



Alumno: Layzsa Jomara Rodríguez López

Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez

Actividad: cuadro sinóptico “el saludo”

Materia: Proyección Profesional

Grado: 8° Cuatrimestre LAE

Grupo: “A”

Frontera Comalapa Chiapas a 16 de enero de 2022.

ACTIVIDAD 1. CUESTIONARIO

Instrucciones: Contesta correctamente las siguientes preguntas.

- 1. ¿De qué factores depende una buena presencia física?** La buena presencia física que transmitimos a los demás depende de nuestra postura; es decir, la manera en la que nos paramos o sentamos desapercibidamente transmite un mensaje. Otro factor que influye en una buena presencia física es la forma en la que caminamos, por ejemplo: por medio de nuestro caminar podemos determinar cuando una persona es introvertida o no, cuando tiene un bajo u alto autoestima.
- 2. ¿Qué refleja y que proyecta la imagen personal?** Refleja la manera en que queremos que nos perciban los demás, la forma en la que decidimos relacionarnos con nuestro entorno. Por medio de nuestra imagen personal podemos proyectar nuestra personalidad.
- 3. ¿Cuáles son los 5 canales a través de los cuales se comunica la imagen personal?** Aspecto externo. Se refiere a nuestro aspecto físico como nuestra forma de vestir. Lenguaje verbal: se trata de la manera en la que hablamos, las palabras, tono de voz y lenguaje que utilizamos al hablar. Lenguaje no verbal: esto son los gestos que voluntaria o involuntariamente hacemos, que en muchas ocasiones un gesto puede cambiar totalmente el mensaje que estamos transmitiendo con nuestra voz. Lenguaje corporal: referente a nuestra postura, manera de caminar, la mirada, sonrisa y ciertos movimientos involuntarios. Y en el último canal está la educación: que se denota en la cortesía, valores y ética.
- 4. ¿Cómo se construye la imagen?** Las bases principales para construir la imagen son: la identidad y la proyección. La identidad es lo que somos; nuestros valores, cultura, moral, nuestra personalidad. Y la proyección son

todos los factores externos que mostramos a los demás, por ejemplo; nuestro comportamiento, lenguaje verbal o no verbal.

5. **¿Cuál es la diferencia entre la comunicación verbal y la no verbal?** La diferencia que existe es que la comunicación verbal se da a través de palabras escritas o habladas, o también por medio de sonidos, mientras que la comunicación no verbal es por medio de los 5 sentidos como la vista, tacto y olfato, por ejemplo, las expresiones faciales, las expresiones corporales, los ademanes y demás gesticulaciones, imágenes, que transmiten un mensaje no expresadas en palabras.
6. **¿Qué aspectos influyen en la comunicación verbal?** los aspectos que influyen son: el tono de voz, timbre, ritmo, pausas al hablar, lenguaje, fluidez al hablar, frases cortas.
7. **¿Cuáles son los elementos de la comunicación verbal y no verbal?** los elementos de la comunicación verbal son: la voz, las palabras escritas, el tono de voz. Y los elementos de la comunicación no verbal son: expresión facial, postura distancia corporal, mirada y ademanes.
8. **¿Qué es la autoestima?** Es el afecto que nos tenemos hacia nosotros mismos, significa saber lo valiosos que somos, que somos capaces, que merecemos querer y que nos quieran bonito, es aceptarnos tal cual somos física, emocional y espiritualmente y no culparnos por cuestiones que están fuera de nuestras manos, es aprender a decir que no, la autoestima es afirmar nuestro valor.
9. **¿Cuál es la importancia de la autoestima?** la importancia de tener autoestima es inmensa, de aquí dependen muchos factores en nuestra vida, por ejemplo: la manera en que nos relacionamos con los demás, la manera en que los demás nos perciben, la forma en que optamos para resolver un problema, las decisiones mas mínimas o mas importantes que tomamos en nuestra vida, pero la primordial importancia para mi es sentirnos bien, cuando tenemos un alto autoestima nos sentimos bien con nosotros mismos y eso es parte de llevar una vida en paz, feliz y plena.

10. Menciona 3 características de la autoestima baja pasiva, baja agresiva, mediana

y alta. Autoestima baja pasiva: temor constante al fracaso, es capaz de complacer para ser aprobado y es inseguro. Autoestima baja agresiva: se presenta la envidia hacia los otros, necesidad constante por llamar la atención y son personas superficiales. Autoestima mediana: suelen ser personas conformistas incapaces de tener iniciativa para algo, indecisos e indiferentes. Autoestima alta: personas que transmiten confianza, son muy seguros de si mismos, dispuestos a cambiar para mejorar, establece metas específicas para trabajar en ello hasta lograrlo, son personas positivas y realistas.

