



Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Kerilin Domínguez Márquez.

Nombre del tema: Componentes de la imagen.

Parcial: 1er Parcial

Nombre de la Materia: Proyección profesional.

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González.

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Enfermería

Cuatrimestre: 8Vo Cuatrimestre



UNIDAD: 1 TEMA: COMPONENTES DE LA IMAGEN.



FISICO

Se denomina

Una buena presencia física a las propiedades, particularidades o cualidades que pueden observarse en el cuerpo de una persona. dependiendo básicamente de dos factores:
La forma de caminar y La postura.

Es así como

Debemos tomar conciencia “siempre” de que con el simple acto de caminar estamos comunicando un gran número de mensajes (comunicación no verbal). La cabeza, la espina dorsal y la pelvis forman un eje que debe tener una correcta alineación para caminar correctamente y el principio de alineación es apenas uno de los ocho principios del correcto caminar, otro es el de la erección. La postura estando parados o sentados también se convierte en un código de comunicación.

De tal forma que se basa en

¿QUÉ ES LA IMAGEN PERSONAL?

Es un proceso físico-psicológico de percepción, que abarca primeramente una sensación que se canaliza al sistema nervioso central para de ahí pasar al proceso cerebral de la aprehensión, desciframiento y comprensión de la causa que la produjo, traduciéndola en un efecto semejante a una experiencia o vivencia, que a su vez se convierte en una imagen mental de lo percibido.

Es así como la percepción es “la sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos” (es el recuerdo que nos queda después de haber tenido una experiencia de cualquier clase y que evocaremos cada vez que nos refiramos a lo que lo causó).

Así mismo nuestra imagen será la manera como somos percibidos y que serán los demás quienes nos la otorgarán basados en lo que hayan sentido de nosotros.

De manera que

Los estudios del tema todavía diferencian tres tipos de imágenes mentales de los cuales suelen ser:

La primera son las más elementales que corresponden a la retención en nuestra mente de lo percibido y su capacidad de reproducirlo de manera más o menos exacta, es decir, una especie de memoria visual o fotográfica.

La segunda, es referida a nuestra capacidad de crear imágenes, a la facultad de la mente que puede reproducir de la memoria, interrelacionar ideas y crear, es decir la capacidad de imaginar.

El tercero es objeto de nuestro estudio, que son las que una vez conformadas mediante el proceso psicofisiológico, pueden producir efectos en la conducta de los individuos, es así como este tercer tipo de imágenes mentales son consecuencia de las percepciones acumuladas que necesitan de la coherencia como ingrediente indispensable para producir la reacción de la gente, ya que la mente sólo asocia lo que ve junto, y detecta la incoherencia que se producirá como reacción conductual el rechazo.

Así es como

De ahí que en un esfuerzo válido para sintetizar tantos conceptos teóricos, desprendamos una definición precisa que sea fácil de entender, de memorizar y que sirva para dar sentido a todo nuestro trabajo, como es:

Partiendo de esta definición se hace ahora necesario reflexionar sobre el significado de la palabra percepción como "la sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos".

IMAGEN PÚBLICA

La imagen es un resultado (está provocada por algo); es el efecto de una o varias causas (siempre serán externas, ajenas al individuo) y el efecto será interno (se produce dentro del mismo individuo, en su mente). El efecto producido dependerá de la coherencia de las causas. En este sentido siempre nos referiremos a la imagen en su carácter mental.

La imagen producirá un juicio de valor en quien la concibe, por lo que su opinión se convertirá en su realidad. Dicha realidad no tiene forzosamente que ser verdadera ni corresponder a la realidad de la fuente emisora, por lo que estaríamos frente a una realidad "ficticia" estrictamente individual, es decir, ante una imagen individual; ésta situación es la casusa del típico conflicto que todos hemos vivido cuando hemos confrontado lo que somos con lo que los demás creen que somos

El juicio de valor es el resorte que impulsa la acción individual consecuente: aceptar o rechazar lo percibido. La conducta estará entonces condicionada por la imagen individual y será producto de la coherencia con el mensaje transmitido.

Cuando la imagen mental individual es compartida por un público o conjunto de públicos se transforma en una imagen mental colectiva dando paso a la imagen pública.

De acuerdo que tener una

BUENA IMAGEN

Es proyectar una imagen de credibilidad y seguridad, por el cual se ha convertido en una herramienta fundamental a la hora de promover la confianza y generar autoridad, liderazgo y poder.

A si mismo es como

En definitiva, la importancia de mantener una buena imagen personal, radica en que será esta la guía que conducirá a una correcta imagen profesional. Está comprobado que una persona que proyecta habilidades de liderazgo y seguridad, combinadas con una buena presencia, logra cautivar a sus colaboradores y, por ende, lograr las metas y objetivos que se proponga.

Mientras que para cerrar una negociación, acotó que se debe usar el color azul y sus diferentes tonos, en especial el azul marino, ya que demuestra éxito como también es necesario acatar:

- Reglas para causar una buena impresión
- Colores según las estaciones
- Personalidad de éxito

Como de igual forma

EL SALUDO

Junto con el contacto visual y la sonrisa, son nuestra mejor tarjeta de presentación.

A través del tiempo el saludo ha evolucionado hasta su forma moderna que incluye:

1. Conservar la mano limpia y libre de sudor
2. Extender ampliamente su mano derecha con el pulgar hacia arriba y el resto de los dedos juntos
3. Deslizar la mano dentro de la del otro hasta que se produzca el contacto completo
4. Apretar firmemente pero sin lastimar

Así mismo debemos evitar saludar como son:

- Pescado muerto. De manera débil y aguada, que transmite falta de entusiasmo y energía.
- Trueno huesos. Se puede traducir como un intento de intimidación, como compensación a algún complejo de inferioridad.
- Princesa. Ofreciendo solamente la punta de los dedos.
- Sándwich. Tomar y sostener durante un tiempo con las dos manos la mano del otro; puede tomarse como compasivo, condescendiente o sobreprotector (no es aconsejable en el mundo de los negocios).
- Bomba de agua. No suelta la mano del otro y la sacude muchas veces; puede malinterpretarse como falso. Así mismo se deriva las

En este plano es fundamental definir la operación y finalidad de la junta, para lo cual se recomienda saber que:

JUNTAS DE TRABAJO

Son modelos de comunicación que estimulan la eficacia de la toma de decisiones de la toma de decisiones y contribuyen al éxito de los resultados.

- El objetivo de una reunión debe estar claro desde el principio.
- Se celebran en lugar y hora determinados.
- Definición del orden del día.
- Lista de temas para discutir.
- Elaboración de minuta.
- Si un tema puede resolverse sin reunirse, no cite a junta.
- Reflexione sobre los motivos del éxito de una reunión y qué hace que a veces sea un fracaso.
- Considere qué pasaría si no se celebra una reunión habitual.

Es así como

Por otra parte, las etapas de una junta de trabajo son importante para que los objetivos previstos se cumplan, es por ello que en este plano se deben considerar tres fases básicas de los cuales suelen ser:

- Preparación
- Desarrollo
- Evaluación

Como también en este plano se sugiere:

- Reflexionar sobre el tipo de reunión que necesita celebrar.
- Convocar a los asistentes.
- Elaborar el orden del día.
- Preparar el lugar de la reunión.
- Definir la ubicación de los asistentes.
- Cuidar detalles
- Promover las reuniones reducidas, pues evitan distracciones.
- Conseguir apoyo técnico antes de la reunión.
- Asegurarse de que hay acuerdo sobre el objetivo antes de iniciar.
- Reiterar el orden del día si los asistentes se apartan de él

De igual forma

Los objetivos de una junta de trabajo son fundamentales para orientar la sinergia de los participantes y garantizar la consecución de resultados, por eso resulta vital definir la finalidad de la reunión:

- Informar
- Educar
- Resolver problemas
- Tomar decisiones
- Generar ideas
- Decidir sobre una propuesta

Asi mismo existe 2 tipos de junta de trabajo

Juntas informales: son modelos libres donde el proceso de interacción es transversal y la información fluye sin definir un centro de autoridad. Es importante señalar que en estas experiencias, la presencia de superiores puede inhibir la discusión.

Juntas formales: son modelos cerrados donde el centro de autoridad define los puntos de la agenda y atribuye orden de participación. El manejo de la información es generalmente vertical, aunque el ejecutivo puede generar ambientes formales de diálogo.

Para que una junta de trabajo sea muy eficaz debe tener un orden como es:

- La convocatoria a junta
- El orden del día
- El lugar de la junta
- El participante de la junta
- El líder de la junta

BUENA POSTURA

Una buena postura es más que pararse derecho para verse mejor. Es una parte importante de su salud a largo plazo. El mantener su cuerpo en la posición correcta, ya sea que esté en movimiento o quieto, puede ayudarle a evitar dolores, lesiones y otros problemas de salud.

Como de igual forma se derivara de:

CULTO AL VESTIR

La manera de vestir transmite información sobre la propia persona, comunica determinados aspectos de su personalidad, es una manera de expresión y de darse a conocer, podemos decir por tanto, que es una forma de comunicación no verbal.

Al igual el estilo elegante es mal entendido, pues muchos creen que significa vestir ropa y accesorios caros, lo cual es un error. Una cosa es tener solvencia económica y otra muy diferente es pertenecer al estilo elegante.

Así mismo su mayor riesgo es verse y comportarse como personas ostentosas, que en vez de un gusto refinado comuniquen por las marcas de ropa y bienes que compran y presumen, por ello, es muy claro entender que "algunos tienen clase y otros sólo aparentan tenerla".

No cabe destacar que los estilos de vestirse suele darse de forma.

- Natural
- Seductor
- Elegante
- Creativo
- Romántico
- Dramático
- Tradicional o clásico

Todos los 6 estilos restantes pueden aprender mucho de este estilo y agregar su grado de elegancia en su manera muy peculiar de expresión, siempre y cuando conserven mensajes de "buen gusto", "distinción" y "sencillez", es por ello que para sacar el máximo partido a este estilo es:

- Así es como hay dos tipos
- **La postura dinámica:** se refiere a cómo se sostiene al moverse, como cuando está caminando, corriendo o al agacharse para recoger algo.
 - **La postura estática:** se refiere a cómo se mantiene cuando no está en movimiento, como cuando está sentado, de pie o durmiendo.

De acuerdo a lo tipos también existe una mala postura que puede ser perjudicial para su salud, así como andar encorvado o agachado puede:

- Desalinear su sistema musculo esquelético.
- Desgastar su columna vertebral, haciéndola más frágil y con tendencia a lesiones.
- Causar dolor en el cuello, hombros y espalda.
- Disminuir su flexibilidad.
- Afectar la forma correcta de cómo se mueven sus articulaciones.
- Afectar su equilibrio y aumentar su riesgo de caerse.
- Hacer más difícil digerir la comida.
- Dificultar la respiración

Como también para mantener una buena postura en general es necesario que:

- Tenga en cuenta su postura durante sus actividades diarias, como mirar televisión, lavar los platos o caminar.
- Manténgase activo.
- Mantenga un peso saludable.
- Use zapatos cómodos de tacón bajo.
- Asegúrese de que las superficies de trabajo estén a una altura cómoda para usted, ya sea al estar sentado frente a una computadora, preparando la cena o comiendo

- Nunca olvidar que tu personalidad ya es capaz de inspirar respeto, confianza y autoridad por la distinción y elegancia que refleja.
- Evita “presumir” que tienes un poder económico alto, no hace falta ver la marca de la ropa que usas, la calidad y el buen gusto se perciben de inmediato.
- Aprovecha a tu favor el liderazgo y admiración para inspirar a otros a crecer en sus vidas.

A si mismo es como

Tambien se deriva de la

AUTOESTIMA

Básicamente la autoestima es el amor que una persona tiene por sí misma; para otros, es el conjunto de las actitudes del individuo hacia sí mismo, o la percepción evaluativa de uno mismo.

En resumen, cuando hablamos de autoestima, hablamos de Afirmación de ese ser humano falible, único, valiosísimo, que merece respeto y consideración por sí mismo, pero siempre reconociendo la existencia de los demás.

Aunque las cuatro primeras “Aes”, implican un buen nivel de autoconocimiento y, en especial, de autoconciencia, es decir, de vivir dándose cuenta del propio mundo interior, escuchándose a sí mismo amistosamente, prestando atención a todas las “voces interiores”, es por ello que suelen ser:

- Aprecio auténtico de uno mismo como ser humano.
- Aceptación tolerante de nuestras limitaciones, debilidades, errores y fracasos.
- Afecto.
- Atención.

Es por ello que dependerá de la voluntad y perspectiva de éxito que se tenga, de tal forma que se basara en tres tipos de afirmación como son:

- Afirmación recibida.
- Afirmación propia.
- Afirmación compartida.

Dentro de la autoestima existen 5 tipos de dimensiones de los cuales son:

- Dimensión física: Referida al hecho de sentirse atractivo(a) físicamente
- Dimensión afectiva, se refiere al sentimiento de ser aceptado y querido
- Dimensión social, es sentirse capaz de enfrentar con éxito diferentes situaciones sociales
- Dimensión académica, es la autopercepción de su capacidad de enfrentar con éxito las exigencias de los estudios
- Dimensión ética, se refiere a sentirse una persona buena y confiable, segura de su integridad personal y capaz de cuestionar y cambiar críticamente sus ideas

Así mismo es como las principales características de una persona con ELEVADA autoestima suelen ser:

- Independiente, con iniciativa, espontánea.
- Orgullosa de sus logros.
- Responsable, comprometida.
- Tolerante a las frustraciones.
- Entusiasta, asume retos y desafíos.
- Capaz de persuadir, creativa y con tendencia al liderazgo.

Como también las principales características de una persona con BAJA autoestima son:

- Apática, temerosa, angustiada.
- Tiene complejo de inferioridad o superioridad.
- Insegura, sin iniciativa.
- Débil frente a la frustración, se derrumba fácilmente.
- Tendiente a vivir de la opinión ajena.
- Desconfía de sí mismo y de los demás.

En conclusión, la autoestima se fomenta básicamente por medio de dos fuentes que están profundamente ligadas entre sí: a) la autopercepción, que proviene de la observaciones y evaluaciones que se hace uno mismo, y b) de la percepción de la imagen que los demás tienen de nosotros, todo esto, sin duda, condicionado por el contexto social en el que se desenvuelve la persona.

REFERENCIAS

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/9648e8a5f2ddbc718b95a368f9cba4c2.pdf>