

## TITULO: Súper nota

---



- **Materia: Proyección profesional**
- **Docente: Ivan Godines**
- **Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia**
- **Cuatrimestre 8°**
- **Nombre del alumno: Ana María aguilar Velasco**

# ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.

## Introducción

Es la percepción que se tiene de una persona por parte de sus grupos objetivo como consecuencia de su apariencia o de su lenguaje corporal



La imagen personal es uno de los pilares más importantes de los códigos de comunicación no verbal

Pilar importante en la comunicación no verbal



La moda es un lenguaje de signos, un verdadero sistema de comunicación no verbal

El lenguaje de la moda, agrega que si la indumentaria es una lengua debe tener un vocabulario y una gramática como el resto de las lenguas



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



## Comunicación no verbal

La naturalidad y soltura con la que nos desenvolvamos frente a los demás



### Ademanes

Los ademanos son la palabra en movimiento

Deben corresponder a la magnitud y acción de la palabra oral de manera natural, administrados con la justa medida

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



### Gestos

Nuestra cara, a través de los gestos, puede decir sin hablar muchas cosas, de ahí que debemos cuidarnos de usarlos sin control.



### Contacto visual

Es equivalente a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes

La falta de estos provoca una sensación de desconfianza, inseguridad, disgusto por el otro y hasta falsedad



Conducta táctil

Uso del tacto como medio de comunicación



### Imagen corporal

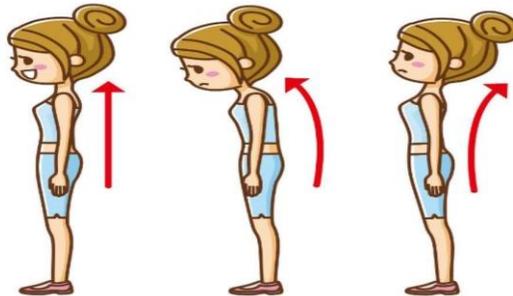
Inicia con la formación del feto dentro del seno materno. Ya en la infancia, antes de hablar, los niños desarrollan un lenguaje corporal



En lenguaje corporal se tiene 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.

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



## Discurso

Lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas



Cómo escribir un discurso

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.

### Recursos tácticos

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

## Competencias personales

Adaptabilidad: Afronta los cambios

Aprendizaje: Nunca se sabe lo suficiente

Colaboración: Crea un espíritu de equipo

Comunicación: Construye relaciones eficaces y honestas

Creatividad: Abre la mente, imagina y sueña

Gestión de la información: Haz más con menos

Inteligencia social: Las emociones también cuentan

Lealtad: El bien común es lo primero

Motivación: Cada día es un regalo

Responsabilidad: Tus éxitos y fracasos son tuyos

