaje y estilo consistente.
- No discurrir en el manejo de la información.
- No ofender al público.
- Evitar terminar con brusquedad y omitir los finales dobles.

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

a. Introducción o exordio
Presentación, delimitación y justificación del tema
Anticipación de los puntos principales
b. Desarrollo: estructura de las ideas
Uso de conectores metatextuales y lógicos
Deixis discursiva
Formas de encadenado
c. Conclusión o epílogo
Síntesis de las ideas más relevantes
Fórmulas de cierre

Orden y distribución de la información: Inductivo, deductivo, espacial, temporal, problema-solución y causa-efecto.

Los recursos tácticos del discurso:

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| ▪ Saludo | ▪ Registro estadístico |
| ▪ Registro temático | ▪ Registro especializado |
| ▪ Registro circunstancial | ▪ Registro metafórico |
| ▪ Registro de audiencia | ▪ Registro comparativo |
| ▪ Registro anecdótico | ▪ Registro de caso |
| ▪ Registro textual | ▪ Registro audaz |
| ▪ Registro semántico | |
| ▪ Registro humorístico | |
| ▪ Registro interrogativo | |
| ▪ Registro histórico | |



2.5 Competencias personales

El sector laboral está dominado en la actualidad por la tecnología y las relaciones virtuales. Por ello, cada vez más empresas demandan profesionales con una serie de competencias personales que puedan aplicar de forma transversal a su puesto de trabajo. Estas competencias aportan éxito y un importante valor añadido a la organización, y las compañías lo saben.



- ✓ Adaptabilidad: Afronta los cambios.
- ✓ Aprendizaje: Nunca se sabe lo suficiente. La voluntad de aprendizaje continuo es una competencia muy valorada por las organizaciones.
- ✓ Colaboración: Crea un espíritu de equipo, trabajar en equipo, de compartir, de colaborar y de ayudar a otros de manera coordinada con el fin de conseguir unos objetivos comunes.
- ✓ Comunicación: Construye relaciones eficaces y honestas.
- ✓ Creatividad: Abre la mente, imagina y sueña.
- ✓ Gestión de la información: Haz más con menos. La sociedad actual está sobrecargada de datos, información y conocimiento.
- ✓ Inteligencia social: Las emociones también cuentan. La inteligencia social o emocional muestra la capacidad de conectar con los demás.
- ✓ Lealtad: El bien común es lo primero. Las empresas buscan empleados comprometidos y leales
- ✓ Motivación: Cada día es un regalo
- ✓ Responsabilidad

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.
- ❖ Las competencias técnicas de una profesión son valoradas para los empleadores, pero cada vez se valoran más todas aquellas competencias transversales que te ayudan a diferenciarte de los demás y te hacen más apto para un tipo de trabajo.



Tipos

- Las 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.
- Las 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.
- Las competencias transversales son todas aquellas habilidades y aptitudes que hacen que un trabajador desarrolle de forma eficaz su trabajo.

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.



2.8 Expresión escrita

Como sabes, a diferencia de lo que decimos hablando, lo que escribimos permanece y dice mucho de nosotros: si nos expresamos mal, si no ponemos intención en nuestras palabras, no sólo podemos dar lugar a malentendidos sino incluso ocasionar graves consecuencias para nuestras empresas y también para nuestra imagen personal y profesional.



Bibliografía

Gogle. (12 de 02 de 2021). Recuperado el Viernes de Febrero de 2021, de Gogle:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/1438b2d2c5afebbf116ecb1c79f02062-LC-LEN805.pdf>