

NOMBRE DEL ALUMNO:

YOSMAI JUÁREZ SANTIZO

NOMBRE DEL PROFESOR:

MARÍA DEL CARMEN BRIONES

LICENCIATURA:

ENFERMERÍA

MATERIA:

PROYECCIÓN PROFESIONAL

CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:

SÉPTIMO "A", ESCOLARIZADO

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:

**MAPA CONCEPTUAL: ACCIONES
ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA
IMAGEN PERSONAL.**

ESTRATEGIAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL

INTRODUCCIÓN

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.

El resultado final es que ha soportado todas las argumentaciones posibles y quedado establecida como uno de los pilares más importantes en los que pueden descansar los códigos de comunicación no verbal de la imagen personal.

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 incluyen no 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.

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; incluye la postura al pararse y sentarse y el modo de caminar, la sonrisa y otros gestos, los ademanes, el contacto visual y la conducta táctil, aspectos que deberán estudiarse y saberse manejar correctamente para poder ser poseedores de una buena imagen personal.

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.

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. El problema de los ademanes radica en que nos pueden traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución pública.

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 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, porque cuando se establece 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.

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.

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.

El lenguaje corporal está relacionado directamente con la tradición, la geografía, la cultura, la herencia de los pueblos, el género, particularidades de nacimiento, la evolución, la religión y las características anatómicas.

El cuerpo del hombre social no está desnudo, por lo que la vestimenta también "habla". Por ningún motivo deben aparecer a la vista cadenas ni escapularios por encima de esas corbatas y moños, por lo menos entre los grupos cultivados.

En el cuello de la mujer, si aparece adornado, debe lucir un accesorio de buen gusto, combinado, y que no esté en malas condiciones.

Cuando nos saludamos de mano o con abrazos, es normal sentir el sudor. En nuestras sociedades occidentales no es agradable impregnarse el sudor de la otra persona en ambientes sociales habituales o laborales, por lo que tenemos que ser muy cuidadosos en este sentido –por eso siempre recomiendo llevar pañuelos de lino o algodón o desechables-.

ESTRATEGIAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL

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.

Presenta tres áreas constitutivas: • **Introducción:** representa la ventana del mensaje en la cual debe establecer una relación positiva con el público. • **Desarrollo:** es el cuerpo del discurso, la parte medular del texto. • **Clímax:** es la parte más intensa del mensaje y donde se apela a las emociones del público. • **Conclusión:** define el cierre discursivo.

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: -Inductivo, -Deductivo, Espacial, Temporal, Problema-solución, Causa-efecto.

La dimensión táctica del discurso permite administrar los estímulos verbales y no verbales con el propósito de generar mayor impacto en la audiencia: ∞ Saludo, ∞ Registro temático, ∞ Registro circunstancial, ∞ Registro de audiencia, ∞ Registro anecdótico, ∞ Registro textual, ∞ Registro estadístico, ∞ Registro especializado, ∞ Registro metafórico, ∞ Registro comparativo, ∞ Registro de caso, ∞ Registro audaz, ∞ Registro semántico, ∞ Registro humorístico, ∞ Registro interrogativo, ∞ Registro histórico.

Escribir un discurso requiere de una metodología, una estructura y el uso de recursos tácticos. Añada la brevedad, pues para hacer un discurso inmortal no necesita hacerlo eterno.

COMPETENCIAS PERSONALES

El sector laboral está dominado en la actualidad por la tecnología y las relaciones virtuales, cada vez más empresas demandan profesionales con una serie de competencias personales que puedan aplicar de forma transversal a su puesto de

Estas competencias aportan éxito y un importante valor añadido a la organización, y las compañías lo saben.

1. **Adaptabilidad** Afronta los cambios.
2. **Aprendizaje** Nunca se sabe lo suficiente.
3. **Colaboración** Crea un espíritu de equipo.
4. **Comunicación** Construye relaciones eficaces y honestas.
5. **Creatividad** Abre la mente, imagina y sueña.
6. **Gestión de la información** Haz más con menos.
7. **Inteligencia social** Las emociones también cuentan.
8. **Lealtad** El bien común es lo primero.
9. **Motivación** Cada día es un regalo.
10. **Responsabilidad** Tus éxitos y fracasos son tuyos.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

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

Tres tipos principales de competencias:

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.

Competencias transversales:

Capacidad de resolución de problemas: disposición y habilidad para enfrentarse y dar respuesta a una situación determinada.

Capacidad de organización del trabajo: disposición y habilidad para crear las condiciones adecuadas de utilización de los recursos humanos o materiales.

Responsabilidad en el trabajo: disposición para implicarse en el trabajo, considerándola la expresión de la competencia profesional y personal.

Capacidad de trabajar en equipo: disposición y habilidad para colaborar de manera coordinada en la tarea realizada conjuntamente por un equipo de personas para conseguir un objetivo propuesto.

Autonomía: capacidad de realizar una tarea de forma independiente, ejecutándola de principio a fin, sin necesidad de recibir ninguna ayuda o apoyo.