



**Nombre del alumno:**

**Alejandra Narvaez Robles**

**Nombre del profesor:**

**Lic. Luis Miguel Sánchez Hernández**

**Licenciatura:**

**Arquitectura**

**Materia:**

**Proyección profesional**

**Nombre del trabajo:**

**Mapa conceptual: Acciones estratégicas para establecer la imagen personal.**

Ocosingo, Chiapas a 04 de febrero de 2022.



## Introducción

La imagen física 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 física no es solamente asunto de la indumentaria, comprende también ...

- 1.- Las formas y medidas de la cara y cuerpo.
- 2.- Los colores, patrones y texturas utilizadas en las prendas de vestir.
- 3.- Incluye la postura al pararse y sentarse y el modo de caminar, la sonrisa y otros gestos.
- 4.- 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

Aprender los códigos de comunicación no verbal no sólo nos sirve para ganar seguridad en nosotros mismos, sino para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás no están enviando de manera inconsciente.

## Ademanos

Son la palabra en movimiento.

Son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas.

Ejemplo

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.

Ejemplo

Si se tocan constantemente la nariz estarán diciendo: "la verdad es que no estoy muy seguro de lo que estoy hablando".

## Gestos

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

De entre todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, poderoso, balsámico y recompensador como la sonrisa.

La sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede 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.

Significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, porque se abre el conducto que conduce al corazón, por eso genera confianza.

## Conducta táctil

Es el uso del tacto como medio de comunicación.

### Conducta táctil profesional

No encierra ninguna emoción.

### Conducta táctil sexual

Es la máxima expresión de intimidad.

# La imagen corporal

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.

## Cabeza y cuello (ubicación)

1.- Se lleva hacia delante: Atención, cariño, violencia  
Se lleva hacia atrás Espera, duda  
2.- Moverla hacia el interlocutor: Atender  
3.- Moverla en sentido contrario a donde se encuentra el interlocutor: Distracción, indiferencia.

## Contacto visual

Para el lenguaje corporal, las impresiones visuales son lo más importante dado que gracias al contacto visual se registran...

- 1.- Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica.
- 2.- Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.
- 3.- Manifestaciones emocionales.
- 4.- Utilización del espacio.

## Postura o cinestesia

### Emite señales claras

Podemos decodificar las señales claras en la medida que conozcamos mejor al emisor.

### Señales dobles

El emisor de una señal es un extranjero o un desconocido cuya cultura o subcultura no conocemos bien, es necesario tener mucho cuidado, porque es posible que no sepamos interpretar bien sus señales corporales.

## Ademanes y movimientos.

La facilidad o dificultad que se tiene para usar los gestos, para expresarlos libremente o refrenarlos en algún momento está relacionada directamente con la personalidad, con la nacionalidad, con la pertenencia deliberada y consciente o encubierta a un determinado grupo social.

## Las piernas y los pies

La posición de las piernas pueden enviar varias señales.

- 1.- Piernas muy abiertas: Arrogancia, imposición.
- 2.- Piernas poco abiertas: Seguridad, corrección, educación.
- 3.- Sentados y poco abiertas: Control de sí mismo, relajamiento.

## Voz

A través de esta calidad, los individuos evalúan la personalidad del que habla.

Hay que tomar en cuenta el tono y timbre de una voz, así como el hablar rápido o lento.

# Discurso

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

Expresa las decisiones y ejecuciones del hablante en el mundo: es un acto del habla.

Cómo escribir un discurso

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

Introducción

Representa la ventana del mensaje en la cual debe establecer una relación positiva con el público.

Desarrollo

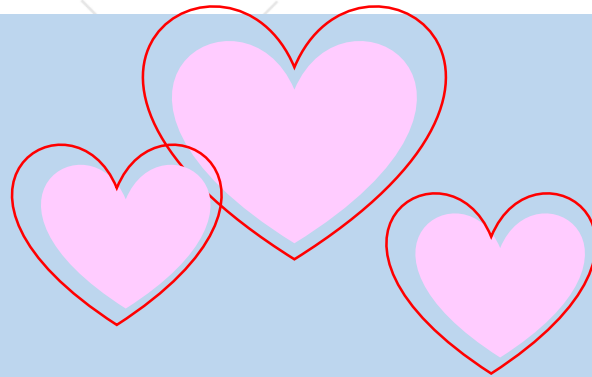
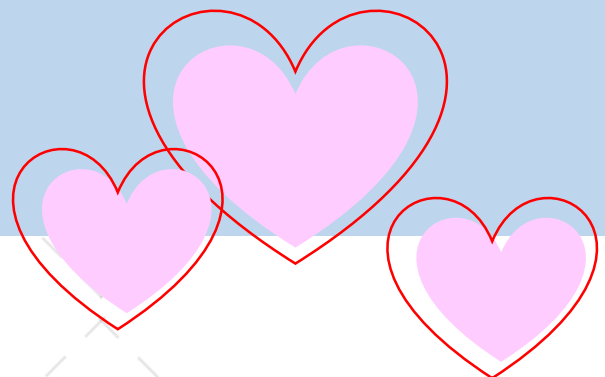
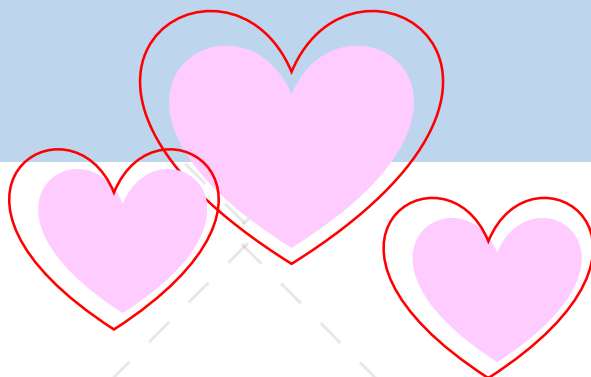
Es el cuerpo del discurso, la parte medular del texto. Aquí se desarrollan las ideas planteadas en la introducción y generalmente se expone la dimensión racional del mensaje.

Clímax

Es la parte más intensa del mensaje y donde se apela a las emociones del público.

Conclusión

Define el cierre discursivo. Es importante que la conclusión sea contundente, pues representa el último anclaje del mensaje.



# Discurso

Expresa las decisiones y ejecuciones del hablante en el mundo: es un acto del habla.

## Orden y distribución de la información

Este plano incide en la forma a través de la cual se produce el razonamiento discursivo.

## Los recursos tácticos del discurso

Permite administrar los estímulos verbales y no verbales con el propósito de generar mayor impacto en la audiencia. Los recursos son registros que contribuyen a fortalecer la contundencia del mensaje.

Saludo, Registro temático, Registro circunstancial, Registro de audiencia, Registro anecdótico, Registro textual, etc.

### Inductivo

Ordena la información de lo particular a lo general.

### Deductivo

La secuencia informativa se estructura de lo universal a lo particular, presentando una visión general de los acontecimientos, cuyo desarrollo permitirá focalizar los contenidos del mensaje.

### Especial

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

### Temporal

Los contenidos se estructuran considerando pautas temporales que distribuyen la información, estableciendo límites de contexto.

### Problema-solución

Presenta dos ejes rectores donde se informa acerca de una problemática y se propone una solución al planteamiento formulado.

### Causa-efecto

Se estructura el mensaje distribuyendo los contenidos en dos ejes informativos que definen las causas y consecuencias que presenta el acontecimientos discursivo.

