

**Nombre del alumno:**

JOANA YULIBETH RODRIGUEZ DIAZ

**Nombre del profesor:**

LIC. JOSE ENEMIAS DE LEON MORALES

**Licenciatura:**

ENFERMERIA

**Materia:**

PROYECCION PROFESIONAL

PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del trabajo:** CUADRO SINOPTICO

**ENSAYO DEL TEMA:**

“ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN  
PERSONAL”

ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.

Discurso

Es donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para hacer el enunciativo de las relaciones humanas

El uso de la lengua son detonadores de percepciones del juicio

Afectivas y volitivas o de la voluntad que establecen la distancia o cercanía del hablante con el texto

Escribir un discurso

Introducción

En ella se informa el esbozo que orientará la producción de los estímulos verbales posteriores.

Se justifica el tema mediante un planteamiento que acapare la atención del público en los primeros treinta segundos.

Desarrollo

Se desarrollan las ideas planteadas en la introducción y generalmente se expone la dimensión racional del mensaje

Es importante que la información presentada sea de calidad e interés para la audiencia.

Clíma

Es donde se apela a las emociones del público, donde los contenidos sensibilizan su expresividad.

Conclusión

Se define como el cierre discursivo.

Un resumen informativo de los contenidos expuestos en el mensaje, o de valoración de las principales ideas que buscan tener memoria en el público meta

Claves

- ◆ Anclar la atención del público meta.
- ◆ Comunicar seguridad.

- ◆ Organizar con tiempo los contenidos.
- ◆ 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.
- ◆ Omitir los finales dobles.

Orden y distribución de la información

Inductivo

Ordena la información de lo particular a lo general.

Deductivo

Desarrollo permitirá focalizar los contenidos del mensaje.

Espacial

La información se estructura de los criterios geográficos que permiten dimensionar las fronteras contextuales del mensaje.

Temporal

Los contenidos se distribuyen la información, estableciendo límites de contexto.

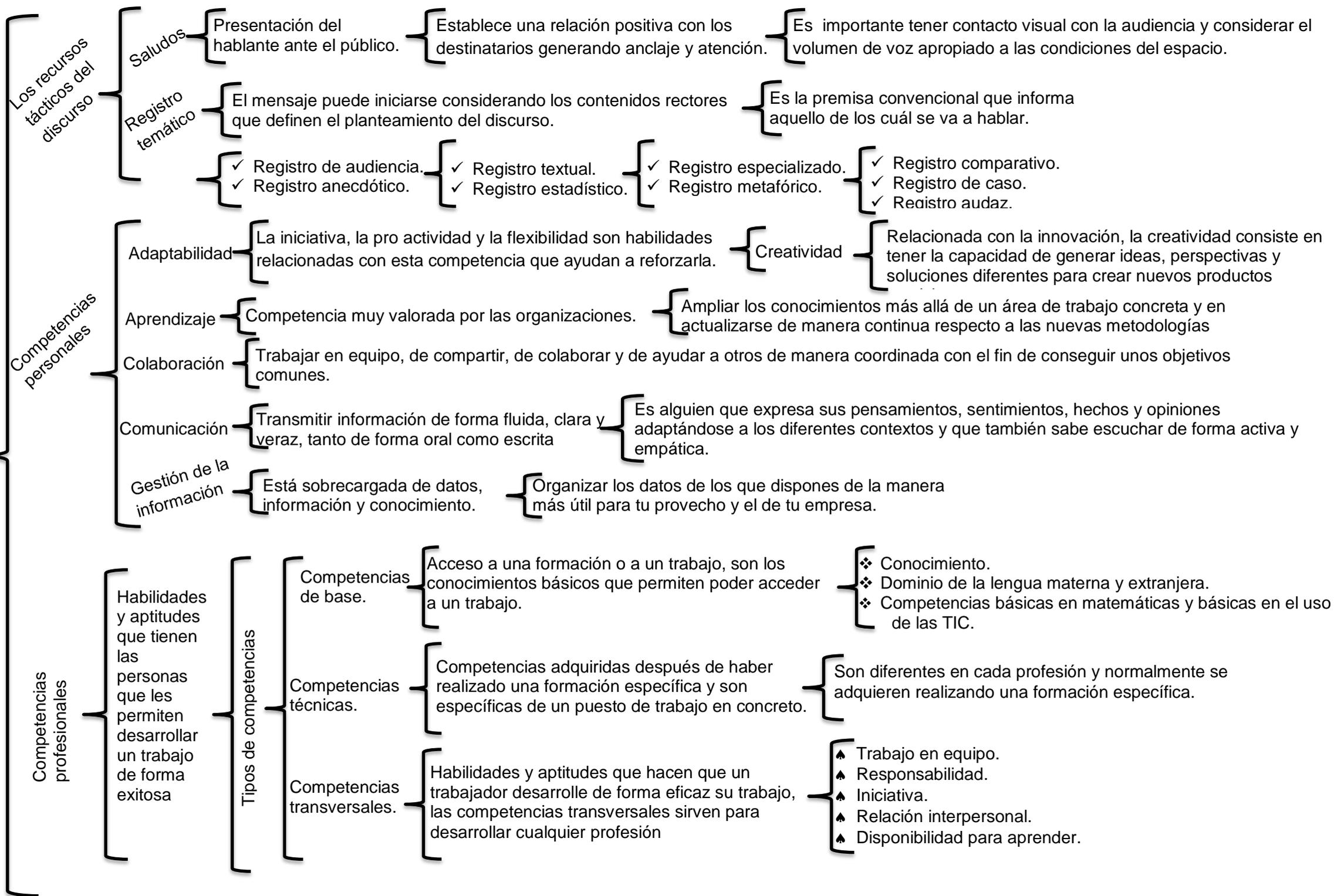
Problema-solución

Se informa acerca de una problemática y se propone una solución al planteamiento formulado que incidirá en la distribución de contenidos.

Causas-efecto

El mensaje se distribuye los contenidos en dos ejes informativos que definen las causas y consecuencias que presenta los acontecimientos discursivos.

ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.



# ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.

## Oralidad

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.

### El manejo de la ansiedad

Corresponden a un proceso físico-químico natural del que es prácticamente imposible escapar.

#### Respiración

La base de un buen funcionamiento orgánico y su práctica correcta mejora nuestro rendimiento físico, mental y espiritual

Inflamos el tórax estamos apenas usando el 35% de nuestra capacidad pulmonar

#### Sonrisa

Código de comunicación no verbal para transmitir confianza

### Sencillez

Es necesario que adecuemos nuestro mensaje al lenguaje que nuestro público requiere

### Brevedad

- \* En comunicación lo menos es más.
- \* Al componer un mensaje lo más difícil será saber qué quitar y no qué agregar.
- \* Para hacer un mensaje inmortal, no necesitan hacerlo eterno.

### Orden

Requisito indispensable que se debe cumplir para facilitarle a la audiencia el seguimiento de nuestras ideas y se cumple si procuramos seguir un esquema de estructura similar al de una construcción

- Primero ponemos los cimientos.
- Luego levantamos el edificio.
- Finalmente proceder a su venta

## Expresión escrita

- Que te sientas cómodo con la escritura y, por tanto, tardes menos en hacer las cosas.
- Que comprendas mejor los textos que lees y saques ideas y conclusiones.
- Que seas capaz de convencer y de conseguir lo que necesitas con tus documentos o tus escritos.
- Que mejores tu imagen personal y profesional.
- Que incrementes tus resultados.

### Objetivos

- Vender
- Convencer
- Crear proximidad
- Informar
- Recomendar
- Suscitar interés
- Mover a la acción

- Preparar la situación para mover a la acción posterior
- Evaluar, interpretar, aclarar
- Recoger ideas
- Denunciar
- Decidir
- Enseñar

### Ponemos a redactar.

- Escribe correctamente
- Escribe párrafos cortos.
- Jerarquiza la información
- Utiliza un lenguaje positivo

### Evita obstáculos

- ❖ Expresiones complejas.
- ❖ Tono negativo o censorador.
- ❖ Lenguaje subjetivo.
- ❖ Construcciones en voz pasiva

### Consejos

- ♣ Ordenar los pensamientos e ideas.
- ♣ Conocer el buen manejo del lenguaje.
- ♣ Leer es imprescindible.