



**Mi Universidad**

## **Cuadro Sinóptico**

*Presentado por: Ávila Delesma Clara del Rosario.*

*Nombre del tema: Acciones estratégicas para establecer una imagen personal.*

*Parcial: 2.*

*Nombre de la Materia: Proyección Profesional.*

*Catedrático: Lic. Beatriz Adriana Méndez González.*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería.*

*Cuatrimestre: 8°.*

# Acciones estratégicas para establecer una imagen personal.

## Comunicación no verbal

Aprender los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo 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. La clave en la utilización de estos códigos estará en la naturalidad y soltura con la que nos desenvolvamos frente a los demás.

### Ademanos

Son la palabra en movimiento, son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas, como sería el caso de levantar el pulgar para explicarle a alguien que les fue de maravilla en su junta. El problema de los ademanos radica en que nos pueden traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución pública

### Gestos

De entre todos los gestos que podemos hacer, ninguno tan favorecedor, poderoso, balsámico y recompensado como la sonrisa. La sonrisa espontánea y natural que gana adeptos. La sonrisa limpia y transparente que inspira confianza. La sonrisa cautivadora que genera atracción. La sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede tener una persona para transmitir confianza y hacer sentir seguridad que a su vez provocará confianza y generará credibilidad.

### Contacto Visual

Es cuando las miradas de dos personas intercambian. Se le conoce como la comunicación no verbal. Permite crear una conexión ente dos personas para interpretar emociones ajenas. Una de las preguntas que más se hacen en los seminarios de Imagen no verbal es la de cuánto tiempo debemos quedarnos viendo a los ojos de los demás en un primer encuentro. La respuesta es: el tiempo necesario para saber de qué color tienen los ojos, por lo que no será cuestión de tiempo, sino de muestra interés en el otro.

### Conducta táctil

Es el uso del tacto como medio de comunicación. Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias. Existe desde la conducta táctil profesional que no encierra ninguna emoción como la del médico, el sastre o el instructor del golf, hasta la conducta táctil sexual que es la máxima expresión de intimidad; pasando por las de amistad, amor o pura cortesía.

## Imagen Corporal

El lenguaje corporal también está estrechamente relacionado con los estilos institucionales y personales, con las reglas de demostración y con las emociones y las conductas. Para definir el lenguaje corporal, tenemos 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.
- Área geográfica.

- Aspectos del Lenguaje Corporal:
- Cabeza y cuello.
  - Contacto Visual, las impresiones visuales son lo más importante.
  - Postura y Cinestesia, Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles.
  - Ademanos y movimientos, La facilidad o dificultad que se tiene para usar los gestos, para expresarlos libremente o refrenarlos.
  - Las piernas y los pies, la posición de las piernas mandan señales.
  - Boca, por los signos y palabras que emitimos.
  - Voz, tono y timbre de voz que se utiliza.
  - Cabello, por la forma de arreglarlo.
  - Ropa, son rasgos diferenciales.
  - Distancia corporal.
  - Olfato.
  - Sentido del tacto.

## Discurso

Es el lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas. Así, el uso de la lengua y sus efectos son detonadores de percepciones intelectuales o del juicio, afectivas o de sentimientos y volitivas o de la voluntad que establecen la distancia o cercanía del hablante con el texto y su entorno de impacto. Para que un mensaje verbal cumpla con eficiencia sus propósitos comunicativos, es indispensable considerar las fases del sistema discursivo como una totalidad integral que no puede fragmentarse, es decir, no se pueden pensar de manera aislada la introducción de la conclusión o el desarrollo del clímax.

- 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
  - Clímax: es la parte más intensa del mensaje y donde se apela a las emociones del público. Es un proceso de gradación donde los contenidos sensibilizan su expresividad.
  - Conclusión: define el cierre discursivo.

## Competencias Personales

Las competencias definen a una persona como profesional y son las características que determinan las capacidades con las que cuenta a la hora de salir al campo laboral y demostrar sus habilidades y de lo que está hecho. Cada vez más empresas demandan profesionales con una serie de competencias personales que puedan aplicar de forma transversal a su puesto de trabajo. Estas competencias aportan éxito y un importante valor añadido a la organización, y las compañías lo saben.

### Características:

- Adaptabilidad: afrontar los cambios.
- Aprendizaje: nunca se sabe lo suficiente.
- Colaboración: se crea trabajo en equipo.
- Comunicación: construye relaciones eficaces y honestas.
- Creatividad: abre la mente, imagina y sueña.
- Gestión de información: haz más con menos.
- Inteligencia social: las emociones también cuentan.
- Lealtad: es bien común es lo primero.
- Motivación: cada día es un regalo.
- Responsabilidad: tus éxitos y fracasos son tuyos.

## Competencias Profesionales

Son todas aquellas habilidades y aptitudes que tienen las personas que les permiten desarrollar un trabajo de forma exitosa. Las competencias técnicas de una profesión son valoradas para los empleadores, pero cada vez se valoran más todas aquellas competencias transversales que te ayudan a diferenciarte de los demás y te hacen más apto para un tipo de trabajo.

### Tipos

1. Las competencias de base son aquellas que permiten el acceso a una formación o a un trabajo, son los conocimientos básicos que permiten poder acceder a un trabajo. Algunos ejemplos de estas competencias son el conocimiento y dominio de la lengua materna, el conocimiento de una lengua extranjera, competencias básicas en matemáticas.
2. Las competencias técnicas hacen referencia a las competencias adquiridas después de haber realizado una formación específica y son específicas de un puesto de trabajo en concreto. Por ejemplo, una persona que se haya formado en cocina, tendría que haber adquirido unas competencias técnicas como el uso de los cuchillos, técnicas de cocción de los alimentos o organización de una cocina.
3. Las competencias transversales son todas aquellas habilidades y aptitudes que hacen que un trabajador desarrolle de forma eficaz su trabajo. Las competencias transversales sirven para desarrollar cualquier profesión y se han adquirido en diferentes contextos (laborales o no).

## Oralidad

La oralidad o imagen verbal es una de las imágenes subordinadas a la 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. Un individuo que sabe expresarse correctamente, independientemente de los estudios profesionales que haya cursado, siempre tendrá ventaja sobre los demás, ya que será percibido como más capaz, de ahí que, para adquirir la habilidad, siempre será aconsejable tener el deseo de prepararse, la voluntad de atreverse y la disciplina para practicar, pues se trata de un oficio que entre más se hace mejores resultados arroja.

## Expresión escrita

Ojo, escribir bien no es sinónimo de escribir eficazmente. No creas que sólo con escribir bien puedes seducir al lector o convencerle. En realidad, la eficacia en la comunicación escrita profesional dependerá de si somos capaces de adaptarla al destinatario y causar el efecto que deseamos. a diferencia de lo que decimos hablando, lo que escribimos permanece y dice mucho de nosotros: si nos expresamos mal, si no ponemos intención en nuestras palabras, no sólo podemos dar lugar a malentendidos sino incluso ocasionar graves consecuencias para nuestras empresas y también para nuestra imagen personal y profesional.

# Bibliografía

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